

Міжнародна ЕКОНОМІКА

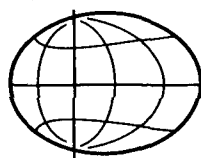
Підручник



Знання

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

Міжнародна ЕКОНОМІКА



Підручник

3-тє видання, перероблене і доповнене

За редакцією доктора економічних наук,
професора А.П. Румянцева

*Допущено
Міністерством освіти і науки України*

НБ ПНУС



720011



Київ
"Знання"

2006

УДК 339.9(075.8)

ББК 65.5я73

М58

Автори — колектив викладачів Інституту міжнародних відносин та економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка: *А.П. Румянцев* — доктор економічних наук, професор, науковий редактор, керівник авторського колективу (вступ, розділи 1, 3, 4, 11, висновки); *Г.Н. Клишко* — доктор економічних наук, професор (розділ 10); *В.В. Рокоча* — доктор економічних наук, професор (розділ 2); *В.Ю. Шевченко* — кандидат економічних наук, доцент (розділ 3); *В.І. Савчук* — кандидат економічних наук, доцент (розділ 4); *М.І. Дідківський* — кандидат економічних наук, доцент (розділ 6); *Н.В. Крилова* — кандидат економічних наук (розділи 2, 8); *О.Ю. Кузьома* — кандидат економічних наук (розділ 7); *Т.В. Нагачевська* — кандидат економічних наук (розділ 5); *Н.Л. Кочергіна* — кандидат економічних наук (розділ 9); *С.Г. Клишко* — кандидат економічних наук (розділ 10); *А.В. Рибчук* — кандидат економічних наук, доцент (розділ 11)

Допущено Міністерством освіти і науки України (лист № 1/11-3194 від 27 вересня 2002 р.)

Рецензенти:

А.С. Філіпенко — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка;

Д.Г. Лук'яненко — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародного менеджменту, декан факультету міжнародної економіки Київського національного економічного університету;

А.М. Поручник — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Київського національного економічного університету

Міжнародна економіка: Підручник / А.П. Румянцев, Г.Н. Клишко, М58 В.В. Рокоча та ін.; За ред. А.П. Румянцева. — 3-тє вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2006. — 479 с.

ISBN 966-346-137-3

Це підручник нового покоління. В його основу покладено курс лекцій, який читають автори студентам Інституту міжнародних відносин та економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка. У підручнику на системній основі розкриваються сучасні проблеми та особливості розвитку міжнародної економіки, закономірності та специфіка дії в умовах глобалізації її найважливіших структурних елементів, зокрема міжнародних торговельних відносин, руху факторів виробництва, міжнародної економічної інтеграції, світової валютної системи та ін. Особлива увага приділяється висвітленню участі України у світогосподарських зв'язках. За змістом підручник відповідає програмі навчальної дисципліни “Міжнародна економіка” для студентів класичних університетів України.

Для студентів, аспірантів і викладачів вищих навчальних закладів, керівників, спеціалістів підприємств і організацій, ділових людей, діяльність яких пов'язана з міжнародним бізнесом, всіх, хто цікавиться проблемами розвитку міжнародної економіки.

УДК 339.9(075.8)

ББК 65.5я73

© А.П. Румянцев, Г.Н. Клишко,
В.В. Рокоча та ін. автори, 2003
© А.П. Румянцев, Г.Н. Клишко,
В.В. Рокоча та ін. автори, зі змінами, 2006
© Видавництво “Знання”, 2006

ISBN 966-346-137-3

ЗМІСТ

Вступ	7
Розділ 1. Система міжнародної економіки	11
1.1. Економічний зміст міжнародної економіки	11
1.2. Структура міжнародної економіки	13
1.3. Особливості та закономірності розвитку міжнародної економіки	17
Розділ 2. Міжнародна торгівля	28
2.1. Глобальна економіка і відкритість національних товарних ринків	28
2.2. Погляди на торгівлю меркантилістів	33
2.3. Міжнародна торгівля, яка ґрунтується на абсолютних перевагах: Адам Сміт	34
2.4. Девід Рікардо: теорія порівняльних переваг	36
2.5. Традиційні теорії міжнародної торгівлі	46
2.6. Модель Хекшера — Оліна	53
2.7. Економія масштабу та міжнародна торгівля	67
2.8. Недосконала конкуренція та міжнародна торгівля	69
2.9. Модель внутрішньогалузевої торгівлі	71
2.10. Торгівля, що ґрунтується на динамічних технологічних розбіж- ностях, та синтез теорій торгівлі	74
2.11. Вплив транспортних витрат, екологічних стандартів на міжнарод- ну торгівлю	78
2.12. Економічне зростання та міжнародна торгівля	83
2.13. Регулювання міжнародної торгівлі	90

2.13.1. Митно-тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі	90
2.13.2. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі	98
2.14. Стратегічна торгівля та промислова політика	106
2.15. Розвиток Світової організації торгівлі (СОТ)	109
Розділ 3. Глобальний рух капіталу	116
3.1. Зміст, фактори та структура міжнародного руху капіталу	116
3.2. Теорії прямих іноземних інвестицій	121
3.3. Прямі іноземні інвестиції та транснаціональні корпорації	125
3.4. Транснаціональні альянси	132
3.5. Міжнародний рух позичкового капіталу	139
3.6. Світовий ринок позичкових капіталів	142
Розділ 4. Міжнародний рух робочої сили	149
4.1. Причини міжнародної міграції робочої сили	149
4.2. Соціально-економічні наслідки міграції робочої сили	154
4.3. Основні види міграції та міжнародні центри тяжіння робочої сили	156
4.4. Регулювання міжнародної міграції робочої сили	158
4.5. Розвиток міжнародної міграції робочої сили в Україні	160
Розділ 5. Міжнародна передача технологій	162
5.1. Міжнародна передача технологій: поняття та економічна роль у міжнародній економіці	162
5.2. Теоретичні основи аналізу міжнародної передачі технологій	165
5.3. Міжнародний ринок технологій	173
5.4. Форми міжнародної передачі технологій	176
5.5. Економічна оцінка міжнародної передачі технологій	192
5.6. Міжнародне технічне сприяння та регулювання міжнародної передачі технологій	195
5.7. Україна в системі міжнародної передачі технологій	204
Розділ 6. Світова валютно-фінансова система	215
6.1. Сутність та еволюція міжнародних валютних відносин	215
6.2. Розвиток регіональних валютних систем	220
6.2.1. Європейська валютна система	223
6.3. Валютний курс і валютна політика	225
6.3.1. Конвертованість національних валют	225
6.3.2. Валютний курс	227
6.3.3. Валютна політика та політика валютного курсу	230
6.3.4. Динаміка валютного курсу	234
6.4. Сутність і зміст платіжного балансу	237
6.5. Валютні ринки та валютні операції	247

6.5.1. Валютні ринки	247
6.5.2. Типи угод на валютних ринках	252
6.5.3. Валютна позиція та ризики банків при валютних операціях	254
6.6. Міжнародні валютно-фінансові інститути	255
6.6.1. Міжнародний валютний фонд	255
6.6.2. Група Світового банку	257
6.6.3. Банк міжнародних розрахунків	262
6.6.4. Регіональні валютно-фінансові інститути	263
Розділ 7. Європейська валютно-фінансова система	268
7.1. Економічна природа монетарної інтеграції	268
7.2. Еволюційний розвиток Європейської валютної системи	277
7.3. Суб'єкти європейської грошової і валютної політики та їхні функції у монетарній інтеграції	285
7.4. Переваги та ризики монетарної інтеграції	294
7.5. Інтеграція постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи до ЄС	312
Розділ 8. Міжнародна конкурентоспроможність національної економіки	329
8.1. Сучасні тенденції розвитку міжнародної конкуренції	329
8.2. Поняття та теоретичні основи аналізу конкурентоспроможності національного господарства	339
8.3. Теорія конкурентних переваг М. Портера	343
8.4. Система показників конкурентоспроможності, що відповідає трьом основним рівням економічної системи	355
8.5. Загальний Індекс конкурентоспроможності	370
Розділ 9. Міжнародна економічна інтеграція	375
9.1. Сутність, передумови та цілі міжнародної економічної інтеграції ...	375
9.2. Теоретичні концепції міжнародної економічної інтеграції	378
9.3. Форми міжнародної економічної інтеграції: особливості та характерні риси	381
9.4. Утворення та розвиток Європейської економічної інтеграції	383
9.5. Інтеграційні процеси в Північній і Латинській Америці, Азії та Африці.	387
9.5.1. Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА)	387
9.5.2. Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН)	389
9.5.3. Інтеграційні процеси в Африці	397
9.5.4. Інтеграційні процеси в Латинській Америці	401
9.5.5. Інтеграційні процеси в арабському світі	407
9.6. Участь України в регіональних інтеграційних об'єднаннях	407

Розділ 10. Міжнародна економіка та Україна	426
10.1. Інтеграція України у світове господарство	426
10.2. Відносини України з міжнародними економічними організаціями	435
Розділ 11. Глобальні проблеми міжнародної економіки	444
11.1. Сутність та основні напрями розвитку глобальних економічних процесів	444
11.2. Формування глобальної виробничої інфраструктури міжнародної економіки	451
Висновки	468
Рекомендована література	470

ВСТУП

Останнім часом проблеми розвитку міжнародної економіки набувають все більшої ваги у нашому суспільстві. Це пояснюється насамперед такими причинами. По-перше, саме у сучасних умовах міжнародна економіка формується як цілісне, системне утворення. Об'єктивно в її структурі має зайняти належне місце й економіка України. На неї вже зараз поширюються основні тенденції, притаманні міжнародній економіці, серед яких — інтернаціоналізація господарчого життя, міжнародний поділ праці, міжнародна економічна інтеграція, глобалізація світового економічного розвитку.

По-друге, розвиток міжнародної економіки, накопичений світовий досвід оптимізації господарських процесів у промислово розвинених країнах подають зразок реальної дії ринкових відносин, становлення яких є визначною загальнодержавною метою реформування національного господарства. При цьому, звичайно, йдеться не про пряме перенесення західного досвіду ринкових перетворень на національний ґрунт, а про виважений підхід, доцільність використання в наших умовах існуючих у країнах світової спільноти моделей ринкової економіки.

По-третє, в умовах формування передумов для переходу до інноваційної моделі економічного розвитку всіх галузей суспільного виробництва, важливо не лише сприймати та впроваджувати прогресивні форми та методи господарювання. Суттєвим фактором стабілізації національного господарства є раціональне використання переваг, притаманних міжнародним економічним відносинам. Йдеться про подальший розвиток та реструктуризацію експортно-імпорتنих операцій, формування взаємовигідних зв'язків у напрямі розширення міжнародної спеціалізації та кооперації виробництва, іноземної інвестиційної діяльності, міжнародних кредитних відносин.

По-четверте, сприяння процесові еволюції міжнародної економіки не на догматичних, а на узагальнених світовою наукою сучасних теоретичних засадах має певні позитивні наслідки. До них можна віднести наближення до об'єктивного усвідомлення реальних процесів розвитку міжнародної економіки, формування на цій основі оптимального механізму включення України у світовий економічний простір.

По-п'яте, перспективи розвитку України, у тому числі її господарського життя, дедалі більше зумовлені загальними пріоритетами генези міжнародної економіки. Серед них на перший план зараз виходять питання, пов'язані з вирішенням глобальних, цивілізаційних проблем. Як і для переважної частини країн світової спільноти, для нашої країни вирішення таких гострих проблем, як енергетичне забезпечення, пошук шляхів подолання екологічної кризи, використання переваг сукупного світового науково-технічного потенціалу тощо, можливе лише за умов всебічного розвитку міжнародного господарського співробітництва. Тому стратегічні орієнтири господарського розвитку нашої держави мають бути в площині перспективних напрямів функціонування міжнародної економіки.

Зазначені чинники посилюють інтерес науковців, людей, які стикаються з питаннями економіки у своїй практичній діяльності, студентської молоді до особливостей, тенденцій розвитку міжнародної економіки.

Принципова відмінність міжнародної економіки від органічно пов'язаних з нею зазначених базових категорій полягає в наявності системних ознак її розвитку як цілісного організму та у формуванні її структурних елементів як таких, що взаємодіють один з одним, та до певної міри субординованих підсистем. В межах системи міжнародної економіки насамперед можна виділити систему міжнародної торгівлі, яка найбільш повно відображається у діяльності таких міжнародних організацій, як Світова організація торгівлі (СОТ), Міжнародна торгова палата (МТП) тощо. Розширенню сфери дії системи міжнародної торгівлі сприяють Міжнародна угода про торгівлю послугами (ГАТС), Міжнародна угода про торгові аспекти інтелектуальної власності (ТРИПС) та інші.

Серед складових міжнародної економіки треба виділити світову валютну систему, основні завдання, принципи, форми та методи функціонування якої зафіксовані в документах міжнародних конференцій з валютно-фінансових проблем, рішеннях відповідних міжнародних організацій. Світова валютна система почала формуватися ще на початку минулого століття. У наш час її суттєво доповнюють системи міжнародних фінансів, міжнародного капіталу, які мають специфічне економіко-організаційне та нормативно-правове забезпечення на національному та інтернаціональному рівнях.

До перспективних напрямків розвитку міжнародної економіки можна віднести міжнародне виробництво, якому також властиві економічні риси організації та функціонування. Воно знаходить свій прояв у формах спільного підприємництва, господарській діяльності транснаціональних компаній та їх об'єднань. У цьому контексті треба виділити і науково-технічну систему міжнародної економіки в сучасних умовах.

Традиційні форми розвитку міжнародних науково-технічних зв'язків піднімаються на інтеграційний рівень. Основними наслідками цього процесу можна вважати появу міжнародних науково-технічних організацій, науково-виробничих об'єднань, інститутів, центрів, лабораторій, дво- та багатосторонніх програм розвитку науки і техніки в межах світового співробітництва.

Важливим структурним елементом міжнародної економіки є система міжнародних трудових ресурсів. Її головна мета — забезпечити раціональне використання робочої сили в масштабах світового господарства. Це здійснюється шляхом регулювання руху міжнародних міграційних потоків на міждержавному рівні, в регіональних, інтеграційних об'єднаннях країн світу. Особлива роль у цьому процесі належить Міжнародній організації праці (МОП), Міжнародній організації з міграції (МОМ) та іншим. Вони розробляють норми міжнародного трудового законодавства, соціального захисту мігрантів, впорядкування міграції робочої сили тощо.

Дослідження міжнародної економіки як системного утворення якісно доповнює аналіз форм міжнародної економічної інтеграції на макrorівні. Йдеться про економічний зміст й особливості дії зони вільної торгівлі та преференційної зони, митного союзу. Дві останні форми є перспективними і передбачають, зокрема, здійснення ряду заходів зацікавленими країнами з гармонізації основних напрямів їхньої економічної політики, в тому числі інвестиційної, аграрної, податкової, соціально-економічної, валютної. Реалізація цих проектів окреслює контури переходу міжнародної економіки до вищого стану свого розвитку на регіональному рівні.

Джерелом розвитку міжнародної економіки є її внутрішні суперечності, які діють як на рівні її окремих складових, так і на рівні міжнародної економіки як цілісного господарського явища. Проявом таких суперечностей може бути поява глобальних проблем розвитку світової цивілізації, в тому числі й економічних. Саме у їх розв'язанні шляхом пошуку нових форм оптимального поєднання та раціонального використання матеріальних, науково-технічних, трудових ресурсів та фінансових засобів країн світового співтовариства виявляються переваги сукупного потенціалу міжнародної економіки та визначаються орієнтири її розвитку.

Необхідність включення України до системи міжнародної економіки, та необхідність розвитку господарського співробітництва з країнами світового співтовариства зумовлені тим, що жодна з цивілізованих країн світу не може стояти осторонь глобальних процесів, які охоплюють і характеризують напрями та перспективи розвитку міжнародної економіки, людського суспільства в цілому. Йдеться насамперед про об'єктивний розвиток національних продуктивних сил та виробничих відносин, які все більше інтернаціоналізуються у світовому масштабі. Крім цього, суттєве значення має й те, що економіка України перебуває зараз у кризовому стані. Тому налагодження зовнішньоекономічних, науково-технічних, валютно-фінансових відносин з країнами світового співтовариства виступає одним із головних факторів її економічного розвитку.

Щоб вирішити питання про оптимальне включення економіки України до системи міжнародної економіки, необхідна наявність та можливості для раціонального використання як традиційних, так і нових політичних, правових, матеріальних, об'єктивних передумов розвитку цього процесу. Особливо важливо-

го значення у зв'язку з цим набуває створення ефективного національного механізму реалізації світогосподарських зв'язків. Його суть полягає в тому, що він виражається в сукупності форм, методів і принципів розвитку економічних, науково-технічних, валютно-фінансових, правових відносин господарських суб'єктів України з партнерами із зарубіжних країн.

Головними структурними елементами механізму господарського співробітництва України на міжнародній арені виступають, по-перше, програмно-цільові форми та методи координації господарських міжнародних відносин. Йдеться про розробку та прийняття довгострокових програм економічного та науково-технічного співробітництва між Україною та іншими державами світового співтовариства, в тому числі країнами Європейського Союзу, про договори, угоди стосовно розвитку взаємних господарських зв'язків між зацікавленими партнерами. По-друге, це сукупність товарно-вартісних важелів, які використовуються у міжнародних господарських відносинах. По-третє, це організаційно-економічні інструменти, до яких належать міжнародні господарські організації, товариства, інститути, центри, банки, біржі, форми реалізації міжнародних господарських зв'язків у різних галузях суспільного виробництва тощо. По-четверте, це правові норми, акти, положення, що регулюють міжнародні економічні зв'язки.

В умовах переходу нашої країни до ринкової економіки функціонування механізму реалізації зовнішньоекономічних зв'язків спрямоване перш за все на реалізацію загальнодержавних інтересів. Це зумовлює зберігання до певної міри державної монополії на зовнішньоекономічну діяльність. Вона знаходить свій вияв у конкретних методах державного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, а саме: в прийнятті відповідних законодавчих актів, тарифів, системи оподаткування, укладанні угод, регулюванні обсягу, структури, географії поставок, реєстрації іноземних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, наданні їм ліцензій, рекомендацій щодо цін, пільгових кредитів, дотацій, встановлення митного контролю тощо.

Серед важливих напрямів формування ефективного механізму зовнішньоекономічної діяльності України та включення її до системи міжнародної економіки треба виділити необхідність проведення певної децентралізації зовнішньоекономічної діяльності, що об'єктивно вимагає переходу національної економіки до ринку. Суттєве значення в цьому процесі має розширення прав і самостійності безпосередніх учасників міжнародних господарських зв'язків (підприємств, об'єднань, окремих фізичних осіб). У процесі формування прогресивного механізму інтегрування України до системи світового господарства значну роль відіграє орієнтація суб'єктів безпосередніх міжнародних економічних відносин на світові ціни, більш раціональне використання валютних коштів, отримання довгострокових кредитів.

Участь у міжнародному поділі праці, інтегрування у світове господарство відіграють вирішальну роль у спробах України вийти з економічної кризи та посісти гідне місце, яке відповідало б її природному та людському потенціалові в системі міжнародної економіки. На шляху до економічного відродження потреба українських господарських суб'єктів у висококваліфікованих фахівцях світового рівня буде постійно збільшуватися.

Розділ 1

СИСТЕМА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ

- 1.1. *Економічний зміст міжнародної економіки.*
- 1.2. *Структура міжнародної економіки.*
- 1.3. *Особливості та закономірності розвитку міжнародної економіки.*

1.1. Економічний зміст міжнародної економіки

Економічні процеси, що відбуваються у світовому господарстві, є одним із основних напрямків і органічною складовою економічної науки. Міжнародна економіка як цілісне утворення безпосередньо впливає на розвиток кожної країни світу. У сучасних умовах жодна з держав світового співтовариства не може в повному обсязі використовувати переваги науково-технічної революції самостійно. Це можливо лише за умов поєднання зусиль усіх країн світового співтовариства. Поряд з цим світове співтовариство створює умови для поєднання матеріальних, науково-технічних, трудових ресурсів та фінансових засобів для вирішення економічних, соціальних, екологічних, військових, освітніх, культурних проблем, які стоять перед людством у третьому тисячолітті в умовах зростаючої глобалізації господарського життя. У зв'язку з цим виникає потреба у всебічному вивченні суттєвих рис, структури та особливостей функціонування міжнародної економіки.

Міжнародна економіка є категорією економічної науки. Її економічний зміст полягає в поєднанні економічних відносин, що діють на національному та інтернаціональному рівнях. Ця сукупність економічних відносин виступає як системне утворення, що має дві основні складові. До них належать, по-перше, економічні відносини, що складаються між суб'єктами господарської діяльності в межах кожної окремої країни світу. По-друге, економічні відносини, які складаються між державами або їх представниками. Останні можуть розглядатись як міжнародні економічні відносини.

Міжнародна економіка як категорія економічної науки — багатоманітне явище і тому може мати декілька визначень. Серед них треба виділити такі:

1. *Міжнародна економіка* — це сукупність економік країн світу. На 1 січня 2000 р. згідно з політичною картою світу на земній кулі нараховувалось 230 країн та територій, які мають державну символіку. Але коли йдеться про міжнародну економіку, то перш за все беруться до уваги національні господарства країн світового співтовариства. Вони є, як правило, членами Організації Об'єднаних Націй (ООН). До цієї організації на 1 січня 2000 р. входило 190 країн світу. ООН була створена у 1945 р. Серед засновників цієї організації була й Україна. Отже, розглядаючи зміст міжнародної економіки в цьому аспекті, можна сказати, що вона є матеріальною основою світового співтовариства.

2. *Міжнародна економіка* — це сукупність міжнародних економічних відносин. Таке визначення міжнародної економіки передбачає уточнення змісту міжнародних економічних відносин (МЕВ). МЕВ — це відносини, які складаються між суб'єктами міжнародної економіки на основі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ та надання послуг.

3. *Міжнародна економіка* — це органічна сукупність національних господарств та економічних взаємозв'язків між ними. У цьому визначенні міжнародної економіки поєднуються ознаки першої та другої зазначених вище дефініцій. Національне господарство — це економіка окремої країни світу. Економічні зв'язки між національними господарствами є однією із форм прояву міжнародних економічних відносин.

4. *Міжнародна економіка* — це сукупність національних експортних потенціалів країн світу та господарських взаємозв'язків між ними. При розгляді цього визначення основна увага акцентується на об'єднанні в межах міжнародної економіки національних експортних потенціалів, які є основною ланкою міжнародної економіки. Національний експортний потенціал — це органічна сукупність природних, матеріальних, виробничих, науково-технічних, трудових ресурсів та фінансових засобів, які використовуються для розвитку зовнішньоекономічних зв'язків конкретної країни.

Наведені визначення міжнародної економіки в цілому не суперечать одне одному. Кожне з них розкриває певну площину, сферу функціонування міжнародної економіки. Найбільш загальне визначення міжнародної економіки з позицій економічної теорії та з урахуванням сфер його розвитку можна сформулювати так. *Міжнародна економіка* — це система економічних відносин, яка функціонує на національному та інтернаціональному рівнях у межах світового співтовариства.

Отже, міжнародна економіка — складна категорія, яка втілює в собі різноманітні явища і процеси, що мають місце як в межах окремих країн, так і у сфері міжнародних економічних відносин. У зв'язку з цим міжнародна економіка виступає як системне утворення, яке має свою багатоманітну структуру.

1.2. Структура міжнародної економіки

Структура міжнародної економіки як цілісного системного утворення може розглядатися в різних площинах. Але в цілому при аналізі структури міжнародної економіки можна виділити два загальних напрями її дослідження. По-перше, — напрям розвитку та дослідження політико-соціально-економічних елементів міжнародної економіки, які функціонують протягом тривалого часу і визначають основні перспективні шляхи розвитку міжнародної економіки. До другого напрямку належать конкретні соціально-економічні принципи структуризації міжнародної економіки, на основі яких можна його виділити і розглядати сучасну господарську структуру.

Відповідно до першого напрямку в економічній літературі виділяються чотири концепції розвитку структури міжнародної економіки. Перша концепція носить назву *системного підходу* до виділення структурних елементів міжнародної економіки. За цією концепцією у структурі міжнародної економіки виділяють чотири складових елементи, а саме:

- 1) *світове ринкове господарство*, яке об'єднує економіку економічно розвинених країн та більшості держав, що розвиваються;
- 2) *національне ринкове господарство*, яке виділяють у межах світового ринкового господарства як сукупності економік відповідних держав;
- 3) *світове соціалістичне господарство*, яке у світовому господарстві функціонує також як його структурний елемент. Нині до його складу входять такі країни, як КНР, КНДР, Соціалістична Республіка В'єтнам, Республіка Куба, Лаос, але економіки навіть цих країн мають певні ознаки ринкового господарства, хоча ми все ж таки не можемо вважати їх ринковими;
- 4) *національне соціалістичне господарство* — економіка окремих країн, що входять до світового соціалістичного господарства.

Друга концепція виділення структурних елементів міжнародної економіки ґрунтується на теоретичному положенні про існування *трьох світів* у світовому співтоваристві, серед яких виділяють:

- 1) *світ капіталізму*, до якого належать країни з розвинутою ринковою економікою;
- 2) *світ соціалізму*, до якого належать країни з командно-централізованою системою управління народним господарством;
- 3) *світ, що розвивається*, — об'єднує країни, які йдуть шляхом розвитку товарно-грошових відносин і мають ще недостатньо розвинений національний господарський потенціал.

Третя концепція структуризації міжнародної економіки ґрунтується на теоретичних положеннях про те, що в її межах можна виділити *центр і периферію*. До центру міжнародної економіки як структурного елементу відносять економічно розвинені країни. Периферія як складова міжнародної економіки включає країни, що розвиваються.

Четверта концепція структуризації міжнародної економіки базується на принципі *політичної противаги*. За цим принципом виділяють два види структури міжнародної економіки:

1) *поділ міжнародної економіки на Схід та Захід*. До країн Сходу відносять держави перехідної економіки та ті, що розвиваються, які знаходяться у східній півкулі нашої планети. До Заходу відносять економічно розвинені країни, розташовані у західній півкулі;

2) *поділ міжнародної економіки на Північ та Південь*. Відповідно до цього Північ, як складова міжнародної економіки, включає економічно розвинуті країни, а Південь — країни, що розвиваються.

Таким чином, перший напрям аналізу структури міжнародної економіки в основному передбачає виділення її складових за найбільш загальними показниками господарського розвитку та політико-соціальної й ідеологічної орієнтації їх функціонування в сучасних умовах.

Другий напрям дослідження структури міжнародної економіки ґрунтується на таких принципах.

1. **Економічний принцип** — передбачає поділ міжнародної економіки на два рівні. До першого належать такі структурні елементи міжнародної економіки:

а) промислово розвинені країни — держави, у яких обсяг промислового виробництва перевищує 50 % валового внутрішнього продукту;

б) аграрні країни — держави, де частка сільськогосподарського виробництва у валовому внутрішньому продукті перевищує 50 %;

в) промислово-аграрні країни. До них відносять ті держави світу, частка промисловості яких у загальному обсязі промислового і сільськогосподарського виробництва перевищує 50 %;

г) аграрно-промислові країни. Це ті держави світу, в яких частка сільськогосподарського виробництва у загальному обсязі сільськогосподарського і промислового виробництва перевищує 50 %.

На другому рівні економічного принципу структуризації міжнародної економіки виділяють її складові за ознакою економічного розвитку окремих груп країн світу. Відповідно до цього міжнародну економіку поділяють на такі частини:

а) економічно розвинені країни світу;

б) нові індустріальні країни — держави, які за допомогою економічно розвинених країн інтенсивно використовують сучасні досягнення науково-технічної революції з метою стабілізації економіки та зростання національного господарства. Нові індустріальні країни поділяються на дві хвилі. До першої хвилі належать: Південна Корея, Тайвань, Сінгапур, Гонконг. До другої хвилі — Філіппіни, Малайзія, Індонезія, Таїланд, Бразилія, Аргентина, Чилі;

в) країни, що розвиваються. Останніх, відповідно до класифікації ООН, в сучасних умовах нараховується більше 150.

2. За **принципом ступеня розвитку ринку** виділяють окрему структуру міжнародної економіки, складовими якої є:

а) країни з розвинутою ринковою економікою. До них відносять промислово розвинені країни світу. За класифікацією ООН в сучасних умовах нараховується близько 40 таких держав;

б) країни з ринковою економікою. До цієї групи в цілому відносять країни, що розвиваються;

в) країни з перехідною економікою, яка еволюціонує у напрямі до ринку. За класифікацією ООН зараз у світі нараховується 26 країн з перехідною економікою;

г) країни з командною центрально-керованою економікою. До них відносять держави світу соціалістичної орієнтації.

3. За організаційним принципом систематизації міжнародної економіки в його структурі виділяють складові елементи, до яких відносять міжнародні інтеграційні об'єднання, окремі групи країн в сучасних умовах. Згідно з цим принципом можна виділити такі структурні елементи міжнародної економіки:

а) Європейський Союз. Це інтеграційне об'єднання, до якого належать 15 країн Західної Європи;

б) Співдружність незалежних держав (СНД). Це об'єднання включає 11 країн з числа колишніх республік СРСР;

в) Інтеграційне об'єднання країн Північної Америки НАФТА. До нього належать: Канада, США, Мексика;

г) Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі. Вона об'єднує країни Латинської Америки;

д) Організація економічного співробітництва і розвитку. До неї входять 29 країн з числа тих, що мають найвищі показники економічного розвитку в світі;

е) Організація країн — експортерів нафти (ОПЕК);

є) Чорноморське економічне співробітництво. До цього об'єднання входять 11 країн, які в основному мають територіальний вихід до Чорноморського басейну;

ж) ГУУАМ — це організація, що об'єднує Грузію, Узбекистан, Україну, Азербайджан, Молдову.

Загалом у світі нараховується понад 63 економічні інтеграційні угоди.

4. Соціально-економічний принцип структуризації міжнародної економіки передбачає розгляд структури міжнародної економіки у двох площинах. Перша з них досліджує структуру міжнародної економіки за ознакою *рівня цивілізаційного розвитку*. На її основі виділяються такі елементи структури міжнародної економіки:

а) країни наукової епохи. До них відносять держави світу, які постійно впроваджують у виробництво останні досягнення науково-технічного прогресу. Це, як правило, економічно розвинені країни;

б) країни технологічної епохи. До них відносять ті, які періодично впроваджують сучасні досягнення науково-технічної революції. До цих держав можна віднести нові індустріальні країни та окремі країни з перехідною економікою;

в) країни виробничої епохи. Це ті держави, які використовують у виробництві традиційні технології і не мають об'єктивних умов для використання сучасних досягнень науки і техніки. До цієї групи держав належить більшість країн, що розвиваються.

За ознакою *соціальної організації держави* можна виділити другу площину структуризації міжнародної економіки, яка включає такі складові:

а) капіталістичні країни — країни, зорієнтовані на максимальне використання у національному господарстві товарно-грошових, ринкових регуляторів;

б) етатичні держави. До них належать окремі країни з націонал-соціалістичним устроєм, наприклад Іран, Лівія. В цих країнах поєднуються авторитарний режим керівництва національним господарством з ринковими методами його регулювання;

в) соціалістичні країни. У цих державах переважає використання планових, центральнокерованих методів управління національним господарством.

5. Важливе місце в дослідженні структури міжнародної економіки займає *принцип аналізу її складових*, до яких включаються окремі групи країн за рівнем середньорічного доходу на душу населення. Складовими елементами цієї структури міжнародної економіки є:

а) країни, де на душу населення припадає більше 12 тис. дол. США на рік. Це такі держави, як Швеція, Норвегія, Фінляндія, Данія, Австрія, Швейцарія, Бруней, Кувейт, ОАЕ та інші;

б) країни, де цей показник відповідно становить 10—12 тис. дол. США на рік. До них належить більшість економічно розвинених держав;

в) країни, де зазначений показник становить до 7 тис. дол. США на рік, що характеризує розвиток, зокрема, нових індустріальних держав;

г) країни, де на душу населення припадає 2 тис. дол. США на рік. До них належать окремі країни, що розвиваються;

д) країни, де відмічений показник становить до 700 дол. США на рік. До цієї групи держав належать більшість країн з перехідною економікою та слабозвинені країни світу.

6. *Регіональний принцип* структуризації міжнародної економіки означає, що її структура розглядається за ознакою територіального розміщення груп країн світу, насамперед їхнього розташування за континентами. У цій структурі виділяються:

а) країни Європи;

б) країни Азії;

в) країни Північної Америки;

г) країни Південної Америки;

д) країни Африки;

е) Австралія, Нова Зеландія.

7. *Регіонально-економічний принцип* структуризації міжнародної економіки означає розгляд структури міжнародної економіки на основі виділення груп країн, які мають схожі економічні ознаки та спільні кордони. Складовими елементами цієї структури міжнародної економіки є:

- а) країни Західної Європи;
- б) країни Центральної Європи;
- в) країни Східної Європи;
- г) країни Близького Сходу;
- д) країни Середнього Сходу;
- е) країни Далекого Сходу.

Отже, структура міжнародної економіки розгалужена і базується на конкретних підходах до її систематизації. Визначення окремих структур міжнародної економіки має наукове і практичне значення при дослідженні сучасних та перспективних форм її розвитку.

1.3. Особливості та закономірності розвитку міжнародної економіки

Розвиток міжнародної економіки в сучасних умовах характеризується певними особливостями, які є наслідком розвитку процесів науково-технічної революції, інтенсифікації міжнародних господарських зв'язків, глобалізації економічних процесів на інтернаціональному рівні. До **основних особливостей розвитку міжнародної економіки** належать:

1. *Цілісність формування міжнародної економіки в сучасних умовах.* Це означає, що в наш час міжнародна економіка розвивається і може функціонувати як цілісний соціально-економічний організм.

2. *Системність міжнародної економіки.* Ця особливість означає, що міжнародна економіка розвивається як система, що має ядро та органічно пов'язані з ним структурні елементи. В сучасному світі ядром міжнародної економіки можна вважати Організацію Об'єднаних Націй, зокрема її економічні органи, такі як Міжнародний валютний фонд, Світовий банк тощо. А як структурні, можна розглядати проаналізовані вище елементи.

3. *Діалектичність міжнародної економіки.* Ця особливість означає, що розвиток міжнародної економіки відбувається за рахунок розв'язання притаманних йому внутрішніх діалектичних протиріч. Вони мають місце як всередині ядра системи міжнародної економіки, в його структурних елементах, так і у взаємодії між ними.

4. *Суперечливість міжнародної економіки.* Ця особливість фіксує конкретний стан розвитку взаємовідносин між найбільш розвиненими структурними елементами міжнародної економіки, які претендують на абсолютизацію свого пріоритету. Йдеться про суперечності, насамперед, між основними центрами міжнародної економіки, такими як США, Західна Європа, Японія.

5. *Інтегративність міжнародної економіки.* Ця особливість означає, що у процесі розвитку міжнародної економіки з'являються загальні закономірності. Вони властиві її структурним елементам та світовому господарству як цілісному утворенню.

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА
77 001 1

Розглянуті особливості міжнародної економіки можна вважати загальними тенденціями її розвитку в сучасних умовах. При цьому треба зазначити, що важливими передумовами функціонування міжнародної економіки в таких напрямках є наявність певних **факторів розвитку країн світу**. Серед них необхідно виділити такі.

1. *Науково-технічна революція*. Це процес об'єднання революцій у науці та техніці. Науково-технічна революція зумовлює об'єднання зусиль країн світу з метою використання сукупного науково-технічного потенціалу світового співтовариства, в тому числі і в межах окремих країн.

2. *Інтернаціоналізація господарського життя*. Цей фактор об'єктивно передбачає всебічний розвиток господарських зв'язків між країнами світу і ґрунтується на постійному об'єктивному процесі розвитку продуктивних сил, економічних відносин у країнах світу.

3. *Глобальні проблеми розвитку міжнародної економіки*. Цей фактор означає, що зараз у світі існують проблеми, які об'єктивно не визнають національних кордонів. До таких глобальних проблем треба віднести:

- а) проблему війни і миру. Ця проблема означає, що не може бути іншої альтернативи загрози світової війни, як мирне співіснування країн світу;
- б) екологічні проблеми. Ці проблеми мають особливе значення для нашої країни, яка зазнала шкоди внаслідок Чорнобильської катастрофи;
- в) продовольча проблема;
- г) медична проблема;
- д) демографічна проблема;
- е) енергетична проблема;
- є) інформаційна проблема та інші.

Розв'язання глобальних проблем має важливий вплив на формування системи міжнародної економіки, оскільки передбачає об'єднання з цією метою виробничих, науково-технічних, трудових ресурсів та фінансових засобів країн світу.

Отже, перелічені фактори об'єктивно впливають на формування та розвиток міжнародної економіки як цілісного соціально-економічного організму. Світовому господарству поряд із загальними особливостями притаманні й окремі конкретні риси, що характеризують його функціонування в сучасних умовах. До них треба віднести такі:

- а) зміни у структурі міжнародної економіки. Зокрема йдеться про появу нових перспективних груп країн, таких як нові індустріальні держави, окремі країни перехідної економіки;
- б) динамізм економічного розвитку, якому притаманні в цілому постійні темпи економічного зростання;
- в) посилення інтеграційних процесів між країнами світу;
- г) посилення диференціації економічного розвитку серед країн, що розвиваються;
- д) ринкова уніфікація економічного розвитку більшості країн світу.

Поряд з особливостями розвитку міжнародної економіки треба виділити і певні структурні зміни, що мають місце у процесі її функціонування за умов посилення, інтенсифікації міжнародних економічних зв'язків країн світу. До таких змін насамперед можна віднести:

- а) збільшення обсягу виробництва продукції у матеріальній сфері;
- б) зниження частки сільськогосподарського виробництва в цілому в межах міжнародної економіки;
- в) високі темпи розвитку сфери послуг і збільшення числа зайнятих в ній;
- г) швидкий науково-технічний прогрес транспортної та інформаційно-комунікаційної систем;
- д) зниження частки традиційних зовнішньоторговельних угод порівняно із зовнішньоторговельними операціями, які обслуговують виробництво;
- е) зміна аграрно-сировинної спрямованості країн, що розвиваються;
- є) скорочення у світовому товарообороті частки сировинних товарів, збільшення частки машин та устаткування.

Розвиткові міжнародної економіки притаманні економічні закони та закономірності. Зміст економічних законів, які діють у межах міжнародної економіки полягають у тому, що це постійні, повторювані причинно-наслідкові зв'язки, які відображають суттєві моменти в розвитку міжнародних економічних відносин, явищ, процесів. Вони є певною модифікацією економічних законів, що діють на національному рівні. Економічні закони в межах міжнародної економіки діють об'єктивно, тобто не залежать від волі та свідомості суб'єктів міжнародних економічних відносин. Оскільки міжнародна економіка в цілому розвивається на засадах товарно-грошових відносин, то їй притаманні насамперед закони ринкової економіки.

До **основних законів розвитку міжнародної економіки** треба віднести:

- а) **закон вартості**, який передбачає, що виробництво й обмін товарів у межах міжнародної економіки відбувається на основі інтернаціональних суспільних витрат праці;
- б) **закон попиту та пропозиції**. Його дія ґрунтується на законі вартості, а сам він регулює ціни на товари залежно від обсягу і взаємодії міжнародної пропозиції та міжнародного попиту на них;
- в) **закон накопичення** передбачає капіталізацію частини прибутку суб'єктів міжнародних економічних відносин з метою розвитку міжнародної економіки. На практиці дія цього закону знаходить своє вираження, наприклад, в іноземній інвестиційній діяльності;
- г) **закон пропорційного розвитку міжнародної економіки**, який передбачає існування певних пропорцій між її структурними елементами (наприклад, пропорції між світовим промисловим виробництвом і сільським господарством, галузями виробництва тощо);
- д) **закон відповідності продуктивних сил характерові міжнародних економічних відносин**. Він передбачає, що з розвитком національних продуктивних сил розвиваються міждержавні господарські відносини та більш широко проводиться пошук і використання їхніх оптимальних форм.

Поряд з економічними законами світовому господарству властиві й економічні закономірності розвитку. Економічні закономірності розвитку міжнародної економіки — це постійні, повторювані причинно-наслідкові зв'язки, які відображають суттєві моменти розвитку міжнародних економічних відносин та є наслідком дії системи економічних законів міжнародної економіки.

Основними закономірностями розвитку міжнародної економіки є:

а) *підвищення рівня усупільнення виробництва в межах міжнародної економіки, що знаходить своє вираження у створенні великих господарських одиниць, наприклад, транснаціональних компаній;*

б) *залучення національних економік у світові господарські зв'язки, що передбачає насамперед розвиток господарських відносин між різними галузями виробництва країн світу;*

в) *зближення національних господарств, що передбачає адаптацію, переплетення їхніх економічних потенціалів;*

г) *гармонізація рівнів економічного розвитку національних господарств.* Ця закономірність виявляється у процесі зближення кількісних показників, які характеризують економічний розвиток країн світу. Такими показниками, наприклад, є виробництво продукції на душу населення, обсяги експорту, імпорту тощо;

д) *динамізм розвитку національних господарств* виявляється у постійних темпах зростання суспільного виробництва протягом тривалих проміжків часу.

Перелічені закономірності є загальними для розвитку міжнародної економіки. Поряд з ними існують ті, що характеризують міжнародні економічні зв'язки між країнами світу. До них насамперед треба віднести інтернаціоналізацію господарського життя, міжнародний поділ праці, міжнародну економічну інтеграцію. Розглянемо ці закономірності більш детально.

Інтернаціоналізація господарського життя як закономірність міжнародної економіки означає процес переростання суспільним виробництвом національних кордонів. Основною формою цієї закономірності є зовнішня торгівля конкретних країн світу. Характеризуючи процес інтернаціоналізації господарського життя, треба відзначити, що він охоплює всі сфери функціонування сучасної міжнародної економіки. У зв'язку з цим можна виділити такі напрями інтернаціоналізації господарського життя:

а) *інтернаціоналізація виробничих сил, що означає процес створення матеріальних елементів міжнародних господарських об'єктів у країнах світу;*

б) *інтернаціоналізація виробничих процесів.* Цей процес знаходить своє відображення в розвитку спільного підприємництва партнерів з різних країн світу;

в) *інтернаціоналізація виробництва, яка виявляється у процесі створення спільних підприємств;*

г) *інтернаціоналізація обміну.* Цей процес відображається в розвитку міжнародних торговельних відносин;

д) *інтернаціоналізація транспорту, що знаходить своє відображення у створенні міжнародних транспортних систем, наприклад трубопроводів;*

е) *інтернаціоналізація паливно-енергетичних комплексів* відбувається за рахунок інтенсифікації господарських зв'язків між спорідненими галузями економіки країн-партнерів;

є) *інтернаціоналізація розподілу* знаходить своє відображення в розподілі капіталу, міграції робочої сили в межах міжнародної економіки;

ж) *інтернаціоналізація споживання*, яка передбачає об'єднання зусиль країн-партнерів у сфері раціонального споживання виробленої ними продукції в межах міжнародної економіки;

з) *інтернаціоналізація інформаційних систем* передбачає об'єднання матеріальних і фінансових ресурсів з метою оптимального використання інформації в рамках міжнародної економіки (наприклад Інтернет);

и) *інтернаціоналізація управління*. Вона передбачає об'єднання зусиль суб'єктів міжнародної економіки з метою широкого використання досвіду управління економічними процесами на національному та інтернаціональному рівнях, наприклад створення програм міжнародного менеджменту.

Отже, інтернаціоналізація господарського життя має широкі форми прояву і характеризує розвиток економічних зв'язків між країнами світу у різних сферах міжнародної економіки.

Міжнародний поділ праці як закономірність міжнародної економіки означає раціональний спосіб використання суспільної праці в її межах. *Основними видами міжнародного поділу праці є такі:*

1) загальний — це поділ праці між країнами світу за найбільш великими сферами (галузями) суспільного виробництва (наприклад, промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт, зв'язок);

2) частковий — це поділ праці між країнами в межах однієї сфери суспільного виробництва або галузі економіки. Наприклад, у промисловості можна здійснити поділ праці за її підвидами, такими як видобувна, металургійна, енергетична промисловість тощо;

3) одиничний — це поділ праці між суб'єктами міжнародної економіки в межах однієї відокремленої господарської одиниці (наприклад, спільне підприємство та його організаційна структура).

Основною формою міжнародного поділу праці є міжнародна спеціалізація виробництва. В сучасних умовах існують такі її види:

1) міжгалузева — спеціалізація країн світового співтовариства на окремих галузях суспільного виробництва;

2) галузева — спеціалізація країн всередині окремої галузі виробництва.

Її форми:

а) предметна — спеціалізація країни на випуску окремих виробів;

б) подетальна — спеціалізація країни на випуску окремих деталей;

в) агрегатна — спеціалізація країни на випуску вузлів для машин та обладнання;

г) технологічна — спеціалізація країни на окремих операціях технологічного процесу.

Основними факторами, які впливають на розвиток міжнародного поділу праці в сучасних умовах, є такі.

1. Природно-географічні фактори:

- а) природно-кліматичні умови;
- б) природні ресурси країни;
- в) основні території країни;
- г) чисельність населення;
- д) економіко-географічне розташування країни.

2. Соціально-економічні фактори:

- а) чисельність робочої сили в країні;
- б) рівень розвитку науково-технічного потенціалу;
- в) рівень розвитку виробничого апарату (управління);
- г) масштаб та серійність виробництва;
- д) виробнича та соціальна інфраструктури;
- е) особливості історичного розвитку та економічних традицій;
- є) соціальний тип виробництва та напрям розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

3. Фактори НТП:

- а) рівень економічної диверсифікації виробництва (асортимент продукції);
- б) оптимальні розміри підприємств з боку вимог НТП;
- в) економічна вигідність функціонування підприємств, які розраховані на великосерійний та масовий випуск продукції;
- г) прискорення темпів моральної зношеності обладнання;
- д) рівень та об'єм НДПКР (науково-дослідні та проектно-конструкторські роботи).

Міжнародна економічна інтеграція (МЕІ). Поняття “економічна інтеграція” (лат. — об'єднання частин у ціле) вперше з'явилося у літературі в 1933 р. Його ввів німецький економіст К. Ейдіке. Але сама МЕІ почала розвиватися в рамках міжнародної економіки з середини 50-х років ХХ ст. Початок процесу МЕІ пов'язують зі створенням ЄЕС (1957 р.).

Зміст економічної інтеграції розкривається у багатьох процесах та відповідних їм визначеннях. Основні з цих процесів такі:

1. **Економічна інтеграція** — процес зближення і переплетення національних економік.

2. **Економічна інтеграція** — це якісно вищий етап інтернаціоналізації життя, який виявляється у розвитку всіх форм і методів здійснення МЕІ.

3. **Економічна інтеграція** — такий етап міжнародного господарського співробітництва, коли центр його тяжіння переноситься в середовище матеріального виробництва.

Визначення інтеграції:

1. **Економічна інтеграція** — це процес стирання розбіжностей між країнами у сфері економіки, між суб'єктами господарської діяльності.

2. **Економічна інтеграція** — господарські відносини, в яких відсутня дискримінація іноземних партнерів у кожній із національних економік.

Для МЕІ характерні такі **особливості**:

- 1) синхронізація (органічна взаємодія) процесів відтворення в рамках груп країн;
- 2) створення господарського комплексу з тісними взаємозв'язками національних економік;
- 3) поглиблення міжнародного поділу і кооперації праці;
- 4) формування наднаціональних органів регулювання МЕІ;
- 5) узгоджена політика у сфері реалізації взаємних економічних відносин, а також господарських зв'язків з іншими державами.

Розвиток процесу МЕІ базується на таких **передумовах**:

- 1) об'єктивний процес розвитку виробничих сил, які переростають національні рамки;
- 2) розвиток ТНК і банків, зближення і переплетення національних фінансових капіталів (тобто, якщо відбувається зближення валютно-фінансових відносин, то це сприяє розвитку МЕІ);
- 3) закономірності розвитку науково-технічної революції;
- 4) соціально-економічна однорідність національних господарств (Франція — Німеччина — Італія і т. д.);
- 5) наявність достатньо високого рівня економічного розвитку країн, які інтегруються;
- 6) наявність тривалого періоду і досвіду взаємного економічного співробітництва групи країн (інтеграція виступає як продовження цього співробітництва, як його вищий рівень);
- 7) економіко-географічна близькість країн, наявність загальних кордонів;
- 8) цілеспрямована діяльність соціальних груп, прошарків населення, партій, законодавчих і виконавчих органів країн щодо розвитку інтеграційних процесів;
- 9) загальні історичні та культурні умови розвитку країн.

Поряд з передумовами становлення інтеграційних процесів існують фактори, які ведуть до їх поглиблення, подальшого розвитку, а також фактори, які протидіють інтеграційним процесам.

До груп **факторів, які сприяють розвитку МЕІ**, належать:

- 1) нерівномірність розподілу у світовому господарстві природних, матеріальних, науково-технічних, трудових і фінансових ресурсів;
- 2) наявність і необхідність вирішення глобальних проблем країнами світового співтовариства на основі спільних зусиль;
- 3) можливість і необхідність використання привілеїв сукупного науково-технічного потенціалу країн світового співтовариства;
- 4) різке скорочення відстаней за рахунок розвитку транспортно-комунікаційних систем (трубопроводи, супутниковий зв'язок тощо);
- 5) тенденції демографічного розвитку (зростання населення, збільшення частки кваліфікованої робочої сили, науково-технічного персоналу і т. д.);
- 6) ринкова уніфікація (єдина економічна система) економічного розвитку більшості країн світового співтовариства.

До **факторів, які протидіють розвитку МЕІ (гальмують його)**, належать:

- 1) ідеологічні суперечності між країнами (наприклад КНДР і Південна Корея);

2) традиційні конфлікти між країнами і групами країн (наприклад Югославія, Палестина, Ізраїль);

3) існування світових релігій (християнство, іслам, буддизм);

4) економічні протиріччя між основними центрами міжнародної економіки і всередині їх (Японія, США, Західна Європа).

МЕІ має 4 рівні розвитку.

I. *Головний рівень інтеграційного розвитку* — це господарська взаємодія підприємств і організацій різних країн. Вони виступають безпосередніми учасниками інтеграційних процесів, оскільки здійснюють виробництво, експорт-імпорт товарів та послуг, спеціалізацію і кооперацію.

II. *Господарська взаємодія окремих держав*. На цьому рівні створюють умови для розвитку інтеграційних процесів між державами, а також здійснюється безпосередня участь державних структур (міністерств, відомств, організацій, корпорацій) в МЕІ.

III. *Взаємодія різних партій, організацій, союзів (профспілок), соціальних груп, окремих громадян різних країн*. Цей рівень інтеграції визначається як соціально-політичний рівень МЕІ. Взаємодія між вказаними суб'єктами дає змогу створити додаткові політичні, культурні, релігійні стимули для розвитку МЕІ.

IV. *Функціонування інтеграційного угруповання окремих країн ЄС*. У ньому формується система відносин з кожним учасником інтеграцій, з третіми країнами, міжнародними економічними організаціями. Інтеграційне угруповання є якісно вищим рівнем розвитку МЕІ і виступає в рамках міжнародної економіки як цілісне економічне утворення.

Оскільки МЕІ є продовженням розвитку інтернаціоналізації господарського життя, економічного співробітництва країн світового співтовариства, необхідно зазначити відмінності, які існують між цими процесами.

Основні відмінності МЕІ від традиційного економічного співробітництва:

1) на етапі МЕІ країни здійснюють *нові завдання і цілі*:

- зміну структури галузей економіки;
- встановлення міжгалузевих зв'язків між державами;
- формування міжнародного господарського комплексу, який включає самостійні, відтворювальні, галузеві, регіональні й управлінські органи;

2) зростання рівня об'єднання різних ресурсів країн з метою спільного вирішення соціально-економічних проблем;

3) становлення колективного регулювання міжнародних господарських процесів;

4) поява нових форм та методів економічної взаємодії держав (у сучасних умовах їх більше 200);

5) створення загального господарського простору для виробників і споживачів продуктів та послуг інтегрованих країн;

6) центральною сферою інтеграційної діяльності є не зовнішньоторговельний обмін, як було раніше, а взаємодія країн у сфері безпосереднього матеріального виробництва і науки;

7) МЕІ має комплексний довгостроковий характер, тобто охоплює сфери виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ та послуг.

Інтеграція здійснюється на основі розробки довгострокових цільових програм господарської взаємодії зацікавлених країн.

У процесі розвитку МЕІ відбувається перехід від простих форм її функціонування до більш складних (табл. 1.1).

Таблиця 1.1. Основні форми процесу розвитку МЕІ

Форми	Ознаки				
	Усунення внутрішніх митних тарифів	Загальний зовнішній митний тариф	Вільна міграція товарів, капіталів, робочої сили	Гармонізація економічної політики	Гармонізація внутрішньої та зовнішньої політики
Зона вільної торгівлі					
Митний союз					
Спільний ринок					
Економічний союз					
Політичний союз					

Примітка. Заштриховані квадрати означають, що даній формі МЕІ притаманні вказані ознаки.

Переходимо до розгляду форм процесу розвитку МЕІ.

I. **Зона вільної торгівлі** — це інтеграційне об'єднання держав у сфері торговельних відносин, в якому відміняються мита, що регулюють їхні господарські зв'язки.

При цьому країни — учасниці зони вільної торгівлі зберігають митні бар'єри, спрямовані проти країн, що не входять до зони.

Приклади:

- зона вільної торгівлі між США, Канадою і Мексикою;
- Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ);
- ЛАВТ (Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі — до 1980 р.).

II. **Митний союз** — це інтеграційне об'єднання, в якому відміняються мита між країнами-учасницями і встановлюються єдині мита стосовно третіх країн (зовнішні митні тарифи).

Митний союз поширюється лише на зовнішньоторговельну політику країн-учасниць. I зона зовнішньої торгівлі, і митний союз — це початкові форми МЕІ.

Приклади:

- Центральноамериканський спільний ринок — ЦАСР;
- Співтовариство і спільний ринок країн Карибського басейну — КАРІКОМ;
- Андська група — Болівія, Чилі, Колумбія, Еквадор та інші.

III. **Спільний ринок** — це інтеграційне об'єднання, в якому здійснюється вільний рух товарів, послуг, капіталів і робочої сили, відбувається господарська взаємодія між країнами у сфері виробництва.

Приклад:

- ЄС (інших поки що немає).

IV. Економічний союз — це інтеграційне об'єднання, де поряд з вільним переміщенням капіталів, робочої сили, товарів, послуг, розвитком виробничої інтеграції здійснюється узгодження загальної економічної політики країн-учасниць.

Приклад:

- з 1999 р. в ЄС проводиться єдина грошова політика і введено спільну грошову одиницю — євро. Це полегшує взаєморозрахунки і сприяє поглибленню інтеграційних процесів у рамках ЄС.

Економічний союз передбачає:

- уніфікацію кредитно-грошових відносин;
- уніфікацію соціальної політики;
- уніфікацію стратегії економічного розвитку;
- уніфікацію оподаткування;
- створення наднаціональних органів, рішення яких є обов'язковими для кожного члена економічного союзу.

V. Політичний союз — це об'єднання держав, що здійснює повну економічну інтеграцію і доповнює її узгодженням політичних дій, прийняттям і виконанням спільних політичних рішень.

Повна економічна інтеграція досягається на рівні економічного союзу.

Приклад політичного союзу:

- створення Європейського парламенту, мета якого — повне об'єднання Європи (мирне співіснування, господарське співробітництво).

Формування інтеграційних угруповань у світовому господарстві здійснюється за такими напрямками:

- 1) створення національних органів, які здійснюють управління інтеграційними процесами;
- 2) укладення двосторонніх угод між зацікавленими країнами з метою розвитку взаємних інтеграційних процесів;
- 3) створення наднаціональних органів з управління інтеграційними процесами;
- 4) розвиток транснаціональних форм господарського життя (ТНК);
- 5) проведення багатосторонніх та міждержавних переговорів з проблем розвитку інтеграції;
- 6) участь у діяльності міжнародних економічних організацій;
- 7) створення й участь у розвитку міжнародних економічних інтеграційних угруповань.

У сучасних умовах розвиток МЕІ характеризується певними тенденціями. Зазначимо *основні тенденції розвитку МЕІ*:

- 1) динамізм процесів МЕІ (інтеграційні процеси охоплюють усі галузі економіки у все більшому масштабі);
- 2) нерівномірність розвитку і реалізації форм МЕІ (невисокими темпами розвивається інтеграція в провідних галузях господарства, які визначають НТП, що пояснюється конкуренцією);

- 3) розвиток поряд з інтеграційними дезінтеграційних процесів;
- 4) переважний розвиток регіональних міжнародних економічних угруповань;
- 5) формування реальних умов для розвитку глобальної, світової економічної інтеграції.

Таким чином, процес МЕІ характеризується різними особливостями і має конкретні форми вияву. Інтеграційні процеси знаходять найбільш повне відображення в рамках міжнародних регіональних інтеграційних угруповань, які діють на всіх континентах нашої планети. У світі їх нараховується більше 20. В цілому міжнародна економічна інтеграція в сучасних умовах охоплює всі сфери суспільного виробництва переважної більшості країн світу і прямо або опосередковано виступає одним із головних чинників їх економічного зростання.

Отже, розгляд проблем формування, структуризації, особливостей та основних закономірностей розвитку міжнародної економіки свідчить про те, що вона є однією із загальних форм функціонування взаємопов'язаних національних господарських комплексів. Подальший розвиток міжнародної економіки пов'язаний з інтенсифікацією міжнародних економічних відносин, поглибленням міжнародного поділу праці, появою оптимальних форм міжнародної економічної інтеграції. Це створює об'єктивні можливості для раціонального використання сукупного, виробничого, науково-технічного, трудового та фінансового потенціалу міжнародної економіки країнами світового співтовариства.

Запитання і завдання для контролю знань

1. *Розкрийте зміст міжнародної економіки.*
2. *Перерахуйте принципи структуризації міжнародної економіки.*
3. *Назвіть основні концепції розвитку міжнародної економіки.*
4. *Розкрийте особливості розвитку міжнародної економіки.*
5. *Перерахуйте основні фактори розвитку міжнародної економіки.*
6. *Розкрийте зміст економічних законів розвитку міжнародної економіки.*
7. *Назвіть основні закономірності розвитку міжнародної економіки.*
8. *Розкрийте зміст міжнародного поділу праці.*
9. *Перерахуйте форми міжнародного поділу праці.*
10. *Дайте характеристику факторам розвитку міжнародного поділу праці.*
11. *У чому суть інтернаціоналізації господарського життя?*
12. *Перерахуйте основні форми інтернаціоналізації господарського життя.*
13. *Розкрийте зміст міжнародної економічної інтеграції.*
14. *Які передумови розвитку міжнародної економічної інтеграції?*
15. *Перерахуйте фактори розвитку міжнародної економічної інтеграції.*
16. *Назвіть форми міжнародної економічної інтеграції на мікрорівні.*
17. *Дайте характеристику формам міжнародної економічної інтеграції на макрорівні.*

Розділ 2

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

- 2.1. *Глобальна економіка і відкритість національних товарних ринків.*
- 2.2. *Погляди на торгівлю меркантилістів.*
- 2.3. *Міжнародна торгівля, яка ґрунтується на абсолютних перевагах: Адам Сміт.*
- 2.4. *Девід Рікардо: теорія порівняльних переваг.*
- 2.5. *Традиційні теорії міжнародної торгівлі.*
- 2.6. *Модель Хекшера — Оліна.*
- 2.7. *Економія масштабу та міжнародна торгівля.*
- 2.8. *Недосконала конкуренція та міжнародна торгівля.*
- 2.9. *Модель внутрішньогалузевої торгівлі.*
- 2.10. *Торгівля, що ґрунтується на динамічних технологічних розбіжностях, та синтез теорій торгівлі.*
- 2.11. *Вплив транспортних витрат, екологічних стандартів на міжнародну торгівлю.*
- 2.12. *Економічне зростання та міжнародна торгівля.*
- 2.13. *Регулювання міжнародної торгівлі.*
- 2.14. *Стратегічна торгівля та промислова політика.*
- 2.15. *Розвиток Світової організації торгівлі (СОТ).*

2.1. Глобальна економіка і відкритість національних товарних ринків

Однією з ознак сучасності є розвиток процесів глобалізації. У два останні десятиліття ці процеси охопили всі сфери людського життя, починаючи від економіки і завершуючи оточуючим (культурним, духовним тощо) середовищем. Глобалізація стала настільки звичним явищем, що людина навіть не помічає, що живе в оточенні інтернаціонально вироблених речей, користується благами, що мають міжнародне забарвлення. В цьому полягає глибинний сенс побутового сприйняття глобалізації: жити у міжнародних взаємозалежних економічних системах і сприймати це як національний економічний простір. А що ж таке глобалізація з погляду теорії міжнародної економіки? Чим вона відрізняється від звичних понять “сукупність національних народних господарств” та “світова економіка”?

В теорії міжнародної економіки поняття “глобалізація” збігається з поняттям “глобальна економіка”. Глобальна економіка — це економіка, яка характеризується певним високим ступенем взаємозалежності і взаємодоповнюваності народних господарств країн світу. Основним фактором, що викликає

розвиток цих процесів, є нарощування масштабів міжнародної торгівлі товарами і розширення її сфери в обміні послугами та факторами виробництва. На перший погляд, таке визначення не дає можливості зрозуміти істинну суть глобалізації. Адже завдяки міжнародній торгівлі національні економічні системи можна представити як світову економіку. Де тоді лежить межа між світовим господарством, наприклад, першої половини ХХ ст. і глобальною економікою останньої чверті цього ж століття?

Відмінність між дійсно глобальною економікою та набором національних економічних систем досить принципова. Якщо економічна система країни є переважно національною, то уряд, принаймні теоретично, проводить самостійну економічну політику і зберігає контроль над економічним розвитком країни. Він може впливати на основні макроекономічні показники, розподіл факторів виробництва і перерозподіл ринкового доходу. Однак він не може істотно впливати на ціни імпортованих товарів і на рівень попиту на товари, що експортуються. Якщо ж постійно зростаючі глобальні потоки товарів, послуг, грошей, інвестицій і людей починають переважати над можливостями урядів контролювати виробництво і ціни на своїй території, тоді з'являється щось нове: глобальна економіка.

Гарною аналогією є статус адміністративно-територіальних областей. Всі області мають певні обмеження щодо можливості впливу на ділову атмосферу в межах власних кордонів, і водночас вони є економічно унікальними: кожній притаманні свої природні особливості, які визначають галузевий, культурний та інший розвиток (сільське господарство в Полтавській області, важке машинобудування на Донбасі, металургія в Запоріжжі, туризм та оздоровлення в Криму, на Закарпатті тощо). Але жодна область не може ізолювати себе від більш великого економічного утворення — України. Не може, оскільки існують такі явища, як мобільність товарів, грошей і робочої сили.

В таку ж ситуацію потрапила зараз і світова економіка. Більш того, не виключено, що саме це є справжньою причиною останньої світової економічної кризи. Мінливі глобальні фінансові ринки зіштовхнулися з глибоко укоріненою національною практикою, і в результаті з'явилися вкрай нестабільні потоки капіталів, що течуть як у країни, що розвиваються, так і з них. Можна вважати, що ця криза продовжується, оскільки жодна окремо взята країна не має достатніх можливостей для її подолання. Немає ніякої політичної, інтелектуальної або інституціональної структури, яка була б здатна реалізувати справді глобальне рішення.

Таким чином, чим більше економічні системи виходять за національні межі, тим активніше національні економіки зливаються й утворюють більш потужну й масштабну економічну систему. Формування глобальної економіки, однак, не означає, що країни світу більше не мають національної економіки. Економічна діяльність країн залишається переважно національною. Для прикладу наведемо США. Експорт американських товарів і послуг становить трохи менше 11 % всього обсягу виробництва (валового внутрішнього продукту), імпорт є дещо більшим. Водночас, за даними інвестиційної банківської фірми Goldman Sachs, іноземці володіють лише приблизно 7 % акцій амери-

канських компаній, їм належать 16 % корпоративних облігацій і 34 % цінних паперів, випущених Міністерством фінансів США. Жодна з цих цифр, за винятком облігацій Міністерства фінансів, не є особливо великою. При цьому більшість американців вкладають основну частину своїх заощаджень в американські акції, облігації, ощадні заклади і в нерухомість.

У більшості інших великих країн ситуація приблизно така сама. Наприклад, Японія, де на частку експорту доводиться від 9 до 10 % ВВП, або Європейський Союз, в якому експорт, без врахування перевезень між країнами — членами ЄС, становить лише близько 12 % ВВП. Це означає, що економічні системи розвинених країн є переважно національними.

Водночас багато країн не можна віднести до якогось певного типу: їхні економічні системи не є ні цілком національними, ні цілком глобальними (наприклад Малайзія з експортною квотою понад 80 %, Суринам — понад 60, Судан — 50 % тощо). Така ситуація для них є невизначеною і потенційно нестабільною: успіх економіки залежить від загальних митних норм, від законів і правил, що забезпечують ясність і впевненість, сприяють розвиткові міжнародних соціальних і комерційних зв'язків, знижують бізнесові витрати.

Більшість національних економічних систем характеризується єдиною культурою, законами й наявністю центральних урядів. У світовій економіці все це ледь присутнє. Коли компанії й окремі особи починають займатися бізнесом за кордоном, вони відразу зустрічаються з новими політичними інститутами, культурними цінностями, діловою і юридичною практикою. Те, що в одному суспільстві вважається справедливим, нормальним або легальним, як, наприклад, нерівноправність жінки за законами шаріату в ісламських країнах, в іншому — може бути несправедливим, ненормальним або нелегальним. Напруженість у ділових стосунках у подібному випадку неминуча. Варіантів розвитку такої ситуації існує лише два: або глобальний бізнес пристосується до місцевих і національних особливостей, або країни відмовляться від своєї культурної, комерційної і політичної індивідуальності і схляться перед примусом глобального бізнесу і фінансових ринків. Останнє десятиріччя наочно показало, наскільки складно розв'язувати такі конфлікти. Однак країнам, як і раніше, хочеться домогтися більш високого рівня життя, який об'єктивно пов'язаний з глобальною торгівлею й інвестиціями.

Компанії та інвестори, чия діяльність організується як глобальна, шукають нові ринки й високий прибуток. Такий розвиток можливий лише за умови, що економіка країни є відкритою. Відкритість економіки є передумовою формування глобального ринкового середовища. У свою чергу відкритість економіки є наслідком відмови від автаркічної економіки. **Відкрита економіка** — це економіка, яка у своєму розвитку спирається не лише на національні можливості, а й використовує переваги міжнародного поділу праці та інших факторів виробництва. Властивістю відкритої економіки є цілісність національної економіки, її функціонування як єдиного економічного комплексу, інтегрованого завдяки наявності міжнародних зв'язків у світовий ринок і світове господарство.

Найважливішими **умовами відкритості економіки** виступають: 1) сприятливий інвестиційний клімат, який заохочує іноземних інвесторів до роботи

на внутрішньому ринку певної країни; 2) сприятливе тарифне і нетарифне державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності; 3) доступність внутрішнього ринку для іноземної робочої сили, систем та технологій, інформації та управлінського досвіду. Кожна з умов характеризує умови функціонування провідних ринків країни — ринків капіталів, товарів та послуг, ринків праці, технологій та інформації. У своїй сукупності вони формують тип економіки як відкритої. Якщо для певної країни виконуються умови відкритості якогось одного ринку, а для решти ринків ні, то економіка країни не може вважатися відкритою. У цьому випадку йдеться лише про відкритість одного з ринків.

В економічній теорії для характеристики відкритості економіки оперують в основному показником відкритості ринку товарів. Він розраховується як частка експорту або імпорту країни в її ВВП. За цими показниками більшість країн світу є країнами з відкритими ринками товарів. Найбільший ступінь відкритості характерний для монокультурних країн, наприклад для країн-нафтоекспортерів (експортна квота від 70 до 90 %), для великої групи країн з перехідною економікою, як Росія, Україна, Молдова, Польща, Словаччина (понад 35 %) тощо, для країн, що розвиваються (понад 40 %). Для економічно розвинених країн, які мають збалансовану народногосподарську структуру, такий показник коливається, як правило, в межах 10—20 %.

Таким чином, відкритість економіки є характерною рисою інтегрованості країни у світову економічну спільноту, показником її залежності від світових ринків і одночасно показником її впливу на світові ринки.

У 2004 р. спостерігалися надзвичайно високі темпи зростання міжнародної торгівлі та виробництва — найвищі починаючи з 2000 р., коли темпи зростання міжнародної торгівлі становили 12 % (табл. 2.1). Основними причинами таких позитивних зрушень є стабільні високі темпи економічного зростання в країнах СНД, Латинської Америки. Одночасно темпи економічного зростання прискорились у країнах Північної Америки, Європи. Особливо відзначилися у 2004 р. Китай та Індія, в яких спостерігались безпрецедентно високі темпи економічного зростання (9,5 та 7 % відповідно).

Таблиця 2.1. Світовий експорт товарів та послуг (2000—2004 рр.) млрд дол. США

Показник	Обсяги 2004	Зміни до попереднього року, %			
		2000—2004	2002	2003	2004
Експорт товарів	8907	9,0	5	17	21
Експорт послуг	2125	9,0	7	14	18

Однією з тенденцій розвитку міжнародної торгівлі є випереджальні темпи зростання обсягів міжнародної торгівлі порівняно з темпами зростання світового виробництва (див. рис. 2.1).

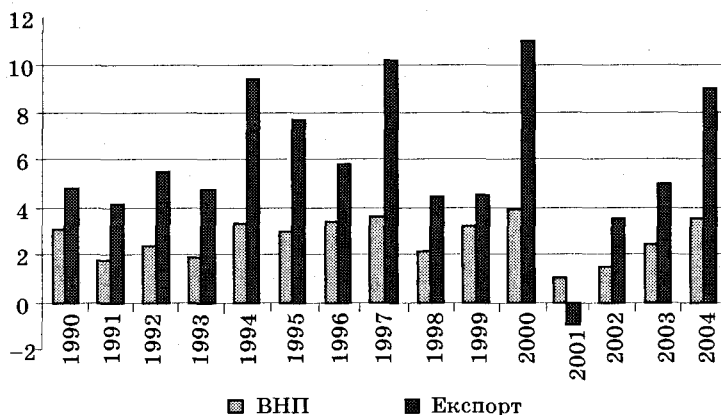


Рис. 2.1. Темпи зростання обсягів міжнародної торгівлі та світового ВВП (1990—2004 рр.), %

У цьому розділі ми розглядаємо теорії торгівлі, починаючи з XVII ст. Такий історичний підхід є корисним не тому, що ми цікавимося “історією економічної думки”, а тому, що рухатися від аналізу простих концепцій до складних більш зручно.

Основні питання, на які ми отримаємо відповіді у цьому розділі, такі:

1. Що є передумовами торгівлі і що є виграшем від торгівлі? Зрозуміло, що країни будуть добровільно вступати у міжнародну торгівлю, лише коли будуть отримувати дохід. Але яким чином створюється дохід від торгівлі? Яким чином він розподіляється між країнами і які його розміри?

2. Які є напрями торгівлі? Тобто, які товари є предметами торгівлі, і які саме товари експортуються та імпортуються кожною країною?

Ми почнемо із загальної дискусії економічних доктрин, таких як меркантилізм, які домінували протягом XVII—XVIII ст. Потім обговоримо концепцію абсолютних переваг Адама Сміта. Ця концепція домінувала протягом 40 років — до оприлюднення закону порівняльних переваг, який пояснює виникнення напрямків торгівлі, формування та розподілу доходу від торгівлі. Закон порівняльних переваг є одним із найбільш важливих законів економічної теорії, який можна застосувати як до країн, так і до окремих індивідів.

Проте залишається одна проблема. Основою для пояснення теорії порівняльних переваг Девіда Рікардо є трудова теорія вартості, яка згодом була замінена іншими теоріями. Готфрід Харбелер “врятував” теорію Рікардо, запропонувавши пояснення порівняльних переваг на основі теорії альтернативних витрат, за допомогою кривих виробничих можливостей та кривих байдужості.

Для зручності аналізу ми будемо розглядати лише дві країни та два товари.

Також необхідно зауважити, що, незважаючи на те, що порівняльні переваги є квінтесенцією теорії міжнародної торгівлі, торгівля може також ґрунтуватися і на інших причинах, зокрема економії масштабу, технологічних змінах, що буде розглянуто далі.

2.2. Погляди на торгівлю меркантилістів

Економіка як наука оформилася лише після публікації Адамом Смітом у 1776 р. “Багатства народів”. Проте дослідження міжнародної торгівлі проводилися і задовго до оприлюднення цієї праці, в таких країнах як Англія, Іспанія, Франція, Португалія та Нідерланди у міру того, як розвивалися ці держави. В ті часи групи бізнесменів (купці, банкіри, урядовці, навіть філософи) друкували есе та дослідження з міжнародної торгівлі, що відображали їхні економічні погляди і отримали назву *меркантилізм*. Меркантилісти дотримувалися тієї точки зору, що нація стає заможнішою та могутнішою, коли експортує більше, ніж імпортує. Надлишок зовнішньої торгівлі, який утворюється, буде залишатися у країні у вигляді дорогоцінних металів, зокрема золота та срібла. Чим більшими запасами золота та срібла володіє країна, тим багатшою і потужнішою вона вважається. Уряд повинен вживати всіх заходів щодо стимулювання експорту та обмеження імпорту (зокрема обмеження імпорту товарів розкоші). Оскільки всі країни не можуть одночасно мати позитивне торговельне сальдо, і обсяги золота та срібла в кожний період часу є обмеженими, то виграш від торгівлі однієї країни завжди відбувається за рахунок іншої. Меркантилісти захищали економічний націоналізм, вважаючи, що національні інтереси різних країн перебувають у конфлікті. На відміну від меркантилістів, які визначали багатство країни через запаси дорогоцінних металів, зараз ми визначаємо багатство країни через наявні людські ресурси, штучні та природні ресурси для виробництва товарів та послуг. Чим більші обсяги доступних ресурсів, тим більший потік товарів та послуг для задоволення потреб споживачів і тим вищий рівень життя у країні.

При детальному аналізі ми можемо знайти глибші причини, які спонукали меркантилістів акумулювати дорогоцінні метали у великій кількості. Нам слід пам'ятати, що основною метою дослідження меркантилістів було посилення потужності та влади власної країни. Більша кількість золота давала змогу правителям утримувати більшу армію та флот, що дозволяло їм завойовувати більше колоній. Крім того, чим більше золота, тобто грошей, перебувало в обігу, тим вищою була ділова активність у країні. Стимулюючи експорт та обмежуючи імпорт, уряд заохочуватиме збільшення національного виробництва та зайнятості.

У будь-якому випадку меркантилісти захищали прямий державний контроль за всіма видами економічної діяльності та економічний націоналізм, оскільки вважали, що виграш однієї країни може бути досягнутий лише за рахунок іншої держави (тобто, торгівля є грою з нульовою сумою). Запам'ятайте це, оскільки такий підхід нам знадобиться в подальшому, щоб зрозуміти оригінальність теорій Адама Сміта, Девіда Рікардо та інших класиків, які створили ці теорії у відповідь на погляди меркантилістів на торгівлю та роль уряду. Крім того, сьогодні спостерігається відродження поглядів неомеркантилістів, зокрема стосовно обмеження імпорту при намаганні зменшити безробіття в країні та стимулювати національне виробництво.

2.3. Міжнародна торгівля, яка ґрунтується на абсолютних перевагах: Адам Сміт

Адам Сміт почав з простої істини про те, що дві країни добровільно вступають у торговельні відносини, лише коли обидві виграють. Якщо якась із них не отримує нічого або навіть втрачає, вона просто не буде торгувати. Але яким чином виникає така взаємовигідна торгівля, і що є джерелом доходу від торгівлі?

А. Сміт вважав, що торгівля між двома країнами ґрунтується на **абсолютних перевагах**. Коли виробництво однієї країни є більш ефективним, ніж іншої, у виробництві конкретного товару (тобто має абсолютні переваги) і менш ефективним у виробництві іншого товару (має абсолютні недоліки), тоді обидві країни можуть вигравати від спеціалізації на виробництві товару на основі абсолютних переваг та обмінювати частину обсягу виробництва на інший товар, при виробництві якого країна має абсолютні недоліки. За рахунок цього відбувається найефективніше використання ресурсів, а виробництво обох товарів буде зростати. Таке збільшення виробництва обох товарів визначатиме вигреш від спеціалізації виробництва, який буде поділений між двома країнами через торгівлю.

Наприклад, кліматичні умови України сприяють ефективному вирощуванню пшениці, але вирощування бананів є неефективним (потребує використання парників). З іншого боку, вирощування бананів ефективне в Нікарагуа, а вирощування пшениці — не ефективне. Таким чином, Україна має абсолютні переваги порівняно з Нікарагуа у вирощуванні пшениці і має абсолютні недоліки у вирощуванні бананів. Протилежне твердження справедливе для Нікарагуа.

Отже, обидві країни будуть вигравати за умови, що кожна з них буде спеціалізуватися на виробництві того товару, для якого вона має абсолютні переваги, а потім вступати у торговельні відносини одна з одною. Україна буде спеціалізуватися на виробництві пшениці (тобто виробляти її більше, ніж потрібно для внутрішнього споживання) та обмінювати частину (надлишок) продукту на банани, які вирощуються в Нікарагуа. В результаті збільшиться споживання та виробництво як пшениці, так і бананів, і обидві країни будуть отримувати вигреш від торгівлі.

У зв'язку з цим країна поводить себе подібно до індивіда, який не намагається виробляти всі необхідні йому товари, а навпаки — виробляє саме ті товари, виробництво яких є більш ефективним, а потім обмінює частину таких товарів на інші необхідні продукти. Таким чином максимізується виробництво та добробут індивідів.

На відміну від меркантилістів, які вважали, що одна країна може виграти лише за рахунок іншої, і виступали за прямий державний контроль економічної діяльності та торгівлі, А. Сміт (та інші економісти-класики) дотримувався думки, що всі країни будуть мати вигреш від торгівлі. Він виступав за політику невтручання держави в економічне життя країни (*laissez-faire*). Вільна торгів-

ля буде сприяти найбільш ефективному використанню ресурсів та максимізувати добробут у світовому масштабі. В політиці вільної торгівлі та невтручання держави можливі лише окремі винятки, зокрема це галузі, які мають значення для безпеки країни або будуть потребувати захисту з боку держави.

У зв'язку з цим здається парадоксальним, що сьогодні більшість країн вживають багато обмежень щодо вільної міжнародної торгівлі. Торговельні обмеження незмінно розглядаються як засіб підвищення добробуту. Насправді торговельні обмеження підтримують ті галузі, які зазнають конкуренції від імпортерів, таким чином торговельні обмеження надають переваги обмеженому колу галузей за рахунок більшості (тих, які змушені платити більшу ціну за товари, що виробляються в країні).

Для кількісного прикладу, що пояснює механізм дії абсолютних переваг, використаємо торгівлю, що існує між двома країнами, США та Англією, та дві галузі — виробництво тканин (промисловість) та пшениці (сільське господарство). Також зауважимо, що теорія А. Сміта захищає інтереси власників фабрик, тобто промисловців (вони отримують можливості платити меншу заробітну плату через більш дешеві імпортні продукти харчування), шкодить інтересам власників землі в Англії (оскільки збільшується пропозиція імпортних продуктів харчування) і демонструє взаємозв'язки між соціальною напругою та розвитком нових економічних теорій.

Розглянемо кількісний приклад абсолютних переваг, який створить основу для представлення більш складної теорії порівняльних переваг (табл. 2.2).

Таблиця 2.2. Абсолютні переваги

Товар	США	Англія
Пшениця, бушелів/люд.-год	6	1
Тканина, ярдів/люд.-год	4	5

У табл. 2.2. наведено дані про витрати праці на виробництво одного бушеля пшениці в США та Англії. Так, за 1 год в США може бути вироблено 6 бушелів пшениці, а в Англії — лише 1 бушель, проте в Англії за 1 год може бути вироблено 5 ярдів тканини, а у США — лише 4 ярди. Таким чином, США є більш ефективними, або мають абсолютні переваги над Англією у виробництві пшениці, в той час як Англія є більш ефективною (має абсолютні переваги) порівняно зі США у виробництві тканин. При існуванні торгівлі США буде спеціалізуватися на виробництві пшениці і обмінювати її частину на англійську тканину. Протилежне твердження справедливе для Англії.

Якщо США обмінюють 6 бушелів пшениці (6П) на 6 ярдів британської тканини (6Т), то отримують 2Т, або зберігають 0,5 люд.-год, чи 30 хв робочого часу (якщо всередині країни США можуть обміняти 6П лише на 4Т). Аналогічно виробництво 6П в Англії, які вона отримує від США, вимагає 6 люд.-год при місцевому виробництві. За той самий час в Англії може бути вироблено 30Т (6 год · 5 ярдів/люд.-год). Якщо Англія має можливість обміняти 6Т (що потребує трохи більше 1 люд.-год) на 6П зі США, вона отримає виграш у розмірі 24Т, або зекономить майже 5 люд.-год.

Той факт, що Англія отримує більший вигравш, ніж США, не має суттєвого значення на даному етапі. Важливим є те, що обидві нації можуть отримувати вигравш від спеціалізації виробництва та торгівлі. Далі ми розглянемо і співвідношення, яке буде визначати обмін товарів, а також тісно пов'язану з ним проблему — яким чином розподіляється вигравш від торгівлі між країнами, що залучаються до торгівлі.

На сьогодні абсолютні переваги можуть пояснити лише невелику частину міжнародної торгівлі. Проте дана концепція домінувала аж до появи робіт Д. Рікардо та розробки ним теорії порівняльних переваг, яка більш адекватно описує причини виникнення та напрями міжнародної торгівлі. Ми навіть можемо вважати абсолютні переваги частковим випадком більш загальної теорії порівняльних переваг.

2.4. Девід Рікардо: теорія порівняльних переваг

У 1817 р. Девід Рікардо опублікував свою працю “Принципи політичної економії та оподаткування”, де обґрунтував теорію порівняльних переваг, яка й до теперішнього часу залишається однією з найважливіших та незаперечних законів економіки з численними практичними застосуваннями.

Згідно з *принципом*, чи *законом*, *порівняльних переваг* навіть якщо економіка однієї країни менш ефективна за економіку іншої країни у виробництві обох товарів, то все одно існує основа для взаємовигідної торгівлі. Перша країна повинна спеціалізуватися на виробництві та експорті тих товарів, виробництво яких менш неефективне (*absolute disadvantages are smaller*), тобто таких, які мають *порівняльні переваги*, а також імпортувати ті товари, виробництво яких найнеефективніше, тобто таких, при виробництві яких країна має порівняльні недоліки.

Для розуміння такого твердження розглянемо дані, наведені у табл. 2.3. Вони відрізняються від даних табл. 2.2 лише тим, що Англія виробляє лише 2 ярди тканини замість 5 ярдів за 1 люд.-год. Таким чином, Англія має абсолютні недоліки порівняно зі США при виробництві обох товарів.

Таблиця 2.3. Порівняльні переваги

Товар	США	Англія
Пшениця, бушелів/люд.-год	6	1
Тканина, ярдів/люд.-год	4	2

Водночас оскільки продуктивність праці в Англії при виробництві тканин лише вдвічі менша порівняно зі США, а при виробництві пшениці продуктивність менша в 6 разів, то Англія має порівняльні переваги у виробництві тканин. З іншого боку, США мають абсолютні переваги при виробництві як пшениці, так і тканин, але, оскільки абсолютні переваги більші при виробництві пшениці (6:1) порівняно з виробництвом тканин (4:2), то США мають порівняльні переваги при виробництві першого товару. Таким чином, якщо

абсолютні переваги США більші у виробництві пшениці, то вона має порівняльні переваги саме у цьому виді виробництва. Якщо абсолютні недоліки Англії менші при виробництві тканин, то вона має порівняльні переваги при виробництві тканин. Згідно з принципом порівняльних переваг обидві країни будуть мати вигравш від торгівлі, якщо США буде спеціалізуватися на виробництві пшениці, експортувати її частину й імпортувати тканини з Англії, яка буде спеціалізуватися саме на виробництві цього товару.

Зауважимо, що при двокраїнній економіці країни, які виробляють лише два товари, при визначенні порівняльних переваг однієї країни у виробництві конкретного товару, інша країна повинна мати порівняльні переваги при виробництві іншого товару.

Для того, щоб довести принцип порівняльних переваг, нам необхідно продемонструвати, яким чином США та Англія зможуть отримати вигравш від спеціалізації виробництва, експорту тих товарів, при виробництві яких країна має порівняльні переваги.

Для початку ми визначимо, що США будуть індиферентними до торгівлі, якщо зможуть отримати лише 4Т від Англії в обмін на 6П, оскільки саме такий обсяг тканин США можуть отримати при використанні внутрішніх ресурсів (див. табл. 2.2). Очевидно, що США не будуть вступати у торговельні відносини, якщо вони будуть отримувати менше 4Т в обмін на 6П. Аналогічно, Англія буде індиферентною до торгівлі, якщо вона повинна буде віддавати 2Т, щоб отримати лише 1П, і не буде торгувати, якщо буде змушена експортувати більше ніж 2Т, щоб отримати 1П.

Припустимо, що США зможуть імпортувати з Англії 6Т в обмін на 6П. Таким чином, США отримають вигравш у розмірі 2Т (або 0,5 люд.-год), оскільки при власному рівні виробництва вони можуть отримати лише 4Т за 6П. Для того, щоб отримати відомості про вигравш від торгівлі Англії, припустимо, що вона зможе отримати 6П зі США, якщо експортуватиме 6Т. Для виробництва 6П Англія потребує 6 люд.-год, за цей же час вона може виробити 12Т, і 6Т обміняти на 6П зі США. Таким чином, вигравш Англії становитиме 6Т (або буде заощаджено 3 люд.-год).

Ми можемо перекопати себе, навіть розглянувши простий приклад з повсякденного життя. Припустимо, що викладач кафедри міжнародної економіки друкує вдвічі швидше, ніж його студент. Таким чином, викладач має абсолютні переваги як щодо знань зі спеціальності, так і щодо якості друку. Але оскільки студент не може викладати в університеті без отримання відповідного диплома та необхідного обсягу знань, то викладач має більші порівняльні переваги у викладанні, а студент має порівняльні переваги у друкуванні.

Повернемося до нашого прикладу щодо США та Англії. Ми вже переконалися, що обидві країни будуть мати вигравш при обміні 6П на 6Т, але таке співвідношення не буде відповідати взаємовигідній торгівлі. Зрозуміло, що США будуть зацікавлені у торгівлі, якщо вони зможуть отримувати більше ніж 4Т в обмін на 6П. З іншого боку, в Англії $6П = 12Т$, тобто Англія може обмінювати будь-яку кількість тканини, менше ніж 12 ярдів, за 6 бушелів пшениці. Таким чином, взаємовигідна торгівля буде мати місце при дотриманні нерівності:

$$4T < 6П < 12T.$$

Різниця у 8Т (між 12Т та 4Т) є загальним вигрaшем від торгівлі, який має бути поділений між двома країнами при продажу 6П. У нашому прикладі США при обміні 6П на 6Т отримує вигрaш у розмірі 2Т, а Англія при цій угоді отримує вигрaш 6Т, що в сумі становить 8Т. У міру наближення співвідношення торгівлі до $4Т = 6П$ все менша частина вигрaшу буде надходити на користь США і тим більший вигрaш від торгівлі буде отримувати Англія. Якщо за угодою США зможуть обміняти 6П на 10Т, то їх вигрaш становитиме 6Т, а вигрaш Англії — 2Т. Реальне співвідношення, за яким буде розподілятися вигрaш від торгівлі, визначатиметься співвідношенням попиту та пропозиції. Незважаючи на те, що вигрaш від торгівлі ми визначали в ярдах тканини, він також може бути обчислений у бушелях пшениці або навіть в обох одиницях виміру, що є більш реальним.

Проте існує один, хоча і не дуже поширений, виняток з принципу порівняльних переваг. Він виникає, коли абсолютні недоліки однієї країни порівняно з іншою країною є однаковими для обох товарів. Наприклад, якщо в Англії замість 1П зможуть виробляти 3П за 1 люд.-год, то ефективність виробництва в цій країні буде вдвічі нижчою в обох галузях. Тобто ні США, ні Англія не будуть мати порівняльних переваг одна над одною і, як наслідок, взаємовигідна торгівля буде відсутня. Як ми вже визначили, США будуть зацікавлені в торгівлі, якщо зможуть обміняти 6П більше ніж на 4Т, але Англія не погодиться на такі умови, оскільки остання зможе виробити 6П чи 4Т за 2 люд.-год. Зрозуміло, що за таких умов буде відсутня основа для взаємовигідної торгівлі.

Незважаючи на таке зауваження, подібна ситуація виникає надзвичайно рідко, що не вносить істотних обмежень на застосування принципу порівняльних переваг. Більше того, торговельні перешкоди, зокрема транспортні витрати, можуть перешкоджати міжнародній торгівлі, навіть якщо існують порівняльні переваги. На даному етапі ми не враховуємо таких природних чи штучних (мита, квоти, та ін.) торговельних бар'єрів.

Такий факт буде вимагати деякої зміни у принципі порівняльних переваг: навіть якщо одна країна матиме абсолютні переваги над іншою у виробництві обох товарів, то все одно існує підґрунтя для взаємовигідної торгівлі, за винятком, коли абсолютні недоліки однієї країни порівняно з іншою перебувають у однаковій пропорції щодо обох товарів.

Разом з урахуванням принципу порівняльних переваг виникає питання, яким чином Англія буде експортувати товари до США, якщо виробництво обох товарів у ній не ефективне. Відповідь полягатиме у тому, що заробітна плата в Англії буде значно нижчою, ніж у США, що зробить ціну тканин в Англії (товар, при виробництві якого вона має порівняльні переваги) нижчою, ніж у США, а ціну пшениці меншою у США, коли ціни обох товарів виражені у національних одиницях двох країн. Розглянемо механізм дії цього принципу.

Припустимо, що заробітна плата в США становитиме 6 дол./год. Оскільки за годину американський працівник може виробити 6 бушелів пшениці, то вартість одного бушеля буде становити $P_n = 1$ дол., а вартість одного ярда

тканини — $P_m = 1,5$ дол. (6 дол./4Т). Припустимо, що погодинна заробітна плата в Англії становить 1 фунт стерлінгів. Відповідно ціна одного бушеля пшениці становитиме $P_n = 1$ ф. ст., а вартість одного ярда тканини — $P_m = 0,5$ ф. ст. Якщо обмінний курс між долларом та фунтом стерлінгів буде становити 1 ф. ст. = 2 дол., то ціна в Англії пшениці $P_n = 1$ ф. ст. = 2 дол., а тканини $P_m = 0,5$ ф. ст. = 1 дол. В табл. 2.4 наведені ціни одного бушеля пшениці та одного ярда тканини в Англії та США, якщо обмінний курс становить 1 ф. ст. = 2 дол.

Таблиця 2.4. Ціни пшениці і тканини в США та Англії в доларах (обмінний курс 1 ф. ст. = 2 дол.)

Назва товару	США	Англія
Ціна бушеля пшениці	1	2
Ціна ярда тканини	1,5	1

З табл. 2.4 видно, що ціна 1 бушеля пшениці у США менша, ніж в Англії, а ціна 1 ярда тканини менша в Англії, ніж у США, якщо ціни виражені в доларах. Такі самі результати ми отримуємо, якщо виразимо ціни у фунтах стерлінгів.

Зрозуміло, що у випадку, коли ціна пшениці менша в США, ніж в Англії, то вигідно купувати пшеницю в США і продавати в Англії, а тканину, придбавши в Англії, продавати у США. Незважаючи на те, що продуктивність праці в Англії вдвічі менша, ніж у США, англійський робітник отримує третину заробітної платні, яку отримує американський робітник (1 ф. ст. = 2 дол. замість 6 дол.). Іншими словами, неефективність праці в Англії порівняно зі США компенсується більшою мірою за рахунок низької заробітної плати в цій країні, що робить ціну тканини меншою і дозволяє експортувати її до США. Це буде справедливим, доки рівень заробітної плати в Англії знаходитиметься між 1/6 та 1/2 рівня заробітної плати у США (буде відповідати різниці у продуктивності при виробництві пшениці та тканини у двох країнах).

Якщо валютний курс між долларом та фунтом стерлінгів буде становити 1 ф. ст. = 1 дол. (тобто заробітна плата в Англії становитиме 1/6 заробітної плати США), ціна пшениці в Англії буде дорівнювати $P_n = 1$ ф. ст. = 1 дол. Оскільки ця ціна відповідатиме ціні, яка склалася в США (див. табл. 2.3), то США не будуть мати причин для експорту цього товару до Англії. Відповідно вартість 1 ярда тканини в Англії за таких умов $P_m = 0,5$ ф. ст. = 0,5 дол., отже, Англія експортуватиме цей товар до США навіть у більших обсягах. Торгівля між двома країнами буде незбалансованою на користь Англії, що буде спонукати підвищення обмінного курсу.

З іншого боку, якщо валютний курс становить 1 ф. ст. = 3 дол., тобто рівень заробітної плати в Англії дорівнює 1/2 рівня заробітної плати у США, то ціна тканини в Англії становитиме $P_m = 0,5$ ф. ст. = 1,5 дол., що буде дорівнювати ціні даного товару у США. Тобто Англія не буде експортувати товари до США, торгівля буде незбалансованою на користь останньої, що викличе необхідність зниження валютного курсу. Валютний курс буде встановлений на тому рівні, який дасть змогу збалансувати міжнародну торгівлю.

Зауважимо, що думка про необхідність захисту високої заробітної плати та рівня життя населення у США від дешевої англійської робочої сили є загалом хибною, як неправдивою є теза про те, що робітники Англії потребу-ють захисту від більш ефективної праці у США.

У своїй моделі Д. Рікардо робить такі основні припущення: 1) розгляда-ються лише дві країни та два товари; 2) існує вільна торгівля; 3) вільний перелив трудових ресурсів існує між галузями в межах країни та відсутній між економіками двох країн; 4) витрати виробництва є незмінними; 5) транс-портні витрати відсутні; 6) незмінна технологія; 7) концепція порівняльних переваг пояснюється з точки зору трудової теорії вартості.

Якщо шість перших припущень належать до таких, які можуть бути прий-нятими, то сьоме припущення є таким, яке не може достатньо повно пояснити принцип порівняльних переваг.

Згідно з трудовою теорією вартості ціна товару залежить лише від того, яка кількість праці витрачається на його виробництво. Це припущення пе-редбачає, що: 1) праця є лише єдиним фактором виробництва, або праця використовується у визначеній пропорції при виробництві всіх товарів; та 2) праця розглядається як гомогенний фактор. Оскільки жодне з цих при-пущень не відповідає дійсності, ми не можемо застосувати трудову теорію вартості для пояснення порівняльних переваг.

Зокрема праця не є єдиним фактором виробництва і не використовується при виробництві у визначеній пропорції. Більше того, при виробництві окре-мих товарів необхідно більше капіталу, ніж праці (наприклад, у виробництві сталі) порівняно з виробництвом інших товарів (наприклад, у легкій промис-ловості). Крім того, зазвичай існує можливість субституції факторів вироб-ництва, а праця не є гомогенним фактором, але залежить від рівня освіти, продуктивності, заробітної плати. Ми повинні припустити існування різних рівнів продуктивності, і саме на таких умовах проведено емпіричний аналіз теорії Рікардо. Порівняльні переваги не обов'язково повинні пояснюватися на основі трудової теорії вартості, але можна використати теорію альтерна-тивних витрат.

Лише у 1936 р. Г. Харбелер пояснив міжнародну торгівлю на основі теорії альтернативних витрат. У цій формі принцип порівняльних переваг відомий як принцип порівняльних витрат.

Згідно з теорією альтернативних витрат витратами на виробництво одного товару є кількість іншого товару, від виробництва якого необхідно відмовити-ся, щоб використати вивільнені ресурси на виробництво додаткової одиниці першого товару. В даному випадку не робиться винятку для того, чи є праця єдиним фактором виробництва, чи є вона гомогенним фактором, крім того, ціна товару не буде визначатися лише вартістю робочої сили. Країна, яка має нижчі альтернативні витрати при виробництві конкретного товару, має по-рівняльні переваги саме у виробництві цього товару та порівняльні недоліки у виробництві іншого товару.

Наприклад, при відсутності торгівлі США повинні відмовитися від 2/3 ярда тканини, що вивільнить достатньо ресурсів для виробництва у країні додатко-

вого бушеля пшениці, тобто альтернативні витрати бушеля пшениці становлять дві третини ярда тканини. Якщо в Англії $1П = 2Т$, тоді альтернативні витрати пшениці, виражені у ярдах тканини, є нижчими у США, ніж в Англії, і перша країна повинна мати порівняльні переваги (у витратах) при виробництві пшениці. Англія в даній моделі матиме порівняльні переваги у виробництві тканини.

Відповідно до принципу порівняльних переваг США повинні спеціалізуватися на виробництві пшениці і експортувати її в обмін на тканину з Англії. Такого самого висновку ми дійшли і минулого разу, але при поясненні використовували трудову теорію вартості, а в даному випадку — теорію альтернативних витрат.

Альтернативні витрати можна представити за допомогою кривої виробничих можливостей. Крива виробничих можливостей відображає комбінацію двох товарів, які можуть вироблятися у країні при повному використанні наявних ресурсів за допомогою найкращої наявної технології. Нахил такої кривої є постійним і відображає альтернативні витрати: кількість одного товару, від виробництва якого необхідно відмовитися, щоб виробити одиницю іншого товару.

Постійні альтернативні витрати можуть бути у таких випадках:

1) ресурси чи фактори виробництва є досконалими субститутами, або використовуються в однаковій пропорції при виробництві обох товарів;

2) кожний фактор є гомогенним, тобто всі його складові мають однакову якість.

У той час, як альтернативні витрати є постійними в конкретній країні, вони різні в різних країнах, що створює основу для торгівлі. Незважаючи на те, що припущення про постійні альтернативні витрати є нереальним, воно є зручним при переході до більш реалістичної моделі зростаючих витрат. У табл. 2.5 наведено дані стосовно альтернативних витрат виробництва двох товарів у країні А та країні Б.

Таблиця 2.5. Виробничі можливості двох країн з виробництва двох товарів, од.

Країна А		Країна Б	
Товар 1	Товар 2	Товар 1	Товар 2
180	0	60	0
150	20	50	20
120	40	40	40
90	60	30	60
60	80	20	80
30	100	10	100
0	120	0	120

На основі даних табл. 2.5 ми можемо визначити, що альтернативні витрати першого товару в країні А становлять $120/180 = 2/3$, а в країні Б — $120/60 = 2$. Якщо припустити, що ціни товарів дорівнюють витратам, а країни виробляють обидва товари, то ціна першого товару відносно другого буде становити

$P_1/P_2 = 2/3$ у країні *A*, і інверсійно $P_2/P_1 = 1,5$; а у країні *B* — $P_1/P_2 = 2$ та $P_2/P_1 = 0,5$. Нижчий показник співвідношення P_1/P_2 у країні *A* відображає порівняльні переваги цієї країни у виробництві першого товару, відповідно країна *B* має порівняльні переваги у виробництві другого товару ($P_2/P_1 = 0,5$ проти 1,5 у країні *A*). Зауважимо, що при постійних витратах співвідношення P_1/P_2 визначається лише виробництвом або пропозицією цього товару кожною країною.

Саме різниця між відносними цінами товарів у двох країнах (представлена кутом нахилу кривих виробничих можливостей) відображає порівняльні переваги кожної з них і є основою для взаємовигідної міжнародної торгівлі.

За відсутності торгівлі кожна країна буде споживати лише ту кількість обох товарів, яку зможе виробити за існуючих умов, тобто крива виробничих можливостей буде являти собою і криву споживання. Якщо ж обидві країни спеціалізуються на виробництві одного товару, враховуючи порівняльні переваги, а інші будуть купувати за кордоном, то в такому випадку обидві країни опиняться на більш високому рівні споживання, ніж за відсутності торгівлі. Для пояснення припустимо, що у випадку відсутності торгівлі країна *A* споживала 90 од. першого товару та 60 од. другого, країна *B* споживала по 40 од. першого та другого товарів. При повній спеціалізації виробництва двома країнами, країна *A* буде виробляти 180 од. першого товару, а країна *B* — 120 од. другого. Якщо країни *A* і *B* погодяться обмінювати 70 од. першого товару на 70 од. другого, то обсяг споживання у країні *A* становитиме: 110 од. першого товару і 70 од. другого, споживання у країні *B* буде відповідно 70 од. першого товару та 50 од. другого. Таким чином, вигравш від торгівлі становить: для країни *A* — 20 од. першого та 10 од. другого товару, для країни *B* — 30 од. першого та 10 од. другого товару.

Збільшення споживання в обох країнах стало можливим через загальне збільшення виробництва. Так, за відсутності торгівлі “світова економіка” виробляла 130 од. першого товару (90 од. + 40 од., які вироблялися кожною країною) та 100 од. другого товару (60 од. + 40 од.). У випадку спеціалізації виробництва та міжнародної торгівлі загальне виробництво становитиме 180 од. першого товару та 120 од. другого товару. Загальний вигравш, який становить 50 од. першого та 20 од. другого товару розподіляється між країнами і відображає їхній вигравш від торгівлі.

Порівняльні переваги галузі певної країни залежать не тільки від її продуктивності порівняно з аналогічною галуззю іншої країни, а й від відношення національного рівня заробітної плати до іноземного. У свою чергу рівень заробітної плати залежить від продуктивності праці в одній галузі порівняно з іншою. Тобто, якщо продуктивність праці у певній галузі національної економіки менша за продуктивність праці у цій же галузі в іноземній економіці, то рівень заробітної плати в національній економіці має бути нижчим за іноземний, якщо продуктивність праці в інших галузях національної економіки нижча за продуктивність праці в решті іноземних галузей.

Для зручності введемо такі позначення:

an_1 — кількість людино-годин, необхідних для виробництва одиниці виміру першого товару;

an_2 — кількість людино-годин, необхідних для виробництва одиниці виміру другого товару;

P_1 та P_2 — відповідно ціни першого та другого товарів.

Звідси погодинна заробітна плата робітника у першій галузі буде P_1/an_1 , а у другій — P_2/an_2 .

У випадку, коли

$$P_1/P_2 > an_1/an_2, \quad (1)$$

заробітна плата у першій сфері виробництва буде вища за заробітну плату у другій галузі, і навпаки, заробітна плата у другій галузі буде вища за заробітну плату у першій, коли

$$P_1/P_2 < an_1/an_2. \quad (2)$$

Оскільки пропозиція в конкурентній економіці зумовлюється бажанням індивідів максимізувати свій дохід, то пропозиція праці буде рухатися до тієї галузі, яка пропонує більшу заробітну плату. У свою чергу це приводить до того, що економіка країни буде спеціалізуватися на випуску першого товару за умови вірності нерівності (1) або на виробництві другого товару, якщо має силу нерівність (2). Обидва товари будуть вироблятися у випадку перетворення нерівності на рівність, тобто

$$P_1/P_2 = an_1/an_2. \quad (3)$$

Ми можемо зробити висновок про те, що економіка буде спеціалізуватися на виробництві першого товару, якщо його відносна ціна буде більшою за альтернативні витрати, або на виробництві другого товару у випадку перевищення альтернативними витратами ціни першого товару. За відсутності міжнародної спеціалізації та світової торгівлі національна економіка змушена була б виробляти обидва товари, що у свою чергу призвело б до того, що відносна ціна товару дорівнювала б альтернативним витратам. Надалі ми мали б зробити висновок, що у випадку відсутності світової торгівлі відносні ціни товарів дорівнюють кількості одиниць праці, необхідної для їх виробництва.

Переходячи до розгляду впливу міжнародної торгівлі, ми розглянемо дві економіки — національну та іноземну. Для іноземної економіки введені вище позначення будуть вживатися із зірочкою. Національне виробництво одного товару може бути більш ефективним за іноземне, але іноземне виробництво другого товару буде більш продуктивним.

Якщо

$$an_1/an_2 < an_1^*/an_2^* \quad (4)$$

або

$$an_1/an_1^* < an_2/an_2^*, \quad (5)$$

то відношення кількості необхідних одиниць праці для виробництва першого товару до необхідних одиниць праці для випуску другого товару в національній економіці менше за іноземне. Тобто ми можемо зробити висновок про те, що

національна відносна продуктивність у першій галузі виробництва вища за продуктивність у другій галузі. В даному випадку ми можемо сказати, що національна економіка має порівняльні переваги у виробництві першого товару.

Одне з найперших емпіричних досліджень рікардівської моделі проводилося під керівництвом Дж. МакДоугалла у 1951—1952 рр. на основі даних 1937 р. стосовно продуктивності праці та експорту 25 галузей США та Великобританії¹. У своїх дослідженнях Дж. МакДоугалл виключив факт існування торгівлі між США та Великобританією, оскільки коливання експортно-імпорتنних ставок мита мали велику амплітуду залежно від галузі, що призвело до збільшення розбіжностей у продуктивності праці між двома країнами. Водночас експортно-імпорتنні мита у торгівлі з третіми країнами були приблизно однаковими. Ігнорування торгівлі між цими двома країнами не вважалось істотним фактором, який впливає на результати дослідження, оскільки товарообіг між ними не перевищував 5 % експорту кожної країни.

Розглянемо два випадки, які розширяють можливості застосування рікардівської моделі. Перший буде стосуватися виробництва більше ніж двох товарів, а другий — коли два товари будуть вироблятися більше ніж двома країнами.

У табл. 2.6 наведено дані щодо вартості або ціни п'яти товарів у двох країнах.

Таблиця 2.6. Ціни на товари у США та Великобританії

Товар	Ціна у США, дол.	Ціна у Великобританії, ф. ст.
<i>A</i>	2	6
<i>B</i>	4	4
<i>B</i>	6	3
<i>Г</i>	8	2
<i>Д</i>	10	1

Для того, щоб визначити які товари будуть експортувати та імпортувати США і Великобританія, необхідно, по-перше, виразити ціни всіх товарів у валюті однієї країни, а потім порівняти їх у двох країнах. Наприклад, якщо валютний курс фунта стерлінгів становить 1 ф. ст. = 2 дол., то ціна товарів у Великобританії, виражена в доларах, становитиме:

Товар	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>B</i>	<i>Г</i>	<i>Д</i>
Ціна у Великобританії, дол.	12	8	6	4	2

При даному обмінному курсі ціни товарів *A* і *B* нижчі у США, ніж у Великобританії, товар *B* має однакову ціну в обох країнах, а товари *Г* і *Д* мають нижчі ціни у доларовому еквіваленті у Великобританії. В результаті США будуть експортувати товари *A* і *B*, Великобританія — товари *Г* і *Д*, товар *B* не буде предметом міжнародної торгівлі.

¹ MacDougall G.D.A. British and American Exports: A Study Suggested by the Theory of Comparative Costs // Economic Journal. — 1951. — Dec. — P. I; — 1952. — Sept. — P. II. Reprinted in: *Caves R.E., Johnson H.G. Reading in International Economics.* — Homewood, Ill.: Irwin, 1968. — P. 553—578.

Припустимо, що курс долара знизився і становить 1 ф. ст. = 3 дол., тоді ціни товарів у Великобританії в доларовому еквіваленті становитимуть:

Товар	А	Б	В	Г	Д
Ціна у Великобританії, дол.	18	12	9	6	3

За таких умов ціни на товари А, Б та В є нижчими у США, а на товари Г і Д — у Великобританії. Таким чином, США будуть експортувати товари А, Б і В до Великобританії, а імпортувати звідти товари Г і Д. Зазначимо, що товар В, який не був предметом торгівлі за валютного курсу 1 ф. ст. = 2 дол., включається у міжнародну торгівлю за валютного курсу 1 ф. ст. = 3 дол.

І останній випадок. Коли валютний курс становить 1 ф. ст. = 1 дол., ціна товарів у Великобританії становитиме:

Товар	А	Б	В	Г	Д
Ціна у Великобританії, дол.	6	4	3	2	1

В даному випадку США будуть експортувати до Великобританії лише товар А, а імпортувати товари В, Г та Д. Товар В має однакову ціну в обох країнах, тому не буде предметом міжнародної торгівлі.

Дійсний валютний курс між долларом та фунтом стерлінгів буде встановлюватися на рівні, за якого загальна вартість експорту США до Великобританії дорівнюватиме загальній вартості імпорту з цієї країни (за відсутності інших міжнародних операцій). Після встановлення такого валютного курсу ми зможемо точно визначити, які саме товари будуть експортуватися кожною країною. Порівняльні переваги кожної країни будуть визначатися для кожного обмінного курсу. На основі даних табл. 2.5 ми можемо стверджувати, що найбільші порівняльні переваги США мають з товару А, тобто вони принаймні мають експортувати цей товар. Для цього валютний курс повинен задовольняти умові 1 ф. ст. > 0,33 дол. Великобританія має найбільші порівняльні переваги з товару Д. Для існування можливості його експорту до США повинна виконуватися умова 1 ф. ст. < 10 дол. В цілому даний підхід може бути використаний для аналізу великої кількості товарів.

Якщо замість двох країн та п'яти товарів ми маємо два товари і п'ять країн, в табл. 2.6 наведено дані щодо ранжування цих країн від найнижчого до найвищого значення співвідношення P_1/P_2 . За умов існування торгівлі значення P_1/P_2 буде знаходитися між 1 та 5 ($1 < P_1/P_2 < 5$).

Країна	А	Б	В	Г	Д
P_1/P_2	1	2	3	4	5

За умови, коли $P_1/P_2 = 3$, країни А і Б будуть експортувати перший товар до країн Г і Д, натомість імпортуючи з них другий товар. Країна В не буде брати участі у міжнародній торгівлі. Якщо рівновага торгівлі встановлюється на рівні $P_1/P_2 = 4$, то країни А, Б, і В експортують перший товар до країни Д, звідки імпортують другий товар, а країна Г не буде учасником міжнародної торгівлі.

Такий аналіз може бути з легкістю застосований до великої кількості країн. Хоча спроба узагальнити дану модель до такої, яка б включала велику кількість товарів та країн, є громіздкою і в даний момент не потрібною. Важливим є висновок, що наша проста модель, яка складається лише з двох товарів та двох країн, може бути розширена та застосована до випадку з великою кількістю країн та товарів.

2.5. Традиційні теорії міжнародної торгівлі

Розглянемо більш реальну ситуацію, коли в країні спостерігаються зростаючі, а не постійні альтернативні витрати. Зростаючі альтернативні витрати означають, що країна повинна поступово відмовлятися від усе більшої кількості одного товару, щоб виробити додаткову одиницю іншого. Цей підхід зображується за допомогою опуклої кривої виробничих можливостей, а не прямою лінією. Чому ж більш реальним є зростання альтернативних витрат, а не його постійне значення? Альтернативні витрати зростають з двох основних причин. По-перше, фактори виробництва не є гомогенними, по-друге, вони не використовуються у виробництві всіх товарів у однаковій пропорції. Це означає, що коли країна виробляє більше якогось товару, то вона повинна використовувати ресурси, які стають менш ефективними або необхідні меншою мірою для виробництва такого товару. В результаті країна повинна відмовлятися від усе більшої кількості другого товару для вивільнення достатньої кількості ресурсів, необхідних для виробництва додаткової одиниці першого товару.

Криві виробничих можливостей двох країн будуть різними, оскільки країни мають різну кількість необхідних факторів виробництва, використовують різні технології. У міру зміни технологій та наявних факторів виробництва крива виробничих можливостей також буде змінюватися.

У випадку автаркії (відсутності торгівлі) кожної з двох країн загальна рівновага в кожній із них буде встановлюватися в точці дотику найвищої кривої байдужості суспільства до кривої виробничих можливостей. Рівноважна ціна в кожній із таких автаркічних економік буде дорівнювати тангенсу кута нахилу дотичної до кривої виробничих можливостей, що проходить через точку рівноваги в суспільстві.

Ми вже визначили, що різниця у відносних цінах на товари між країнами буде відображати їхні порівняльні переваги та створювати основу для взаємовигідної торгівлі. Тобто країна, яка має відносно нижчу ціну на товар, повинна спеціалізуватися саме на його виробництві. Але у міру зростання спеціалізації виробництва альтернативні витрати також будуть зростати. Спеціалізація виробництва буде продовжуватися до того часу, поки відносні ціни на товари не вирівняються у двох країнах і не встановляться на тому рівні, який дозволить збалансувати міжнародну торгівлю. В такому випадку рівень споживання в обох країнах буде вищим, ніж у випадку відсутності торгівлі.

Припустимо, що за відсутності торгівлі рівноважна ціна першого товару дорівнює $P_1 = 1/4$ у країні А та $P_1 = 4$ у країні Б. Таким чином, країна А має

порівняльні переваги у виробництві першого товару, а країна *Б* — у виробництві другого товару.

Припустимо, що виникає можливість торгівлі між двома країнами (наприклад, унаслідок зняття державних перешкод для міжнародної торгівлі або через істотне зниження транспортних витрат). Країна *А* повинна спеціалізуватися на виробництві першого товару, експортувати його, імпортуючи другий товар із країни *Б*. Такі можливості розглядаються на рис. 2.2.

На рис. 2.2, *а* відображена ситуація в країні *А*, а на рис. 2.2, *б* — в країні *Б*. Обсяг виробництва обох товарів у країні *А* у випадку автаркії відповідає точці *X*. У міру спеціалізації на виробництві першого товару ми починаємо переміщуватися вниз уздовж кривої виробничих можливостей, що призводить до збільшення кута нахилу цієї кривої (оскільки зростають альтернативні витрати першого товару). Починаючи з точки *X'* у процесі спеціалізації виробництва на другому товарі, ми рухаємося вгору кривою виробничих можливостей (оскільки зростають альтернативні витрати другого товару). Зменшення кута нахилу кривої виробничих можливостей є наслідком спеціалізації.

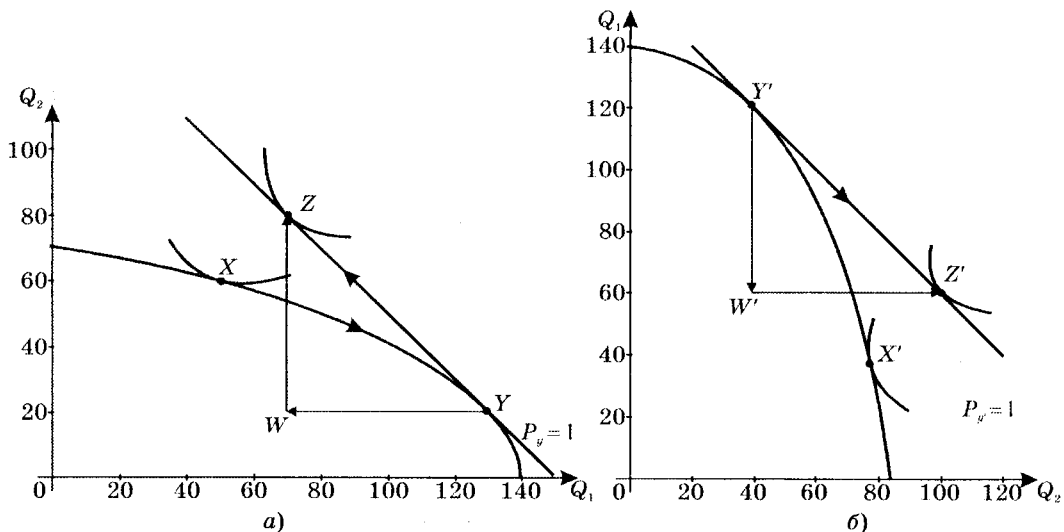


Рис. 2.2. Виграш від торгівлі при зростаючих витратах

Процес спеціалізації буде продовжуватися до того моменту, поки відносні ціни товарів у двох країнах не вирівняються (кути нахилу кривих виробничих можливостей двох країн стануть однаковими). Спільні відносні ціни будуть знаходитися між значеннями цін, які існували до виникнення торгівлі (між $1/4$ та 4), на рівні, що збалансує торгівлю. В нашому випадку $P_y = P_{y'} = 1$.

При існуванні торгівлі країна *А* буде рухатися від точки *X* до точки *Y*, в якій країна *А* буде здатна обміняти 60 од. першого товару на 60 од. другого з країни *Б* (див. трикутник *WZY*). Таким чином, вона зможе споживати 70 од. першого товару і 80 од. другого, що буде відповідати найвищій кривій байдужості, якої може досягнути країна *А* при співвідношенні $P_1/P_2 = 1$. Отже, за-

гальний виграш від торгівлі країни *A* становитиме 20 од. першого товару і 20 од. другого товару.

Аналогічно країна *B* буде рухатися від точки *X'* до точки *Y'* на кривій виробничих потужностей, і при обміні 60 од. першого товару на 60 од. другого (трикутник *W'Y'Z'*) її кінцевою точкою буде точка, яка відповідатиме споживанню 100 од. першого товару і 60 од. другого та більш високій кривій байдужості. Таким чином, виграш від міжнародної торгівлі для країни *B* буде становити 20 од. першого товару і 20 од. другого.

Зауважимо, що при існуванні міжнародної торгівлі, кожна країна здатна споживати більше товарів, ніж вона могла б виробляти та споживати у випадку автаркії.

Відносною ціною рівноваги за умови існування торгівлі є спільна відносна ціна в обох країнах, при якій міжнародна торгівля є збалансованою. На рис. 2.2 така ціна дорівнює $P_y = P_{y'} = 1$. За такої відносної ціни країна *A* бажає експортувати 60 од. першого товару, що відповідає кількості цього товару, яку країна *B* бажає імпортувати. Аналогічно кількість другого товару, яку бажає експортувати країна *B*, збігається з кількістю товару, яку бажає імпортувати країна *A*.

Будь-яка інша відносна ціна не буде зберігатися протягом тривалого часу, оскільки в такому випадку міжнародна торгівля буде незбалансованою. Наприклад, якщо $P_1/P_2 = 2$, то країна *A* буде намагатися експортувати більше першого товару, ніж буде бажати імпортувати країна *B* при такій високій ціні. В результаті відносна ціна буде поступово знижуватися до рівноважного рівня. Такого самого висновку ми можемо дійти і щодо другого товару.

На рис. 2.2 рівноважна відносна ціна буде встановлюватися шляхом спроб та помилок, тобто перед визначенням рівноважної ціни будуть встановлюватися різні відносні ціни. Існують й інші, більш точні, теоретичні методи визначення рівноважної ціни. Даний метод базується на аналізі кривих попиту та пропозиції кожного товару в обох країнах, що буде розглянуто далі.

Чим більшим буде намагання країни *A* отримати другий товар (товар, який експортується країною *B*), і чим меншим буде бажання країни *B* отримати перший товар (товар, що експортується країною *A*), тим ближчим буде значення рівноважної ціни до 1/4 і тим меншим буде виграш від торгівлі країни *A*. Лише після встановлення рівноважної ціни ми зможемо визначити, яким чином буде розподілятися виграш від торгівлі і модель буде завершеною. На рис. 2.2 рівноважна ціна першого товару дорівнює $P_y = P_{y'} = 1$, що призводить до рівномірного розподілу виграшу від торгівлі між двома країнами.

Може виникнути ситуація, хоч і маловірогідна, коли ціни до виникнення торгівлі однакові у двох країнах, тобто коли не буде існувати порівняльних переваг та недоліків у цих країнах, і не буде існувати передумов для спеціалізації виробництва та взаємовигідної торгівлі.

Ґрунтовних розбіжностей між моделлю постійних витрат та моделлю зростаючих витрат немає. За умов постійних витрат обидві країни будуть повністю спеціалізуватися на виробництві товару на основі порівняльних пере-

ваг, тобто виробляти лише один товар. У наших попередніх прикладах США спеціалізувалися на виробництві виключно пшениці, а Англія — на виробництві тканини, тобто всю тканину США отримує в обмін на пшеницю, яку постачає Англії.

На відміну від даної моделі за умов зростаючих витрат ми маємо справу з *неповною спеціалізацією* виробництва в обох країнах. Наприклад, країна А виробляє більше першого товару, оскільки має порівняльні переваги для його виробництва, але і при існуванні торгівлі продовжує виробляти певну кількість другого товару (див. точку Y на рис. 2.2, а). Аналогічно країна Б буде продовжувати виробляти перший товар навіть при існуванні міжнародної торгівлі, що відповідає точці Y' на рис. 2.2, б.

Причина, з якої обидві країни продовжують виробляти обидва товари, незважаючи на спеціалізацію виробництва, полягає у зростаючих витратах на виробництво товару, на якому країна спеціалізується. Так, у країні Б зростання виробництва призведе до збільшення альтернативних витрат другого товару (при виробництві якого вона має порівняльні переваги), що одночасно буде означати зменшення альтернативних витрат першого товару. Таким чином, у міру спеціалізації кожної країни на виробництві товарів на основі порівняльних переваг відносні ціни товарів будуть рухатися у напрямку зближення (ставати нерівними меншою мірою), аж доки вони не будуть дорівнювати одна одній.

У такому випадку для кожної країни вже не існує стимулів до розширення виробництва товару на основі порівняльних переваг. Такий момент настає ще до того, як виробництво країни буде повністю спеціалізоване.

Виграш від міжнародної торгівлі може бути поділений на дві складові: виграш від обміну та виграш від спеціалізації. Рис. 2.3 ілюструє момент перелому для країни А. Для зручності ми опустили ціну автаркії, яка дорівнює $1/4$, та першу криву байдужості.

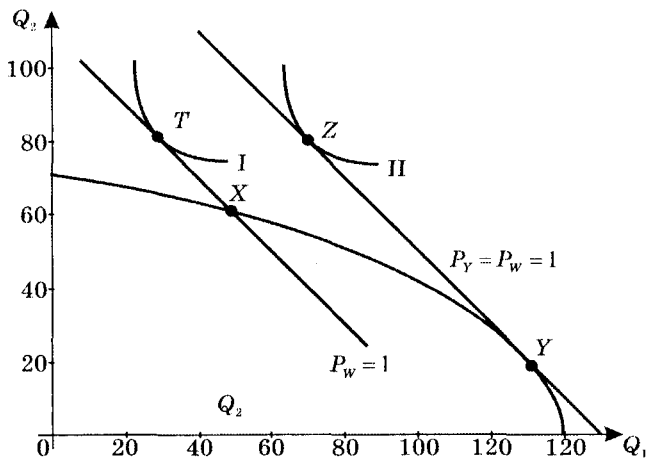


Рис. 2.3. Виграш від обміну та виграш від спеціалізації

Припустимо, що країна A з будь-яких причин не може спеціалізуватися на виробництві першого товару, а продовжує практикувати виробництво, що відповідає точці X . Починаючи з цього моменту країна A може експортувати 20 од. першого товару в обмін на 20 од. другого за рівноважною ціною, що приведе до збільшення споживання до рівня T та до більш високої кривої байдужості. Навіть якщо країна A в такому випадку і буде споживати менше першого товару і більше другого товару, в підсумку загальний рівень споживання у точці T порівняно з точкою X буде вищим. Перехід від точки X до точки T відповідатиме *виграшеві від обміну*.

Якщо ж країна A здатна спеціалізуватися на виробництві першого товару і обсяги виробництва відповідають точці Y , то вона має змогу обміняти 60 од. першого товару на 60 од. другого товару, який виробляється іншими країнами світу, а рівень споживання буде відповідати точці Z , що належить кривій байдужості, розташованій ще вище, тобто виграш стає ще більшим. Перехід споживання від точки T до точки Z буде визначати *виграш від спеціалізації виробництва*.

Зауважимо, що в точці X у країні A обсяг виробництва не відповідає рівноважному, оскільки ціна в автаркічній економіці менша за світову ціну. Для досягнення рівноваги країна A повинна розширити своє виробництво до рівня Y . Виграш від міжнародної торгівлі країною B також може бути поділено на дві складові.

Різниця у відносних цінах у країнах A та B , що існують до виникнення торгівлі, ґрунтується на різниці у кривих виробничих можливостей цих двох країн, що визначає порівняльні переваги кожної країни, ступінь спеціалізації виробництва і виграш від міжнародної торгівлі.

Навіть якщо обидві країни у моделі зростаючих витрат мали б ідентичні криві виробничих можливостей (що є майже неймовірним), все одно існувала б основа для взаємовигідної торгівлі. Така торгівля ґрунтується на наявності розбіжностей у смаках та уподобаннях споживачів у двох країнах. Країна з відносно невеликим попитом або уподобанням щодо якогось товару буде мати нижчу автаркічну ціну та порівняльні переваги саме у виробництві такого товару. Процес спеціалізації виробництва і торгівлі далі буде відбуватися за сценарієм, який ми розглянули вище.

Торгівля на основі різниці у смаках проілюстрована на рис. 2.4. Оскільки ми припустили, що криві виробничих можливостей є ідентичними у двох країнах, то вони представлені однією кривою. На основі зображення кривих байдужості цих двох країн ми можемо зробити висновок, що відносна ціна першого товару до виникнення торгівлі у країні A (крива байдужості I та крива виробничих можливостей дотикаються у точці X) є нижчою порівняно з другим товаром. Тобто якщо країна A має порівняльні переваги у виробництві першого товару, то країна B має порівняльні переваги у виробництві другого товару.

З появою торгівлі країна A спеціалізується на виробництві першого товару (і рухається вниз по кривій виробничих можливостей) в той час, як країна B спеціалізується на виробництві другого товару (рухається вгору по кривій

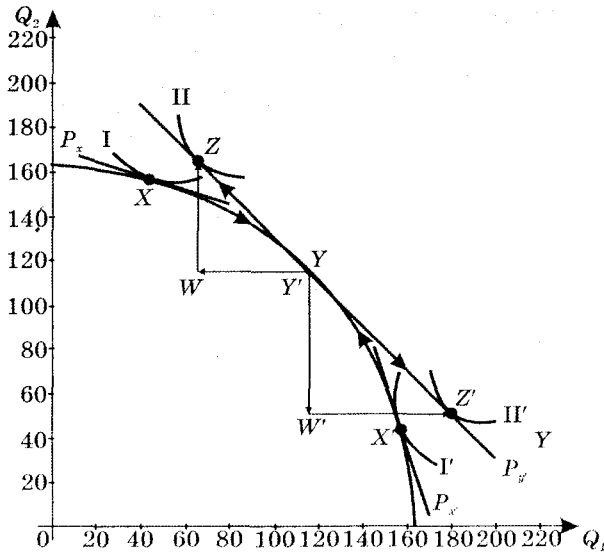


Рис. 2.4. Торговля на основі різниці у смаках

виробничих можливостей). Спеціалізація буде продовжуватися до того часу, поки співвідношення P_1/P_2 не буде однаковим в обох країнах, а міжнародна торгівля — збалансованою, що відповідає ситуації у точці Y . Країна A зможе обміняти 60 од. першого товару на 60 од. другого товару, виробленого країною B (трикутник WZY) і перейти до вищого рівня споживання (точка Z). Порівняно з ситуацією в точці X вигреш від торгівлі країни A становитиме по 20 од. першого та другого товару.

Аналогічно країна B обміняє 60 од. другого товару на 60 од. першого товару, виробленого країною A (див. трикутник $W'Y'Z'$), що дасть змогу цій країні також перейти на більш високий рівень споживання в точці Z' і отримати вигреш від торгівлі, який становитиме 20 од. першого та 20 од. другого товару. Зауважимо, що коли міжнародна торгівля ґрунтується лише на розбіжностях у смаках, то структура виробництва у двох країнах стає тим більш подібною, чим далі вони рухаються від автаркії.

На рис. 2.5 зображена рівноважна відносна ціна за умови існування торгівлі, що визначається на основі аналізу часткової рівноваги. Криві D_1 та S_1 на рис. 2.5, *a* та 2.5, *в* відображають відповідно попит та пропозицію першого товару в країнах A та B . На вісь ординат проектується відносна ціна першого товару (P_1/P_2). На вісь абсцис проектується кількість першого товару.

За відсутності торгівлі обсяг виробництва та споживання в країні A відповідає точці X , а відносна ціна дорівнює P' , у той час, як обсяг виробництва та споживання в країні B відповідає точці X' при відносній ціні P_x . У випадку виникнення торгівлі світова ціна (P_x^*) буде знаходитися між P_x та P_x' . Якщо світова ціна буде вищою за P_x , то країна A буде виробляти першого товару більше, ніж споживати, й експортувати його надлишок (заштрихований трикутник на рис. 2.5, *a*). З іншого боку, якщо ціна першого товару буде нижчою

за P_x , то країна B споживатиме більше цього товару за рахунок імпорту (заштрихований трикутник на рис. 2.5, в).

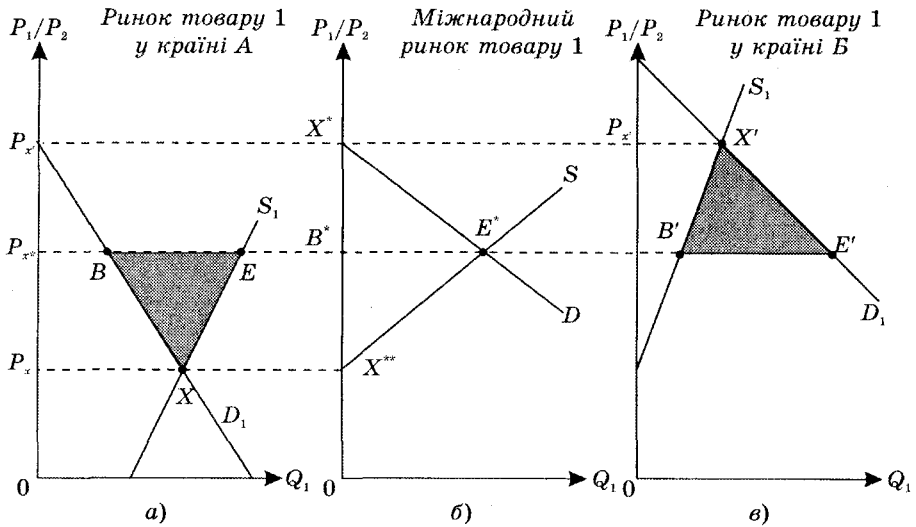


Рис. 2.5. Відносна рівноважна ціна товару за умови існування торгівлі та аналіз часткової рівноваги

Якщо світова ціна буде дорівнювати P_x , то обсяг товару, який вироблятиметься в країні A , буде дорівнювати обсягові споживання ($QS_1 = QD_1$), тобто країна A не буде експортувати перший товар через те, що обсяг споживання і виробництва цього товару в країні A будуть рівними. Такий стан відповідає точці X^* (на рис. 2.5, б). Аналогічно, якщо світова ціна буде дорівнювати P_x , то країна B не буде імпортувати перший товар, що відповідає точці X^{**} (на рис. 2.5, б).

Якщо світова ціна дорівнює P_{x^*} , то обсяг експорту першого товару з країни A (BE на рис. 2.5) буде дорівнювати обсягові імпорту до країни B ($B'E'$ на рис. 2.5, в). Цей факт ілюструється рис. 2.5, б, на якому зображені криві попиту та пропозиції першого товару на світовому ринку, а ціна P_{x^*} є відносною рівноважною ціною на світовому ринку. На основі даного рисунка ми також можемо зробити висновок, що коли $P_1/P_2 > P_{x^*}$, то обсяг пропозиції експорту першого товару буде більшим за обсяг його бажаного імпорту, внаслідок чого відносна ціна першого товару буде поступово знижуватися до рівня P_{x^*} . Аналогічно, коли $P_1/P_2 < P_{x^*}$, то обсяг бажаного імпорту першого товару буде більшим за обсяг експорту, що призведе до підвищення світової ціни до рівня P_{x^*} .

Аналогічний аналіз можна провести й стосовно торгівлі другим товаром, який експортується країною B до країни A . Якщо значення світової ціни другого товару вище за рівноважне, то потенційний обсяг імпорту до країни A цього товару буде більший за обсяг експорту з країни B , що змусить світову ціну поступово знижуватися до рівноважного рівня. З іншого боку, коли значення P_1/P_2 нижче за рівноважне, то потенційний обсяг імпорту більший за обсяг потенційного експорту, що змусить значення P_1/P_2 підвищитися.

Умови торгівлі країни визначаються як співвідношення ціни товару, що експортується, так і ціни товару, що імпортується. У моделі, де розглядаються лише дві країни, вартість експорту однієї країни дорівнює імпорту іншої, тобто умови торгівлі однієї країни є оберненою величиною до умов торгівлі її партнера.

У моделі, де розглядаються багато країн, умови торгівлі країни подаються через співвідношення індексу цін експорту до індексу цін імпорту (щоб отримати значення у процентах, показник необхідно помножити на 100). Такі умови торгівлі часто називають товарними умовами торгівлі, щоб не плутати їх з іншими показниками торгівлі, які розглядаються разом з показниками економічного розвитку.

Покращення умов торгівлі вважається позитивним впливом на розвиток країни в тому розумінні, що ціни експорту країни підвищуються відносно цін імпорту.

2.6. Модель Хекшера — Оліна

Наступною моделлю, яка пояснює детермінанти порівняльних переваг, тобто висвітлює причини існування різниці відносних цін на товари між двома країнами, є модель Хекшера — Оліна. Ця модель також досліджує вплив міжнародної торгівлі на дохідність факторів у двох країнах. Основною причиною існування порівняльних переваг вважається наділення факторами виробництва (*factor endowment*). Такий підхід пояснюється кількома причинами. По-перше, незважаючи на дебати між економістами, що постійно тривають, різниця між наділенням факторами є дуже важливим поясненням. По-друге, такий підхід зв'язує міжнародну торгівлю з національною алокацією ресурсів та розподілом доходів. Нам надається можливість дослідити взаємозв'язок між міжнародною торгівлею та міжнародним рухом капіталу. Нарешті підхід Хекшера й Оліна є достатньо загальним для того, щоб включати в себе багато інших пояснень. У моделі Хекшера — Оліна робляться деякі припущення.

1. Є дві країни, в яких виробляється два товари за допомогою двох факторів (капіталу й праці). Таке припущення є зрозумілим і робиться для того, щоб отримати двомірні графі. Крім того, це припущення не впливає на можливість застосування цієї моделі для багатьох країн.

2. Обидві країни використовують одну й ту саму технологію виробництва. Це припущення означає, що обидві країни мають однаковий доступ до технології і використовують однакові методи виробництва. Таким чином, якщо ціни на фактори виробництва будуть однаковими в обох країнах, то виробники в цих країнах будуть використовувати однакову кількість обох факторів для виробництва двох товарів. Оскільки зазвичай ціни на фактори виробництва в країнах різняться, то виробники кожної країни будуть більшою мірою використовувати той фактор, який є відносно дешевшим і дасть змогу мінімізувати витрати виробництва.

3. Один із товарів (товар 1) є трудомістким, а інший товар (товар 2) — капіталомістким у виробництвах обох господарств. Це означає, що при виробництві товару 1 необхідно докласти більше праці, ніж для виробництва товару 2 в обох країнах, тобто співвідношення *праця/капітал* (L/K) має більше значення для товару 1, ніж для товару 2, при однакових відносних цінах на фактори виробництва. Це твердження можна сформулювати і таким чином: співвідношення *капітал/праця* (K/L) є меншим для товару 1 порівняно з товаром 2. Це не означає, що значення K/L однакове для обох країн, а лише те, що значення K/L нижче для товару 1, ніж для товару 2, в країні А та країні Б. Дане зауваження є надзвичайно важливим, що ми роз'яснимо далі.

4. Ефект масштабу є однаковим для виробництва обох товарів в обох країнах. Таке припущення означає, що при збільшенні витрат праці та капіталу виробництво товарів збільшуватиметься у такій самій пропорції. Наприклад, якщо країна А збільшує витрати праці та капіталу, що використовуються для виробництва товару 1, на 10 %, то виробництво товару 1 також збільшиться на 10 %. Якщо витрати на виробництво товару 1 в країні А подвоюються, то й обсяг виробництва цього товару подвоюється. Аналогічне припущення робиться щодо виробництва товару 2 в країні Б.

5. Немає абсолютної спеціалізації виробництва, тобто кожна країна виробляє обидва товари.

6. Однаковість смаків обох націй означає рівність переваг попиту, тобто подібність форм та розташування кривих байдужості. Таким чином, за умови рівності відносних цін на товари в обох країнах споживання товару 1 та товару 2 в них буде відбуватися в однакових пропорціях.

7. Досконала конкуренція на товарних ринках та ринках факторів виробництва у двох країнах. Це припущення означає, що ні виробники, ні споживачі, ні посередники жодної з країн поодиночку не можуть вплинути на рівень цін та обсяг виробництва і споживання товару 1 та товару 2. Це ж стосується і впливу на обсяг пропозиції та використання праці і капіталу. Досконала конкуренція також означає, що в довгостроковому періоді ціни товарів будуть дорівнювати витратам виробництва. Також досконала конкуренція означає, що виробники, споживачі та власники факторів мають повну інформацію про ціни товарів та дохідність факторів виробництва в обох галузях.

8. Вільний перелив факторів виробництва в країні, але відсутність міжнародного руху факторів означає, що праця та капітал здатні вільно й швидко надходити до тих галузей, які дають змогу отримати вищу дохідність. Цей процес буде продовжуватися до того моменту, поки дохідність однакових видів факторів виробництва не буде однаковою в обох галузях. З іншого боку, відсутність міжнародної мобільності факторів виробництва означає існування розбіжностей у дохідності факторів виробництва в обох країнах протягом невизначеного терміну.

9. Відсутність торговельних бар'єрів та транспортних витрат означає, що спеціалізація виробництва буде продовжуватися до того моменту, доки відносні ціни на товари не будуть однаковими в обох країнах. Якщо припустити існування транспортних витрат та мит, то спеціалізація виробництва буде продов-

жуватися, допоки відносні ціни товарів будуть різнитися не більше ніж на розмір таких транспортних витрат та мит.

10. Всі ресурси повністю використовуються в обох країнах (у країні немає незадіяних ресурсів).

11. Міжнародна торгівля є збалансованою: обсяг експорту однієї країни дорівнює обсягу імпорту іншої країни.

Припустимо, що виробництво товару 2 є капіталомістким, тобто співвідношення K/L є більшим при виробництві товару 2 порівняно з виробництвом товару 1.

Наприклад, якщо для виробництва одиниці товару 2 необхідно 2 одиниці праці ($2L$) та 2 одиниці капіталу ($2K$), то співвідношення капітал — праця дорівнює одиниці ($K/L = 2/2 = 1$). Якщо в той же час для виробництва товару 1 необхідно 4 одиниці праці ($4L$) та одиниця капіталу ($1K$), то $K/L = 1/4$. Оскільки $K/L = 1$ для товару 2 і $K/L = 1/4$ для товару 1, то ми вважаємо що виробництво товару 2 є капіталомістким, а товару 1 — трудомістким.

Зауважимо, що нас цікавлять не абсолютні значення праці та капіталу, які витрачаються для виробництва одиниці товару, а кількість капіталу на одиницю праці, необхідну для виробництва. Наприклад, якщо для виробництва одиниці товару 1 необхідно $3K$ та $12L$ (замість $1K$ та $4L$), а для виробництва товару 2 — $2K$ та $2L$ (як і раніше), то, незважаючи на те, що для виробництва товару 1 ми використовуємо $3K$, а для товару 2 — $2K$, товар 2 все-таки буде капіталомістким порівняно з товаром 1, оскільки для нього співвідношення K/L буде більшим ($K/L = 2/2 = 1$ — для товару 2, а $K/L = 3/12 = 1/4$ — для товару 1).

На рис. 2.6 динаміка виробництва зображується у вигляді прямої лінії, кут нахилу якої визначається співвідношенням K/L , якщо по осі ординат відкладається кількість капіталу, який використовується для виробництва, а по осі абсцис — кількість праці.

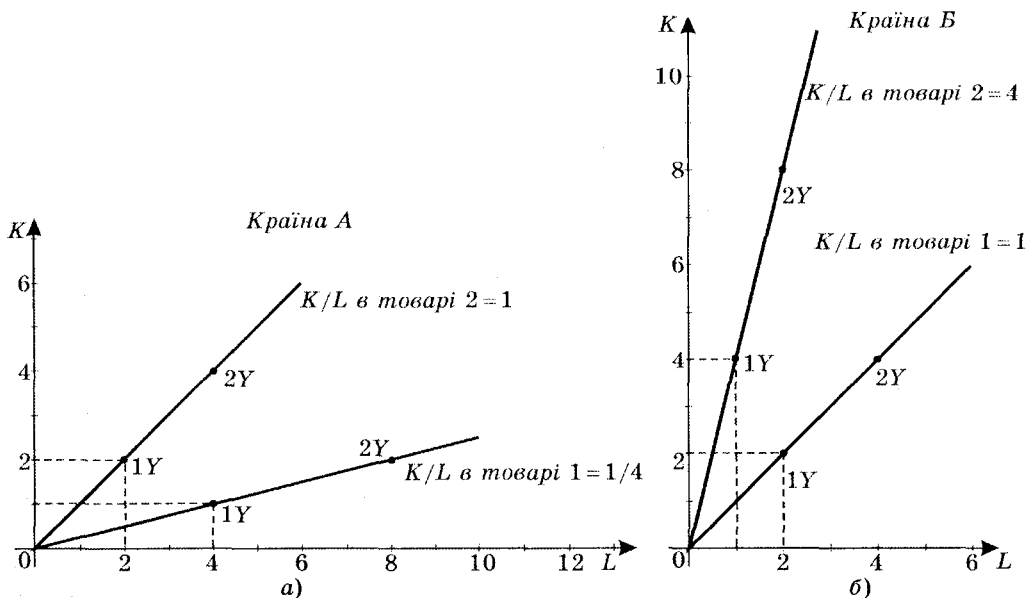


Рис. 2.6. Використання факторів виробництва для обох товарів у країнах А і Б

У країні A одиниця товару 2 виробляється за допомогою $2K$ та $2L$. Якщо ми використаємо $4K$ та $4L$, то в країні буде вироблено дві одиниці товару 2. Таким чином, тангенс кута нахилу кривої виробництва країни A для товару 2 буде дорівнювати 1. З іншого боку, для виробництва одиниці товару 1 в країні A необхідно $1K$ і $4L$, а $2K$ і $8L$ — для виробництва 2 одиниць товару 1. Тангенс кута нахилу кривої виробництва товару 1 в країні A дорівнює $1/4$. Оскільки співвідношення K/L , а значить, і кут нахилу для кривої виробництва товару 2 є більшим порівняно з таким для товару 1, можна зробити висновок, що виробництво товару 2 є капіталомістким, а товару 1 — трудомістким у країні A .

У країні B співвідношення K/L (а отже, і тангенс кута нахилу кривої виробництва) дорівнює 4 — для виробництва товару 2 та 1 — для товару 1 (див. рис. 2.6). На рис. 2.6 також відображено те, що криві виробництва товару 2 в обох країнах мають більші кути нахилу, ніж криві виробництва товару 1.

Навіть коли товар 2 є капіталомістким порівняно з товаром 1 в обох країнах, країні B відповідає більше співвідношення K/L порівняно з країною A . Може виникнути досить резонне запитання: чому країна B використовує більше капіталомістких виробництв ($K/L_B = 4$ — для товару 2 та $K/L_B = 1$ — для товару 1). Відповідь може критися у припущенні, що капітал є відносно більш дешевим фактором виробництва в країні B порівняно з країною A , тобто виробники в країні B використовують відносно більше капіталу з метою мінімізації витрат. Але чому капітал є відносно більш дешевим фактором виробництва? Для того, щоб відповісти на це запитання, ми повинні визначити поняття багатства країни на фактори виробництва та проаналізувати взаємовідносини між цінами на них. Але перед цим ми маємо визначити дуже важливе поняття. Воно стосується того випадку, коли відносні ціни на капітал з будь-яких причин знизяться. Виробники можуть заміщувати капітал працею у процесі виробництва обох товарів для мінімізації витрат. В результаті обидва товари можуть стати капіталомісткими, але ми будемо вважати, що товар 2 є капіталомістким, якщо при будь-яких відносних цінах на фактори виробництва співвідношення K/L буде більшим для товару 2.

У підсумку ми визначимо, що товар 2 є однозначно капіталомістким, якщо значення K/L є вищим при всіх відносних цінах на фактори виробництва. У країні B співвідношення K/L для обох товарів мають вищі значення порівняно з країною A , оскільки відносна вартість капіталу в країні B є нижчою. При зменшенні вартості капіталу виробники будуть заміщувати ним працю у виробництві обох товарів для мінімізації витрат. Тобто співвідношення K/L буде збільшуватися в обох країнах, але товар 2 залишиться капіталомістким.

Багатство на фактори виробництва. Існує два підходи до визначення поняття *багатство на фактори виробництва (factor abundance)*. Перший з них ґрунтується на врахуванні наявного у країні фізичного обсягу капіталу та праці. Інший підхід визначає багатство на фактори через *відносні ціни на*

фактори виробництва (тобто через рентні платежі на капітал та погодинну заробітну плату).

Згідно з першим підходом до визначення багатства на фактори виробництва у матеріальних одиницях країна *B* є багатогою на капітал, якщо співвідношення загального обсягу капіталу до загального обсягу праці є більшим порівняно з аналогічним показником у країні *A* (тобто коли TK/TL у країні *B* є більше за TK/TL у країні *A*). Зауважимо, що нас цікавить не загальний обсяг наявного капіталу та праці в країні, а лише їх співвідношення. Тобто країна *B* може мати менше капіталу у фізичних одиницях порівняно з країною *A*, але все-таки вважатися країною, багатогою на капітал, якщо значення TK/TL у країні *B* більше, ніж у країні *A*.

Згідно з визначенням у цінах на фактори виробництва країна *B* є багатогою на капітал, якщо співвідношення ціни капіталу до ціни робочого часу (PK/PL) є меншим у країні *B* порівняно з країною *A*. Оскільки ціна капіталу зазвичай визначається через процентні ставки (r), а вартість праці — через заробітну плату (w), то $PK/PL = r/w$. Знову ж таки нас цікавить не загальний рівень заробітної плати як показник багатства на капітал, а співвідношення r/w . Наприклад, процентні ставки можуть бути вищими у країні *B*, ніж у країні *A*, але країна *B* все-таки буде вважатися багатогою на капітал, якщо значення r/w в ній менше, ніж у країні *A*.

Різниця між двома визначеннями багатства на фактори виробництва очевидна. Визначення багатства на фактори через фізичні показники зосереджується лише на пропозиції факторів. Визначення на основі відносних цін на фактори розглядає як пропозиції, так і попит (оскільки ціни на фактори визначаються взаємодією попиту та пропозиції за умов досконалої конкуренції). Також із економічної теорії нам відомо, що попит на фактори виробництва є **похідним попитом** — похідним від попиту на кінцеві продукти, що вимагають фактори на їх виробництво.

Оскільки ми припустили, що смаки чи переваги попиту є рівними в обох країнах, два визначення багатства на фактори виробництва дають змогу нам дійти одного й того самого висновку. Якщо значення TK/TL є більшим у країні *B*, ніж у країні *A* за рівних умов попиту (та технології) співвідношення PK/PL буде меншим у країні *B*. Таким чином, країна *B* буде вважатися багатогою на капітал за обома визначеннями.

Даний висновок не завжди справедливий. Припустимо, що попит на товар 2 (капіталомісткий товар) і, як наслідок, на капітал може бути значно вищим у країні *B*, ніж у країні *A*, тобто відносна ціна на капітал буде вищою у країні *B*, ніж у країні *A* (незважаючи на відносно більший обсяг пропозиції капіталу у країні *B*). В такому випадку країна *B* буде вважатися багатогою на капітал згідно з визначенням на основі фізичних обсягів та багатогою на працю згідно з визначенням на основі відносних цін на фактори виробництва.

У такому випадку переваги будуть надаватися визначенню на основі відносних цін на фактори виробництва. Тобто країна є багатогою на капітал, якщо його відносна ціна є нижчою порівняно з іншою країною. В нашому випадку, який ми будемо використовувати для подальшого аналізу, не існує таких су-

перечностей: країна *B* є багатією на капітал, а країна *A* — багатією на працю згідно з обома визначеннями.

Оскільки існує лише два фактори виробництва, то заробітна плата і рента на капітал, які є цінами факторів, будуть визначати витрати виробництва. Вплив зміни ціни будь-якого фактора виробництва буде неоднаковим у двох галузях. Наприклад, підвищення заробітної плати при незмінності ренти буде мати більший вплив у трудомістких галузях, ніж у капіталомістких. Зв'язок між відносними цінами на фактори виробництва та відносними витратами можна зобразити у вигляді кривої, яка ілюструє те, що співвідношення між заробітною платою та рентою визначає співвідношення між витратами на виробництво товарів 1 та 2.

Крива відносних витрат ілюструє три основних моменти:

1) технологічний зв'язок. Нахил кривої залежить лише від інтенсивності використання факторів. Наше ігнорування впливу ефекту масштабу набуває в даному випадку особливого значення, оскільки витрати на виробництво у двох країнах могли б бути різними під впливом ефекту масштабу;

2) внаслідок існування технологічного зв'язку та через те, що країни мають однакову технологію, ця крива може застосовуватися в обох країнах. Внаслідок відсутності конкуренції на ринках факторів виробництва ціни на фактори виробництва в різних країнах неоднакові. Цей факт призводить до того, що дві країни, лишаючись на одній кривій, можуть знаходитись у різних її точках;

3) взаємозв'язок між витратами на виробництво товарів 1 і 2 та цінами на них. При виробництві товару в країні його ціна має дорівнювати витратам у довгостроковому періоді.

Багатство на фактори виробництва та форма кривої виробничих можливостей. Оскільки країна *B* є багатією на капітал, а товар 2 є капіталомістким, то вона може виробляти відносно більшу кількість товару 2 порівняно з країною *A*. З іншого боку, країна *A* є багатією на працю, а товар 1 є трудомістким, тоді обсяги виробництва цього товару у країні *A* можуть бути більшими порівняно з країною *B*. Така ситуація визначає форми кривих виробничих потужностей в обох країнах: в країні *A* крива виробничих потужностей буде більш пласкою і витягнутою порівняно з такою кривою у країні *B*, якщо на осі абсцис відкладаються значення виробництва товару 1, а на осі ординат — товару 2 (рис. 2.7).

На рис. 2.7 представлені криві виробничих можливостей для обох країн (криві, аналогічні тим, які ми розглядали до цього часу), що робить більш наочним різницю, яка існує між країнами у багатстві на фактори та виробництво товарів.

Після того, як ми вже визначили поняття багатства країни на фактори виробництва та капітало- і працемісткість виробництва, перейдемо до розгляду *теорії Хекшера — Оліна*.

У 1919 р. шведський економіст Елі Хекшер оприлюднив статтю, яка називалася “Ефект від міжнародної торгівлі та розподіл доходу”. В ній він вису-

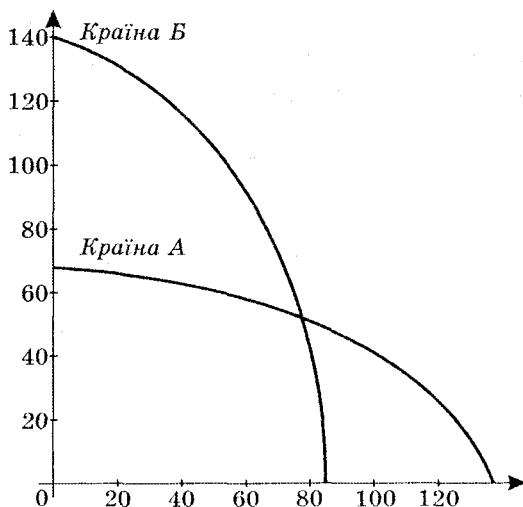


Рис. 2.7. Форма кривих виробничих можливостей у країні А та країні Б

нув ідеї, які стали “сучасною теорією міжнародної торгівлі”. Стаття пройшла майже непоміченою, аж доки через 10 років інший шведський економіст, Бертіл Олін, який до того ж був учнем Хекшера, розвинув її і в 1933 р. надрукував свою відому книгу “Міжрегіональна та міжнародна торгівля”. Оскільки квінт-есенція моделі була вперше запропонована Хекшером, теорія отримала назву “теорія Хекшера — Оліна”.

Ми будемо розглядати лише праці Оліна, оскільки вони вже несуть у собі всі ідеї Хекшера, а також багато його власних.

Теорія Хекшера — Оліна (X — O) у стислому вигляді може бути представлена двома теоремами: так звана теорема X — O, яка розглядає та передбачає напрями торгівлі, і теорема вирівнювання цін на фактори виробництва, яка розглядає вплив міжнародної торгівлі на ціни на фактори виробництва.

Теорема Хекшера — Оліна стверджує, що країна буде експортувати ті товари (має порівняльні переваги у випуску тих товарів), виробництво яких потребує більшою мірою тих факторів виробництва, які є у відносно достатній кількості в країні за меншими цінами та імпортувати ті товари, при виробництві яких більшою мірою використовуються ті фактори, на які ця країна є бідною і які наявні за більш високими цінами. Тобто країна, яка багата на працю, буде експортувати працемісткі товари та імпортувати капіталомісткі товари.

Використавши наш попередній приклад, ми бачимо, що країна А експортуватиме товар 1, оскільки він є працемістким, а праця в цій країні є відносно дешевим фактором та у відносно достатній кількості. З іншого боку, країна Б експортує товар 2, оскільки виробництво цього товару є капіталомістким, і цей фактор виробництва в країні Б є у відносно великій кількості і за невисокими цінами (співвідношення r/w є меншим у країні Б порівняно з країною А).

Серед усіх причин, які визначають різницю у відносних цінах на фактори виробництва та порівняльні переваги країн, теорема Хекшера — Оліна виділяє відносну наявність факторів країни або *наділення факторами виробництва* як основу порівняльних переваг та міжнародної торгівлі. З цієї причини модель Хекшера — Оліна часто називають *теорією пропорційності факторів або наділення факторами*.

Таким чином, теорема Х — О пояснює існування порівняльних переваг, а не передбачає їхнього існування (як це буде з економістами-класиками). Теорема Хекшера — Оліна стверджує, що різниця у відносному наділенні факторами та цінами на них є причиною розбіжностей у цінах на товари, що складаються в країнах до виникнення торгівлі. Така різниця у відносних цінах на фактори виробництва та товари потім відображається в існуванні різниці між абсолютними цінами на фактори та товари в обох країнах. Розбіжності в абсолютних цінах на товари між двома країнами і є причиною виникнення торгівлі.

Загальна рівновага в моделі Хекшера — Оліна. Процес встановлення загальної рівноваги в моделі Х — О зображено на рис. 2.8. Починаючи з нижнього правого кута рисунка, ми бачимо, що смаки та розподіл власності на фактори виробництва (розподіл доходу) разом визначають попит на товари. Попит на товари визначає похідний попит на фактори виробництва. Попит та пропозиція факторів виробництва визначають ціни на них за умов досконалої конкуренції, що, у свою чергу, разом з технологією визначають ціни на кінцеві товари. Різниця у відносних цінах на фактори виробництва визначає порівняльні переваги та напрями торгівлі (який саме товар буде експортувати країна).

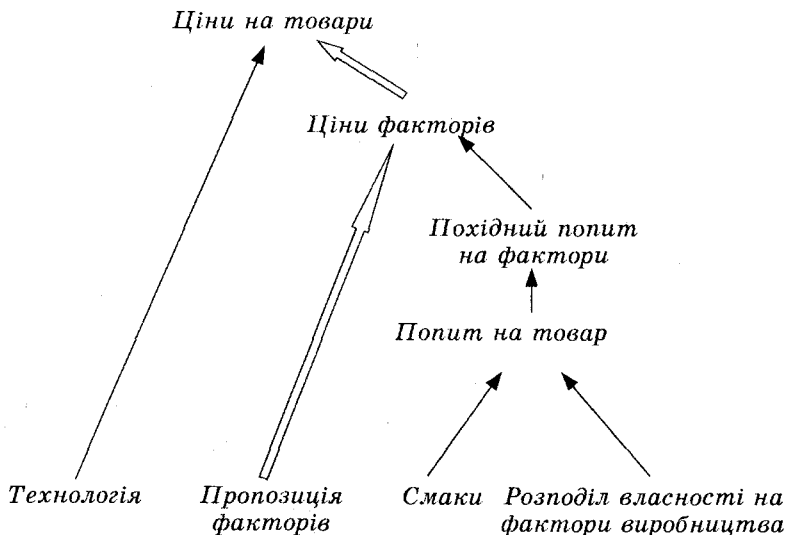


Рис. 2.8. Структура загальної рівноваги теорії Хекшера — Оліна

Рис. 2.8 чітко ілюструє, яким чином економічні сили разом визначають ціни на кінцеві товари. Саме такий процес ми і маємо на увазі, коли говоримо що теорія $X - O$ є моделлю загальної рівноваги.

Проте поза всіма цими силами теорема $X - O$ вважає пропозицію чи наявність факторів виробництва у фізичному обсязі основною детермінантою визначення цін на фактори виробництва в країні та напрями торгівлі, не акцентуючи своєї уваги на ролі технологічного фактора та смаків. Зокрема, Олін припускав існування рівних уподобань та однаковий процес розподілу доходів у країнах, що означає рівність попиту на товари та фактори виробництва. Тобто різниця у цінах на товари та фактори виробництва визначається виключно різницями у пропозиції таких продуктів.

Зауважимо, що теорія $X - O$ не вимагає абсолютної рівності у смаках, технологічному рівні та розподілі доходів, а лише високого ступеня подібності. Припущення рівності смаків, технологій та розподілу доходів дає змогу полегшити процес графічного зображення теорії. Причому розвиток моделі $X - O$ дозволяє знехтувати даним припущенням.

Ілюстрація теорії Хекшера — Оліна. Модель $X - O$ представлена на рис. 2.9, на якому зображені криві виробничих можливостей країн A та B . Розглянемо ліву частину цього рисунка. Як ми вже наголошували, крива виробничих можливостей країни A є більш витягнута вздовж осі абсцис, оскільки товар 1 є працемістким товаром, а країна A — відносно багатою на працю. Оскільки дві країни мають однакові смаки, то й набір кривих байдужості для них є однаковим. Крива байдужості I дотикається до кривих байдужості країни A — у точці X та країни B — у точці X' . Крива I є найвищою кривою байдужості, якої обидві країни можуть досягти, знаходячись в ізоляції.

Точка дотику кривої байдужості до кривої виробничих можливостей визначає відносні ціни на товари P_x — у країні A та P_x' — у країні B (див. рис. 2.9). Оскільки $P_x < P_x'$, то країна A має порівняльні переваги у виробництві товару 1, а країна B — у виробництві товару 2.

Права частина рисунка показує, що країна A спеціалізується на виробництві товару 1, а країна B — на виробництві товару 2 (див. напрямки стрілок на кривих виробничих можливостей на рисунку). Спеціалізація буде продовжуватися до того моменту, поки країна A не досягне точки Y , а країна B — Y' (рис. 2.9, б). За таких умов криві виробничих можливостей дотикаються до цінової кривої (P_y). Країна A буде експортувати перший товар та імпортувати другий, причому обсяг споживання збільшиться до рівня E , що відповідатиме більш високій кривій байдужості (II). Аналогічна ситуація буде і з країною B , яка буде експортувати товар 2 та імпортувати товар 1. Обсяг в цій країні споживання буде E' , що також відповідає кривій байдужості II.

Зауважимо, що вартість експорту країни A дорівнює вартості імпорту країни B . Якщо $P_1/P_2 > P_x$, то країна A намагатиметься експортувати більше товару 1, ніж буде бажати імпортувати країна B за такої високої ціни, що змусить ціни знизитися до рівня P_x . З іншого боку, при $P_1/P_2 < P_x$ країна B намагатиметься імпортувати товару 1 більше, ніж країна A буде експортувати за такої

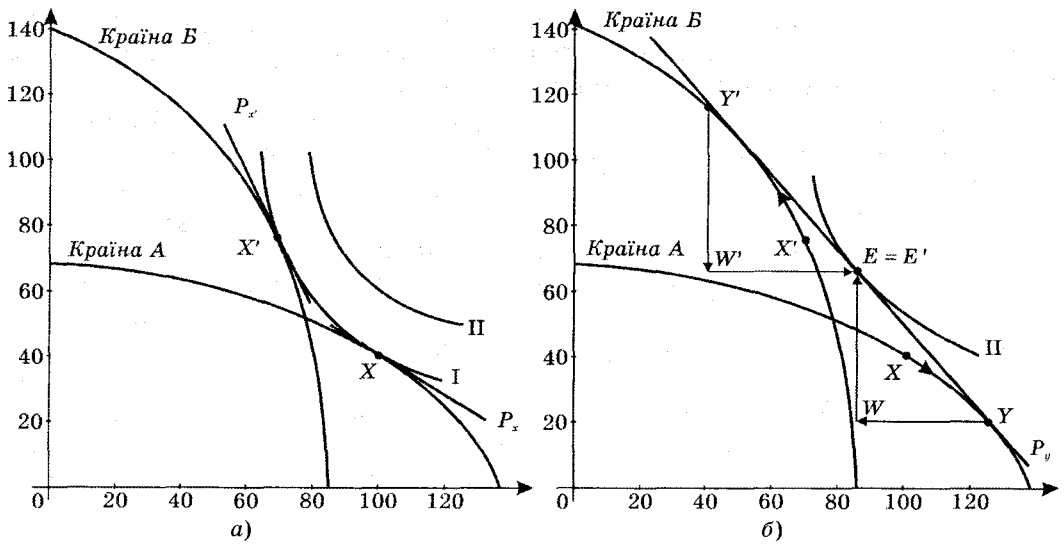


Рис. 2.9. Модель Хекшера — Оліна

низької ціни, що змусить ціни підвищуватися до рівня P_x . Динаміка цін на товар 2 розглядається аналогічно.

Зазначимо, що у ситуації, яка відповідає точці E , споживається більше товару 2, ніж товару 1 порівняно з точкою X . У той же час країна А буде вигравати від торгівлі, оскільки точка E знаходиться на більш високій кривій байдужості. Аналогічно, незважаючи на те, що в точці E' споживається більше товару 1, ніж товару 2, країна Б буде вигравати від торгівлі, оскільки точка E' знаходиться на кривій байдужості II. Такий напрям спеціалізації виробництва, торгівлі та споживання продовжуватиметься до того часу, поки не відбудуться зміни в умовах попиту на товари та фактори виробництва в обох країнах.

Вирівнювання цін на фактори виробництва та розподіл доходу. Якщо наші дві країни залучені до вільної торгівлі, то це призводить до вирівнювання цін на фактори виробництва в країнах. Коли обидві країни продовжують виробляти обидва товари, то завдяки вільній торгівлі та вільній міжнародній конкуренції ціни на фактори виробництва стають однаковими в обох країнах. Таке твердження носить назву **теореми вирівнювання цін на фактори виробництва**. Таким чином, міжнародна торгівля є субститутутом міжнародної мобільності факторів виробництва.

Теорема вирівнювання цін на фактори виробництва є безпосереднім наслідком теореми Хекшера — Оліна і має чинність лише у випадку її справедливості. Теорема вирівнювання цін на фактори виробництва була чітко доведена Полем Самуельсоном і тому часто називається теоремою Хекшера — Оліна — Самуельсона.

Таким чином, міжнародна торгівля призводить до того, що заробітна плата гомогенної робочої сили буде однаковою у країнах, які є учасницями торгівлі.

Аналогічно, міжнародна торгівля буде причиною і того, що дохідність гомогенного капіталу (з однаковою продуктивністю та ризиком) буде однаковою в обох країнах, тобто відносні та абсолютні ціни на фактори виробництва будуть однаковими в обох країнах.

З попередніх висновків ми знаємо, що за відсутності торгівлі відносна ціна товару 1 є нижчою в країні А порівняно з країною Б, оскільки заробітна платня у країні А *д*ижча. Якщо остання починає спеціалізуватися на виробництві товару 1, то відносний попит на працю починає зростати, а отже, і підвищуватися заробітна плата (*w*), а відносний попит на капітал — знижуватися, що змусить знижуватися процентні ставки (*r*). У країні Б спостерігається протилежна ситуація. У міру спеціалізації країни на виробництві товару 2 відносний попит на капітал буде збільшуватися, що змусить збільшитися і *r*, а *w* — знизитися.

Таким чином, міжнародна торгівля змусить збільшуватися *w* у країні А (країна з низькою вартістю робочої сили) та знижуватися у країні Б (країна з високою заробітною платою). Аналогічно міжнародна торгівля змушує знижуватися *r* у країні А (країна з високими процентними ставками) та збільшуватися у країні Б (країна з низькою вартістю капіталу). Міжнародна торгівля змушує зменшуватися розбіжності між країнами у вартості факторів виробництва, які існували до виникнення торгівлі.

Тобто, доки будуть існувати розбіжності у вартості та дохідності факторів у різних країнах, будуть існувати і передумови та стимули для міжнародної торгівлі. Міжнародна торгівля буде мати місце, доки відносні ціни на фактори виробництва не стануть однаковими у двох країнах.

У випадку існування вільної торгівлі значення світової ціни на товар повинно знаходитись між значеннями цін, які існують у замкнених господарствах. Це, в свою чергу, приводить до вирівнювання співвідношення заробітна платня — рента між країнами. У той час, коли відносні ціни на фактори виробництва однакові, абсолютні значення цін мають дорівнювати одне одному, в іншому випадку ціни на фактори виробництва були б вищі за ціни в іншій країні на одну і ту саму величину, і, таким чином, витрати, а потім і ціни, не могли б бути однаковими. У випадку спеціалізації країн ціни на фактори виробництва не повинні бути абсолютно однаковими.

Теорема вирівнювання цін на фактори виробництва відображає одне з основних припущень моделі Хекшера — Оліна: відсутність міжнародного руху факторів виробництва. Але навіть якщо зняти таке обмеження, то нічого не зміниться через те, що за умови рівності цін на фактори виробництва були б відсутні спонукання до руху факторів між країнами. Тобто вільна торгівля цілком замінює міжнародний рух факторів виробництва. Якщо ж спеціалізація запобігає повному вирівнюванню цін на фактори виробництва, то торгівля товарами виступала б лише частковим субститутутом руху факторів виробництва.

Вирівнювання відносних та абсолютних цін на фактори виробництва. Розглянемо на графіку, яким чином відбувається вирівнювання цін на факто-

ри виробництва. На рис. 2.10 відносна ціна праці (w/r) відкладається вздовж осі абсцис, а відносна ціна товару 1 (P_1/P_2) — вздовж осі ординат.

До виникнення торгівлі країні A відповідає точка X на рисунку з координатами $((w/r)_1, P_x)$, а країні B — точка X' $((w/r)_2, P_x)$. Оскільки $(w/r)_1 < (w/r)_2$ і $P_x < P_x'$, то країна A має порівняльні переваги у виробництві товару 1.

У міру спеціалізації виробництва в кожній країні розбіжності між $(w/r)_1$ та $(w/r)_2$, а також між P_x та P_x' будуть поступово зменшуватися і рухатися у напрямі до $(w/r)^*$ та $P_y = P_y'$ відповідно.

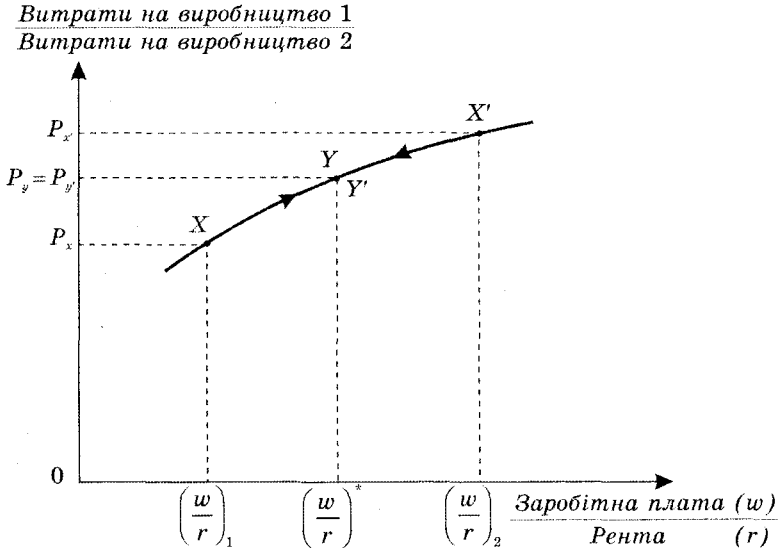


Рис. 2.10. Вирівнювання цін на фактори виробництва

Цей процес вирівнює відносні ціни на товари та фактори виробництва. Для вирівнювання абсолютних цін необхідно, щоб міжнародна торгівля вирівняла і реальні заробітні плати, і реальні процентні ставки в обох країнах. Проте при вирівнюванні відносних цін та існуванні припущень щодо вільної конкуренції на товарних ринках та ринках факторів виробництва, однакового технологічного рівня в країнах та відсутності економії масштабу, міжнародна торгівля веде також до вирівнювання і абсолютної дохідності гомогенних факторів.

Зауважимо, що за умови абсолютної мобільності факторів виробництва останні будуть надходити в ті країни, де існує підвищена дохідність саме на ці фактори. Тобто робітники будуть мігрувати до країн з високою заробітною платою, а капітал — з високими процентними ставками, доки ціни на фактори виробництва не стануть рівними в обох країнах. У міру того, як торгівля впливає на попит на фактори виробництва всередині країни, мобільність факторів впливає на їхню пропозицію. У будь-якому випадку в результаті ми маємо вирівнювання цін на фактори виробництва та товари. При існуванні обмеженої мобільності факторів, що є більш реалістичним припущенням, ніж досконала мобільність факторів, для вирівнювання цін буде потрібний менший обсяг міжнародної торгівлі.

Вплив торгівлі на розподіл доходу. Проблеми аналізу впливу міжнародної торгівлі на ціни факторів виробництва в країнах та на розподіл доходів у кожній країні є близькими, але не тотожними.

Зокрема ми розглянули, яким чином міжнародна торгівля сприяє вирівнюванню заробітної платні та процентних ставок в обох країнах. Зараз ми подивимося, яким чином міжнародна торгівля впливає на реальну заробітну платню та реальний дохід на працю залежно від реальних процентних ставок та реальних доходів власників капіталу всередині кожної країни.

Ми вже знаємо, що міжнародна торгівля підвищує ціни на ті фактори, яких є достатньо у даній країні (порівняно дешевий фактор до виникнення торгівлі), та знижує відносні ціни на ті фактори, які були наявними у невеликій кількості (більш дорогі фактори виробництва). У нашому випадку в країні *A* буде зростати w , а r буде зменшуватися і одночасно в країні *B* w буде зменшуватися, а r — збільшуватися. Оскільки нашим припущенням була повна зайнятість факторів виробництва до виникнення торгівлі та при існуванні торгівлі, то реальні доходи власників факторів виробництва будуть рухатись у тому самому напрямку, що й ціни на такі фактори. Таким чином, міжнародна торгівля сприяє підвищенню реальної заробітної платні та зниженню реальних доходів на капітал у країні *A* (країна, багата на працю), а у країні *B* (країна, багата на капітал) міжнародна торгівля змушує зростати реальні процентні ставки та зменшуватися реальну заробітну плату.

Оскільки більшість розвинених країн (таких як США, Японія, Франція, Великобританія, Італія, Канада та ін.) є країнами, багатими на капітал (у нашому випадку це країна *B*), то згідно з теорією Х — О міжнародна торгівля в цих країнах збільшує доходи власників капіталу і зменшує доходи робітників, що є причиною позитивного ставлення профспілкових організацій до торговельних обмежень. З іншого боку, в країнах, що розвиваються, які мають у відносно великій кількості робочу силу, міжнародна торгівля дає змогу власникам робочої сили підвищувати свої реальні доходи, а реальні доходи власників капіталу знижуються. Таких висновків ми можемо дійти за умови абсолютної мобільності факторів виробництва. Таке припущення може бути справедливим у довгостроковому періоді, але не у короткостроковому, коли деякі фактори, наприклад робоча сила, є немобільними. У такому випадку висновки мають бути змінені. Такі зміни та доповнення отримали назву *моделі специфічних факторів*.

У свою чергу, ми можемо зробити висновок про те, що обидві країни будуть мати додатковий вигравш від зовнішньої торгівлі. Країна-експортер — через те, що відносна ціна на світовому ринку буде вищою за внутрішню відносну ціну, а для країни-імпортера світова відносна ціна на певний вид товару буде менша, ніж її внутрішня ціна. За допомогою моделі специфічних факторів можна зробити висновок, що найбільше від міжнародної спеціалізації та торгівлі будуть вигравати ті галузі, які виробляють експортну продукцію, а програвати ті, які виробляють продукцію, що повинна конкурувати з імпортною.

Емпіричні дослідження моделі Хекшера — Оліна не підтвердили висновків даної теорії: країни не експортують ті товари, які мали б експортувати згідно з концепцією. Найвідоміше емпіричне дослідження було здійснено В. Леонтьєвим і опубліковано у 1953 р. Дослідження було побудоване на даних зовнішньої торгівлі США. У своїй праці В. Леонтьєв доходить висновку і підтверджує той факт, що США є імпортером капіталомістких продуктів, хоч вважалось, що США мали найбільші у світі ресурси капіталу, тобто згідно з теорією Хекшера — Оліна повинні були б експортувати капіталомісткі продукти замість трудомістких. Такий висновок отримав назву “парадокс Леонтьєва”. Були спроби пояснити цей парадокс тим, що Леонтьєв використав у своєму дослідженні дані 1947 р., тобто дані повоєнного періоду, але повторне та інші дослідження підтвердили існування “парадоксу Леонтьєва”.

Основними причинами існування парадоксу вважають:

1) використання двофакторної моделі, що приводить до абстрагування від розглядання інших важливих факторів виробництва (наприклад природних ресурсів);

2) податкову політику уряду США. В 1954 р. у своїй роботі М. Кравіс довів, що найбільшим захистом користуються саме трудомісткі галузі виробництва;

3) найважливішою причиною вважають те, що у дослідженні розглядався лише фізичний капітал (тобто машини, устаткування, будівлі тощо) і не включалося таке поняття як людський капітал, пов’язаний з навичками, рівнем освіти, тобто з якістю робочої сили;

4) не враховувався вплив науково-дослідницького фактора, який має великий вплив на структуру зовнішньої торгівлі США: велику частку в структурі зовнішньої торгівлі займають саме наукомісткі товари.

Незважаючи на свою ґрунтовність, теорія Хекшера — Оліна має два істотні упущення:

- перше — це існування проблем з емпіричним підтвердженням даної теорії;
- друге, більш важливе, полягає у тому, що припущення, на яких ґрунтується ця теорія, залишають без аналізу велику частину сучасної міжнародної торгівлі.

Заповнити такий розрив дозволяють теорії міжнародної торгівлі на основі економії масштабу, недосконалої конкуренції, розбіжностей в економічному розвитку та технологічного розриву між країнами.

Якщо спробувати відмовитися від більшості припущень теорії Хекшера — Оліна, то це дещо модифікує модель, але не вплине істотно на сам факт її існування, хоча спроба відмовитися від таких припущень, як досконала конкуренція, відсутність економії масштабу та торгівля, яка ґрунтується на технологічних змінах, буде вимагати побудови нових моделей.

2.7. Економія масштабу та міжнародна торгівля

Одним із припущень теорії Хекшера — Оліна було існування постійної дохідності незалежно від обсягів виробництва. Якщо припустити існування економії масштабу або зростання доходу залежно від обсягів виробництва, то взаємовигідна міжнародна торгівля буде мати місце, навіть коли умови у двох країнах будуть ідентичними. Такий тип торгівлі не пояснює теорії Хекшера — Оліна.

Економія масштабу полягає в тому, що при збільшенні використання факторів виробництва темпи зростання обсягів виробництва цього товару будуть більшими. Тобто, якщо обсяги використання факторів виробництва подвоїлися, то обсяги виробництва збільшаться більше ніж у два рази. Економія масштабу буде досягатися або через підвищення продуктивності праці за рахунок більш детальної спеціалізації, або через можливості застосування більш специфічного та ефективного устаткування.

На рис. 2.11 зображено можливості виникнення міжнародної торгівлі на основі економії масштабу. Якщо ми припустимо, що дві країни є ідентичними, то ми можемо використати одну криву виробничих можливостей та один набір кривих байдужості. Існування економії масштабу змінить форму кривої виробничих можливостей з прямої до увігнутої. За таких умов відносні рівноважні ціни на товари в обох країнах також будуть однаковими. Ця ситуація зображена на рис. 2.10, коли $P_x = P_1/P_2$ в обох країнах і визначається точкою дотику X кривої виробничих можливостей та кривої байдужості I.

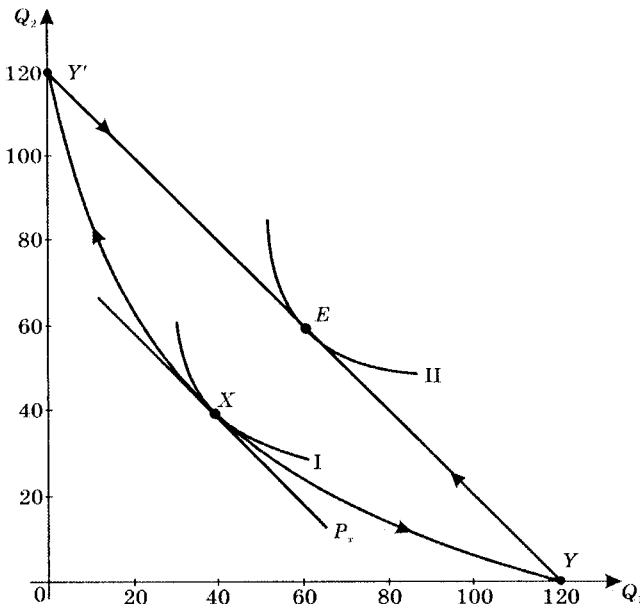


Рис. 2.11. Торгівля на основі економії масштабу

При виникненні торгівлі країна *A* буде повністю спеціалізуватися на виробництві товару 1 і в такому випадку обсяг її виробництва буде відповідати точці *Y*, а країна *B* — на виробництві товару 2, а обсяг її виробництва буде дорівнювати *Y'*. Якщо кожна країна буде згодна обміняти 60 од. товару 1 на 60 од. товару 2, то рівень споживання в обох країнах буде дорівнювати точці *E*, яка знаходиться на кривій байдужості *II*, а загальний вигравш від торгівлі становитиме по 20 од. товарів 1 і 2. Такий дохід від торгівлі був викликаний економією масштабу виробництва лише одного товару в країні. У разі відсутності торгівлі жодна з країн не буде повністю спеціалізуватися на виробництві одного товару, оскільки буде бажати споживати обидва товари.

Зауважимо, що доторговельна рівновага, яка відповідає точці *X*, є порівняно нестабільною. Якщо країна *A* почне рухатися праворуч від точки *X* по кривій виробничих можливостей з будь-якої причини, то відносна ціна товару 1 (кут нахилу кривої) буде зменшуватися аж до того моменту, поки виробництво країни *A* не буде повністю спеціалізуватися на товарі 1. Аналогічно, при рухові країни *B* ліворуч від точки *X*, значення P_1/P_2 буде збільшуватися аж доки виробництво цієї країни не буде виробляти тільки товар 2.

Необхідно також прояснити декілька моментів. По-перше, процес вибору того чи іншого товару для спеціалізації виробництва є суто випадковим, хоча в реальному житті вибір може бути зроблений історично. По-друге, і це має бути зрозуміло навіть на інтуїтивному рівні, дві країни не повинні бути абсолютно ідентичними для того, щоб отримати вигравш від торгівлі на основі економії масштабу. По-третє, якщо економія масштабу характерна для широкого кола виробництв, то це призведе до того, що одна чи декілька фірм будуть контролювати ринок, тобто до виникнення монополії або олігополії.

Економія масштабу також повинна відокремлюватися від позитивних екстерналій. Насамперед вона розглядає зменшення середніх витрат виробництва на підприємстві у міру збільшення обсягів виробництва в такій компанії, тобто економія масштабу є внутрішнім процесом для фірми. Позитивні екстерналії належать до зменшення середніх витрат фірми при загальному збільшенні обсягів виробництва в галузі (з причин, які знаходяться поза впливом фірми).

І останнє зауваження, пов'язане з економією масштабу, що було висловлено С. Лідером у 1961 р. На його думку, країна експортує ті промислові товари, великий ринок яких існує всередині країни, тобто ті товари, які є привабливими для національних споживачів. У міру насичення внутрішнього ринку країна отримує необхідний досвід та підвищує ефективність виробництва, що надає їй змогу експортувати цей товар до країн з подібними смаками та рівнем доходів. Згідно з такою гіпотезою *“подібних преференцій”* та *“часткового збігу попиту”* найбільші обсяги торгівлі мають бути між країнами з подібними смаками та рівнем доходів. Незважаючи на те, що ця гіпотеза правильна для економіки Швеції, вона не є справедливою для інших країн. Так, зокрема, вона не може пояснити, чому такі країни, як Японія та Корея імпортують різдвяні ялинки та листівки, якщо не мають внутрішнього ринку цих продуктів.

2.8. Недосконала конкуренція та міжнародна торгівля

Наступним етапом аналізу міжнародної торгівлі є аналіз зв'язків між недосконалою конкуренцією та міжнародною торгівлею.

Торгівля, що ґрунтується на диференціації продукції. Велика частина сучасної міжнародної торгівлі припадає на торгівлю диференційованими, а не гомогенними продуктами. Так, машини “Шевроле” не ідентичні “Тойоті”, а “Фольксваген” не є “Вольво” чи “Рено”. В результаті більша частина міжнародної торгівлі відбувається диференційованими продуктами всередині однієї галузі або широкого спектра галузей. Тобто більша частина міжнародної торгівлі є внутрішньогалузевою торгівлею диференційованими продуктами, на противагу міжгалузевій торгівлі абсолютно різними продуктами.

Внутрішньогалузева торгівля виникає внаслідок бажання отримати доходи від економії масштабу виробництва. Міжнародна конкуренція змушує кожну фірму чи компанію виробляти один чи декілька продуктів, або декілька видів одного продукту, а не широку гаму продуктів та їх модифікацій. Обмеження номенклатури товарів є визначальним для підтримання низьких витрат виробництва. Якщо виробляється лише декілька видів продукції та їхніх модифікацій, то розробка спеціалізованого обладнання відбувається набагато швидше, а строк його використання подовжується. Інші різновиди даного товару та інші товари така країна буде імпортувати. Споживачі отримують суттєвий вигоду від внутрішньогалузевої торгівлі, оскільки мають більш широкий вибір товарів (більший ступінь диференціації наявних продуктів) з низькими цінами, що є наслідком отримання виробниками економії масштабу виробництва.

Важлива роль внутрішньогалузевої торгівлі стала очевидною після зняття торговельних обмежень та митних ставок на торгівлю між країнами — членами ЄС у 1958 р. У своєму дослідженні Бела Баласса робить висновок, що після таких заходів обсяги торговельних потоків між країнами значно збільшилися, але значна частина збільшення відбулася за рахунок торгівлі диференційованими продуктами всередині широкої промислової групи. Так, німецькі автомобілі обмінювалися на італійські та французькі, пральні машини, вироблені у Франції, на вироблені у Німеччині тощо.

Зазначимо, що до створення ЄС розміри заводів та фабрик у європейських країнах були приблизно такими, як і у США, але середні витрати значно більшими через те, що заводи в Європі виробляли значно більше різноманітних продуктів, ніж аналогічні потужності у США. Після зниження та зняття ставок мита і збільшення обсягів торгівлі між європейськими країнами кожна фабрика чи завод отримали більше можливостей спеціалізуватися на обмеженій номенклатурі товарів, що спричинило різке зниження витрат.

Численні дослідження внутрішньогалузевої торгівлі, які велися після 1979 р., зокрема моделі, розроблені Є. Хелпманом, П. Кругманом та К. Ланкастером, дають змогу зробити декілька важливих висновків. По-перше, незва-

жаючи на те, що в моделі Хекшера — Оліна міжнародна торгівля ґрунтується на порівняльних перевагах та різниці у наділенні факторами виробництва (праця, капітал, природні ресурси, технологія), внутрішньогалузева торгівля базується на диференціації продуктів та економії масштабу. Тобто міжнародна торгівля, яка ґрунтується на порівняльних перевагах, є більшою між країнами з високим ступенем диференціації наявних факторів виробництва, а внутрішньогалузева торгівля буде мати більшу частку в торгівлі між країнами, які мають приблизно однаковий ступінь розвитку, розмір та наділення факторами (зокрема торгівля між розвиненими країнами).

По-друге, за умови виробництва диференційованих продуктів та економії масштабу розбіжності у цінах, що існують до виникнення торгівлі, не можуть більше слугувати індикатором напрямів торгівлі. Наприклад, більша країна може виробляти товари з меншими витратами до виникнення торгівлі порівняно з малою країною, оскільки першій легше було досягнути економії масштабу. Після виникнення торгівлі, коли всі країни мають рівні можливості досягти економії масштабу, “мала” країна, навпаки, може продавати більше товарів порівняно з “великою” країною.

По-третє, на відміну від моделі Хекшера — Оліна, що передбачає зменшення дохідності факторів, які трапляються порівняно рідко у країні, модель внутрішньогалузевої торгівлі на основі економії масштабу передбачає отримання доходів на всі наявні фактори. Це припущення може бути підтвержене тим, що створення ЄС, яке передбачало істотну лібералізацію торгівлі промисловими товарами, не мало сильної протидії з боку зацікавлених груп промисловців порівняно з жорстким опором організацій робітників у розвинених країнах та в країнах — лідерах серед країн, що розвиваються. Така лібералізація торгівлі, яка є радше внутрішньогалузевою, а не міжгалузевою, може призвести до знищення цілих галузей економіки та викликати масову зміну структури зайнятості і необхідність перепрофілювання робочої сили.

І останнє. Внутрішньофірмова торгівля тісно пов’язана з різким зростанням міжнародної торгівлі комплектуючими виробами та напівфабрикатами, яка здійснюється міжнародними корпораціями, що виробляють проміжні деталі та комплектуючі в різних країнах світу. Наприклад, мотори для автомобілів Ford Fiesta виробляють у Великобританії, трансмісії — у Франції, зчеплення — в Іспанії, а остаточне збирання відбувається у Німеччині. Аналогічно німецькі та японські фотоапарати часто збираються у Сінгапурі, щоб отримати переваги у вигляді дешевої робочої сили. Використання порівняльних переваг кожної країни для мінімізації загальних витрат виробництва може розглядатися як розширення моделі Хекшера — Оліна.

Таким чином, ми можемо зробити попередній висновок, що *теорія порівняльних переваг визначає напрями міжгалузевої торгівлі в той час, як економія масштабу визначає внутрішньогалузеву торгівлю. Обидва види міжнародної торгівлі існують у сучасному світі. Чим більша розбіжність між країнами у наділенні факторами виробництва (як наприклад, серед розвинених країн та країн, що розвиваються), тим більше значення мають порівняльні переваги та міжгалузева торгівля. З іншого боку, внутрішньогалузева торгівля домінує се-*

ред країн із подібним рівнем забезпеченості факторами виробництва (серед розвинених країн). Хоча, за висловом К. Ланкастера, навіть у випадку внутрішньогалузевої торгівлі “порівняльні переваги залишаються в основі”. Можна сказати, що міжгалузева торгівля відображає *природні* порівняльні переваги, а внутрішньогалузева торгівля — *отримані* порівняльні переваги.

2.9. Модель внутрішньогалузевої торгівлі

Рівень внутрішньогалузевої торгівлі може бути визначений через *індекс внутрішньогалузевої торгівлі* (T)

$$T = 1 - \frac{|X - M|}{X + M},$$

де X та M — відповідно обсяг експорту та імпорту певної товарної групи або галузі.

Значення T змінюється від 0 до 1. Якщо $T = 0$, то це означає, що країна повністю експортує чи імпортує визначений товар (тобто міжгалузева торгівля відсутня). З іншого боку, якщо обсяг експорту та імпорту дорівнюють один одному (максимальна внутрішньогалузева торгівля), то $T = 1$.

Проте існує достатньо серйозна проблема щодо використання індексу T для визначення рівня внутрішньогалузевої торгівлі. Вона зумовлена тим, що ми можемо отримати досить різні значення T залежно від того, наскільки широко визначимо галузь або групу продуктів. Тобто, чим ширше визначення ми дамо галузі, тим більшим буде значення T , оскільки буде більша вірогідність того, що країна експортуватиме та імпортуватиме певні різновиди диференційованого продукту. Таким чином, індекс T повинен застосовуватися дуже обережно, хоча він може бути корисним при порівнянні внутрішньогалузевої торгівлі у різних галузях та аналізі динаміки внутрішньогалузевої торгівлі в одній галузі.

На рис. 2.12 зображено формальну модель внутрішньогалузевої торгівлі. Крива D відповідає кривій попиту, з яким стикається фірма щодо диференційованих продуктів, які вона постачає на ринок. Оскільки існує безліч фірм, які продають на ринку подібні продукти, то крива попиту має невеликий кут нахилу (попит на продукцію фірми є еластичним), тобто незначна зміна ціни на продукцію такої фірми приведе до суттєвої зміни обсягів продажу. Організація ринку, при якій (як і в нашому випадку) багато фірм продають диференційовані продукти і майже відсутні бар'єри входу та виходу на ринок, називається *монополістичною конкуренцією*. Якщо фірма намагається збільшити обсяги свого продажу, то вона повинна зменшити ціну (P) товару, але крива доходів фірми (MR) знаходиться нижче кривої попиту D , тобто $MR < P$. Наприклад, якщо фірма може продавати 2 одиниці товару за ціною 4,5 грн і мати загальну виручку у 9 грн, або продавати 3 одиниці по 4 грн, що дасть загальний дохід у 12 грн, в такому випадку продаж третьої одиниці товару за 4 грн приведе до збільшення загального доходу на 3 грн.

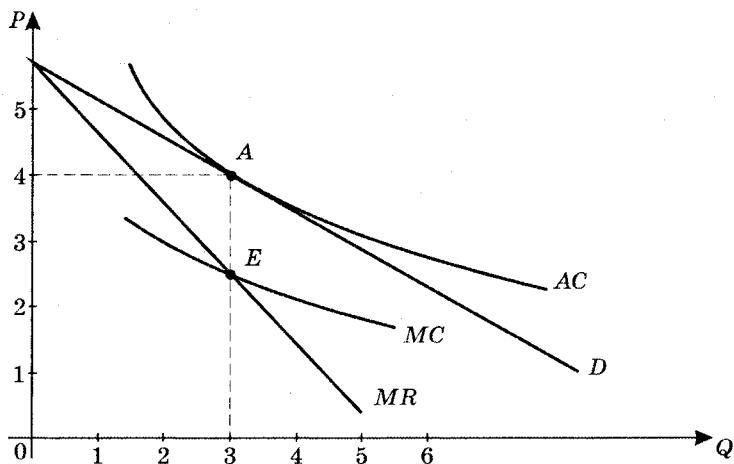


Рис. 2.12. Виробництво та становлення ціни за умов монополістичної конкуренції

Виробляючи лише декілька різновидів продукту, компанія також отримує економію масштабу виробництва, тобто крива середніх витрат (AC) має від'ємний нахил. В результаті крива граничних витрат фірми знаходиться нижче, ніж крива середніх витрат. Для того, щоб значення AC зменшувалися, необхідно, щоб значення MC були менші від AC . Найкращий обсяг виробництва становить 3 одиниці (точка E — точка перетину MR та MC). При меншому рівні виробництва MR (додатковий дохід) перевищує MC (додаткові витрати) і дає змогу фірмі розширити виробництво. З іншого боку, при виробництві, більшому ніж 3 одиниці, $MR < MC$ і дає змогу фірмі зменшити виробництво. Таким чином, оптимальний обсяг виробництва становить 3 одиниці, за якого компанія може встановити ціну у 4 грн, що відповідає точці A на кривій D . Більше того, оскільки все більша кількість фірм залучається до цієї галузі, то на довгостроковий період крива попиту має бути дотичною до кривої середніх витрат, тобто $P = AC = 4$ грн за обсягу виробництва у 3 одиниці.

Розглянемо взаємозв'язок між міжгалузеву та внутрішньогалузеву торгівлю. Для цього припустимо, що країна A відносно багата на працю і виробляє працемісткий товар 1 у той час, як багата на капітал країна B спеціалізується на капіталомісткому товарі 2. Якщо ці товари є гомогенними, то згідно з теорією Хекшера — Оліна країна A буде експортувати товар 1 та імпортувати товар 2, а країна B експортує товар 2 та імпортує товар 1, що є свідченням існування лише міжгалузевої торгівлі на основі порівняльних переваг. З іншого боку, якщо товари 1 і 2 є диференційованими, то країна A все ще може бути чистим експортером товару 1 (міжгалузева торгівля на основі порівняльних переваг), але також буде імпортувати деякі різновиди товару 1 та імпортувати певні види товару 2 (внутрішньогалузева торгівля, яка ґрунтується на диференціації продуктів та економії масштабу). Аналогічно, незважаючи на те, що країна B залишається чистим експортером товару 2, вона також може частково експортувати товар 1 та імпортувати певні різновиди товару 2. Тобто, якщо

всі товари є гомогенними, то буде виникати лише міжгалузєва торгівля, а коли товари є диференційованими, то ми повинні розглядати як міжгалузєву, так внутрішньогалузєву торгівлю. Чим більше країни подібні за наділенням факторами та технологічним рівнем розвитку у певний період часу, тим істотнішим стає значення внутрішньогалузєвої торгівлі порівняно з міжгалузєвою.

Розглянемо внутрішньогалузєву торгівлю з іншого погляду. На горизонтальній осі рис. 2.13 ми будемо відкладати кількість фірм (N) у галузі з монополістичною конкуренцією, а на вертикальній — ціну товару (P) та середні витрати виробництва. Припустимо, що всі фірми продають свою продукцію за однаковою ціною, незважаючи на її диференціацію. Ця ситуація може мати місце, якщо всі фірми при монополістичній конкуренції у галузі є симетричними або мають ідентичний попит та криві витрат і умов.

На рис. 2.13 крива P показує взаємовідносини між кількістю фірм у галузі та ціною товару. Крива P має від'ємний нахил, демонструючи, що чим більша кількість фірм у галузі, тим менша ціна товару (наслідок конкуренції). Наприклад, $P = 4$ грн при $N = 200$, якщо $P = 3$ грн, то $N = 300$ і при $P = 2$ грн $N = 400$. З іншого боку, крива C відображає зв'язок між кількістю фірм та середніми витратами на одиницю продукції при певному обсязі виробництва. Крива C має позитивний нахил, демонструючи, що чим більше N , тим вищі AC . Причиною є те, що чим більша кількість фірм присутня в галузі, тим менша ринкова частка кожної з них, тобто кожна фірма буде нести більші середні витрати на виробництво. Наприклад, $AC = 2$ грн, коли $N = 200$; $AC = 3$ грн, а $N = 300$, а коли $AC = 4$ грн, то $N = 400$.

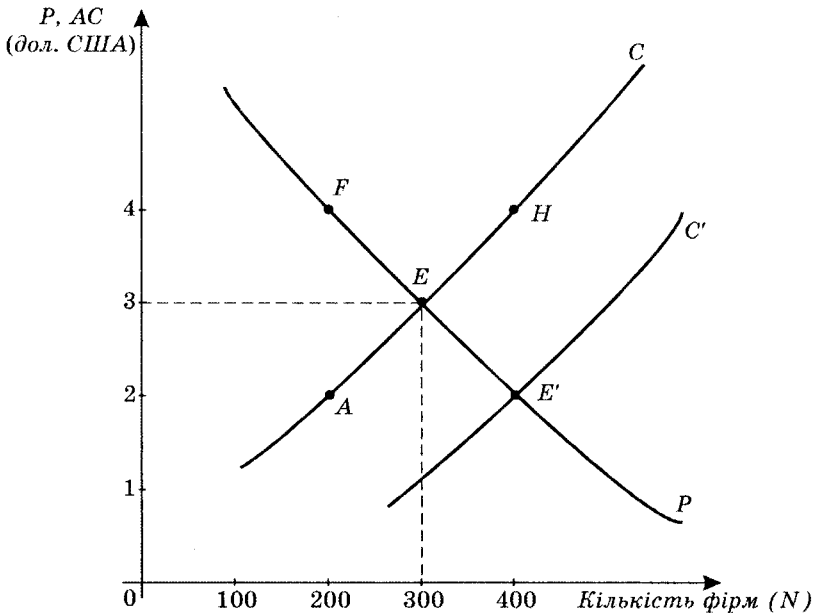


Рис. 2.13. Монополістична конкуренція та внутрішньогалузєва торгівля

Перетин кривих P та C визначає рівновагу в точці E , в якій $P = AC = 3$ грн при $N = 300$ і кожна з фірм знаходиться у точці незбитковості. Якщо існує 200 фірм, то $P = 4$ грн, а $AC = 2$ грн. Оскільки в такому випадку компанії будуть отримувати додаткові прибутки, то все більше фірм будуть переходити до цієї галузі аж до досягнення довгострокової рівноваги у точці E . З іншого боку, при $N = 400$ $P = 2$ грн, а $AC = 4$ грн. Оскільки в такому випадку фірми будуть нести збитки, то деякі з них будуть залишати галузь до досягнення рівноваги в точці E .

Після виходу на міжнародний ринок, ставши елементами більш складної та широкої системи цього ринку, фірми кожної країни можуть спеціалізуватися на більш вузькій номенклатурі товарів і будуть мати більш низькі середні витрати. Взаємовигідна торгівля буде мати місце, навіть якщо дві країни є ідентичними щодо наділення факторами та технологіями. Споживачі в кожній країні будуть вигравати як від більш широкої номенклатури товарів, наявних на ринку, так і від нижчих цін на такі товари. Ця ситуація відповідає рухові кривої C до кривої C' . Крива C рухається до кривої C' , оскільки зростання обсягу ринку або загального обсягу продажу галузі приведе до збільшення ринкової частки кожної фірми для кожного даного числа наявних в галузі фірм та до зниження їхніх середніх витрат. Перехід від кривої C до кривої C' приведе до нової точки рівноваги E' у довгостроковому періоді, коли $P = AC = 2$ грн та $N = 400$.

2.10. Торгівля, що ґрунтується на динамічних технологічних розбіжностях, та синтез теорій торгівлі

Крім забезпеченості основними факторами виробництва (працею, капіталом та природними ресурсами), що лежить в основі теорії Хекшера — Оліна, існування економії масштабу та диференціації продуктів міжнародна торгівля може також ґрунтуватися і на динамічних розбіжностях технологічних змін. Цей фактор міжнародної торгівлі розглядається в теоріях технологічного розриву та теорії життєвого циклу продукції. Оскільки в обох цих моделях час є однією з фундаментальних змінних, то ми можемо припустити, що дані моделі є динамічним продовженням теорії Хекшера — Оліна.

Моделі технологічного розриву та теорії життєвого циклу продукції. Згідно з *моделлю технологічного розриву*, яка була сформульована М. Позером у 1961 р., більша частина торгівлі між розвиненими країнами ґрунтується на представленні все нових продуктів та нових виробничих процесів, що надає як фірмі, так і країні тимчасову монополію на світовому ринку. Така тимчасова монополія часто базується на патентах та авторських правах, які видаються для заохочення інновацій.

Велика частина нових високотехнологічних продуктів експортується зі США як найбільш технологічно розвиненої країни. У міру отримання нових технологій іноземні виробники стають здатними до завоювання зарубіжних ринків,

навіть ринків США, через те, що вони мають додаткові переваги, наприклад, у вигляді дешевої робочої сили. Водночас експортери США розробляють та починають продавати нові продукти, що підтримує існування технологічного розриву між країнами. Основною проблемою даної моделі є те, що вона не пояснює розміру технологічного розриву, не відкриває причин виникнення такого розриву або точного процесу зменшення такого розриву з часом.

Узагальненням та розширенням моделі технологічного розриву є *модель життєвого циклу продукту*, яка була створена Р. Верноном у 1966 р. Згідно з цією моделлю, відразу ж після впровадження нового продукту його виробництво вимагає наявності висококваліфікованої робочої сили. У міру масового поширення продукту він стає більш стандартизованим і може вироблятися за технологією масового виробництва та менш кваліфікованою робочою силою. Таким чином, порівняльні переваги виробництва передаються від розвинених країн до країн з більш низькою вартістю робочої сили.

Р. Вернон також зазначав, що надприбуткові товари та товари, які виробляються на основі працезберігаючої технології виробництва, найбільш вірогідно будуть створюватися у розвинених країнах, оскільки вони мають більше можливостей для розроблення саме таких продуктів; розроблення цих продуктів вимагає наближеності до споживачів для постійного підтримання зворотного зв'язку споживач — виробник, що може бути використане для модифікації продукції; існує необхідність у сервісному обслуговуванні. На відміну від моделі технологічного розриву, яка зосереджується на існуванні часового розриву в імітаційних процесах, модель життєвого циклу наголошує на стандартизації продукції. Відповідно до цих двох моделей експорт розвинених країн буде в основному складатися з нестандартизованих товарів, які виробляються за допомогою нових або передових технологій, а імпорт — з товарів, які виробляються на основі застарілих або не найновіших технологій.

Прикладом моделі життєвого циклу, що став уже класичним, є виробництво радіоприймачів у США та Японії після Другої світової війни. Відразу ж після війни США домінували на міжнародному ринку радіоприймачів в результаті розробки новітньої технології, але через декілька років Японія відвоювала велику частку ринку шляхом копіювання американської технології та застосування більш дешевої робочої сили. Згодом США відновили технологічне лідерство через винахід транзисторів, але знову ж таки шляхом імітації американської технології Японія змогла значно збільшити обсяги свого продажу. США з метою успішної конкуренції відповіли винаходом друкованих схем. Така гонитва буде продовжуватися до того часу, доки остаточно не вирішиться, що є більш важливим для виробництва радіоприймачів: дешева робоча сила чи новітні технології, або ж американські та японські виробники будуть витіснені більш дешевою продукцією з Сінгапуру та Кореї.

У 1967 р. В. Грубер, Д. Мета та Р. Вернон віднайшли тісний кореляційний зв'язок між витратами на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР) та динамікою експорту. Автори розглядали витрати на НДДКР як *тимчасові* порівняльні переваги, які фірми та країни можуть отримати

через нові продукти та нові виробничі процеси. Висновки цього дослідження говорять на користь як моделі технологічного розриву, так і тісно з нею пов'язаної моделі життєвого циклу.

В цих двох моделях в основі міжнародної торгівлі розвиток технологій відбувається вже на основі відносного багатства розвинених країн на певні фактори виробництва (таких як висококваліфікована робоча сила, витрати на НДДКР). В результаті стандартизації продукції та освоєння нових технологій країни, що розвиваються, отримують порівняльні переваги на основі більш дешевої робочої сили. Тобто ми можемо говорити, що торгівля ґрунтується на змінах у відносній забезпеченості факторами (технології) протягом визначеного періоду часу. Таким чином, на відміну від альтернативних теорій міжнародної торгівлі обидві теорії, теорія життєвого циклу і теорія технологічного розриву, можуть розглядатися як розвиток теорії Хекшера — Оліна у динамічному технологічному світі. Теорія життєвого циклу товару пояснює динамічні порівняльні переваги для нових продуктів та нових виробничих процесів на відміну від основної теорії Хекшера — Оліна, яка пояснює статичні порівняльні переваги.

З цими двома моделями тісно пов'язана також нова генерація так званих “нових ендогенних теорій” (*new endogenous theory*), засновником яких вважається Ромер (1986) та його послідовники. “Нова ендогенна теорія” вважає основною рушійною силою економічного зростання інвестиції в НДДКР, що, у свою чергу, призводить до технологічних змін у суспільстві, внаслідок чого відбувається структурна перебудова економіки, забезпечується добробут суспільства.

Таким чином, технологічні відмінності вважаються основними джерелами конкурентних переваг. Чим більша унікальність та неповторність певного продукту, тим, звичайно, складніше істотно вплинути на конкурентні позиції виробника на ринку.

Порівняльні переваги, які базуються на наявності новітніх технологій, мають специфічні динамічні характеристики. З одного боку, вони є транзитивними, оскільки не захищені від повторень та підробок, а також від впливу процесу вдосконалення продукту. З іншого боку, наявність новітніх технологій має посилений позитивний вплив на зовнішні та внутрішні економії масштабу, які, в свою чергу, є функціями наявності високо розвиненого людського капіталу, зусиль країни у сфері науки, а також відповідних каналів інформації та комунікації.

На сучасному етапі технологія має деякі специфічні характеристики. Як і природні ресурси, використання технології вимагає певної організації, але, на відміну від них, технологія має бути спочатку створеною. Більше того, подальше посилення мобільності технології надає їй характерних рис суспільного блага в тому розумінні, що після свого створення вона може бути доступною для все нових і нових споживачів при невеликих граничних витратах або взагалі за їхньої відсутності.

Теорія життєвого циклу товару може бути представлена так, як на рис. 2.14, на якому показано п'ять стадій життєвого циклу товару (згідно з однією із

версії даної моделі). На стадії I, або стадії нового продукту (відповідає відрізку OA на прямій часу), він виробляється та споживається лише в країні, яка зробила винахід. На II стадії, стадії зростання (відрізок AB), виробництво удосконалюється в країні-винахідниці та швидко зростає, щоб задовольнити зростаючий попит у країні та за кордоном. На цій стадії ще не існує іноземного виробництва продукції, тобто країна-винахідниця має монополістичне положення як на внутрішньому, так і на іноземному ринку.

На III стадії, стадії зрілості продукту (відрізок BC), продукція стає стандартизованою, а фірма, яка створила такий продукт може підвищити прибутковість шляхом ліцензування інших виробників, як у власній країні, так і за кордоном. Тобто іноземні виробники, які освоюють виробництво, починають виходити і на ринок країни, яка надала таку технологію.

На IV стадії (відрізок CD) країна, яка освоює виробництво, отримує переваги через більш низьку вартість робочої сили та інші, більш низькі, витрати виробництва. Продукція стає ще більше стандартизованою, а для її виробництва вже немає потреби у подальшому розвитку та інженерних навичках, тобто обсяги продажу країни, до якої передається технологія, стають більшими, ніж у країні-винахідниці. Конкуренція на цьому етапі стає ціновою.

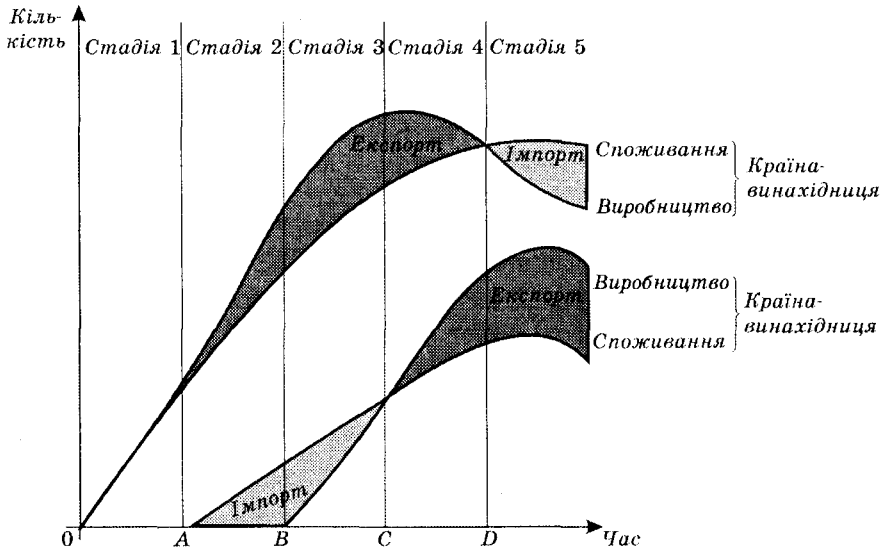


Рис. 2.14. Модель життєвого циклу товару

Кінець кінцем, на V стадії сприймаюча країна починає домінувати і на внутрішньому ринку країни-винахідниці, а обсяги продажу останньої починають катастрофічно знижуватися.

Часто IV і V стадії об'єднуються в одну — стадію спаду. Доступ до технології, стандартизація та більш низькі витрати за кордоном є причиною кінця життєвого циклу товару, що змушує країну-винахідницю сконцентрувати свою увагу на новітніх технологічних інноваціях та впровадженні новітніх продуктів.

Прикладами товарів, які пройшли крізь такий цикл, можуть бути радіоприймачі, леза з нержавіючої сталі, телевізори, напівпровідники. Останнім часом технологічний розрив починає скорочуватися у часі, а ми спостерігаємо компресію життєвого циклу товару, тобто час, що минає між винаходом товару та передачею його до третіх країн, які згодом починають продавати його на внутрішньому ринку країни-винахідниці, стає все дедалі коротшим. Така тенденція може викликати суттєві проблеми у тих країнах, які вважаються технологічними лідерами в світі, оскільки їх конкурентоспроможність знаходиться під загрозою. Виграш, який ці країни можуть отримати через своє монопольне становище на міжнародному ринку, значно обмежується швидкістю копіювання чи відновлення новітніх продуктів у інших країнах, особливо основних конкурентів. Вони повинні “бігти все швидше і швидше, просто, щоб не залишитися позаду”.

Загальний висновок щодо емпіричних досліджень теорій торгівлі ми можемо зробити такий:

- більша частина торгівлі між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, є міжгалузєвою, що ґрунтується на забезпеченості факторами виробництва (в тому числі і технологією), як стверджує теорія Хекшера — Оліна;

- частка торгівлі, яка припадає на торгівлю між розвиненими країнами є внутрішньогалузєвою, що ґрунтується на економії масштабу та диференціації продукції, як стверджують новітні (альтернативні) теорії міжнародної торгівлі.

Тобто теорія Хекшера — Оліна та новітні теорії торгівлі є взаємодоповнюючими і кожна з них пояснює існування певної частини міжнародної торгівлі, що не пояснюється іншою. Чим більше країн мають розбіжності у наділенні факторами виробництва, тим більше ми можемо чекати виникнення міжгалузєвої торгівлі. Аналогічно, чим вищий ступінь подібності у наділенні факторами, тим вірогідніше буде розвиватися внутрішньогалузєва торгівля.

Важливо також знати, яку саме модель ми зможемо використати для кожного конкретного випадку. Теорія Хекшера — Оліна найбільш прийнята при поясненні торгівлі сировинною продукцією, продуктами сільського господарства, працемісткою продукцією. Проте необхідно провести ще багато емпіричних досліджень перед тим, як ми остаточно приймемо навіть такі висновки.

2.11. Вплив транспортних витрат, екологічних стандартів на міжнародну торгівлю

Більшість уже розглянутих нами моделей ґрунтувалися на тому, що транспортні витрати дорівнюють нулю. Нам необхідно заперечити таке припущення, оскільки транспортні витрати мають безпосередній вплив на міжнародну торгівлю, на ціни товарів, що експортуються та імпортуються, а також і опосередкований — через вплив на місце розташування виробництва.

Транспортні витрати та товари, що не торгуються. До транспортних витрат ми будемо відносити фрахт, витрати на вантажно-розвантажувальні роботи, вартість позик, які надаються для транспортування товарів. Тобто поняття *транспортні витрати* буде використовуватися для позначення всіх витрат, що пов'язані з процесом переміщення товару з одного місця (країни) до іншого.

Гомогенні товари будуть предметами торгівлі, якщо різниця цін на такі товари, що існувала до виникнення торгівлі в різних країнах, буде більшою за витрати на транспортування. Існування транспортних витрат є поясненням того, чому більшість товарів та послуг не є предметами міжнародної торгівлі. В теорії саме такі товари і носять назву *товари та послуги, що не торгуються (nontraded goods and services)*, тобто для таких товарів транспортні витрати є більшими, ніж різниця в цінах у різних країнах. Так, цемент не є предметом міжнародної торгівлі, за винятком прикордонних районів, оскільки має дуже велике співвідношення вага — ціна. Справді, звичайна людина не буде подорожувати з Києва до Лондона просто для того, щоб зробити зачіску.

Взагалі ціну на товари, що не торгуються, визначають умовами попиту та пропозиції на внутрішньому ринку. Значне скорочення транспортних витрат в результаті застосування сучасних засобів транспортування, зокрема транспортування вантажними автомобілями-холодильниками, застосування холодильників на судах та інші засоби дали змогу перетворити товари, які до цього часу були такими, що не торгуються, на товари, що торгуються. Наприклад, виноград та інші фрукти, які взимку можна знайти у країнах Європи та Північної Америки, доставляються в ці країни з Південної Африки, країн Латинської Америки, хоча в минулому така ситуація була б неможлива через високий ступінь псування та значні транспортні витрати. Також розвиток транспортування в контейнерах (тобто пакування товарів у дуже великих стандартних контейнерах) значно скоротив витрати на вантажно-розвантажувальні роботи, що збільшило номенклатуру товарів, які є предметами міжнародної торгівлі.

Є два основні підходи до аналізу транспортних витрат. Один — на *основі аналізу загальної рівноваги*, що використовує криві виробничих можливостей чи криві пропозиції в країні, а транспортні витрати виражаються у відносних цінах на товари. Більш прямолінійним підходом є аналіз абсолютних, або грошових витрат на транспортування в *аналізі часткової рівноваги*. У такому випадку існує постійний обмінний курс між двома валютами, рівень доходу та інші умови у двох країнах за винятком обсягів виробництва товарів, споживання та обсягів торгівлі (рис. 2.15).

На рис. 2.15 на осі ординат відкладаються ціни товару 1 в доларах у країні А та в країні Б. Зростання кількості товару 1 в країні Б визначається рухом праворуч з загальної прийнятої точки. Зростання товару 1 в країні А, навпаки, визначається рухом ліворуч. Зауважимо, що крива попиту в країні А має від'ємний нахил, в той час як крива пропозиції має позитивний нахил, оскільки ми рухаємося ліворуч з початкової точки в країні А.

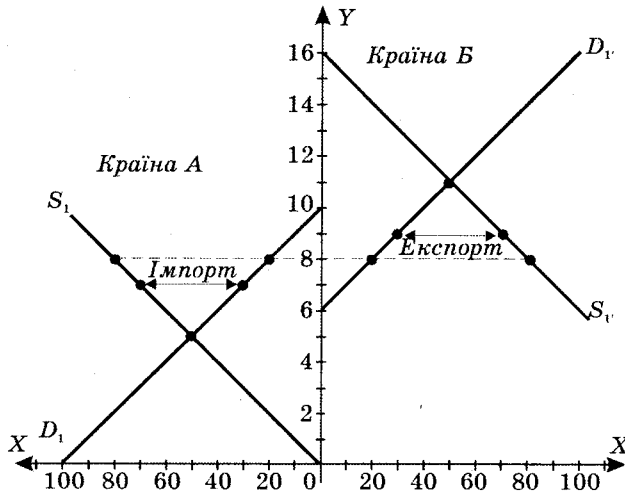


Рис. 2.15. Аналіз часткової рівноваги та транспортні витрати

У випадку відсутності торгівлі країна А виробляє та споживає 50 од. товару 1 при рівноважній ціні $P_1 = 5$ дол. (на основі перетину кривих попиту та пропозиції для країни А). Країна Б також виробляє та споживає 50 од. товару 1 за ціною $P_1 = 11$ дол. При виникненні торгівлі країна А експортує товар до країни Б. Якщо транспортні витрати для товару становлять 2 дол. за одиницю, ціна товару в країні Б буде на 2 дол. дорожчою за ціну в країні А. Такі витрати будуть поділені між двома країнами з метою збалансування міжнародної торгівлі. На рис. 2.14 ситуація рівноваги виникає при $P_1 = 7$ дол. у країні А та $P_1 = 9$ дол. у країні Б. Якщо $P_1 = 7$ дол. у країні А, то вона буде виробляти 70 од. товару 1, з них 30 од. споживати, а 40 од. експортувати до країни Б. Якщо $P_1 = 9$ дол. у країні Б, то вона буде виробляти 30 од. товару 1 і 40 од. експортувати, загальний обсяг споживання становитиме 70 од.

Якщо відсутні транспортні витрати, то світова ціна буде дорівнювати 8 дол., а обсяги споживання в обох країнах — 60 од. Тобто транспортні витрати зменшують як рівень спеціалізації виробництва, так і вигоду від торгівлі. Більше того, оскільки з урахуванням транспортних витрат відносні і абсолютні ціни у двох країнах різні, то й ціни на фактори виробництва не будуть абсолютно однаковими, навіть якщо решта припущень теорії Хекшера — Оліна має чинність.

І останнє. На рисунку відображено рівний розподіл транспортних витрат між країнами. Загалом, чим більший кут нахилу кривих попиту та пропозиції в країні А порівняно з країною Б, тим більша частка транспортних витрат буде оплачуватися країною А.

Транспортні витрати та місце розташування виробництва. Транспортні витрати також впливають на міжнародну торгівлю через визначення місця розташування виробництва і цілих галузей. Виробництва ми можемо поділити на ресурсорієнтовані, такі, що орієнтуються на близькість до ринку, і незалежні.

Виробництва, орієнтовані на близькість до ресурсів, створюються в місцях, де є достатньо ресурсів, необхідних для виробництва саме такого товару. Наприклад, добувні галузі повинні розташовуватися в місцях природних родовищ. У більш загальному значенні ресурсоорієнтовані галузі — це виробництва, для яких витрати на транспортування сировини є значно більшими порівняно із транспортуванням кінцевої продукції до ринку збуту. До них належать такі галузі, як сталеплавильна, виробництво простих хімічних сполук, алюмінію, ті, що переробляють руду (руду після первинної обробки). Таке виробництво призводить до істотних втрат сировиною ваги у процесі переробки.

Галузі, що орієнтуються на близькість до ринку, розташовуються біля ринку збуту товарів галузі. Ці галузі створюють продукцію, яка стає значно важчою в процесі виробництва, що ускладнює можливості транспортування. Найкращим прикладом є виробництво безалкогольних напоїв, коли компанії-виробники постачають концентрати, які потім доводяться до кінцевого продукту (додається вода та розливається у пляшки) на ринку збуту.

Незалежні галузі виробляють товари, які не супроводжуються ані значним збільшенням, ані істотною втратою ваги у процесі виробництва. Такі галузі зазвичай мають високі показники співвідношення вартість/вага, високий ступінь мобільності або незалежності. Вони розміщуються в тих місцях, які дають змогу мінімізувати витрати виробництва. Як приклад ми можемо навести американські компанії, що виробляють комп'ютерну техніку. Вони постачають компоненти до Мексики, де робоча сила значно дешевша, там виконується складання кінцевого продукту, після чого комп'ютери експортуються до США, де пакуються та продаються на внутрішньому ринку. Уряди багатьох країн вживають різноманітні стимулюючі заходи (пільгове оподаткування), щоб залучити місцевих та іноземних виробників із таких незалежних галузей.

Екологічні стандарти, розташування галузі та міжнародна торгівля. На місце розташування галузі та міжнародну торгівлю також впливають національні стандарти з охорони навколишнього середовища. Екологічні стандарти стосуються забруднення повітря, водних ресурсів, термального забруднення, забруднення через складування відходів. Забруднення навколишнього середовища виникає, коли природа використовується (експлуатується) як зручний і дешевий базис для виробництва, споживання та ліквідації товарів і послуг.

Забруднення навколишнього середовища може призвести до серйозних проблем, оскільки ціни товарів, що торгуються, не повністю відображають соціальні витрати. Країни з більш низькими екологічними стандартами можуть використовувати природу як додатковий фактор, яким багата країна, залучаючи ті виробництва і фірми, які вважаються такими, що забруднюють навколишнє середовище в інших країнах, отримуючи порівняльні переваги у товарах, виробництво яких є шкідливим для середовища. Екологічна політика може бути використана однією країною для ліквідації переваг у вартості, які можуть спостерігатися через низькі екологічні стандарти в інших країнах.

У дослідженні Світового банку, проведеному в середині 90-х років ХХ ст., зазначено, що протягом останніх двох десятиліть ступінь експансії галузей та виробництв, шкідливих для навколишнього середовища, був значно вищим порівняно з “чистими” галузями у бідних країнах, що розвиваються, ніж у розвинених країнах. Це неов’язково має означати, що “брудні” галузі мігрують з розвинених країн до менш розвинених, але такі виробництва є працездатними та ресурсномісткими, що може переважати на початкових стадіях економічного розвитку. Насправді у міру економічного розвитку країни забруднення середовища поступово знижується, оскільки виробництво поступово переорієнтовується на більш “чисті” галузі, і суспільство, в свою чергу, підвищує свої вимоги щодо екологічних стандартів. Відкриті економіки, що швидко зростають (Чилі), мають нижчі темпи зростання “брудних” галузей, ніж закриті економіки (Болівія та Сальвадор).

Жорстке екологічне регулювання, що уповільнює темпи економічного зростання, можливо, і не буде виправдане на початкових стадіях розвитку. Також не є адекватними й уніфіковані міжнародні екологічні стандарти, оскільки різні країни мають різні соціальні пріоритети та екологічні цілі. У міру зростання добробуту суспільства воно самостійно переорієнтовується на екологічно безпечні підходи до економічного розвитку та стане більш зосереджене на “стійкому розвитку” для того, щоб задовольнити свої потреби без нанесення шкоди майбутнім поколінням. Дискусії щодо впливу екологічних стандартів на динаміку розвитку міжнародної торгівлі стають дедалі поширенішими та гучнішими.

Неорікардіанська та неокласична течії. Фіндлей (1984) заперечував, що природним розвитком рікардівської моделі є вже розглянута модель Хекшера — Оліна — Самуельсона та моделі специфічних факторів Джонса — Самуельсона. Водночас зауважимо, що модель специфічних факторів виробництва є коротко- та середньостроковою моделлю, в той час, як відкрита модель розвитку Д. Рікардо та модель Хекшера — Оліна — Самуельсона є моделями довгострокового розвитку. Б. Олін висловився досить чітко стосовно того, що малося на увазі під терміном *капітал* у довгостроковому плані. Він визначав, що “з метою порівняння доступності капіталу у різних країнах, він буде відображатися сумою коштів, які відбивають вартість відтворення існуючих капітальних товарів, після зменшення на суму амортизації та ліквідаційних витрат. Ціна за використання такого капіталу протягом певного періоду часу буде являти собою процентну ставку”.

Найпростіший клас моделей з гетерогенними капітальними товарами, які використовували поняття капіталу, запропоноване Олінім, знайшли свій розвиток у неорікардівській теорії (Штедман (ред.), 1979, Пазінетті, 1981). Це може бути зроблено безпосередньо у довгостроковому періоді з використанням лише таких факторів, як праця та товарний капітал, де ігноруються проблеми основних засобів та процесу виробництва, згідно з чим в економіці спостерігається пропорційне зростання в окремо взятому періоді. При включенні інших основних факторів неможливо промодельювати постійне економічне зростан-

ня, за винятком того випадку, коли основні фактори збільшуються одними і тими самими темпами, які зазвичай приймаються як нульові темпи росту. Неорікардівська теорія використовує останній клас моделей у критиці основної ідеї теорії пропорційності факторів, тобто ціна на фактори встановлюється залежно від рідкості ресурсів.

Неорікардівська модель ґрунтується на тому, що існують дві країни і два основних фактори виробництва: праця й обіговий капітал, а дохід на один із факторів перебуває під зовнішнім впливом. Коли виготовлення засобів виробництва становить велику частку світової торгівлі, то виникають сумніви, що більш глибокий аналіз між класами розподілом доходу та порівняльними перевагами можна отримати за допомогою рівноважних характеристик моделі стійкого зростання, ніж за допомогою неокласичних моделей. Сучасне використання моделей, які є альтернативами моделям стійкого зростання, припускає або спрощень стосовно опису, або спрощень у поведінці для можливості роботи з цими моделями. Наприклад, динамічна модель Хекшера — Оліна — Самуельсона має справу з одним капітальним товаром і виключає накопичення багатства з функції добробуту у довгостроковому аспекті.

2.12. Економічне зростання та міжнародна торгівля

Розширимо нашу модель міжнародної торгівлі з метою врахування зміни порівняльних переваг країни протягом певного терміну, що відбуваються в результаті змін у наділенні факторами виробництва, у розвитку технологій та зміни смаків. Для цього ми використаємо, окрім уже відомих методів, такі типи аналізу, як порівняльна статика та динамічний аналіз. Метод порівняльної статики дає змогу проаналізувати вплив змін економічних умов на рівновагу без урахування власне процесу встановлення рівноваги та процесу адаптації. З іншого боку, динамічний аналіз, власне, і розглядає процес пристосування та напрям розвитку в часі. Теорія динамічної торгівлі все ще залишається недосконалою, у той час як порівняльний аналіз статики дозволяє нам отримати обґрунтовані висновки в довгостроковому періоді щодо зрушень у міжнародній торгівлі, які виникають в результаті змін у наділенні факторами, технологією та смаках протягом часу.

У більшості країн з часом кількість населення зростає, а отже, і зростає кількість робочої сили закономірно використовуючи все більшу кількість ресурсів для виробництва капітальних товарів, що призводить до збільшення обсягу капіталу в країні. У даному випадку під капіталом ми будемо розуміти лише засоби виробництва, що є результатом діяльності людини, зокрема машини, заводи, будівлі, транспорт та комунікації, систему освіти та підготовки робочої сили, тобто все, що підвищує здатність країни виробляти товари та послуги. Також припустимо, що як праця, так і капітал є гомогенними факторами (до такого ж припущення ми вдавались і в попередніх теоріях). Присутність лише двох факторів виробництва, праці (L) та капіталу (K), дасть змогу нам використати графічний апарат планіметрії (ми залишаємось у дво-

мірному просторі). Зрозуміло, що у реальному світі існують природні ресурси, родовища яких можуть бути як вичерпані, так і відкриті нові, або, можливо, будуть знайдені нові сфери застосування наявних природних ресурсів у країні.

Ми також дотримуємось припущень, що у країні виробляються лише два товари (товар 1 є працемістким, товар 2 є капіталомістким) за відсутності економії масштабу.

Збільшення наділення країни капіталом та працею протягом певного періоду часу спричинює зміщення кривої виробничих можливостей вгору, причому вид нової кривої буде залежати від темпів зростання L та K . Якщо L та K зростають однаковими темпами, то крива виробничих можливостей зміститься рівномірно у напрямку зростання обсягів факторів виробництва. У такому випадку кут нахилу "старої" та "нової" кривої виробничих можливостей буде однаковим. Такий випадок ми назвемо *рівноважним зростанням*.

У випадку, коли збільшуватись буде лише L , виробництво обох товарів буде також зростати, оскільки при виробництві цих товарів використовуються L , що в разі необхідності може певною мірою заміщувати K . Проте темпи зростання виробництва двох товарів будуть різними: виробництво товару 1 (працемісткого) буде зростати швидше, ніж виробництво товару 2 (капіталомісткого). Протилежна ситуація буде мати місце у випадку збільшення лише наділення капіталом. Якщо темпи зростання L та K будуть різними, то ми аналогічно можемо визначити ступінь зміщення кривої виробничих можливостей.

На рис. 2.16 відображені різні гіпотетичні ситуації зростання факторів виробництва у країні A . Ситуація зі зміною наділення факторами країни B є аналогічною.

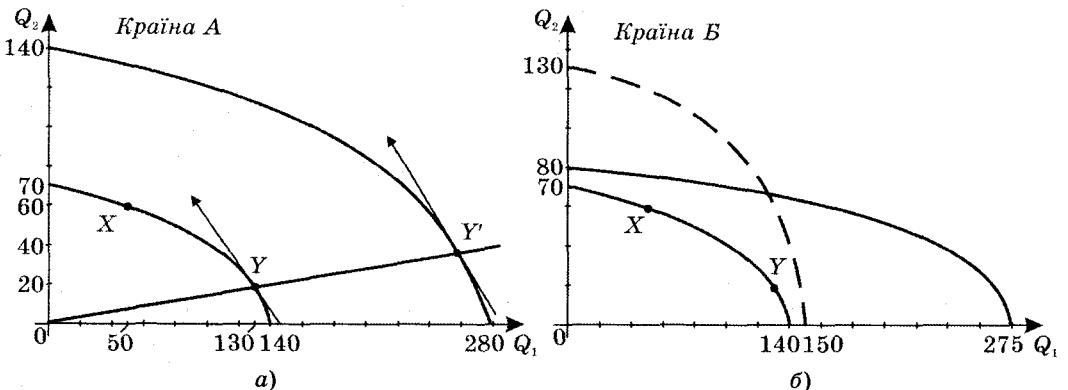


Рис. 2.16. Зростання наявності капіталу та праці в країнах А і Б

На рис. 2.16, *a* зображено випадок збалансованого зростання, коли наділення L та K країни A збільшується удвічі. За відсутності економії масштабів виробництво обох товарів також буде збільшено удвічі: виробництво товару 1 збільшиться з 140 до 280 од., а товару 2 — з 70 до 140 од. Зазначимо, що форма отриманої кривої виробничих можливостей ідентична попередній. Це означає, що вони мають однакові кути нахилу (рівні співвідношення P_1/P_2). На

рис. 2.16, б відображено ситуацію, коли наділення факторами країни Б збільшується різними темпами. Якщо наявність L подвоюється, то крива виробничих можливостей розтягується вздовж осі абсцис, на якій відображаються обсяги виробництва працемісткого товару. Незважаючи на те, що обсяг пропозиції L збільшився удвічі, виробництво товару 1 не подвоїлося. У випадку, коли подвоюється K , крива виробничих можливостей розтягується вздовж осі ординат, але виробництво товару 2 збільшується майже удвічі (з 70 до 130 од.).

Якщо наявність праці та капіталу зростає однаковими темпами і не існує економії масштабу, то продуктивність факторів, а отже, й дохідність, L та K залишається незмінною. У тому випадку, коли частка непрацездатного населення залишається незмінною, реальний дохід на душу населення в країні та його добробут будуть залишатися незмінними. Якщо зростатиме лише L , то співвідношення K/L буде зменшуватись, а отже, знизяться продуктивність та дохідність праці і, як наслідок, реальний дохід населення. Збільшення продуктивності праці, її дохідності та реального доходу населення буде спостерігатися у випадку збільшення співвідношення K/L , тобто коли темпи зростання K вищі за темпи зростання L .

Теорема Рибчинського. Теорема Рибчинського має місце при виробництві обох товарів. Ця теорема твердить, що *при незмінних цінах збільшення одного фактора призведе до збільшення в більшій пропорції випуску того товару, який більшою мірою потребує саме цього фактора, і зменшення випуску іншого товару*. Наприклад, якщо в країні А буде збільшуватися лише L , то темпи зростання виробництва товару 1 (працемісткого) будуть більшими за збільшення наділення країни працею, а виробництво товару 2 (капіталомісткого) зменшуватиметься при незмінних цінах P_1 та P_2 .

На рис. 2.17 зображено криву виробничих можливостей до і після подвоєння пропозиції праці в країні А (як і на рис. 2.16, б). У випадку, коли торгівля вже виникла, а пропозиція праці ще не збільшилася, обсяг виробництва в країні А буде відповідати точці Y (130 од. товару 1 та 20 од. товару 2) за умов $P_1/P_2 = P_y = 1$. Після того, як обсяг праці подвоївся, а співвідношення цін залишилося незмінним $P_1/P_2 = P_y = 1$, обсяг виробництва в країні А буде відповідати точці M на новій кривій виробничих можливостей. В точці M країна А виробляє 270 од. товару 1 і лише 10 од. товару 2. Таким чином, виробництво товару 1 збільшилося більше ніж удвічі, в той час, як виробництво товару 2 знизилося, як і передбачала теорема Рибчинського. Збільшення пропозиції праці вдвічі призвело до переведення частини праці, яка до того застосовувалася при виробництві товару 2, що і є причиною збільшення виробництва товару 1 більше ніж удвічі.

Доведенням цієї теореми може слугувати таке. Якщо ціни товарів залишаються незмінними при збільшенні пропозиції фактора, то ціна на нього (тобто w або r) також повинна залишатися незмінною. Але ціни на фактори можуть залишатися постійними, лише якщо співвідношення K/L та продуктивність як K , так і L , будуть залишатися незмінними при виробництві обох товарів. Єдиним виходом для збереження постійного значення цих співвідно-

шень при повному використанні наявних факторів буде зменшення виробництва товару 2, що вивільнить частину K більшою мірою ніж L . Це дасть змогу повністю використати збільшення пропозиції праці. Таким чином, виробництво товару 1 буде зростати більшою мірою, ніж пропозиція праці, а виробництво товару 2 — знижуватиметься.

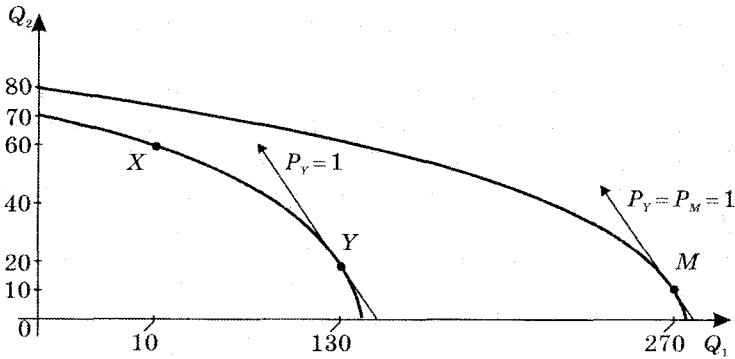


Рис. 2.17. Зростання лише пропозиції праці та теорема Рибчинського

Кінець кінцем, ми можемо говорити, що для того, щоб P_1 та P_2 (а отже, і співвідношення P_1/P_2) залишалися незмінними, w та r мають бути незмінними, що є можливим при незмінності K/L у виробництві обох товарів. Якщо буде збільшуватися пропозиція праці, то відбувається зменшення виробництва товару 2 та збільшення товару 1. Але якщо збільшиться пропозиція капіталу, то це призведе до зменшення виробництва працемісткого (першого) товару та збільшення капіталомісткого (другого).

Якщо ж один із факторів виробництва не є мобільним всередині країни, то результати будуть іншими і залежатимуть від того, чи є мобільним фактор виробництва, що збільшується.

Технічний прогрес. Декілька емпіричних досліджень дають нам змогу зробити висновок, що зростання реального доходу на душу населення в розвинених країнах відбувається здебільшого завдяки технічному прогресові, а не акумуляції капіталу. Проте аналіз технічного прогресу є набагато складнішим порівняно із впливом зростання наявних факторів, оскільки існує декілька визначень та видів технічного прогресу, що можуть мати різні співвідношення, а отже, і ступінь впливу на виробництво кожного товару.

В цьому розділі ми використаємо визначення, яке було запропоноване Джоном Хіксом — британським економістом, лауреатом Нобелівської премії за 1972 р.

Джон Хікс виділяв три основні види технічного прогресу: нейтральний, працезберігаючий та капіталозберігаючий, але у будь-якому випадку технічний прогрес зменшує кількість факторів виробництва, необхідних для створення певної кількості товару.

Нейтральний технічний прогрес приводить до збільшення продуктивності праці та капіталу в однаковій пропорції, тобто співвідношення K/L залишається незмінним, залишаючи незмінним і відношення цін до факторів w/r .

Працезберігаючий технічний прогрес збільшує продуктивність K у більшій пропорції ніж продуктивність праці. В результаті капітал виступає як субститут праці, що, у свою чергу, збільшує співвідношення K/L при незмінному w/r . Оскільки все більше капіталу використовується на одиницю праці, то такий тип технічного прогресу називається працезберігаючим. В цьому випадку зазначений обсяг виробництва може бути створений при меншому використанні одиниць праці та капіталу, при більшому співвідношенні K/L .

Капіталозберігаючий технічний прогрес збільшує продуктивність праці у більшій пропорції, ніж продуктивність капіталу. У результаті праця застосовується як субститут капіталу, що підвищує значення співвідношення L/K (знижується K/L) при незмінному w/r . Саме тому, що більша кількість праці використовується в розрахунку на одиницю капіталу, цей вид технічного прогресу має назву капіталозберігаючого.

Як і у випадку збільшення наявності факторів виробництва в країні, всі види технічного прогресу призводять до зміщення кривої виробничих можливостей. Ступінь зміни залежить від типу та інтенсивності технічного прогресу. Ми розглянемо лише вплив нейтрального технічного прогресу, оскільки аналіз впливу інших двох його видів на виробництво є надзвичайно складним і потребує значно досконалішого математичного апарату.

У випадку рівномірного нейтрального технічного прогресу у виробництві двох товарів крива виробничих можливостей країни рівномірно рухатиметься в обох напрямках. Такий вплив буде подібний до впливу рівномірного збільшення факторів виробництва в країні. Кут нахилу кривих до та після врахування технічного прогресу буде однаковим.

Припустимо, що продуктивність обох факторів подвоїлася за умови виробництва двох товарів у країні A і відсутності економії масштабу. Графік такого впливу технічного прогресу буде ідентичним графікові 2.16, *a*.

На рис. 2.18 зображена ситуація за відсутності технічного прогресу, а також у випадку його виникнення, коли продуктивність праці та капіталу подвоюється лише при виробництві товару 1 або лише при виробництві товару 2.

Коли продуктивність факторів подвоюється лише при виробництві товару 1, збільшення випуску цього товару буде завжди вдвічі більшим за виробництво товару 2. Наприклад, при незмінному виробництві товару 2 в обсязі 60 од. виробництво товару 1 збільшиться з 50 од. (до прогресу), до 100 од. (після врахування технічного прогресу). Аналогічно, при постійному виробництві 20 од. товару 2, виробництво товару 1 збільшиться зі 130 до 260 од. Коли всі ресурси країни A задіяні у першій галузі, то виробництво товару 1 також подвоїться (з 140 до 280 од.). В той же час, якщо всі ресурси країни задіяні на створенні товару 2, то його виробництво залишиться без змін (70 од.).

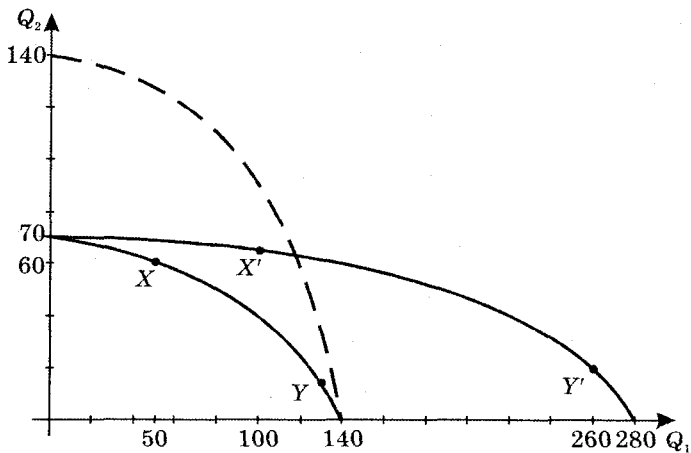


Рис. 2.18. Нейтральний технічний прогрес

Аналогічне пояснення може застосовуватися при зміщенні кривої виробничих можливостей, коли збільшення продуктивності факторів буде стосуватися лише виробництва товару 2 (пунктирна крива на рис. 2.17). Придивіться уважніше до цього рисунка, оскільки його зміст відрізняється від змісту рис. 2.16, б.

Наприкінці зазначимо, що у разі відсутності міжнародної торгівлі будь-які види технічного прогресу намагаються поліпшити добробут населення, оскільки при більш високій кривій виробничих можливостей та постійному значенні L і чисельності населення кожен громадянин може поліпшити своє становище після проведення адекватної політики перерозподілу доходів.

До цього моменту ми враховували, що економічне зростання відбувається лише в одній країні, країні A , тобто зрушувалася лише одна крива виробничих можливостей. Розглянемо ситуацію, коли економічне зростання відбувається в обох країнах, тобто коли зміщуються обидві криві. Ми також використаємо при аналізі криві пропозиції з метою врахування змін смаків у двох країнах.

На рис. 2.19 зображено вплив різних типів зростання на обсяги та умови торгівлі у двох країнах.

Криві пропозиції, позначені як I' та II' , є первинними кривими пропозиції (тими, що існували до зростання) відповідно у країнах A та B . Криві I^* та II^* відповідають ситуації, коли в обох країнах відбуваються економічні зрушення. Умови торгівлі країни A (тобто P_1/P_2) в кожній точці рівноваги ми можемо отримати шляхом ділення кількості товару 2 на кількість товару 1, які беруть участь у торгівлі в такій точці. Аналогічно умови торгівлі для країни B є оберненим співвідношенням щодо країни A .

Згідно з первинними кривими країна A обмінює 60 од. товару 1 на 60 од. товару 2 з країною B за ціною $P_y = 1$ (точка рівноваги E_1). Якщо L подвоюється у країні A , то її крива пропозиції зміщується з кривої I' до кривої I^* , а країна експортує 140 од. товару 1 в обмін на 70 од. товару 2 (точка E_2). В

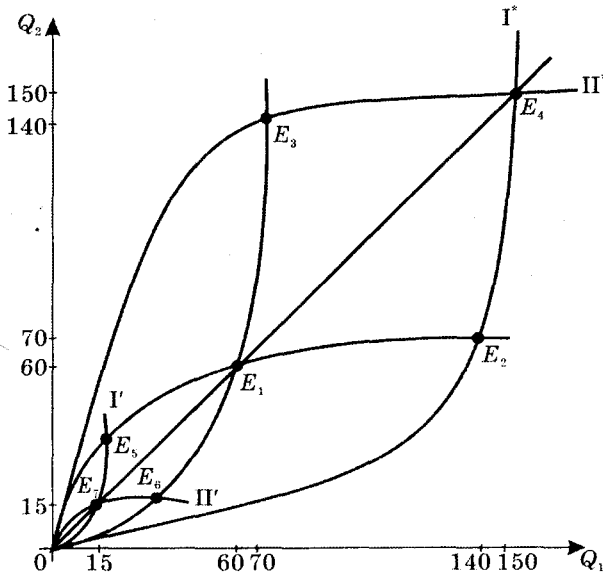


Рис. 2.19. Економічне зростання та торгівля у двох країнах

такому випадку умови торгівлі країни А погіршуються до $P_1/P_2 = 70/140 = 1/2$, а умови торгівлі країни В покращуються до $P_2/P_1 = 2$.

Якщо зростання відбувається лише у країні В, то її крива пропозиції буде переміщуватися проти годинникової стрілки з положення Π' до положення Π^* , і ми отримаємо нову точку рівноваги E_3 . Така ситуація може виникнути, наприклад, через подвоєння кількості наявного капіталу в країні В. В точці E_3 країна В обмінює 140 од. товару 2 на 70 од. товару 1, і її умови торгівлі погіршуються до $P_2/P_1 = 1/2$, в той час, як умови торгівлі країни А покращуються до $P_1/P_2 = 2$. У випадку, коли зростання відбувається в обох країнах, ми отримаємо одночасно нові криві пропозиції і точку рівноваги E_4 . Обсяги торгівлі збільшаться і будуть становити 140 од. товару 1 і 140 од. товару 2.

З іншого боку, якщо подвоюється K у країні А, то її крива пропозиції рухається проти годинникової стрілки з положення I^* до I' , і ми отримуємо нову точку рівноваги E_5 . Країна А буде обмінювати 20 од. товару 1 за 40 од. товару 2 з країною В, що покращить умови торгівлі країни А до 2 і одночасно погіршить умови торгівлі країни В до $1/2$. Якщо ж, навпаки, в країні В збільшується пропозиція праці, то її крива пропозиції зміщується до положення Π' , а точка рівноваги — до E_6 . В такому випадку країна В буде обмінювати 30 од. товару 2 і 40 од. товару 1, а її умови торгівлі покращаться до 2, в той час як умови торгівлі країни А погіршаться до $1/2$. Якщо ж зростання наявності факторів виробництва буде відбуватися у двох країнах в такому напрямі, що I^* зміниться на I' , а Π^* — на Π' , а обсяг торгівлі буде становити 15 од. товару 1 та 15 од. товару 2, а умови торгівлі залишаться незмінними і будуть дорівнювати 1.

З часом не лише відбувається економічне зростання, а й зміни смаків споживачів. Як ми вже побачили, економічне зростання впливає на криві пропозиції через криві виробничих можливостей. Аналогічно зміни смаків впливають на криві пропозиції, так як саме смаки впливають на множину кривих байдужості.

Якщо схильність до споживання товару 2 (експортний товар із країни *B*) в країні *A* зростає, то остання буде згодна запропонувати більшу кількість товару 1, щоб отримати більше товару 2. Іншою відправною точкою може бути те, що країна *A* буде згодна отримувати меншу кількість товару 2 в обмін на ту саму кількість товару 1. Цей факт змусить криву пропозиції змінити своє положення з I' до I^* рис. 2.19, спричиняючи збільшення обсягів торгівлі, але погіршуючи умови торгівлі країни *A*.

З іншого боку, якщо країна *B* бажає споживати більше товару 1, то її крива пропозиції змінить положення з II' до II^* , збільшуючи обсяги торгівлі з одночасним погіршенням умов торгівлі цієї країни. Якщо смаки змінюються у зворотному напрямі, то криві пропозиції також будуть рухатися у протилежному напрямі. Якщо ж смаки змінюються в обох країнах, то криві пропозиції будуть також зміщуватися. Наслідки для обсягів та умов торгівлі будуть залежати від ступеня змін у смаках, що будуть мати місце в кожній країні, так як і у випадку із зростанням.

Таким чином, економічне зростання та зміни смаків в обох країнах змусять зміститися криві пропозиції в країнах, змінюючи обсяги та умови торгівлі. Якщо ж крива пропозиції буде рухатися у напрямі наближення до осі, на якій відкладається кількість товару, що експортується конкретною країною, то в такому випадку, незалежно від причин, обсяги торгівлі будуть збільшуватися, а умови торгівлі такої країни будуть погіршуватися. Зміщення кривої пропозиції у протилежному напрямі призведе до зменшення обсягів торгівлі при постійних цінах та поліпшення умов торгівлі такої країни.

2.13. Регулювання міжнародної торгівлі

2.13.1. Митно-тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

Як ми вже бачили, вільна торгівля максимізує світовий обсяг виробництва та поліпшує добробут усіх країн світу. Проте майже всі країни стикаються з обмеженнями на вільне переміщення товарів. Оскільки для покращення добробуту населення торговельні обмеження постійно удосконалюються, вони захищаються тими спеціальними групами, які найбільше виграють від впровадження таких обмежень.

Найвпливовішим видом торговельних обмежень є мито. **Митом** вважається податок, який стягується з товару при перетині ним митного національного кордону. **Імпортне мито** — це податок, який стягується з імпортованих товарів, в той час як **експортне мито** накладається на експортовані товари. Більшість країн застосовують саме імпортне мито, а експортне в основному

застосовується країнами, що розвиваються, по відношенню до традиційного експорту, щоб отримати кращі ціни та збільшити виручку (наприклад, експортне мито стягується при експорті кави з Бразилії, або какао з Гани). З іншого боку, імпортне мито накладається з метою захисту окремих галузей економіки.

Мито може встановлюватися на вартість та на кількість товару. **Адвалерне мито** встановлюється як процент від вартості товару, що є предметом торгівлі. **Специфічне мито** встановлюється як фіксована сума коштів на фізичний обсяг товару. **Комбіноване мито** передбачає одночасне встановлення як адвалерного, так і специфічного мита.

Вплив мита на часткову рівновагу відображено на рис. 2.20, де D_1 — це крива попиту, а S_1 — крива пропозиції товару 1 в країні B . Аналогічний аналіз для країни A буде наведений пізніше. У разі відсутності торгівлі перетин кривих D_1 та S_1 визначає точку рівноваги E , коли попит становить 30 од. за ціною $P_1 = 3$ грн. За умов вільної торгівлі світова ціна становитиме $P_{1*} = 1$ грн, а країна B буде споживати 70 од. товару 1 (AB), з яких 10 од. (AC) виробляється у країні, а решта 60 (CB) імпортується. Пунктирна лінія $S_1 + T$ відображає первинно абсолютно еластичну криву світової пропозиції товару 1.

Якщо ж країна B встановлює адвалерне мито на імпорт товару 1 у розмірі 100 %, то ціна P_1 в цій країні збільшиться до 2 грн. При ціні $P_1 = 2$ грн країна B споживатиме 50 од. товару 1 (GH), з яких 20 од. (GJ) буде вироблятися всередині країн, а 30 од. (JH) — імпортуватися. Горизонтальна лінія $S_1 + T$ відображає нову пропозицію товару для країни B з урахуванням мита. Таким чином, вплив мита на споживання (тобто зменшення обсягів національного споживання) дорівнює 20 од. (BN), вплив мита на виробництво (збільшення національного виробництва через впровадження мита) дорівнює 10 од. (CM), вплив на торгівлю (зменшення імпорту) дорівнює 30 од. ($BN + CM$), а вплив на дохід бюджету становить 30 грн (1 грн за кожною з 30 імпортованих одиниць товару 1, або $MJHN$).

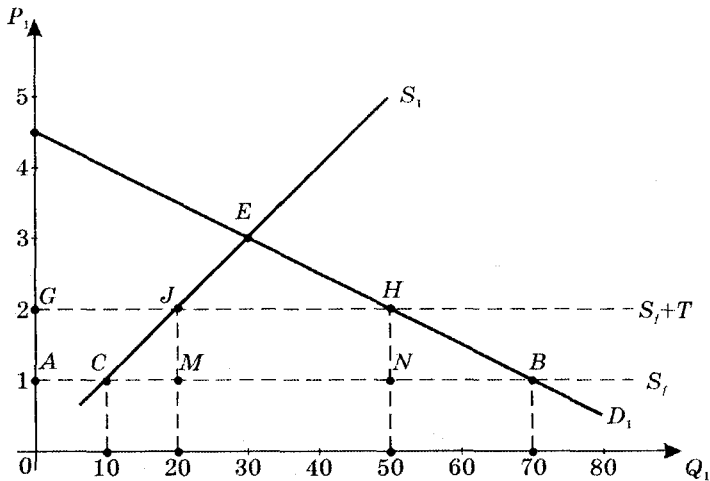


Рис. 2.20. Часткова рівновага та вплив мита

Зазначимо, що чим більш еластичним є попит, тобто чим більш похил крива D_1 , тим більшим є вплив мита на споживачів. Аналогічно, чим бі еластичною є пропозиція, тим більшим є вплив на виробництво. Якщо попит, і пропозиція є еластичними, то в такому випадку вплив на торгів буде істотним, тобто тим більшим буде скорочення імпорту товару 1 країни B та тим меншими будуть доходи бюджету від встановлення мита.

Зростання цін на товар 1 з $P_1 = 1$ грн до $P_1 = 2$ грн в результаті стягнення 100 % мита, встановленого урядом країни B на імпорт цього товару, призводить до скорочення виграву споживачів та збільшення виграву виробників, що відображено на рис. 2.21.

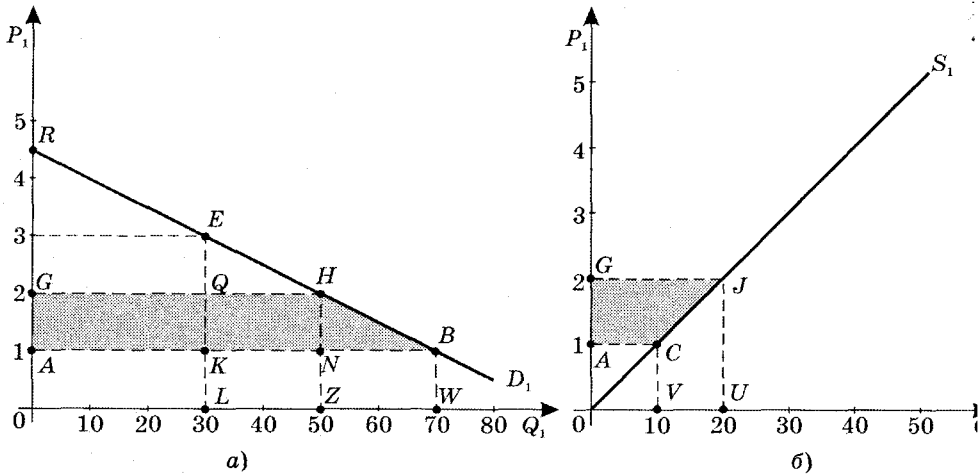


Рис. 2.21. Вплив мита на виграв споживачів та виробників

На рис. 2.21, а зображено, що втрати споживачів у результаті встановлення мита дорівнюють площі чотирикутника $AGHB = 60$ грн. Причинами та втрат є те, що перед встановленням мита споживачі країни B споживають 70 товару 1 за ціною $P_1 = 1$ грн. Споживачі платять стільки, скільки вони згодні платити за останню — 70-ту одиницю товару 1 (на графіку це точка B кривій D_1). Водночас споживачі будуть отримувати більше задоволення і згодні платити більшу ціну за ті одиниці товару, які передують цій останній. справді висота кривої попиту вказує на максимальну ціну, яку згодні будуть заплатити споживачі за товар, ніж відмовитися від нього. Різниця між цими двома цінами, яку будуть згодні заплатити споживачі за кожну одиницю товару (визначається висотою кривої попиту в даній точці) та тим, що вони насправді платять за останню одиницю товару, яку вони купують), називається *виграшем споживачів*.

Наприклад, на рис. 2.21, а зображено, що споживачі країни B будуть згодні заплатити $LE = 3$ грн за 30-ту одиницю товару 1. Але через те, що вони насправді платять лише 1 грн, отримують додатковий виграв споживача у розмірі $KE = 2$ грн за 30-ту одиницю товару 1, яку вони купують. Аналогічно виграв від 50-ї одиниці товару буде становити 1 грн, але оскільки споживачі були

згодні заплатити $ZH = 2$ грн, але платять $ZN = 1$ грн, то виграш становитиме $NH = 1$ грн. Виграш споживачів від придбання 70-ї одиниці товару буде дорівнювати нулю, оскільки ціна, за якою купують товар, та ціна, яку згодні заплатити споживачі, однакові. При загальному рівні споживання в країні у розмірі 70 од. товару 1 за ціною $P_1 = 1$ грн та за відсутності імпортного мита загальний виграш споживачів буде дорівнювати площі трикутника $ARB = 122,5$ грн ($3,5$ грн \cdot $70 : 2$). Він визначає різницю між тим, що будуть згодні заплатити споживачі ($ORBW = 192,5$ грн) та тим, що вони насправді сплачують за 70 од. товару 1 ($OABW = 70$ грн).

Коли ж країна вводить імпортне мито, то ціна на товар 1 збільшується до $P_1 = 2$ грн, а споживання зменшується до 50 од. В таких умовах споживачі сплачують $OGHZ = 100$ грн за 50 од., а виграш споживачів при цьому зменшується з $ARB = 122,5$ грн до $GRH = 62,5$ грн або на $AGHB = 60$ грн.

На рис. 2.21, б відображено зростання ренти виробника, що виникає при впровадженні мита і дорівнює площі чотирикутника $AGJC = 15$ грн. Пояснити це можна так. За умов вільної торгівлі національні виробники створюють лише 10 од. товару 1, отримуючи $OACV = 10$ грн доходу. Після введення мита, коли ціна зросла до 2 грн, вони виробляють уже 20 од., а дохід становить $OGJU = 40$ грн. При збільшенні валового доходу на 30 грн ($AGJC + VCJU$) значення $VCJU = 15$ грн буде відноситися до збільшення витрат виробництва, а решта $AGJC = 15$ грн і буде зростанням ренти або виграшу виробника. Такий вплив мита іноді називається *ефектом субсидії*, оскільки його природа представляє собою плату, яку не потрібно проводити у вигляді реальних грошових виплат з метою стимулювання національних виробників для виробництва додаткових 10 од. товару 1.

Концепція визначення ренти споживачів та виробників може бути з успіхом застосована для аналізу виграшу та втрат економіки після введення мита. Для пояснення ми будемо користуватися рис. 2.22, який об'єднує інформацію рис. 2.20 та 2.21.

На рис. 2.22 зображено, що після введення країною B 100 % мита на імпортований товару 1 обсяг споживання зменшився з $AB = 70$ од. до $GH = 50$ од., обсяг національного виробництва збільшився з $AC = 10$ од. до $GJ = 20$ од., імпортований зменшився з $CB = 60$ од. до $JH = 30$ од., а надходження до бюджету становлять $MJHN = 30$ грн. Крім того, рента споживачів знизилася на $AGHB = 60$ грн, а рента виробників збільшилася на $AGJC = 15$ грн.

На рис. 2.22 також зображено, що із загального обсягу скорочення ренти споживачів на $AGHB = a + b + c + d = 60$ грн, $MJHN = c = 30$ грн отримує як дохід держава, $AGJC = a = 15$ грн надходить як рента виробників, в той час, як залишок у сумі 15 грн (сума $CJM = b = 5$ грн та $BNH = d = 10$ грн) представляє собою втрати економіки від протекціонізму.

Виробнича складова втрат від протекціонізму ($CJM = b = 5$ грн) виникає через те, що частина національних ресурсів переміщується від більш ефективної та експортної галузі, що виробляє товар 2 до менш ефективного виробництва товару 1 в країні B . Споживацька складова ($BNH = d = 10$ грн) виникає через те, що мито штучно збільшує співвідношення P_1/P_2 , порушуючи тим самим можливість споживання країни B .

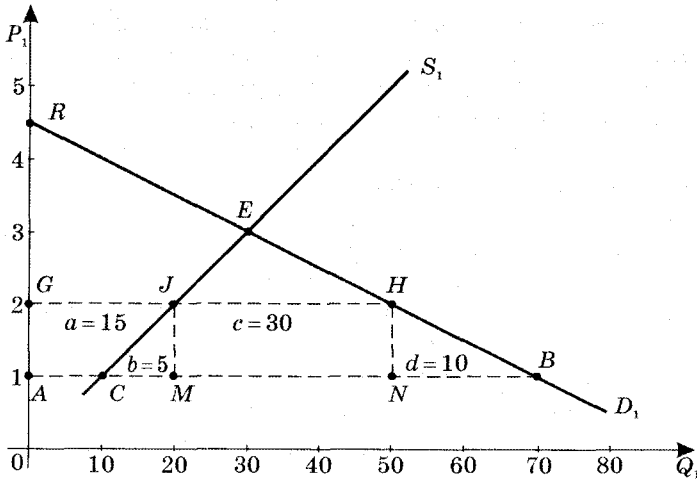


Рис. 2.22. Втрати та виграш від введення мита

Таким чином, за допомогою мита проводиться перерозподіл доходів від споживачів, які змушені платити більше, до виробників цього товару в країні, які можуть отримати більш високу ціну за свій товар, також підвищуючи дохідність того фактора, який вважається відносно рідкісним у країні і застосовується для виробництва імпортозаміщувальної продукції, і знижуючи дохідність того фактора, який в країні є у великій кількості і використовується для виробництва експортних товарів. Такі тенденції призводять до зниження загальної ефективності економіки і є ціною, яку необхідно заплатити за введення мита. Якщо ж ми розділимо втрати економіки на кількість “врятованих” робочих місць, то отримаємо вартість одного “врятованого” робочого місця.

Таким чином, ми розглянули вплив імпортного номінального мита на вартість кінцевої продукції. Розширимо можливості нашого аналізу часткової рівноваги для визначення, обчислення впливу ступеня ефективного протекціонізму. Ця концепція почала розроблятися лише з кінця 60-х років ХХ ст., але широко використовується в наш час.

Дуже часто країна не встановлює мита на імпорт сировинних матеріалів або комплектуючих, необхідних для створення кінцевої продукції на території цієї країни. Основною причиною цього є спроба захопити місцеве виробництво та створити робочі місця в країні. Наприклад, країна може імпортувати вовну без стягнення мита, але встановити імпортне мито на ввезення з-за кордону вовняних тканин та одягу з метою стимулювання національного виробництва тканин та одягу, збільшення кількості робочих місць.

У такому випадку **показник ефективного протекціонізму**, який розраховується відносно до доданої вартості, що створюється в країні, або обсягів національного виробництва, є більшим за номінальну митну ставку, яка роз-

раховується відносно до вартості кінцевої продукції. Національна додана вартість визначається як різниця між ціною кінцевої продукції та вартістю імпортованих матеріалів і напівфабрикатів, які використовуються для виробництва цього товару. В той час, як номінальне мито має більше значення для споживачів, оскільки визначає ступінь збільшення ціни на внутрішньому ринку, ступінь ефективного протекціонізму має більше значення для виробників, оскільки визначає ступінь реального захисту національного виробництва, яке конкурує з іноземним. Для пояснення наведемо приклад. Припустимо, що імпортна вовна вартістю 800 грн надходить у національне виробництво для виробництва костюму. Ціна такого костюму при вільній торгівлі становить 1000 грн, але уряд цієї країни ввів імпортне мито на костюми у розмірі 10 %. Тоді ціна цього виробу всередині країни становитиме вже 1100 грн, з яких 800 грн становитиме імпортна сировина, 200 грн — національна додана вартість, а 100 грн — мито. Мито 100 грн, яке стягується з кожного імпортного костюму, є 10-відсотковим номінальним імпортним митом, яке нараховується на кінцеву вартість товару (тобто $100 \text{ грн} / 1000 \text{ грн} \cdot 100\% = 10\%$), але відповідає 50 % ставці ефективного протекціонізму, оскільки воно розраховується на національну додану вартість (тобто $100 \text{ грн} / 200 \text{ грн} \cdot 100\% = 50\%$).

У той час, як споживачі більше занепокоєні фактом введення мита у розмірі 100 грн, яке збільшує ціну для них на 10 %, виробники розглядають такий захід як можливість отримання 50 % доданої вартості, що створюється національним виробництвом. Таким чином, для них мито у розмірі 100 грн представляє більш високий рівень захисту (в п'ять разів) ніж здавалося б на перший погляд, коли ми мали інформацію лише про 10 %-не мито. Показник ефективного протекціонізму має велике значення для стимулювання національного виробництва, яке заміщує імпорт. Показник ефективного протекціонізму буде більшим за номінальну ставку мита в тому разі, коли сировина та комплектуючі будуть імпортуватися без стягнення мита або за зниженими митними ставками порівняно з кінцевою продукцією. Показник ефективного протекціонізму зазвичай розраховується за формулою

$$g = \frac{t - a_i t_i}{1 - a_i},$$

де g — показник ефективного протекціонізму виробників кінцевої продукції; t — номінальна ставка мита для споживачів на кінцеву продукцію; a_i — частка імпортованої сировини за ціною кінцевої продукції у разі відсутності митних ставок; t_i — номінальна митна ставка на імпортну сировину.

У нашому прикладі з костюмом $t = 10\%$, або 0,1, $a_i = 800 \text{ грн} / 1000 \text{ грн} = 0,8$, а $t_i = 0$.

Таким чином, згідно з формулою

$$g = \frac{0,1 - 0,8 \cdot 0}{1,0 - 0,8} = \frac{0,1 - 0}{0,2} = \frac{0,1}{0,2} = 0,5 = 50\%.$$

Якщо ж введено 5 %-не мито на імпорт сировини, тобто $t_i = 0,05$, то

$$g = \frac{0,1 - 0,8 \cdot 0,05}{1,0 - 0,8} = \frac{0,1 - 0,04}{0,2} = \frac{0,06}{0,2} = 0,3 = 30 \% .$$

Якщо $t_i = 20 \%$, або $0,2$, то

$$g = \frac{0,1 - 0,8 \cdot 0,2}{1,0 - 0,8} = \frac{0,1 - 0,16}{0,2} = \frac{-0,06}{0,2} = -0,3 = -30 \% .$$

Після аналізу наведеної нами формули ми можемо зробити декілька важливих висновків щодо взаємозв'язку між показником ефективного протекціонізму, номінальною ставкою мита та кінцевим товаром:

- 1) якщо $a_i = 0$, то $g = t$;
- 2) для заданих значень a_i та t_i g є тим більшим, чим більше значення t ;
- 3) для заданих значень t та t_i g є тим більшим, чим більше значення a_i ;
- 4) значення g більше, дорівнює або менше за t , якщо значення t_i є, відповідно, меншим, рівним, або більшим за t ;
- 5) коли $a_i t_i$ більше за t , значення показника ефективного протекціонізму від'ємне.

Мито на імпорту сировину є податком для місцевих виробників, що збільшує їхні витрати на виробництво, скорочує вплив ефективного протекціонізму, який ґрунтується на введенні мита на кінцеву продукцію і таким чином перешкоджає національним виробникам. В деяких випадках (див. вище висновок 5) навіть при позитивному значенні номінального мита на кінцеву продукцію в країні буде вироблятися ще менше товару, ніж при існуванні вільної торгівлі.

Зрозуміло, що номінальна ставка мита може бути дуже оманливою і не давати навіть приблизного уявлення про ступінь захисту національних виробників, які виробляють імпортозаміщувальну продукцію. Крім того, більшість країн світу мають "каскадну" структуру митних ставок, починаючи з нульових або знижених митних ставок на сировину та матеріали, а також високі ставки на кінцеву продукцію, що робить показник ефективного протекціонізму ще більшим, ніж здається на основі номінальних ставок мита. Водночас ми повинні використовувати концепцію ефективного протекціонізму з обережністю, через те, що вона застосовується лише в аналізі часткової рівноваги. Зокрема ця концепція виходить з припущення, що світові ціни на кінцеві товари та сировину не знаходяться під впливом мита, а сировина використовується у виробництві в сталій пропорції. Обидва припущення є сумнівними. Наприклад, коли ціни на імпорту сировину збільшуються для національних виробників через встановлення мита на імпорт, місцеві виробники можуть замінити дорогу імпорту сировину чи компоненти більш дешевими складовими. Незважаючи на такі обмеження, підхід на основі ефективного протекціонізму має переваги порівняно із номінальним митом в оцінці ступеня захисту національного виробництва.

Наша формула може бути з легкістю розширена з урахуванням більше ніж одного імпортного товару та різних митних ставок. Це можливо завдяки сумі $a_i t_i$ для кожного виду імпортної сировини та сумі a_i для кожного виду імпортної сировини як деномінатора формули.

Теорема Столпера — Самуельсона. *Теорема Столпера — Самуельсона* стверджує, що зростання відносних цін на товари (наприклад в результаті введення мита) збільшує дохідність факторів, які використовуються переважно для виробництва цього товару. Таким чином, реальний дохід фактора, наявного в країні меншою мірою, буде збільшуватися у міру впровадження мита. Наприклад, коли країна *Б* (країна, багата на капітал) встановлює мито на товар 1 (працемісткий товар), P_1/PP_2 збільшується для національних виробників та споживачів, збільшуючи реальну заробітну плату.

Причиною зростання P_1/P_2 є те, що після впровадження мита на товар 1 у країні *Б*, вона починає виробляти більше товару 1 і менше товару 2. Збільшення виробництва товару 1 вимагає L/K в більшій пропорції, ніж вивільняється при зменшенні виробництва товару 2 (капіталомісткого товару). В результаті збільшення значення співвідношення w/r , K починає заміщувати L , таким чином K/L зростає при виробництві обох товарів. Отже, одиниця L буде комбінуватися з більшою кількістю K , збільшуючи продуктивність праці і заробітну платню. Таким чином, введення мита на товар 1 країною *Б* збільшить співвідношення P_1/P_2 в ній, а також і дохідність L (відносно рідкісний фактор у країні).

Оскільки продуктивність праці при створенні обох товарів збільшить не лише номінальну, але й реальну заробітну плату, існування повної зайнятості до введення мита та після цього означає, що загальний обсяг доходу праці та її частка у національному доході стають більшими.

Оптимальним митом називається така ставка мита, яка максимізує нетто-виграш в результаті покращення умов торгівлі даної країни проти її негативного впливу на обсяги торгівлі (скорочення обсягів торгівлі). Таким чином, після введення мита загальний добробут країни зростає до досягнення значення митної ставки свого оптимуму, а потім, якщо ставки продовжують зростати, добробут буде поступово знижуватися.

Проте, у міру покращення умов торгівлі після введення мита в одній країні, інша країна — торговельний партнер зазнає погіршення умов торгівлі. Крім того, остання буде мати і зниження обсягів торгівлі, що спричинює погіршення добробуту в ній. В такому випадку партнер буде відповідати на такі дії через власне введення оптимального мита. В міру відновлення понесених втрат від попереднього погіршення умов торгівлі, загальні обсяги міжнародної торгівлі будуть продовжувати скорочуватися. Такий процес може тривати досить довго, що в результаті призведе до того, що всі країни — учасники такої “війни” будуть втрачати більше, ніж отримувати.

Більше того, навіть якщо партнер і не вдасться до ескалації митних ставок, виграш країни, яка вводить оптимальне мито, буде меншим за втрати її торговельного партнера, тобто загальносвітовий добробут погіршиться.

2.13.2. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

Незважаючи на те, що історично мито є найбільш впливовим методом торговельних обмежень, існує велика кількість інших видів торговельних обмежень, таких як імпорتنі квоти, адміністративні заходи та антидемпінгове регулювання. Значення саме таких нетарифних обмежень істотно зросло у повоєнний період. Найбільш важливим видом нетарифних обмежень є *квота*, що становить собою пряме кількісне обмеження на обсяг товару, який може бути експортованим або імпортованим. Розглянемо спочатку механізм дії імпорتنих, а потім і експортних квот.

Імпорتنі квоти можуть застосовуватися з метою захисту національної промисловості, сільського господарства та/або для збалансування торговельного та платіжного балансів. Імпорتنі квоти найбільш широко були розповсюджені у Західній Європі після Другої світової війни. На рис. 2.23 зображена часткова рівновага на ринку при існуванні імпорتنі квоти. Як бачимо, цей рисунок практично ідентичний рисунку 2.20.

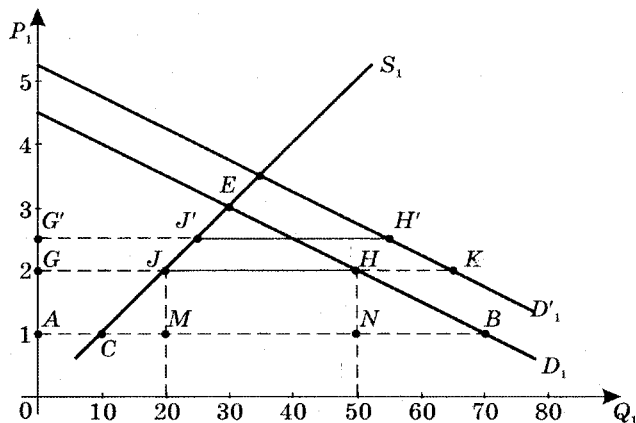


Рис. 2.23. Часткова рівновага: вплив імпорتنі квоти

За умов вільної торгівлі, коли ціна на перший товар $P_1 = 1$ грн, країна буде споживати 70 од. товару 1 (AB), з яких 10 од. (AC) будуть вироблятися в країні, а решта, 60 од. (CB), — імпортуватися. Введення імпорتنі квоти у розмірі 30 од. (JH) підвищить ціну в країні до $P_1 = 2$ грн, як і у випадку із введенням мита у розмірі 100 % (див. рис. 2.20). Причиною буде те, що саме за ціни $P_1 = 2$ грн попит на товар становитиме 50 од., з яких 20 од. (GJ) будуть вироблятися в країні, а 30 од. (JH) — імпортуватися. Тобто, як і у випадку з введенням 100 % -го мита на імпорт даного товару, введення імпорتنі квоти у розмірі 30 од. (JH) призведе до скорочення обсягу споживання на 20 од. (BN) і до зростання національного виробництва на 10 од. (CM).

Якщо ж до того уряд буде продавати ліцензію особі чи особам, які запропонують найвищу ціну на конкурентному ринку, то дохід становитиме 30 грн (по 1 грн за кожну з 30 од. з імпорتنі квоти), що дорівнює площі $JHNM$. В

такому випадку ефект від введення квоти на 30 од. буде ідентичний введенню 100 %-го мита на цей товар.

Якщо ж крива попиту на товар 1 у країні змінить своє положення з D_1 на D_1' , то введення імпоротної квоти у розмірі 30 од. призведе до зростання внутрішньої ціни до $P_1 = 2,5$ грн, національне виробництво при цьому збільшиться до 25 од. ($G'J'$), а обсяг споживання з 50 до 55 од. ($G'H'$). З іншого боку, при введенні 100 %-го мита на імпорт (за умови збільшення попиту з D_1 на D_1') ціна залишиться без змін $P_1 = 2$ грн, що залишить незмінним і обсяг національного виробництва у розмірі 20 од. (GJ), але внутрішній попит зросте до 65 од. (GK), що спричинить зростання імпорту до 45 од. (JK).

Зміна положення кривої попиту з D_1 на D_1' визначає одне з декількох найбільш суттєвих розбіжностей між імпортними квотами та еквівалентним імпортним митом. На відміну від встановлення імпортного мита після введення імпоротної квоти збільшення попиту призведе до зростання внутрішніх цін та збільшення національного виробництва. З іншого боку, збільшення попиту при існуючому імпортному миті залишить ціни на товар незмінними, а отже, незмінним залишиться національне виробництво, але збільшиться обсяг імпорту (див. рис. 2.23). Оскільки узгодження після будь-якої зміни положення кривої попиту і пропозиції стосується внутрішніх цін за умови застосування квот або обсягу імпорту при введенні мита, то встановлення імпоротної квоти повністю заміщує дію ринкового механізму, а не просто змінює його, як у випадку із встановленням імпортного мита.

Другою важливою розбіжністю між імпортною квотою та імпортним митом є те, що квота супроводжується розподілом імпортних ліцензій. Якщо ж уряд не застосовує аукціонний механізм торгів при розподілі ліцензій на конкурентному ринку, то компанії, які отримують такі ліцензії, будуть мати монополійні прибутки. У такому випадку уряд повинен розробити особливий механізм розподілу ліцензій між потенційними імпортерами даного товару. Такі рішення можуть ґрунтуватись виключно на уподобаннях урядовців, а не на економічній доцільності. Вони також мають тенденцію бути незмінними навіть за умов зміни відносної ефективності економічної діяльності реальних та потенційних імпортерів. Більше того, оскільки імпортні ліцензії дають можливість отримувати монополійні прибутки, потенційні імпортери схильні вживати широкомасштабних заходів з лобювання своїх інтересів або навіть давати хабарі урядовцям для їх отримання. Таким чином, імпортні квоти не просто заміщують ринковий механізм, але також і призводять до втрат з боку економіки в цілому та сіють зерна корупції в країні.

І останнє. Імпортна квота обмежує обсяги імпорту до конкретного рівня, водночас як ефект від введення мита може бути невизначений. Основною причиною таких наслідків є те, що форма кривих, або еластичність попиту та пропозиції, часто невідомі, що ускладнює процес визначення митної ставки, яка б обмежила обсяг імпорту до бажаного рівня. Крім того, іноземні експортери можуть врахувати митну ставку в повному обсязі або частково через підвищення ефективності своєї діяльності або погодження на більш низькі прибутки, щоб вийти на конкретний ринок. У результаті реальне скорочення імпорту

може бути меншим, ніж очікувалось. Експортери не можуть вжити подібних заходів, якщо стикаються з імпортною квотою, яка жорстко встановлює обсяг можливого імпорту. Це є основною причиною, чому національні виробники надають перевагу імпортним квотам порівняно з імпортним митом.

Розглянемо інші, ніж мита та імпортні квоти, види торговельних обмежень. До таких ми будемо відносити добровільні обмеження експорту, технічні, адміністративні та інші види регулювання. Такі торговельні обмеження виникли в результаті поширення діяльності торговельних картелів, розширення демпінгу та субсидіювання експорту. Останнім часом такі нетарифні обмеження стають дедалі все впливовішими в обмеженні торговельних потоків.

Одним із важливих методів нетарифних обмежень є **добровільне обмеження експорту**. Під такими заходами ми будемо розуміти ситуацію, коли країна-імпортер змушує іншу країну, свого торговельного партнера, “добровільно” обмежити обсяг експорту під тиском застосування більш жорстких торговельних обмежень, якщо він загрожує діяльності промисловості країни-імпортера. Добровільні обмеження експорту є предметом переговорів між США, Європою та іншими країнами, як розвиненими, так і тими, що розвиваються, ще з середини 50-х років ХХ ст. в таких галузях, як сталеплавильна, текстильна, виробництво електроніки, автомобілів. Саме в таких “зрілих” галузях спостерігалось істотне скорочення зайнятості в індустриальних країнах у середині 80-х років. Поширення дії цих обмежень дозволило таким країнам, як США, Японія та країнам ЄС протягом тривалого часу зберігати ілюзію вільної торгівлі. Але Уругвайський раунд переговорів у межах ГАТТ, який відбувся у грудні 1993 р., і який ми розглянемо далі, поклав край такій практиці, оскільки вимагав припинення дій таких добровільних обмежень протягом 10 років.

При успішній дії добровільних експортних обмежень вони мають аналогічний ефект, і також можуть бути проаналізовані, як і імпортні квоти, з тією різницею, що ініціюються країною-експортером, а отже, і дохід від монопольної ренти будуть отримувати іноземні експортери. Найяскравішим прикладом можуть слугувати “добровільні” обмеження щодо експорту японських автомобілів до США. В розвинених країнах після закінчення строку дії “добровільних” обмежень розповсюджена практика висування антидемпінгових вимог національними виробниками щодо імпортованої продукції.

Ефективність дії таких обмежень щодо імпорту менша порівняно з установленними імпортними квотами, оскільки країни-експортери неохоче погоджуються обмежити обсяги свого експорту. Іноземні експортери з часом можуть продавати більш якісні та дорогі товари в межах встановленої квоти, що дозволяє їм отримувати додаткові прибутки, незважаючи на кількісне обмеження можливостей експорту. Прикладом цього може також слугувати історія добровільних обмежень експорту японських автомобілів до США.

Потоки міжнародної торгівлі також обмежуються численними технічними, санітарними, адміністративними та іншими правилами і нормами. Вони можуть включати *вимоги щодо безпеки*, наприклад, для автомобілів та елект-

ричного обладнання, *санітарно-гігієнічні норми* щодо продуктів харчування та особистого користування, *вимоги щодо маркування та пакування*, які повинні містити інформацію про країну походження та вміст товару. Незважаючи на те, що більша частина таких вимог є розумною, існують і курйозні випадки, зокрема заборона на показ іноземних фільмів на британському телебаченні, заборона на рекламу віскі у Франції.

Іншим торговельним обмеженням є законодавча вимога в багатьох країнах до власних урядів купувати лише товари вітчизняного виробництва. Тобто вимоги, що виконавцями урядових замовлень мають бути лише національні виробники. Наприклад, згідно з законом “Купуй американське” (“Buy American Act”) від 1933 р., урядові підрозділи США мають цінову перевагу в розмірі 12 % (до 50 % за оборонними контрактами) у національних виробників. Але торговельні реформи, які відбулися у 1974 р. і стали відомими як Токійський раунд, зняли такі жорсткі обмеження і дозволили й іноземним виробникам брати участь у конкурсах за урядові контракти.

Велика увага приділяється і *прикордонним податкам*. Вони іноді розглядаються як *непрямі податки*, які повертаються експортерам та стягуються (як додаткове мито) з імпортерів при перетині товаром митного кордону. Прикладами непрямих податків є податки на продаж в США та податок на додану вартість (ПДВ) у Європі. Оскільки більша частина бюджетних надходжень формується через стягнення прямих податків (прибутковий податок) в США та через непрямі податки (ПДВ) в Європі, то експортери США отримують значно менше коштів при здійсненні експортної операції порівняно з європейськими експортерами, що є порівняльним недоліком перших.

Міжнародні товарні угоди та встановлення різних видів валютних курсів у країні також обмежують торгівлю.

Міжнародні картелі є організацією виробників, які знаходяться в різних країнах (або групи урядів), і які погоджуються обмежити виробництво та експорт товарів з метою максимізації або збільшення валового прибутку членів організації. Хоча діяльність національних картелів заборонена в більшості країн, оцінити владу міжнародних картелів не так просто, оскільки їх діяльність не підпадає під юрисдикцію жодної з країн.

Найбільш відомим у наш час міжнародним картелем є ОПЕС (Організація країн — експортерів нафти), який, обмеживши видобуток сирової нафти у 1973 та 1974 рр., змусив ціни на цей товар збільшитися в чотири рази. Іншим прикладом є Міжнародна асоціація авіатранспортних перевезень, яка являє собою картель, що існує між основними авіакомпаніями світу і на щорічних зустрічах якої встановлюються політика щодо міжнародних перевезень та мито на них.

Передумовою успіху діяльності картелю може бути невелика кількість учасників картелю, які виробляють необхідний товар, для якого надзвичайно складно знайти субститут. ОПЕС дуже добре відповідала цим вимогам протягом 70-х років ХХ ст. Коли ж існує велика кількість міжнародних виробників, то їх стає надзвичайно важко організувати в ефективно діючий кар-

тель. Аналогічно, коли існує прийнятний субститут для даного товару, то спроби картелю обмежити виробництво та експорт з метою підвищення цін та прибутків лише приведуть до переорієнтації виробників на споживання субституту. Це було причиною провалу діяльності картелів з видобутку сировинних матеріалів, за винятком вже згаданої нафти та олова; з виробництва сільськогосподарської продукції, за винятком цукру, кави, какао та каучуку.

Оскільки влада картелю націлена на обмеження виробництва та експорту конкретного товару, то виникають непоодинокі спроби тих виробників, які не є членами картелю, або навіть деяких учасників цієї організації, здійснити продаж за ціною, нижчою за встановлені картелем, тобто обійти картель і отримати додаткові прибутки. Така практика стала очевидною для ОПЕК протягом 80-х років ХХ ст., коли високі ціни на нафту стимулювали експорт цього продукту з країн, що є учасниками Організації, зокрема з Великої Британії, Норвегії та Мексики. Збільшення пропозиції разом із переходом на енергозберігаючі технології зменшило попит на нафту протягом 80-х та 90-х років, порівняно з 70-ми роками. Тобто, як і передбачала економічна теорія, природа картелів є нестабільною та часто призводить до їхнього краху. У випадку успішної діяльності, діяльність картелів нічим не відрізняється від поведінки монополіста (централізованого картелю) у намаганні максимізувати валові прибутки.

Торговельні перешкоди можуть виникати і внаслідок демпінгу. *Демпінг* — це експорт товару за ціною, нижчою від витрат на його виробництво, або у випадку, коли його ціна всередині країни є вищою за ціну, за якою продається даний товар за кордоном. Демпінг можна розділити на три основні види: постійний, хижацький та випадковий (спорадичний). *Постійний демпінг*, або міжнародна цінова дискримінація, — це тривала тенденція національного монополіста максимізувати прибуток через продаж товару на внутрішньому ринку за завищеними цінами (що не враховують транспортні витрати та торговельні перешкоди) порівняно з міжнародним ринком.

Хижацький демпінг — це тимчасовий продаж товару на іноземному ринку за цінами, нижчими за собівартість або нижчими порівняно із внутрішніми цінами з метою витіснення іноземних виробників з ринку, після чого ціни на товари починають зростати, і виробники починають отримувати монопольну ренту на такому ринку. *Випадковий демпінг* — це продаж, який проводиться час від часу за цінами, нижчими за собівартість, або нижчими порівняно з внутрішніми цінами з метою зменшення непередбачуваного або тимчасового надлишку товарів без зниження цін у країні.

Торговельні обмеження, націлені на протидію постійному демпінгу, є відносно виправданими і захищають національних виробників від непорядної конкуренції з боку іноземних виробників. Такі заходи зазвичай приймають форму антидемпінгових стягнень для того, щоб урівняти ціни. Інколи вистачає навіть загрози зі встановлення таких стягнень. Проте часто надзвичайно складно встановити вид демпінгу, а національні виробники вимагають вживати заходів проти будь-якого демпінгу, внаслідок чого зникають стимули до імпорту

та зменшуються доходи й обсяги виробництва в країні. У деяких випадках, особливо при спорадичному та хижацькому демпінгу, вигравш споживачів від низьких цін може бути більшим за втрати виробників у країні.

Експортні субсидії — це прямі виплати або надання податкових пільг чи пільгових кредитів національним експортерам або потенційним експортерам, а також пільгових кредитів іноземним споживачам з метою стимулювання національного виробництва. В такому випадку експортні субсидії можуть розглядатися як форми демпінгу. Незважаючи на те, що експортні субсидії є незаконними згідно з багатосторонніми міжнародними угодами, велика кількість країн надає їх у прихованій формі.

Наприклад, більшість промислово розвинених країн надають іноземним споживачам кредити на пільгових умовах для фінансування їх купівлі в країні через державні установи, такі як Експортно-імпортний банк (Ексімбанк) США. Такі пільгові кредити фінансують приблизно 5 % американського експорту, а в Японії та Франції такий показник сягає відповідно 30 і 40 %.

Крім того, країни ЄС з метою підтримки доходів фермерів у межах загальної сільськогосподарської політики надають своїм виробникам суттєву підтримку. Такі великі субсидії сільськогосподарським виробникам призводять до значного перевиробництва, а надання експортних субсидій, що заохочує європейських виробників експортувати свою продукцію до інших регіонів, призводить до виникнення значних торговельних суперечностей.

Проаналізуємо механізм дії експортних субсидій. Для цього розглянемо рис. 2.24, який дуже подібний до рис. 2.20.

Якщо за умов вільної торгівлі світова ціна на товар 1 дорівнює 3,5 грн (замість 1 грн, як на рис. 2.20), то країна *B* буде виробляти 25 од. товару 1 за обсягу споживання у 20 од., а експорт буде дорівнювати 15 од. Тобто, при ціні, вищій за 3 грн, країна *B* буде вже не імпортером, а експортером товару 1.

Якщо ж уряд цієї країни надає своїм виробникам субсидії у розмірі 0,5 грн за одиницю експортованого товару, то P_1 збільшиться до 4 грн для національних виробників та споживачів. При $P_1 = 4$ грн країна *B* буде виробляти вже 40 од. товару 1, споживати 10 од., а експортувати 30 од. Від високих цін на товар 1 будуть вигравати виробники країни *B*, а споживачі — потерпати. Зокрема, споживачі будуть втрачати 7,5 грн (площі $a' + b'$), місцеві виробники отримують 18,75 грн (площі $a' + b' + c'$), а урядова субсидія становить 15 грн ($b' + c' + d'$). Зазначимо, що площа d' не є частиною вигравшу виробників, оскільки вона відображає збільшення національних витрат при зростанні виробництва товару 1. Втрати від заходів протекціонізму країни *B* будуть становити 3,75 грн (сума площ трикутників $B'N'H' = b' = 2,5$ грн та $C'J'M' = d' = 1,25$ грн).

Якщо країна втрачає більше від заходів протекціонізму, то чому ж уряд країни вдається до субсидій? Найбільш очевидною відповіддю може бути ефективний лобізм своїх інтересів національними виробниками або випадок, коли галузь, яка отримує субсидії, є високотехнологічною чи стратегічно важливою для країни. В той час, як національні споживачі втрачають, іноземні покупці виграють, оскільки отримують 30 од. товару 1 замість 15 од. за ціною 3,5 грн.

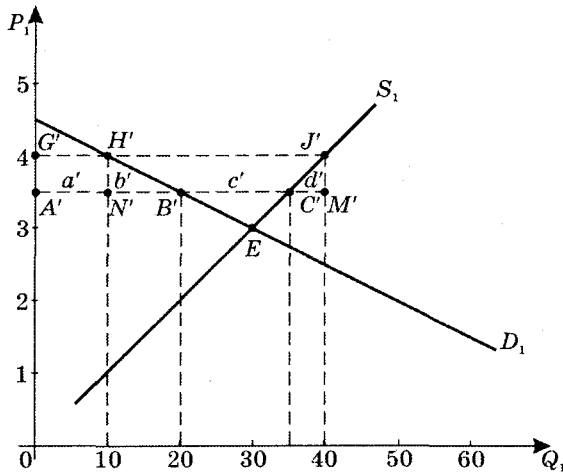


Рис. 2.24. Часткова рівновага: вплив експортних субсидій

На користь введення протекціоністських заходів наводиться дуже багато різних аргументів, від відверто хибних до більш-менш виважених. Одним із найбільш сумнівних аргументів на захист протекціонізму є так звана необхідність захисту національних робітників від дешевої іноземної робочої сили. Сумнівність такого аргументу полягає в тому, що навіть, якщо заробітна платня в країні була б нижча, ніж за кордоном, то національні витрати праці все ж могли залишатися нижчими, якщо продуктивність праці значно вища, ніж за кордоном. Навіть якби така ситуація і не мала б місце, то взаємовигідна торгівля є можливою при переорієнтації виробництва та створенні і розвитку нових конкурентних переваг.

Іншим сумнівним аргументом є «обґрунтоване мито» (*scientific tariff*). Такі стягнення вирівнювали б ціни на імпорту та національну продукцію і, як стверджує цей аргумент, дозволяли б національним виробникам конкурувати з іноземними.

Двома аргументами щодо захисту протекціонізму, що викликають велику кількість запитань є: 1) необхідність зменшити рівень безробіття в країні; 2) ліквідація дефіциту торговельного балансу. Проте такі аргументи об'єднуються в систему заходів, що отримала назву політики «*спустош свого сусіда*», оскільки вирішення проблем однієї країни відбувається за рахунок інших країн. Особливо це стосується тих випадків, коли заходи протекціонізму застосовуються для зменшення безробіття в країні та дефіциту торговельного і платіжного балансів, що погіршує ситуацію на ринку робочої сили та платіжний баланс інших країн. В результаті інші країни будуть вживати відповідних заходів, і всі країни в кінцевому підсумку будуть потерпати. Проблеми з платіжним балансом та безробіттям повинні вирішуватися завдяки заходам монетарної, фінансової та торговельної політики, а не через торговельні обмеження.

Наступним аргументом на користь протекціоністських заходів є припущення про *початкові стадії розвитку галузі (infant-industry argument)*, згідно з яким країна може мати порівняльні переваги, але через брак ноу-хау та низький рівень виробництва така галузь не може бути створена або не може з успіхом конкурувати з іноземними виробниками. Тимчасові заходи протекціонізму можуть бути виправдані на початкових стадіях розвитку галузі до того моменту, коли місцеві виробники не отримують економії масштабу та не реалізують довгострокові порівняльні переваги. Проте для того, щоб цей аргумент мав чинність, доходи галузі мають бути достатньо високими, щоб компенсувати втрати споживачів, які повинні купувати товари за високими цінами. Аргумент про початкові етапи розвитку галузі є справедливим, але вимагає декількох важливих обмежень, які водночас зменшують його значення. Зрозуміло, що такий аргумент відноситься, перш за все, до країн, що розвиваються, де ринки капіталу функціонують недосконало. По-друге, досить важко визначити потенційні галузі, які вимагають додаткової уваги держави, а також таке спеціалізоване відношення досить важко усунути в подальшому, коли галузь уже буде вважатися зрілою. По-третє, заходи з субсидування “молодих” галузей можуть бути більш ефективними порівняно зі встановленням імпортного мита. Субсидування виробництва є більш безпосереднім методом впливу і його легше усунути порівняно з імпортним митом. Єдиною практичною складністю є те, що впровадження субсидій вимагає втрат бюджетних коштів, а не генерує їх, як це робить мито.

Аналогічний принцип можна застосувати при аналізі інших випадків недосконалостей економіки. Зокрема, якщо в галузі присутні екстерналиї, наприклад в галузі проводиться підготовка кадрів, які потім залишають галузь, то вірогідно, що саме в такій галузі буде спостерігатися нестача інвестицій, оскільки вона не отримує доходу у повному обсязі від проведених інвестицій. Одним із напрямків заохочення розвитку такої галузі та отримання більших позитивних екстерналій буде обмеження імпорту. Такі заходи разом зі збільшенням виробництва призводять до підвищення цін для місцевих виробників. Тому кращим заходом буде надання прямих субсидій такій галузі, що заохотить виробників без погіршення становища споживачів. Аналогічно, прямий податок буде кращим, ніж введення мита, якщо проводиться політика стримування розвитку виробництва, яка призводить до негативних екстерналій, оскільки такий податок не впливає на відносні ціни та споживання. В цілому, найкращим способом врегулювати диспропорції в економіці є заходи економічної, а не торговельної політики.

Пропозиції щодо введення торговельних обмежень можуть стосуватися галузей, які мають стратегічне значення для економіки, але навіть у такому випадку вливання прямих субсидій буде більш ефективним порівняно з введенням мита. Так звані знижені ставки мита можуть застосовуватися для того, щоб заохотити країну-партнера знизити двосторонні митні ставки.

Оскільки в країні існує лише обмежене коло виробників, які істотно вирають від протекціоністських заходів, то вони мають тенденцію до об'єднання з метою лобювання своїх інтересів. В той час споживачі, кожен з яких втрачає небагато, оскільки загальний обсяг втрат розпоршується серед чис-

ленною кількості осіб, не схильні до ефективного протистояння введенню протекціоністських заходів. Тому стає зрозумілим, де буде знаходитися центр тяжіння в процесі прийняття рішень про введення мита.

Останніми роками було створено кілька теорій, які дають змогу визначити, які групи та галузі будуть захищені, і, що більш важливо, деякі з цих теорій мають емпіричне підтвердження. В розвинених країнах більшим захистом будуть користуватися працемісткі галузі, в яких зайнята велика кількість низькокваліфікованих та низькооплачуваних робітників, які будуть мати великі проблеми у пошуках іншої роботи у разі втрати теперішньої. Певні емпіричні підтвердження існують на користь теорії “груп тиску”, або “зацікавлених груп”, яка стверджує, що високоорганізовані галузі (такі як автомобільна), користуються більшим захистом, ніж менш організовані. Галузь буде мати більше шансів вважатися організованою, якщо в ній присутня невелика кількість фірм. Також ті галузі, що виробляють товари широкого вжитку або кінцеву продукцію, мають більше шансів отримати захист від іноземних конкурентів, ніж ті, що виробляють проміжну продукцію, яка використовується іншими галузями, оскільки останні можуть вдаватися до “компенсаційних заходів” і звести нанівець дію протекціонізму, оскільки такі заходи підвищать вартість їх матеріалів.

Крім того, заходи протекціонізму тяжіють до децентралізованих галузей, в яких зайнята велика кількість робітників, ніж до тих галузей, які сконцентровані в окремому регіоні з невеликою кількістю зайнятих. Такий підхід пояснюється тим, що велика кількість робітників мають більше виборчої влади, яка допомагає обирати саме тих урядовців, які будуть захищати конкретні галузі. Регіональна централізація гарантує, що народні обранці з багатьох регіонів країни будуть підтримувати протекціоністські заходи щодо конкретних галузей, що створить уявлення про прийняття демократичного рішення. Інша теорія припускає, що торговельна політика спрямована на збереження *status quo*. Тобто, для галузі, яка не користувалася заходами протекціонізму в минулому, є більше шансів бути захищеною сьогодні. Крім того, уряди не схильні вживати заходів, які призведуть до істотного перерозподілу доходу, незважаючи як на тих, хто потерпає, так і на тих, хто виграє. І останнє. Заходи протекціонізму можуть стосуватися тих галузей, які повинні конкурувати з продукцією, що виробляється в країнах, які розвиваються і які мають менше економічної та політичної влади порівняно з розвиненими, щоб ефективно протистояти перешкодам на шляху їхнього експорту. Зауважимо, що деякі з наведених вище теорій частково перетинаються, інші знаходяться у суперечності, а решта взагалі не має достатнього емпіричного обґрунтування.

2.14. Стратегічна торгівля та промислова політика

Політика стратегічної торгівлі — це порівняно нова розробка, спрямована на захист активної торговельної політики та протекціонізму. Згідно з цим припущенням країна може створювати порівняльні переваги завдяки тимчасовим торговельним захисним заходам, субсидіям, податковим пільгам

у таких галузях, як виробництво напівпровідників, комп'ютерів, засобів телекомунікації та інших галузях, що вважаються вирішальними для майбутнього розвитку країни. Такі високотехнологічні галузі мають підвищений ступінь ризику, вимагають великих обсягів інвестицій у виробництво з метою отримати економію масштабу та супроводжуються значними позитивними екстерналіями у разі їх успішного розвитку. Політика стратегічної торгівлі припускає, що, підтримуючи такі галузі, країна може отримати суттєві позитивні екстерналії, які стимулюватимуть майбутнє зростання та розвиток країни. Ця політика подібна до підходу про початкові стадії розвитку галузей, за винятком того, що вона була створена для розвинених країн з метою отримання порівняльних переваг у високотехнологічних галузях. Більшість країн частково вживають саме таких заходів. Більше того, деякі економісти стверджують, що більша частина технологічного та промислового успіху Японії у повоєнний період була досягнута завдяки саме політиці стратегічної торгівлі.

Прикладами успішного поєднання промислової політики та стратегічної торгівлі можуть бути: розвиток сталеплавильної галузі у 50-х роках та напівпровідників у 70—80-х роках ХХ ст. в Японії, а також створення “Конкорду” у 70-х роках в Європі. Розвиток виробництва напівпровідників у Японії став уже класичним прикладом успішної політики стратегічної торгівлі. Домінуюче положення на ринку напівпровідників у 70-х роках займали США. З середини 70-х років Міністерство торгівлі та політики Японії почало цілеспрямовано стимулювати розвиток цієї галузі, фінансуючи наукові розробки, надаючи податкові пільги інвесторам у цій галузі, а також вживаючи інших заходів, водночас захищаючи національних виробників від іноземних конкурентів. Такі заходи дозволили японським компаніям вже у середині 80-х років контролювати ринок напівпровідників. Більша частина економістів все ще залишалася скептично налаштованою щодо таких заходів стратегічної торгівлі, приписуючи успіх розвитку галузі іншим факторам, таким як підвищення рівня освіти у сфері природничих наук та математики, високому рівню заощаджень та домінуванню довгострокових планів щодо інвестицій, а не зосередженню на щоквартальних звітах про прибутки.

В той час, як, по-перше, політика стратегічної торгівлі може теоретично покращити становище олігополістичних галузей, які супроводжуються значними екстерналіями та збільшують економічний добробут всієї країни, навіть палкі прихильники такої концепції визнають існування значних труднощів у її практичній реалізації. По-друге, якщо всі розвинені країни вживатимуть заходів політики стратегічної торгівлі, то їхні зусилля будуть нейтралізовані, тобто потенційний вигравш може бути не виправдано малим. По-третє, успіх однієї країни на світовому ринку завдяки політиці стратегічної торгівлі досягається за рахунок іншої (тобто політики “спустош свого сусіда”), яка буде намагатися вжити відповідних заходів. Розуміючи всі складності, навіть прихильники політики стратегічної торгівлі говорять, що після всього політика вільної торгівлі є найкращою. Тобто політика вільної торгівлі може здаватися теоретично неоптимальною, але є найкращою на практиці. Для більш формального аналізу політики стратегічної торгівлі використовують *теорію ігор*.

Розглянемо це на прикладі. Припустимо, що два великих виробники літаків, такі як Boeing та Airbus, вирішують, чи варто їм створювати новий літак, тому що через надзвичайно великі витрати на розробку нового літака окремих виробник повинен бути монополістом на світовому ринку і отримувати прибуток у розмірі, скажімо, 100 млн дол. Якщо виробництвом будуть займатися обидві компанії, то кожна з них буде втрачати по 10 млн дол. (див. табл. 2.7).

Таблиця 2.7. Конкуренція між двома фірмами та політика стратегічної торгівлі

		Airbus	
		Виробляє	Не виробляє
Boeing	Виробляє	-10; -10	100; 0
	Не виробляє	0; 100	0; 0

Як видно з таблиці, якщо виробництво здійснюють обидві компанії, то кожна має збитки (лівий кут угорі), якщо виробництво здійснює лише Boeing, то він отримує прибуток у 100 млн дол., а прибутки Airbus дорівнюють нулю (перший рядок другого стовпчика, або правий верхній кут), протилежна ситуація буде, коли виробництво здійснюватиме лише Airbus (лівий нижній кут), а коли виробництво не буде здійснюватися взагалі, то і прибутки обох компаній від цього проекту будуть нульові (правий нижній кут).

Припустимо, що з деяких причин Boeing вийшов на ринок першим і отримав прибуток у 100 млн дол., тоді Airbus витісняється з ринку (верхній правий кут). Якщо ж Airbus вирішить вийти на ринок, тоді обидві компанії будуть мати збитки (лівий верхній кут). Припустимо, що тоді уряд ЄС вирішив надати субсидію у розмірі 15 млн дол. на рік компанії Airbus. В такому випадку Airbus буде продовжувати виробництво, незважаючи на те, що її конкурент уже присутній на ринку, оскільки замість збитків у 10 млн дол. Airbus буде отримувати прибуток у 5 млн дол. Не маючи субсидій, компанія Boeing замість очікуваних 100 млн дол. буде мати збитки у 10 млн дол. (дані у верхньому лівому куті повинні змінитися для Airbus з -10 до +5 після отримання субсидій). Тому, потерпаючи від збитків, компанія Boeing повинна буде залишити ринок, на якому вже буде панувати компанія Airbus, отримуючи прибутки у 100 млн дол. без подальших субсидій (лівий нижній кут).

Безперечно, уряд США може також надати субсидію своєму виробникові, стимулюючи Boeing до подальшого виробництва. Але на відміну від урядів європейських країн, уряд США менш схильний до надання прямих субсидій виробникам за винятком тих випадків, коли йдеться про національну безпеку. Незважаючи на те, що реальність набагато складніша за наведений приклад, ми все ж таки маємо уявлення, яким чином країна може отримати порівняльні переваги у високотехнологічних галузях завдяки промисловій політиці та політиці стратегічної торгівлі.

Такий підхід до аналізу міжнародної торгівлі вперше був запропонований Джеймсом Брандером (James Brander) та Барбарою Спенсер (Barbara Spencer). Одним із серйозних недоліків цього підходу є надзвичайна складність у передбаченні наслідків промислової політики та політики стратегічної торгівлі,

навіть невелика зміна даних таблиці може повністю змінити кінцевий результат. Наприклад, у нашому випадку, якщо припустити, що замість збитків у 10 млн дол. Boeing має прибуток у такому ж розмірі через більшу ефективність виробництва порівняно з Airbus, то навіть якщо останній отримає субсидію від уряду, компанія Boeing все одно залишиться на ринку, оскільки отримує прибуток без будь-яких субсидій. Тоді компанія Airbus буде постійно вимагати субсидій, рік за роком, що буде обтяжливим для державного бюджету. Тобто, як ми бачимо, надзвичайно важко правильно провести такий аналіз, оскільки ми повинні адекватно оцінити наслідки кожної з різних стратегій. Ось чому більшість економістів продовжують схилитися до політики вільної торгівлі.

2.15. Розвиток Світової організації торгівлі (СОТ)

Загальна угода про мито та торгівлю (General Agreement on Tariff and Trade — GATT). *GATT* — це міжнародна організація, яка була створена у 1947 р. з штаб-квартирою у Женеві (Швейцарія) з метою стимулювання вільної торгівлі через багатосторонні переговори. Спочатку передбачалося, що *GATT* увійде до Міжнародної Організації Торгівлі (*International Trade Organization — ITO*), чий статут обговорювався у Гавані у 1948 р., і регулюватиме міжнародну торгівлю. Коли ж постанова про створення *ITO* не була ратифікована Сенатом США та урядами інших країн, *GATT* стала діяти самостійно.

GATT базувалася на таких принципах:

1) *принцип недискримінації*. Цей принцип стосується безумовного прийняття принципу найбільшого сприяння, який передбачає зниження митних ставок при торгівлі з країнами — членами організації. Винятком було утворення економічних інтеграційних об'єднань, таких як митні союзи, а також торгівля між колишніми колоніями та метрополіями;

2) *принцип ліквідації нетарифних торговельних обмежень* (таких як квоти), що не розповсюджувалося на сільськогосподарську продукцію та на країни, які мають проблеми з платіжним балансом;

3) *проведення консультацій та вирішення суперечок* між країнами — членами *GATT*.

Під час роботи *GATT* на п'яти проведених переговорах між 1947 та 1962 рр. митні ставки були знижені до 35 %. У 1965 р. було прийнято рішення застосовувати режим преференційної торгівлі з країнами, що розвиваються, дозволити останнім користуватися зниженими митними ставками, які встановлюються між розвиненими країнами без введення власних знижених митних ставок. Але успіх у зниженні митних ставок не був досягнутий до 1962 р., оскільки ставки обговорювалися щодо конкретного продукту, а також через введення Конгресом США протекціоніських заходів, зокрема: 1) заборони на особисті переговори Президента США щодо зниження митних ставок, якщо вони серйозно можуть зашкодити національним виробникам; 2) дозволу національній галузі, яка заявила про шкоду, зазнану від імпорту, подати кло-

потання до Комісії по Міжнародній Торгівлі, яка рекомендуватиме Президенту США відмінити зниження митних ставок (просте збільшення обсягів імпорту вже було достатнім приводом для подання такого клопотання); 3) заборони на зменшення митних ставок, які могли б зашкодити галузям, важливим для національної безпеки країни.

Оскільки будь-яке значне зниження митних ставок обов'язково буде мати негативний вплив на окремі галузі, особливо ті, де країна має порівняльні недоліки, такі заходи були б серйозною перешкодою для наступного етапу зниження митних ставок.

Під час дії ГАТТ всі багатосторонні переговори проводилися у формі раундів, які могли тривати до декількох років. На таких раундах приймалися рішення про подальше зниження митних ставок, розвиток умов торгівлі тощо. Найбільш відомими і значними щодо впливу на подальший розвиток міжнародної торгівлі були:

- **Кеннеді-раунд**, який розпочався у 1962 р. і повністю завершився у 1967 р., де було прийняте рішення про зниження ставок мита протягом п'яти років на 35 % від рівня 1962 р. Але наприкінці 1972 р., коли були виконані всі рішення, прийняті на цьому раунді, середній рівень зниження митних ставок на промислову продукцію серед розвинених країн становив менше ніж 10 %;

- **Токійський раунд**, який проводився у Женеві, розпочався у 1974 р. і повністю завершився у 1979 р. Обговорювалося зниження митних ставок на 31 % у США, на 27 в Європі та на 28 % в Японії протягом восьми років, починаючи з 1980 р. Також на цьому раунді обговорювалася система зниження нетарифних обмежень, яка включала: 1) угоди про державні закупки; 2) уніфікацію процедури встановлення та стягнення компенсаційного та антидемпінгового мита; 3) узагальнення системи преференцій щодо експорту з країн, що розвиваються, (хоча такі товари, як взуття, продукція текстильної промисловості, побутова техніка та інші товари, які мають істотне значення для країн, що розвиваються, були виключені з переліку). Було визначено, що загальний статичний вигравш від заходів, прийнятих на Токійському раунді, щорічно становив 1,7 млрд дол. При динамічній оцінці вигравшу, яка буде охоплювати й економію масштабу, підвищення загального рівня ефективності виробництва та інновацій, цей показник може збільшитися до 8 млрд дол. на рік. Такі показники є лише приблизними;

- **Уругвайський раунд** (восьмий) тривав сім років і завершився у грудні 1993 р. У напружених багатосторонніх переговорах взяли участь 117 країн, а остаточну угоду підписали 124 країни (в тому числі США та всі великі країни світу за винятком країн колишнього СРСР та Китаю), крім того, 24 країни умовно підписали її. Цей раунд переговорів розпочався у вересні 1986 р. у місті Пунта дель Есте (Уругвай) і мав би завершитися до грудня 1990 р., але через суперечки між США та ЄС, особливо між США та Францією через субсидії сільськогосподарським виробникам, був продовжений ще на три роки. Метою Уругвайського раунду було укласти правила перевірки поширення

нових заходів протекціонізму та перешкодити подальшому їх розвитку; розпочати переговори щодо торгівлі послугами, сільськогосподарською продукцією та розглянути проблеми здійснення прямих іноземних інвестицій; провести переговори з міжнародних правил щодо захисту прав інтелектуальної власності; удосконалити механізм розв'язання суперечок. Така угода була підписана 15 квітня 1994 р. і набула чинності 1 червня 1995 р.

До основних положень угоди, що була прийнята на Уругвайському раунді, належать такі.

1. Митні ставки. Митні ставки мають бути знижені в середньому від 3 до 4,7 %, а частка товарів, які не обкладаються митом, збільшується з 20—22 до 40—45 %; митні ставки повністю ліквідуються при торгівлі фармацевтичною продукцією, будівельними матеріалами, медичним обладнанням, продукцією паперової галузі та сталлю.

2. Квоти. Країни повинні замінити квоти при імпорті сільськогосподарської продукції та продукції легкої промисловості менш жорсткими ставками мита протягом 10-річного періоду; митні ставки на сільськогосподарську продукцію мають бути знижені на 24 % у країнах, що розвиваються, та на 36 % у розвинених країнах, митні ставки на продукцію легкої промисловості знижуються на 25 %.

3. Антидемпінгові заходи. Ця угода надає можливість вживати більш жорстких та швидких заходів щодо вирішення суперечок, які виникають через дію антидемпінгового законодавства, але не забороняє застосування таких законів.

4. Субсидії. Обсяг субсидій щодо експорту сільськогосподарської продукції має бути зменшений на 21 % протягом шести років, державні субсидії на проведення розробок у промисловості повинні обмежуватися 50 % від загальних витрат на дослідження.

5. Гарантії. Країни можуть тимчасово збільшити митні ставки або інші обмеження імпорту, якщо національна промисловість зазнає істотної шкоди, але країнам дозволяється застосовувати підвищені стандарти з безпеки та санітарно-ветеринарні стандарти, лише якщо такі висновки науково обґрунтовані, а не просто обмежують товаропотік. Наприклад, країна може заборонити імпорт продуктів тваринництва, якщо доведе, що при вирощуванні худоби використовувалися гормони, шкідливі для здоров'я людей.

6. Інтелектуальна власність. Угода передбачає надання 20-річного захисту патентів, торговельних марок та авторських прав, але обмежує дію патенту лише 10 роками у фармацевтичній промисловості для країн, що розвиваються.

7. Послуги. США не змогли добитися послаблення доступу для своїх банків, інвестиційних компаній та брокерських фірм на ринки Японії, Кореї та інших країн, що розвиваються, і не мали успіху щодо зняття обмежень на показ американських фільмів і телепрограм в Європі.

8. США та Європа домовилися продовжувати переговори про подальше зниження обмежень державних субсидій на будівництво пасажирських літаків, відкриття ринку міжнародного телефонного зв'язку та обмеження субсидій в

Європі виробникам сталі. США також відзначили свою зацікавленість продовжувати переговори щодо відкриття японського ринку комп'ютерних чипів.

9. Інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею. Угода скорочує вимоги до іноземних інвесторів купувати комплектуючі у місцевих виробників або експортувати в такому ж обсязі, як і імпортувати.

10. Світова організація торгівлі (World Trade Organization — WTO). На цьому раунді було прийнято рішення про заміну секретаріату ГАТТ Світовою організацією торгівлі, яка має повноваження не лише у сфері торгівлі промисловою продукцією, а й сільськогосподарською продукцією та послугами. Торговельні суперечки повинні вирішуватися голосуванням, причому рішення приймається 2/3 або 3/4 голосів країн, а не одностайно, як це було при ГАТТ, коли “країна-винуватиця” була здатною заблокувати рішення, яке спрямоване проти неї.

Незважаючи на те, що підписання остаточного рішення Уругвайського раунду вже саме собою є великим досягненням, лише декілька цілей, що стояли перед цим раундом переговорів, були досягнуті, залишивши незліченну кількість проблем, які покликана вирішити Світова організація торгівлі — WTO. Структуру COT — WTO показано на рис. 2.25.

Запитання і завдання для контролю знань

1. У чому полягає сутність поглядів меркантилістів на міжнародну торгівлю?
2. Чим відрізняються підходи меркантилістів від поглядів Адама Сміта щодо міжнародної торгівлі? Яке значення цих підходів для сьогодення?
3. Що є основою для взаємовигідної торгівлі згідно з теорією Адама Сміта? Яким чином утворюється вигравш від торгівлі? Якої точки зору щодо торговельної політики та ролі уряду притримувався А. Сміт?
4. Чому ми вважаємо більш прогресивною теорію порівняльних переваг Девіда Рікардо порівняно з теорією А. Сміта? В чому полягає сутність закону порівняльних переваг?
5. Які основні емпіричні результати перевірки рікардівської моделі?
6. Назвіть основні причини зростання альтернативних витрат. Які фактори визначають форму кривої порівняльних можливостей країни?
7. Яким чином відносно рівноважна ціна на товар визначає порівняльні переваги кожної країни?
8. Що ми розуміємо під поняттями “вигравш від обміну” та “вигравш від спеціалізації”?
9. Чи може бути різниця у смаках між країнами єдиною причиною виникнення взаємовигідної міжнародної торгівлі?
10. В чому полягає необхідність використання кривих попиту та пропозиції товарів, які є предметами міжнародної торгівлі, для аналізу часткової рівноваги?
11. Яким чином аналіз часткової рівноваги співвідноситься з аналізом загальної рівноваги?

Конференція міністрів

*Збори Генеральної ради
Орган
із розв'язання суперечок*

Генеральна рада

*Збори Генеральної ради
Орган з аналізу
торговельної політики*

Комітети з

- торгівлі та навколишнього середовища;
- торгівлі та розвитку; підкомітет з найменш розвинених країн
- регіональних торговельних угод;
- обмежень платіжного балансу;
- бюджету, фінансів та адміністрування;
- Робочі групи з**
- прийняття;
- торгівлі, боргів та фінансів;
- торгівлі та трансферу технологій

Неактивні:

- взаємозв'язку між торгівлею та інвестиціями;
- взаємодії між торгівлею та конкурентною політикою;
- прозорості державних замовлень

Багатосторонні

Комітет з угод у сфері інформаційних технологій

Рада з торгівлі товарами

Комітети з

- доступу на ринок;
- сільського господарства;
- санітарних та фітосанітарних заходів;
- технічних бар'єрів торгівлі;
- субсидій та компенсаційних заходів;
- антидемпінгової практики;
- оцінки митних тарифів;
- правила походження товару;
- імпорتنих ліцензій;
- інвестиційних заходів, що пов'язані з торгівлею;
- гарантій
- Робоча група з**
Державних торговельних підприємств

Рада з питань, які пов'язані з торгівлею та правами інтелектуальної власності

Комітети з

- торгівлі фінансовими послугами;
- специфічних зобов'язань;
- Робочі групи з**
- національного регулювання;
- правил ГАТС

Багатосторонні

- комітет з торгівлі літаками цивільної авіації;
- комітет з держзамовлень

Програма розвитку:

ТНК та їх органи управління
Комітет з торговельних переговорів

Спеціальні сесії
Робочі групи

Система зв'язків:

————— звітують перед Загальною Радою;

----- багатосторонні комітети інформують Генеральну раду або Раду з торгівлі товарами про свою діяльність, проте такі угоди не підписані всіма членами СОТ;

----- Комітет з торговельних переговорів звітує безпосередньо перед Генеральною Радою

Джерело: WTO: Annual Report 2005.

Рис. 2.25. Структура СОТ

12. *За яких умов у країні буде виникати міжнародна торгівля, якщо розглядати ціни на товари, що існують в автаркічних економіках?*
13. *Що визначають умови торгівлі?*
14. *Який взаємозв'язок існує між умовами торгівлі для випадку двох країн? Яким чином будуть визначатися умови торгівлі для кількох країн?*
15. *Що означає вислів “покращення умов торгівлі”? Як це вплине на добробут країни?*
16. *На яких припущеннях ґрунтується теорія Хекшера — Оліна? Опишіть значення кожного з них.*
17. *Що означає працемісткий та капіталомісткий товар? В чому зміст співвідношення капітал/праця?*
18. *Що означає поняття “країна, багата на капітал”? Що визначає форму кривої виробничих можливостей кожної країни?*
19. *За яких умов співвідношення капітал/праця в обох країнах буде однаковим при виробництві обох товарів?*
20. *Які основні причини визначають основу порівняльних переваг та міжнародну торгівлю згідно з теорією Хекшера — Оліна?*
21. *В чому сутність теореми вирівнювання цін на фактори виробництва?*
22. *Чому теорія Хекшера — Оліна вважається моделлю загальної рівноваги?*
23. *Назвіть основні обмеження теорії Хекшера — Оліна.*
24. *Які припущення моделі Хекшера — Оліна можуть бути послаблені, а які з них є недійсними?*
25. *Яким чином економія масштабу може бути основою міжнародної торгівлі?*
26. *Що ми розуміємо під диференціацією продукції? Яким чином буде відбуватися торгівля за умови існування диференціації продукції?*
27. *Яким чином може бути визначена внутрішньофірмова торгівля? Які основні недоліки цього показника?*
28. *З яких причин ми застосовуємо модель монополістичної конкуренції для аналізу внутрішньофірмової торгівлі?*
29. *Яким чином буде здійснюватися міжнародна торгівля згідно з теорією технологічного розриву?*
30. *У чому полягає сутність моделі життєвого циклу товару?*
31. *Яким чином транспортні витрати впливають на модель Хекшера — Оліна?*
32. *Якими є основні види галузей залежно від орієнтації на джерела сировини? Яким чином вони впливають на напрями торгівлі?*
33. *Яким чином різні види збільшення наявності факторів виробництва у країні впливають на її криву виробничих можливостей?*
34. *Що означає збалансоване зростання?*
35. *Розкрийте сутність теореми Рибчинського.*
36. *Яким чином нейтральний технічний прогрес впливає на криві виробничих можливостей країн?*
37. *Яке виробництво ми можемо вважати таким, що сприяє розвитку торгівлі, нейтральним до торгівлі та несприятливим?*

38. Які джерела економічного зростання будуть сприяти розвитку міжнародної торгівлі?
39. Яким чином умови торгівлі впливають на економічне зростання?
40. Назвіть основні функції митних тарифів у розвинених країнах та країнах, що розвиваються.
41. Яким чином введення мита вплине на споживання, виробництво, торгівлю, дохід та перерозподіл доходу?
42. Що означають витрати на протекціонізм?
43. В чому різниця між номінальною та ефективною ставками мита? Яким чином буде визначатися (обчислюватися) ефективна ставка протекціонізму?
44. На основі моделі загальної рівноваги визначте вплив імпортного мита на відносні ціни на товар всередині країни, яка імпортує даний товар, на індивідумів та країну взагалі.
45. Яким чином введення мита вплине на ступінь спеціалізації виробництва, обсяги торгівлі та розподіл доходу між країнами?
46. Що означає оптимальна ставка мита?
47. Який взаємозв'язок існує між змінами в умовах торгівлі країн та обсягами торгівлі?
48. Що таке імпортна квота?
49. В чому полягає подібність та відмінність впливу введення імпортної квоти та імпортного мита?
50. Яким чином технічні норми, адміністративні заходи та інші нетарифні обмеження впливають на динаміку міжнародної торгівлі?
51. Яким чином діяльність міжнародних картелів обмежує міжнародну торгівлю?
52. Що таке демпінг? Якими є основні види демпінгу?
53. Які основні причини субсидування експорту? Які проблеми виникають після збільшення експортних субсидій?
54. У чому сутність аргументу про початкові стадії розвитку галузей на захист протекціонізму?
55. Що розуміється під політикою стратегічної торгівлі?
56. Назвіть основні принципи діяльності СОТ. У чому полягала сутність найбільш впливових раундів ГАТТ?

Розділ 3

ГЛОБАЛЬНИЙ РУХ КАПІТАЛУ

- 3.1. *Зміст, фактори та структура міжнародного руху капіталу.*
- 3.2. *Теорії прямих іноземних інвестицій.*
- 3.3. *Прямі іноземні інвестиції та транснаціональні корпорації.*
- 3.4. *Транснаціональні альянси.*
- 3.5. *Міжнародний рух позичкового капіталу.*
- 3.6. *Світовий ринок позичкових капіталів.*

3.1. Зміст, фактори та структура міжнародного руху капіталу

Міжнародний рух капіталу є однією з основних форм міжнародних економічних відносин (МЕВ). В загальному вигляді міжнародний рух капіталу означає переміщення капіталу між суб'єктами міжнародної економіки з метою його оптимального використання.

За ознакою цільового призначення міжнародний рух капіталу (МРК) — це переміщення капіталу між країнами світу в пошуку більш вигідної сфери застосування.

Основні причини виникнення МРК такі.

1. Інтернаціоналізація господарського життя — встановлення та розвиток господарських зв'язків між країнами світового співтовариства. Торівля, науково-технічні зв'язки, виробництво дали поштовх розвиткові відносин з використання капіталу у міжнародній сфері.

2. Поява можливості більш вигідного застосування капіталу за кордоном.

3. Відносний надлишок капіталу на внутрішньому ринку і відсутність умов його ефективного використання.

4. Прагнення власників капіталу застосувати його в країнах, де існують низькі ціни:

- на сировину;
- матеріали;
- енергію;
- транспорт;
- напівфабрикати та ін.

5. Економія фінансових ресурсів від застосування більш низьких митних тарифів та пільгових тарифних мір у країнах, куди переміщується капітал.

6. Можливість стабільного постачання національних підприємств інозем-

ною сировиною. Приклад: вкладається капітал у розвиток добувних галузей промисловості країн — експортерів сировини.

7. Прагнення забезпечити збереження та чистоту навколишнього середовища у країнах — експортерах капіталу за умов:

- використання корисних копалин;
- забруднення навколишнього середовища.

8. Існування різних шляхів та форм МРК і його більш ефективно застосування за кордоном.

Основною формою МРК є вивіз капіталу.

Вивіз капіталу — це одностороннє переміщення вартості у товарній або грошовій формі за кордон з метою одержання підприємницького прибутку, доходу на капітал або з іншою метою.

Вивіз капіталу у товарній формі означає експорт машин, обладнання, напівфабрикатів матеріалів, технологій тощо.

Вивіз капіталу у грошовій формі — це вивіз валюти та валютних цінностей: валюти іноземних держав, грошових документів у іноземній валюті (чеків, векселів, депозитних сертифікатів), цінних паперів (акцій, облігацій), дорогоцінних металів (золота, срібла, платини).

Цілі вивозу капіталу:

- 1) одержання підприємницького прибутку;
- 2) одержання відсотків за надання капіталу у грошовій формі;
- 3) забезпечення довгострокових економічних інтересів власників капіталу;
- 4) встановлення контролю за господарською діяльністю компаній — імпортерів капіталу.

Вивіз капіталу здійснюється у певних формах. Розглянемо схему форм вивозу капіталу.

За ознакою власності на капітал вивіз капіталу поділяється **на такі форми:**

I. Вивіз приватного капіталу, тобто переміщення за кордон матеріальних цінностей, грошових засобів, які належать приватним особам.

II. Вивіз державного капіталу, тобто капіталу, який належить державі.

За ознакою одержання прибутку на капітал (підприємницький прибуток або дохід на капітал) форми вивозу приватного та державного капіталу поділяються відповідно на вивіз підприємницького капіталу і вивіз позичкового капіталу.

I. Вивіз підприємницького капіталу являє собою довгострокові зарубіжні інвестиції, які ведуть до створення за кордоном філій, дочірніх компаній та спільних підприємств.

У свою чергу вивіз підприємницького капіталу поділяється на 2 форми:

1) **прямі інвестиції** — це капіталовкладення у підприємства за кордоном, які забезпечують контроль над ними з боку інвестора. До прямих інвестицій належать такі, що дозволяють зосередити у інвесторів не менше 25 % акціонерного капіталу;

2) **портфельні інвестиції** — це капіталовкладення в іноземні цінні папери (акції) з метою одержання доходу на капітал.

II. Вивіз позичкового капіталу — це така форма вивозу капіталу, коли капітал віддається в позику під відсотки та у формі придбання інструментів боргу (облігації).

Основні форми вивозу позичкового капіталу:

1) *міжнародний кредит* — це позика у грошовій або товарній формі, яка надається кредитором однієї країни позичальнику іншої країни на умовах терміновості, повернення, виплати відсотків;

2) *пільговий кредит* — це міжнародний кредит, який надається:

а) на пільгових умовах;

б) на довгостроковій основі;

в) за заниженими відсотковими ставками;

г) безвідсотковий кредит, тобто кредит, який надається без умови оплати за використання кредиту.

3) *міжнародні облігації* — це цінні папери (інструменти боргу), які емітент продає за посередництва міжнародних фінансових інститутів міжнародним інвесторам, а останні мають право періодично отримувати відсотки від номінальної вартості облігацій та пред'явити їх емітенту у визначений час для відшкодування вартості, а також продавати за ринковою вартістю на вторинних ринках.

В сучасних умовах вивіз капіталу характеризується такими *особливостями*:

1) посилення міграції приватного капіталу між промислово розвиненими країнами. В сучасних умовах на ці країни припадає 75 % усього експорту приватного капіталу;

2) збільшення частки прямих іноземних інвестицій. Так, до початку 90-х років ХХ ст. вони становили приблизно 33 % усіх приватних іноземних інвестицій;

3) зниження обсягів прямих іноземних інвестицій у 2001—2002 рр.;

4) стабільне зростання обсягів інвестицій до країн Центральної та Східної Європи.

В умовах глобалізації невпинно збільшується міжнародний рух факторів виробництва та капіталу. Тенденції останніх років показують, що випереджальне значення щодо темпів економічного зростання та міжнародної торгівлі мають темпи зростання міжнародного руху капіталу, який виступає найбільш мобільним фактором глобалізації.

Інвестиція — це спосіб розміщення (використання) фінансових ресурсів та інших економічних активів продуктивним шляхом, який забезпечує збереження або примноження вартості активів і додатковий чистий дохід (прибуток). Міжнародні, або іноземні інвестиції, — це спосіб розміщення капіталу (активів) однієї країни в іншій країні.

Фактори динаміки міжнародних інвестицій:

• посилення диференціації між рівнями економічного розвитку та його структурі в різних країнах, що впливає на темпи і структуру міжнародної торгівлі та інвестицій;

- поширення інновацій та високих технологій, що стає вирішальним фактором інвестування та змін структури глобальної економіки;
- розвиток економічних інтеграційних союзів, що призводить до збільшення взаємного руху товарів та капіталів у рамках інтеграційних угруповань;
- багатосторонні угоди, які сприяють іноземним інвестиціям;
- стимулювання інвестицій на регіональному та багатосторонньому рівнях.

Глобальне середовище іноземного інвестування охоплює: динаміку глобальної макроекономіки (фактори та темпи світового економічного зростання), фінансові ринки, валютні ринки, світову торгівлю, конкуренцію, а також умови іноземного інвестування, зумовлені глобальними, регіональним та національними регуляторами.

Глобальну інфраструктуру іноземного інвестування складає взаємодія таких основних сегментів, як глобальні ринки капіталів, міжнародний валютний ринок, міжнародні ринки акцій, фінанси транснаціональних корпорацій, міжнародні біржі, міжнародні фінансові інститути (банки, інвестиційні та фінансові компанії).

Глобальні макроекономічні та регулятивні умови стимулювання міжнародної інвестиційної діяльності здійснюють міжнародні економічні організації: Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), який входить до групи Світового банку. До цієї групи входить також Багатостороння агенція гарантій інвестицій, що надає гарантії для фінансування міжнародних інвестиційних проектів, та Міжнародна фінансова корпорація, яка безпосередньо фінансує міжнародні та національні інвестиційні проекти. Спеціалізоване агентство ООН, Організація з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), здійснює глобальний моніторинг міжнародної інвестиційної діяльності та розробку підходів до його регулювання.

Міждержавні регіональні банки розвитку: Європейський банк реконструкції та розвитку, Латиноамериканський банк розвитку, Азійський банк розвитку, Арабський банк розвитку, Чорноморський банк розвитку та співробітництва — здійснюють стимулювання інвестиційної діяльності шляхом надання пільгових інвестиційних кредитів, здійснення портфельних інвестицій, підтримки приватизації.

На рівні регіональних інтеграційних угруповань (Євросоюз, НАФТА та ін.) стимулювання міжнародних інвестицій здійснюється шляхом лібералізації руху капіталу, застосування спеціального режиму інвестування для пріоритетних цілей (наприклад, інвестування у відсталі регіони та ін.).

На міждержавному та національному рівнях стимулювання іноземних інвестицій здійснюється шляхом укладання двосторонніх угод про підтримку та взаємний захист інвестицій, запровадження національного (недискримінаційного) або преференційного режиму іноземних інвестицій, регулювання руху капіталу, оподаткування та репатріації прибутків іноземних інвесторів.

Структура міжнародного руху капіталу є такою:

Форми інвестицій:

- державні;
- приватні;

Види інвестицій:

- прями;
- міжнародні альянси;

- міжнародних організацій;
- змішані.

Види інвестиційних активів:

- іноземна валюта;
- національна валюта;
- рухоме та нерухоме майно;
- акції;
- фінансові інструменти;
- права інтелектуальної власності;
- права на господарську діяльність;
- послуги;
- реінвестиція прибутку.

- портфельні.

Організаційні форми:

- компанія зі 100 % власністю інвестора;
- участь у акціонерному капіталі компанії;
- майнові та немайнові права;
- концесії;
- консорціуми;
- альянси;
- міжнародний лізинг.

Мотиви інвестицій формуються під впливом сукупності факторів, перш за все очікуваної прибутковості та ступеня ризику. Під ризиком у цьому випадку розуміється ступінь ймовірності того, що досягнута абсолютна або відносна величина прибутку в результаті інвестиції виявиться менше очікуваної. Іншими словами, ризик — це ймовірність відхилення досягнутого результату інвестицій від запланованого. Чим вищий очікуваний прибуток, тим більший ступінь ризику його досягнення, і навпаки — за високого ризику здійснення інвестицій очікуваний дохід має бути адекватно високим.

Інвестиції з низьким ступенем ризику — це прямі інвестиції в країни зі стабільною законодавчою та економічною системами або в державні цінні папери розвинутих країн, такі, як, наприклад, казначейські облігації США, які вважаються так званим “безризиковим” засобом отримання певного прибутку.

Інвестиції з високим ступенем ризику — це вкладення у країни з нестабільною економікою та правовою системою. Такими вважаються ризиковані цінні папери, що є спекулятивними стосовно можливостей отримання прибутку, тому його рівень має бути набагато вищим, ніж забезпечують “безризикові” інвестиції.

Портфельні іноземні інвестиції — це вкладення капіталу в іноземні цінні папери — інструменти власності, які дають інвесторові право отримувати відповідний дохід, але не дають реального контролю над об’єктом інвестування.

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) — вкладення капіталу резидентом однієї країни (прямим інвестором) у підприємство — резидент іншої країни з метою набуття довготривалого економічного інтересу.

Довготривалий інтерес — це тривале володіння інвестором активами (акціями) компанії, а також участь інвестора у прийнятті стратегічних рішень в управлінні об’єктом інвестування — компанією. Згідно з законодавством багатьох країн 10 % акцій дають інвесторові право участі в управлінні компанією (участь у правлінні, раді директорів компанії). Проте у більшості розвинених країн до прямих інвестицій відносять володіння акціонерами-нерезидентами більш ніж 25 % голосуючих акцій, що дає змогу не просто брати участь в управлінні, а суттєво впливати на процес прийняття стратегічних рішень.

Згідно з визначенням МВФ і системи національних рахунків ООН до прямих іноземних інвестицій належать як первісне придбання власності за кордоном, так і всі наступні інвестиційні угоди між інвестором та компанією, в яку вкладено капітал.

До складу прямих інвестицій входять:

- вкладання компаніями власного капіталу за кордон — формування капіталу філій (підприємства, які повністю належать прямому інвесторові), дочірніх підприємств, частка акцій головної компанії в яких більше 50 %, асоційованих компаніях (в яких інвесторові-нерезиденту належить 25 % капіталу і більше);
- реінвестування прибутку — частка іноземного інвестора в прибутках компанії, яка не розподілена як дивіденди і не переказана інвесторові, а використана для подальшого збільшення активів компанії;
- внутрішньокорпораційний рух капіталу у формі кредитів та позик від материнської компанії до дочірніх, асоційованих компаній та філій.

3.2. Теорії прямих іноземних інвестицій

Збільшення обсягів зарубіжного інвестування, зростання ролі транснаціональних корпорацій у процесах трансформації та глобалізації світової економіки розширили теоретичні дослідження причин та сутності міжнародного інвестування.

Мотиви, механізм та економічні результати прямих іноземних інвестицій можуть аналізуватися на різних рівнях:

- макроекономічному (найбільш загальні національні, міжнародні, глобальні мотиви та тенденції);
- мезоекономічному (мотиви та механізми взаємодії між фірмами на міжгалузевому рівні);
- мікроекономічному (мотиви та механізми трансграничної експансії окремої компанії).

Різні рівні дослідження прямих іноземних інвестицій визначають і різні підходи до аналізу процесу.

Можна виділити різні теоретичні підходи до пояснення мотивів та рушійних сил прямих іноземних інвестицій.

Одна група теоретичних підходів базується на розумінні ринку як досконалого, з досконалою конкуренцією та ліберальним (вільним) режимом руху капіталів між країнами.

Диференціація рівнів прибутку як основний мотив руху капіталу — такий підхід базується на тому, що прямі іноземні інвестиції є результатом руху капіталу з країн з відносно низьким рівнем доходу на вкладений капітал до країн з більш високим доходом на капітал. Цей підхід використовувався у 50—60-х роках ХХ ст., коли домінував рух американського капіталу до Європи, а прибутки американських компаній за кордоном були значно вищими, ніж удома. Зрозуміло, що структурні зміни в економіці та валютні і фінансові кризи значно ускладнили реальність власне фінансового трактування іноземних інвестицій.

Другим підходом є міжнародна диверсифікація інвестиційного портфеля шляхом інвестування у різні країни. Він виходить з того, що компанія може знизити ризик отримання очікуваних доходів шляхом здійснення вкладень у різні країни. При цьому загальний дохід компанії буде більш стабільним, оскільки систематичні ризики різних країн не є корельованими, тобто вони змінюються по-різному.

Досягнення певною компанією значної частки внутрішнього ринку чи значних обсягів виробництва спричинює її зарубіжну експансію, — такий неокласичний підхід намагається пояснити прямі іноземні інвестиції компанії як природні на певній стадії її зростання.

Значний обсяг валового внутрішнього продукту країни, що відображає потенційний обсяг внутрішнього ринку, є стимулом для іноземних інвестицій на такий ринок, — цей підхід пояснює мотиви прямих іноземних інвестицій як засобу створення суттєвої ринкової частки на внутрішньому ринку для компанії-інвестора.

Інші теоретичні підходи виходять з ринкової недосконалості і так званих “відмов ринку”, тобто недостатності або неефективності класичних ринкових механізмів. С. Хаймер в 1976 р. вперше визначив, що структура ринків та специфічні характеристики компаній відіграють головну роль у визначенні мотивів прямих іноземних інвестицій.

Структурна недосконалість ринку пояснює прямі іноземні інвестиції та діяльність транснаціональних компаній, виходячи з економії від зростання масштабів виробництва, переваг нововведень, збутових систем, диверсифікації продуктів та переваг доступу до кредитних ресурсів.

Теорія індустріальної організації виходить з того, що створення філії транснаціональної компанії має певні конкурентні недоліки порівняно з місцевими компаніями, а саме: труднощі управління на значній відстані від материнської компанії, соціокультурні відмінності, відмінності в правових і технічних умовах діяльності, різні уподобання споживачів та ін. Але такі недоліки є значно меншими порівняно з конкурентними перевагами компанії, такими як наявність відомої торговельної марки, переваги технології, маркетинг, доступ до ринків, більш дешеве фінансування. За рахунок цих переваг транснаціональна компанія як структура отримує переваги діяльності на ринку певної зарубіжної країни.

Суть теорії інтерналізації полягає в тому, що транснаціональна компанія замінює ринкові трансакції своїми внутрішньокорпоративними трансакціями, за рахунок чого отримується як економія на трансакційних витратах, так і використовуються переваги індустріальної організації.

У кінці 80-х років ХХ ст. англійським професором Джоном Даннінгом був розроблений загальний концептуальний підхід, що отримав назву “еклектична парадигма” (“еклектична теорія”, “парадигма Даннінга” і т. д.).

Концепція Дж. Даннінга об’єднує окремі елементи різних теоретичних підходів до дослідження прямих іноземних інвестицій, дає загальний підхід до дослідження причин їхнього зростання.

Необхідність утвердження такого загального підходу пов'язана з рядом моментів. Насамперед це пов'язано з різноманітністю типів міжнародного виробництва, таких як природно-ресурсний, індустріально-інноваційний, імпортозаміщуючий, експорторієнтований. Кожний з типів міжнародного виробництва має свої особливості, по-різному впливає на інвестуючі та приймаючі країни.

Концепції іноземного інвестування торкаються різних розділів економічної теорії (теорії міжнародного руху капіталу, міжнародної торгівлі, розміщення виробництва, промислової організації, зростання фірми, інновації і т. д.).

Механізм прямих іноземних інвестицій може аналізуватися на різних рівнях: макроекономічному, мезоекономічному, мікроекономічному, що визначає різні підходи до цього процесу. Макроекономічні теорії інтернаціоналізації виробництва в центр уваги ставлять теорії руху капіталу, міжнародної торгівлі, розміщення виробництва, платіжних балансів і валютних курсів. На відміну від них дослідження процесів на мезоекономічному рівні значною мірою базуються на теоріях конкурентних переваг, теорії постіндустріальної організації та інформаційної економіки, реструктуризації, інновацій. Мікроекономічний підхід дає змогу визначити мотиви іноземних інвестицій, пов'язаних з організацією та реструктуризацією, досвідом менеджменту та маркетингу.

Застосування вказаних підходів визначило специфічні теорії прямих іноземних інвестицій і транснаціоналізації виробництва, такі як: теорії монополістичної конкуренції, теорії інтерналізації, теорії міжнародної конкурентоспроможності галузі, макроекономічні теорії розвитку.

Теорія монополістичної конкуренції (монополістичної переваги чи ринкової влади) С. Хаймера та різні її модифікації стали однією з теоретичних основ "парадигми Даннінга".

С. Хаймер та його послідовники обґрунтовували головну тезу про те, що транснаціональна компанія виступає як суб'єкт ринкової влади. Така ринкова влада спричиняє зростання фірми шляхом злиття і поглинання, збільшення концентрації виробництва. Проте на певній стадії підвищувати концентрацію ринкової влади в масштабах країни стає неможливо, що мотивує інвестування за кордоном. Експансія транснаціональних корпорацій веде до інтенсифікації конкуренції у глобальній економіці.

Теорія монополістичної конкуренції розрізняє горизонтальні та вертикальні іноземні інвестиції. Горизонтальні інвестиції — це інвестування у виробництво основної продукції, яка виробляється компанією. Вертикальні інвестиції здійснюються у послідовні стадії виробництва спеціалізованих продуктів (комплектуючих), які використовуються для виробництва кінцевої готової продукції транснаціональної кооперації. Вертикальні закордонні інвестиції — це домінуючий спосіб експансії олігополій у базових галузях обробної промисловості та гірничодобувній галузі, які залежать від доступу до джерел сировини.

Інновації та знання включають нематеріальні активи, якими володіє фірма і які забезпечують їй перевагу в таких видах діяльності: технологічні, управлінські та організаційні знання й інновації, досвід та технології маркетингу. Ці активи трансформуються в додаткові можливості інвестицій та ефективності з відносно низькими витратами.

Використання переваг внутрішньокорпоративного обміну (інтерналізації) для набуття конкурентних переваг визначає зміст теорії інтерналізації, розробленої в працях Агарвала, Ругмана та Баклі.

Внутрішній обмін у структурі транснаціональної компанії дає змогу їй трансформувати особливі активи (інформацію, інновації, досвід менеджменту та маркетингу та ін.) у специфічні власні активи. Транснаціональна компанія використовує такі активи та переваги на глобальних ринках.

Теорія інтерналізації стверджує, що фірми замінюють зовнішній ринок на внутрішні потоки товарів і послуг, якщо видатки на це менші, ніж видатки на організацію ринку, інакше кажучи, якщо видатки на внутрішні операції менші, ніж на зовнішні. Інтерналізація дає змогу фірмам створювати та використовувати додатковий прибуток від удосконалення виробництва такими шляхами, які не можуть бути використані на відкритому (конкурентному) ринку. Вертикальну інтеграцію теорія інтерналізації також тлумачить як заміну неефективного зовнішнього ринку.

Модель життєвого циклу продукції, розроблена Верноном, пояснює прямі іноземні інвестиції загрозою втрати ринків при насиченні їх певним продуктом. В результаті цього його виробництво переноситься за кордон, що продовжує термін отримання прибутку від певного продукту. Ця теорія також враховує конкуренцію, що постійно стимулює інновації та їх інтенсивне розповсюдження як на внутрішньому ринку, так і на міжнародному.

Дж. Даннінг запропонував так звану еkleктичну парадигму для аналізу прямих іноземних інвестицій, яка об'єднує теорію організації виробництва, теорію міжнародної торгівлі, теорію фірми та теорію міжнародних конкурентних переваг. Еkleктична модель намагається пояснити транснаціоналізацію діяльності компаній та визначити основні фактори такого процесу. Можна виділити такі основні фактори:

1) фактори, які визначають конкурентні переваги компанії, — масштаби діяльності, диференціація продуктів, патенти і торгові марки, управлінський та маркетинговий досвід, власні технології;

2) специфічне територіальне розміщення факторів виробництва, таких як природні ресурси та робоча сила;

3) переваги інтерналізації, які визначають прямі іноземні інвестиції ефективними порівняно з експортом товарів та послуг.

Переваги власності — це загальні економічні можливості компанії, управлінський потенціал її менеджерів, репутація фірми та довіра до неї, її довгострокові ділові зв'язки у країні та за кордоном. До переваг власності належить здатність фірми задовольняти сучасні та перспективні вимоги попиту, виробляти та застосовувати інформацію. Переваги власності визначають, таким чином, галузі та фірми, які найбільш ефективно здійснюють міжнародну інвестиційну діяльність.

Спроможність компанії до транснаціоналізації пов'язана з перевагами інтерналізації, тобто внутрішньокорпоративного використання нематеріальних активів. Переваги інтерналізації визначають здатність інтегрованих структур транснаціональних корпорацій реалізувати додаткові вигоди шляхом використання особливих активів.

Переваги розміщення є наслідком використання таких факторів, як розмір ринку, забезпеченість факторами виробництва і регіональні відмінності в цінах на них, витрати зв'язку і транспорту. Вибір місця вкладання іноземних інвестицій визначається також з урахуванням таких міркувань, як макроекономічна стабільність, рівень конкуренції, торгова політика, ступінь розвитку інфраструктури. Тарифи та кількісні обмеження на імпорт, введені приймаючою країною, можуть робити його не вигідним. В цих умовах місцеве виробництво за допомогою філій ТНК є єдиним способом утримати контроль над ринком приймаючої країни.

Однією з найважливіших переваг розміщення, як показують численні емпіричні дослідження, є розмір ринку приймаючої країни.

Забезпеченість факторами виробництва також значною мірою впливає на вибір району інвестицій. Вона включає ряд моментів: наявність природних ресурсів, вартість некваліфікованої робочої сили, можливість наймання кваліфікованих спеціалістів при відносно низьких витратах, ефективність діяльності місцевих постачальників товарів і послуг, якість допоміжної технологічної інфраструктури. Економічна політика приймаючої країни, стимули і пільги для ТНК, ступінь ризику іноземних інвестицій також багато в чому визначають привабливість діяльності в кожному районі.

Отже, наявність трьох видів переваг — власності, інтерналізації і розміщення — суттєво впливають на тенденції прямого іноземного інвестування.

3.3. Прямі іноземні інвестиції та транснаціональні корпорації

В сучасних умовах прямі іноземні інвестиції є основною та порівняно стабільною формою міжнародного руху капіталу. Темпи зростання прямих іноземних інвестицій (ПІІ) напряму залежать від особливостей економічного розвитку в глобальному та регіональному аспектах, зростання ролі високих технологій та економічної інтеграції.

Табл. 3.1. Середньорічні темпи приросту надходження прямих іноземних інвестицій у світі, %¹

Роки	1986— 1990	1991— 1995	1996— 2000	2000	2001	2002	2004
Темпи приросту	23,1	21,1	40,2	29,1	-40,9	-21,0	2,0

¹ Розраховано за даними: World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. UNCTAD. — Geneva, 2003. — P. 3; World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D: Overview / UNCTAD. — Geneva, 2005. — P. 1.

Зростання темпів приросту іноземних інвестицій в 90-ті роки було обумовлено двома основними регіональними факторами: 1) лібералізацією руху капіталу як у розвинутих, так, певною мірою, і в деяких країнах, що розвиваються; 2) інтенсифікацією іноземного інвестування в ринки Азії, що розвиваються, та трансформаційні економіки Центральної та Східної Європи, в тому числі з метою приватизації. Значне падіння обсягів прямих іноземних інвестицій, починаючи з 2001 р. мало кон'юнктурний характер — в основному за рахунок різкого падіння обсягів трансграничних злиттів та поглинань в розвинутих країнах та зниження корпоративної інвестиційної активності на фінансових ринках, що розвиваються. При цьому збереглися порівняно стабільні прямі іноземні інвестиції у трансформаційні економіки.

В результаті обсяги надходження прямих іноземних інвестицій у світі в 2002 р. розподілялися таким чином (млрд дол. США)¹:

Всього у світі	— 648
Розвинуті країни,	— 380
в т. ч. ЄС	— 216
США	— 96
Країни, що розвиваються	— 233
Латинська Америка	— 68
Азія та Тихоокеанський регіон	— 147
Центральна і Східна Європа та СНД	— 35

Таким чином, 60 % ПІІ надходить у розвинуті країни, що обумовлено такими причинами:

- більш стабільний інвестиційний клімат у розвинутих країнах порівняно з іншими;
- розвинута інфраструктура забезпечення інвестицій;
- використання ПІІ для доступу на розвинуті ринки, особливо щодо регіональних інтеграційних об'єднань;
- використання переваг високих технологій та продуктивності праці;
- переваги інвестування ТНК у розвиток інтегрованих виробничо-збутових-сервісних систем у розвинутих країнах.

Трансформаційним економікам, в тому числі й Україні, властиве стабільне зростання надходження прямих іноземних інвестицій, що обумовлено такими основними причинами:

- високі темпи економічного зростання порівняно з іншими країнами, що збільшує інвестиційну привабливість;
- значний та зростаючий внутрішній ринок;
- наявність факторів виробництва, в першу чергу висококваліфікованих працівників;

¹ Джерело: World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D: Overview / UNCTAD. — Geneva, 2005. — P. 2.

- макроекономічна стабілізація та покращення інвестиційного клімату;
- приватизація державних підприємств за участю іноземних інвесторів.

Теоретичні основи іноземного інвестування визначають мотиви, особливості та економічний механізм процесу інвестування й експансії транснаціональних корпорацій.

Транснаціональні корпорації (ТНК) використовують переваги міжнародного поділу праці, міжнародного руху капіталу, міжнародної спеціалізації та кооперації виробництва і т.д. Вони здійснюють транснаціоналізацію виробництва, обігу та технологій в рамках трансграничної інтегрованої структури.

Залежно від того, які фактори беруться до уваги, можна навести такі визначення.

Транснаціональна корпорація — об'єднання, в якому головна компанія належить переважно капіталу однієї країни, а філії розміщені у багатьох країнах світу.

Багатонаціональна корпорація — об'єднання, в якому головна компанія належить капіталу двох або більше країн, а філії розміщені у багатьох країнах світу.

На частку ТНК припадає основна частина міжнародних прямих інвестицій та міжнародної торгівлі. В 2004 р. за даними ООН налічувалось близько 65 000 ТНК, що контролювали більш ніж 890 000 іноземних філій із загальним обсягом прямих іноземних інвестицій більше 9 трлн дол. США та 57 млн зайнятих. Загальний глобальний обсяг продажу ТНК складав майже 19 трлн дол. США, це перевищує загальний обсяг світового експорту, який становив приблизно 11 трлн дол. Водночас експорт філій ТНК обсягом 3,7 трлн дол. становив більше третини світового експорту. ТНК відіграють вирішальну роль у структурі міжнародного виробництва, слугують чинником інтеграційних та глобалізаційних процесів, здійснюють глобальний трансфер нових технологій, прискорюють міжнародний рух капіталу, приводять до мобільності факторів виробництва та багато іншого.

Транснаціоналізація виробництва та обігу здійснюється на основі закордонної інвестиційної діяльності. Ось чому майже всі теорії ПП розглядають транснаціональні корпорації як основні суб'єкти прямого іноземного інвестування.

Майже 90 % із 100 найбільших ТНК припадає на країни "тріади" (США, Японія). Найбільші компанії зосереджені в таких галузях, як автомобільна промисловість, електроніка, виробництво електрообладнання, нафтова промисловість, хімічна та фармацевтична промисловість. ТНК, розташовані у країнах, що розвиваються, в основному розміщені у невеликій групі країн та територій, включаючи Гонконг, Корею, Китай, Венесуелу, Мексику і Бразилію. Вони зосереджені в таких галузях, як виробництво харчових продуктів та напоїв, нафтова промисловість, будівництво і диверсифіковані операції.

Найбільші ТНК визначаються за обсягом активів, які вони контролюють за кордоном. Контроль активів, як правило, досягається при відповідній частці в акціонерному капіталі чи власності, які визначають ПП.

За характером та мотивами транснаціоналізації діяльності розрізняють такі основні типи ТНК:

- орієнтовані на ринкову експансію, тобто освоєння певних закордонних ринків та утримання конкурентних позицій на них;
- орієнтовані на освоєння природних ресурсів та придбання активів у зарубіжних країнах;
- орієнтовані на отримання переваг ефективності — більш дешевих факторів виробництва, менших витрат на виробництво та більш високої продуктивності праці.

Рівень транснаціоналізації діяльності ТНК визначається як середньоарифметичне з трьох основних показників:

- 1) частка закордонних активів у загальній вартості активів ТНК;
- 2) частка продажу закордонних філій у загальній вартості продажу ТНК;
- 3) частка зайнятих у зарубіжних філіях у загальній зайнятості у ТНК.

Економічний механізм діяльності ТНК визначається економічним та регулятивним середовищем у країнах базування та країнах здійснення діяльності ТНК, режимом торговельних, митних та фінансових взаємовідносин між країнами діяльності ТНК, можливостями використання переваг транснаціоналізації діяльності для підвищення кінцевої ефективності функціонування ТНК.

Ключове значення у цьому контексті мають такі взаємопов'язані умови:

- 1) податкові умови діяльності ТНК, які визначають стимули трансграничного розширення виробництва та збуту;
- 2) міжнародне позиціонування активів ТНК з метою зниження фінансових ризиків та податкових зобов'язань;
- 3) можливості використання трансфертних цін, за якими здійснюються трансакції між філіями ТНК в різних країнах.

Податкові умови діяльності ТНК є виключно складною проблемою, оскільки вони передбачають можливості використання диференціації умов оподаткування в різних країнах, де здійснює операції ТНК, та їх впливу на глобальні операції ТНК.

Ефект оподаткування справляє вирішальний вплив на ключові аспекти діяльності ТНК — іноземне інвестування, фінансову структуру, структуру та вартість залучення капіталу, управління валютними ризиками, фінансовий контроль.

Вирішальне значення для цього має порівняльний аналіз таких аспектів оподаткування:

- порівняльний рівень оподаткування основних операцій та результатів діяльності;
- застосування національних чи глобальних підходів до оподаткування прибутків у різних країнах;
- різниця в режимах та умовах уникнення подвійного оподаткування між різними країнами при проведенні трансграничних операцій;
- наявність чи відсутність податкових пільг, кредитів та заліків стосовно операцій ТНК.

Важливе значення має застосовуваний в тій чи іншій країні *підхід до оподаткування прибутків корпорацій*. Розрізняються два основних підходи:

а) *національний, резидентський або світовий* підхід базується на тому, що оподатковуються всі прибутки корпорації, зареєстрованої в певній країні, тобто прибутки, отримані в країні реєстрації, а також прибутки, отримані від діяльності філій корпорації у всіх інших країнах світу;

б) *територіальний* підхід передбачає оподаткування прибутків, отриманих місцевими та іноземними компаніями на території даної країни.

Так, якщо ТНК зареєстрована в країні зі світовим підходом до оподаткування, то прибуток від діяльності філій корпорації в інших країнах може оподатковуватися двічі — в іноземній країні, де розташована філія, а також у країні реєстрації ТНК.

Така ситуація означає можливість виникнення подвійного оподаткування одного й того самого прибутку.

Для зменшення таких негативних наслідків між країнами укладаються двосторонні угоди про уникнення подвійного оподаткування. Такі угоди передбачають декларування прибутків, отриманих філіями зарубіжних корпорацій у іншій країні, а також прибутку, сплаченого інвестором у цій країні.

Основними економічними методами оптимізації оподаткування іноземних інвестицій є:

- застосування трансфертних цін у розрахунках між філіями та дочірніми компаніями ТНК у різних країнах;
- концентрація дивідендів та інших доходів у країнах з пільговим оподаткуванням фінансових операцій, пільговим режимом уникнення подвійного оподаткування або офшорних зонах;
- використання різних форм внутрішньокорпоративного кредитування або кредитування філій під гарантії ТНК;
- здійснення інвестицій за рахунок власних нагромаджених доходів або залучених ресурсів через власну інвестиційну компанію у структурі ТНК.

Певні країни застосовують обмеження на трансфер дивідендів або примусове їх реінвестування в країні, додаткове оподаткування переказу дивідендів від іноземних інвестицій.

Такі обмеження стимулюють перетік прибутку в інших формах, як, наприклад, формі роялті, різних агентських та комісійних, плати за послуги, надані штаб-квартирою ТНК тощо.

Таким чином досягається подвійний ефект — зниження оподаткованих міжнародних трансферів фінансових засобів між філіями ТНК та заміщення політично “чутливих” трансферів, таких як виплата дивідендів, трансфером фінансових ресурсів у вигляді “м’яких” витрат, таких як роялті, оплата послуг та інших.

Подібні “квазивитрати” дають змогу ТНК також використовувати внутрішньокорпоративні активи у випадку так званих блокованих фондів, а також для оптимізації економічної структури, фінансових та інвестиційних програм ТНК.

“Блоковані фонди” — це корпоративні активи ТНК, які інвестовані або застосовуються в країнах з неконвертованою чи обмежено конвертованою ва-

лютою, іншими значними валютними обмеженнями, що не дає змоги перераховувати дивіденди з філій до штаб-квартири ТНК, або значними обмеженнями на трансфер дивідендів, контролем та обмеженням сплати роялті та послуг до штаб-квартири ТНК.

Для зменшення фінансових та валютних ризиків при здійсненні іноземних інвестицій застосовуються різні методи, основним з яких є пов'язане фінансування, що є формою кредитування материнською ТНК своєї філії не прямо, а через великий міжнародний банк. “Фронтвані” кредити — це кредити, які великі міжнародні банки надають філіям ТНК чи спільним підприємствам під фінансове забезпечення компанії-інвестора, розміщене на банківському рахунку в одному із основних фінансових центрів світу. Така структура фінансування збільшує гарантії повернення кредитів, оскільки у випадку політичних змін у країні розміщення інвестицій самі іноземні інвестори є менш захищені політично, ніж великий міжнародний банк. Останній за рахунок своєї фінансової та політичної ваги може забезпечити повернення кредитів у разі політичних змін.

Взаємопов'язаний експорт — це застосування філіями ТНК чи спільними підприємствами своїх надходжень у місцевій валюті для придбання місцевої продукції та її подальшого експорту. Таким чином, непов'язаний експорт є методом подолання неконвертованості або обмеженої конвертованості місцевої валюти з метою забезпечення валютної окупності інвестицій.

В деяких приймаючих країнах законодавчо передбачено примусове реінвестування прибутків, отриманих іноземними інвесторами у цій же країні. Це призводить до збільшення ризику та розриву окупності інвестицій. У такому випадку ТНК проводять стратегію реінвестування у власне виробництво або придбання певних місцевих активів (акції, цінні папери, нерухомість тощо), які можуть у майбутньому збільшити свою вартість та стати більш ліквідними. Фактично, відстрочка повернення інвестицій стає додатковою платою за вхід на ринок з огляду на очікувані вигоди від його можливої лібералізації в майбутньому та зростання вартості місцевих активів.

Трансфертні ціни відіграють важливу роль в економічному механізмі ТНК та глобальній економіці в цілому. Це зумовлено перш за все тим фактом, що значну (до половини) частку глобального експорту становить внутрішній оборот ТНК між філіями в різних країнах. Тому ціни на експорт товарів, що є внутрішнім оборотом ТНК, та ціни, які називаються трансфертними, мають різні функції.

Механізм трансфертних цін базується на можливості їх відхилення від ринкових. Відносне зниження трансфертних цін на імпортовані філією комплектуючі та сировину від інших філій ТНК фактично означає її додаткове фінансування та збільшення прибутку. Відносне збільшення трансфертних цін на імпортовані від корпоративної структури ТНК товари приводить до фактичного трансферу фінансових ресурсів до материнської компанії.

Таким чином, основними рисами трансфертних цін є такі:

- а) вони є не вільно ринковими, а внутрішніми регульованими цінами ТНК;
- б) вони враховують рівень витрат на виробництво або індикатори ринкових цін, але водночас встановлюються на такому рівні, який відповідає пев-

ним потребам ТНК — мінімізації податків та митних витрат, трансферу фінансових ресурсів від однієї філії ТНК до іншої, акумуляції активів ТНК у певній країні та ін. Відхилення трансфертних цін від ринкових визначає обсяг перерозподілу фінансів всередині ТНК;

в) трансфертні ціни слугують формуванню внутрішньої норми прибутку ТНК за рахунок перерозподілу фінансових ресурсів та мінімізації податкових та інших зобов'язань у глобальній корпоративній структурі;

г) трансфертні ціни впливають на основні макроекономічні показники — рівень експорту, валового внутрішнього продукту, національного доходу, державного бюджету приймаючих країн.

Податкові органи розвинених країн контролюють рівень трансфертних цін ТНК з огляду на їхню важливу роль, в інших країнах такого контролю фактично немає. Податковий контроль трансфертних цін спрямований на встановлення заниження податкових зобов'язань ТНК шляхом встановлення “несправедливих” цін. Всі інші наслідки застосування трансфертних цін при цьому не враховуються.

Управління внутрішніми фінансовими потоками ТНК по суті є міжнародним фінансовим менеджментом компанії, або управлінням її фінансовими потоками у глобальному масштабі. Для цього використовуються певні специфічні моделі та структури, які обираються з огляду на досягнення оптимального розміщення та управління фінансовими ресурсами у глобальному масштабі.

Найменш поширеним є децентралізований міжнародний фінансовий менеджмент. У цьому випадку кожна філія ТНК самостійно приймає рішення і веде управління всіми фінансовими транзакціями. Система централізованого депозитарію відрізняється тим, що кожна філія підтримує мінімальний фінансовий баланс тільки на невідкладні виробничі потреби. Всі інші грошові засоби централізуються та управляються на рівні ТНК (або регіональної управляючої компанії). Це дає змогу мінімізувати валютні ризики та зменшити витрати на зовнішні залучення, отримати додатковий прибуток шляхом розміщення надлишкової ліквідності на депозитних рахунках чи шляхом коротко- та середньострокового інвестування на міжнародних фінансових ринках.

Значна кількість ТНК, які здійснюють трансграничне виробництво з великим обсягом постачання спеціалізованої продукції, використовують корпоративний багатосторонній кліринг. При цьому розрахунки за постачання продукції між філіями ведуться централізовано, шляхом багатостороннього взаємного обліку платіжних зобов'язань.

Логічним розвитком такої системи є застосування так званого внутрішньо-корпоративного банку. В його ролі виступає або корпоративна фінансова компанія, або фінансовий департамент ТНК, який веде спеціальні корпоративні клірингові та фінансові рахунки в банку, або корпоративний банк, в якому ТНК є контролюючим акціонером.

3.4. Транснаціональні альянси

У сучасних умовах процес транснаціоналізації відбувається у різних напрямках та формах. Це зумовлено рядом факторів, включаючи такі:

- у глобальній економіці відбувається зміна структури і джерел економічного зростання: високі технології, інновації, послуги та інформація стають його визначальними чинниками;

- відповідно до цього змінюються пріоритети інвестування — зі сфер природних ресурсів та промисловості до сфер технології, послуг, інформації та телекомунікацій;

- у глобальній економіці, особливо за умов інтенсивного технологічного та інформаційного прогресу, відбувається наростаюча диверсифікація та комбінування форм і способів транснаціоналізації різних видів діяльності та бізнесу;

- паралельно до традиційних прямих та портфельних інвестицій, зростає різноманітність активів (цінностей) та способів діяльності, які виступають економічними передумовами та джерелами транснаціоналізації;

- глобальна конкуренція ставить все більш жорсткі вимоги щодо вибору найбільш ефективних, найменш затратних форм транснаціоналізації.

Відповідно до вимог активного використання конкурентних переваг можна визначити *основні напрямки транснаціоналізації*, якими є:

а) інвестиційні, засновані на використанні прямих та портфельних інвестицій;

б) неінвестиційні, засновані на трансграничній спільній діяльності, делегуванні функцій та партнерстві, розподілі та комбінації діяльності, трансграничному спільному використанні нематеріальних та матеріальних активів і отриманні спільних трансграничних результатів та їх розподілу між членами альянсу;

в) комбіновані, що є поєднанням інвестиційних та неінвестиційних форм транснаціоналізації.

Таким чином, в сучасних умовах глобальний рух капіталу здійснюється шляхом раціонального вибору (комбінації) інвестиційних та неінвестиційних форм транснаціоналізації. Це зумовлює бурхливий розвиток транснаціональних альянсів у глобальній економіці.

Транснаціональні альянси — це міжнародні міжкорпоративні форми здійснення спільної або пайової діяльності на основі багатосторонніх контрактів (угод) компаній різних країн шляхом проведення спільної маркетингової, фінансової, інноваційної, інвестиційної та операційної діяльності.

Транснаціональні, або глобальні, альянси — це відносно нове утворення у глобальній економіці. Одним із перших транснаціональних альянсів є альянс Форд Мотор Компані (США) та Мазда Моторс (Японія), який було сформовано в кінці 80-х років ХХ ст. Пізніше цей альянс відіграв вирішальну роль у створенні та розвитку автомобільної компанії Кіа Моторс (Корея). Далі транснаціональні альянси розвивалися практично у всіх основних сферах глобальної конкуренції — телекомунікаціях, інформатиці, авіаперевезеннях, сфері послуг та інших.

Транснаціональні альянси стали інтенсивно розвиватися з початку 90-х років ХХ ст. Спочатку альянси були спрямовані на досягнення відносно простих цілей, таких як координація збуту у регіональному чи глобальному масштабі або поширення інновацій та нових патентованих технологій у споріднених галузях ТНК. Економічна мотивація полягала у зниженні витрат на здійснення глобального маркетингу чи поширення технологій, а також збільшенні продажу за рахунок стабільних партнерських чи коопераційних зв'язків.

З середини 90-х років транснаціональні альянси набувають більш довготривалого та комплексного характеру, вони формуються для реалізації стратегічних цілей — створення та розповсюдження нових технологій і продуктів, кооперації виробництва, спільного надання послуг тощо.

Альянси виникли в результаті посилення глобальної конкуренції, водночас вони створюють можливості для трансграничного використання та взаємовпливу конкурентних переваг, а також формування нових конкурентних переваг.

Крім конкурентних переваг, альянси базуються на спільних довгострокових стратегічних планах партнерів та спільних основних цілях їхньої діяльності. Такими цілями є, наприклад, приріст вартості (ефективності), збільшення інновацій, зростання гнучкості та масштабу діяльності, збереження та посилення конкурентних переваг.

Таким чином, стратегічний характер глобальних альянсів визначає те, що їх членами зараз стають прямі або непрямі глобальні конкуренти або партнери у споріднених сферах діяльності.

Альянси за ступенем регіоналізації можна поділити на:

- а) *національні*, створені компаніями однієї країни;
- б) *транснаціональні*, які створені компаніями двох або більше країн і діють на трансграничній основі;
- в) *глобальні*, що створені компаніями декількох країн і діють у глобальному масштабі.

З економічного погляду створення альянсів виходить з відокремлення функцій (права) власності на активи (матеріальні і, особливо, нематеріальні) та їх ефективного використання на трансграничній основі, а також відповідної комбінації різних функцій розпорядження, використання та управління спільною діяльністю.

Основним економічним мотивом створення транснаціональних альянсів є відносно скорочення прямих інвестицій та досягнення економічного ефекту за рахунок трансграничного використання нематеріальних активів, пайової участі, трансферу технологій та інновацій, партнерства або розподілу та комбінації функцій.

Таким чином, для ТНК та інших компаній, які ведуть міжнародний бізнес, стратегічне управління передбачає вибір (раціональну комбінацію) інвестиційних та неінвестиційних форм розвитку та транснаціоналізації.

При цьому системно враховуються фактори, які впливають на вибір інвестиційних та неінвестиційних форм транснаціоналізації і створення альянсів, — юридичні, економічні, конкуренція, ринкові, управлінські, ризики тощо.

Іншим важливим аспектом є здійснення контролю за витратами спільної діяльності, прибутками та їх розподілом. Це включає також проведення погодженої цінової і тарифної політики, урахування диференціації податкових та митних умов діяльності різних учасників альянсу.

Основними *функціональними формами транснаціональних альянсів* є:

- ліцензування;
- франчайзинг;
- контракт під ключ;
- контракт на управління;
- транснаціональні консорціуми.

Основною функціональною формою транснаціональних альянсів є міжнародне ліцензування.

Ліцензування в глобальній економіці — це трансгранична угода, в межах якої власник ліцензії, який називається ліцензіар, передає користувачеві в іншій країні, ліцензіату, права на використання певних нематеріальних активів на певних умовах, включаючи сплату фіксованого платежу за користування ліцензією, який називається *роялті*. Розмір фіксованого платежу визначається в межах розрахунку ціни ліцензії.

Основними компонентами ліцензування та укладання ліцензійної угоди є:

- визначення нематеріальних активів, які перебувають у виключній власності ліцензіара;
- погодження основних умов ліцензійної угоди;
- визначення ціни ліцензії, або вартості ліцензійної угоди.

Об'єктами ліцензування є різні види нематеріальних активів та прав інтелектуальної власності.

Розрізняють такі *основні види нематеріальних активів*:

- авторські права на інтелектуальні продукти — літературні, музичні та інші, що регулюються правом інтелектуальної власності, а також концепції творів та сюжети;
- патенти, винаходи, конструкції, схеми;
- торговельні марки, фірмові назви та фірмова ідентифікація;
- франчайзинг, контракти та власне ліцензії;
- програми, системи, процедури, проекти.

Ліцензійна угода, як правило, є трансграничною, тому розрахунки за нею регулюються відповідним законодавством країн приналежності ліцензіара та ліцензіата. Крім того, треба врахувати, що платежі за ліцензійними угодами є об'єктом пільгового оподаткування в більшості розвинених країн, а також мають пільговий режим згідно з більшістю двосторонніх угод країн про уникнення подвійного оподаткування.

Оцінка вартості ліцензійного контракту залежить від таких факторів як:

- ексклюзивність або неексклюзивність ліцензії;
- наявність ринкових обмежень використання ліцензії, включаючи експорт;
- обмеження з обсягу виробництва;
- термін дії;

- новизна технології;
- рівень конкуренції;
- політичний та діловий ризик у країні, якій надається ліцензія;
- рівень технології в країні, якій надається ліцензія.

Франчайзинг — це угода компаній, за якою відбувається передача прав на використання торговельної марки та способів ведення торгівлі або надання послуг, що мають суттєве значення для ведення бізнесу. Він має дві складові. Перша з них — це компанія, яка має права на франчайзинг і передає їх іншим компаніям, — франчайзер, а друга — інші компанії як сторони угоди, які набувають прав на франчайзинг, — це франчайзі.

Франчайзингова угода — це угода, за якою франчайзер надає права на користування фірмовими марками або в системі послуг, або інше і надає підтримку франчайзі з використання цих прав.

Типовим прикладом франчайзингу є транснаціональні готельні системи, такі як “Холідей Інн”, “Хілтон”, “Інтерконтінентал”, “Форум” та інші; транснаціональні системи швидкого харчування, як “Макдоналдс”, “Піцца Хат”, “Бургер Кінг”, “Данкін Донатс” та інші; торговельні системи, як “Маркс енд Спенсер”, “Білла” та інші.

Близько половини послуг в роздрібній торгівлі, системі харчування та готельному бізнесі розвинутих країн надається з франчайзингу.

Контракт “під ключ” — це контракт на здійснення певних робіт зі спорудження нового виробництва або об’єкта інфраструктури, за яким генеральний контактосор несе повну відповідальність за здійснення будівництва, ефективно використання інвестиційних коштів та початок роботи підприємства, як заплановано. Це формує взаємовідносини компаній таким чином, що вони працюють на досягнення кінцевого результату — вихід нового виробництва на проектну потужність. Такі контракти є транснаціональними, оскільки в них беруть участь субпідрядники та постачальники окремих видів сучасного устаткування та технологій з різних країн.

Контракт на управління укладається між власником певного підприємства або компанії та іншою компанією-оператором на здійснення ефективного управління певним підприємством або інвестиційним проектом. По суті, таким чином відбувається застосування досвіду управління здебільшого до компаній, які націоналізовано або приватизовано в країнах, що розвиваються, в Центральній Європі або країнах СНД. Це означає, що компанія здійснює управління об’єктом, несе відповідальність за його роботу та отримує винагороду залежно від досягнутих результатів.

Різновидом є **концесія** — отримання прав на будівництво та експлуатацію об’єктів інфраструктури (шляхи сполучення, порти, електростанції тощо), розробку та експлуатацію природних ресурсів або використання родовищ інвесторами на основі розподілу продукції між інвестором та державою.

Контракти вищезгаданих видів, як нематеріальний актив, мають певну цінність і тому можуть бути об’єктом продажу, застави та забезпечення фінансування, а також можуть бути взяті у певний різновид оренди.

Основні глобальні авіаальянси авіакомпаній, що домінують зараз на ринку:

- 1) North Star — KLM, NorthWest, AlItalia;
- 2) One World — British Airways, US Air;
- 3) Star Alliances — Lufthansa, Austrian Airlines, United Airlines, Air Canada, Air New Zealand, ANA, LOT, SAS, Singapore Airlines, Swiss International та ще близько 20 партнерських авіакомпаній.

Перевагою авіаліній є підвищення рівня сервісу, який звичайно надається іншими компаніями. Стратегічні авіаальянси здійснюють спільне придбання літаків, знижують вартість лізингу, бо ці літаки експлуатуються більше, що знижує вартість літака.

Основними економічними вигодами авіакомпаній є:

- формування мережі постачання споживачів, що стабілізує попит на послуги;
- зниження фіксованих та операційних витрат;
- досягнення економії масштабу — розподіл фіксованих витрат на інший обсяг реалізації;
- створення нових видів доходів;
- доступ до іноземних ринків з мінімальними витратами без додаткових витрат за устаткування, придбання ліцензії на польоти.
- створення конкурентних переваг щодо інших компаній.

Розвиток стратегічних альянсів веде до того, що вони починають здійснювати розподіл витрат і прибутків, здійснюють взаємне володіння акціями.

Існує сукупність ефектів, які є результатом ПІІ і проявляються на різних рівнях економіки приймаючої країни. Розглянемо *макроекономічні ефекти ПІІ*.

1. Статична ефективність. Визначає внесок ПІІ в досягнення збалансування економіки, попиту та пропозиції.

2. Динамічний ефект. Охоплює вплив ПІІ на економічне зростання та конкурентоспроможність.

3. Дистрибутивна, або розподільча, ефективність. Визначає вплив на розподіл національного багатства та соціального доходу.

Національний економічний ефект прямих іноземних інвестицій визначається сукупністю показників, серед яких слід виділити такі:

1) оцінка фінансових результатів ПІІ (зростання прибутку, обсягів реалізації, сплати податків тощо);

2) відносна оцінка ресурсів та результатів ПІІ у зіставних цінах. Ними вважаються ціни на внутрішні ресурси, перераховані за реальним курсом в іноземній валюті для зіставлення на світовому ринку, або ціни на світовому ринку, приведені до таких показників, як паритет цін, паритет купівельної спроможності;

3) прямі чи опосередковані результати впливу ПІІ на основні макроекономічні показники.

Вплив на платіжний баланс

$$B = m + x + c - (m_1 + c_1 + x_1),$$

де B — вплив на платіжний баланс; m — ефект заміщення імпорту на ПІІ; m_1 — оцінка стимулювання імпорту в результаті ПІІ; x — оцінка результативності експорту в результаті ПІІ; x_1 — можливе скорочення експорту ПІІ; c — приплив капіталу у формі ПІІ та реінвестування прибутку, а також приплив капіталу у спорідненій галузі; c_1 — відплив капіталу у вигляді дивідендів, а також відплив надлишкового капіталу, який утворився внаслідок ПІІ.

Іноземні інвестиції мають вплив на торговельний баланс, структуру та показники зовнішньої торгівлі приймаючої країни. Основними формами такого ефекту виступають імпортозаміщення та збільшення обсягу експорту, а також частки нових експортних видів продукції.

Вплив ПІІ на ринкову рівновагу, на ціни на ресурси на внутрішньому ринку має три основні прояви:

- стимуляція зростання цін на інвестиційні товари на національному ринку;
- відсутність впливу на ціни на природні ресурси;
- вплив на зростання вартості робочої сили відбувається меншою мірою, ніж на зростання її продуктивності.

Вплив ПІІ на зайнятість в національній економіці є двовекторним:

- ПІІ стимулюють абсолютне зростання зайнятості;
- ПІІ призводять до відносного зменшення попиту на робочу силу в результаті вищої ефективності праці;
- ПІІ стимулюють і забезпечують трансфер сучасних технологій, що є ефективним у всіх випадках за виключенням трансферу працеінтенсивних технологій.

Для того, щоб портфельні інвестиції приносили очікуваний прибуток, необхідно правильно їх розмістити. З цією метою інвестор повинен провести детальний аналіз, який підрозділяється на декілька етапів.

Економічний аналіз — це вивчення загальноекономічних умов, які впливають на вартість звичайних акцій. Звичайні акції є найбільш поширеним інструментом портфельних іноземних інвестицій.

Акція — це цінний папір, який свідчить про придбання частки статутного фонду компанії, визначає можливість участі в управлінні нею, дає право на отримання частини прибутку у вигляді дивідендів, а також участь в розподілі майна при ліквідації.

Загальноекономічними факторами економічного аналізу міжнародного ринку акцій є:

- 1) державна податкова політика (податки, державні витрати, управління державним боргом);
- 2) монетарна політика держави (пропозиція грошей, процентні ставки);
- 3) інші макроекономічні фактори (інфляція, споживчі витрати, інвестиції в розвиток бізнесу, вартість і наявність енергетичних ресурсів, зовнішня торгівля та валютні курси, ВВП, обсяг промислового виробництва, особисті прибутки населення, індекс споживчих цін, рівень безробіття).

Наступним етапом буде галузевий аналіз, який потребує розгляду сучасних умов функціонування галузі та перспектив розвитку.

Останній етап включає в себе фундаментальний економічний аналіз — глибоке дослідження фінансового стану та результатів господарської діяльності безпосередньо компанії, акції якої планує придбати чи вже має у власності портфельний інвестор. Аналізу піддаються:

- 1) конкурентоспроможність компанії;
- 2) структура асортименту і тенденції збуту;
- 3) коефіцієнти прибутковості та рентабельності;
- 4) склад і ліквідність ресурсів (структура активів);
- 5) структура капіталу.

Розглянемо детальніше *основні коефіцієнти і показники*, які використовуються при фундаментальному аналізі.

I. Коефіцієнти прибутковості або рентабельності характеризують взаємозв'язок прибутку, собівартості та ціни виробу.

1. *Операційний коефіцієнт* = (Собівартість реалізованої продукції + Торговельні, управлінські та інші витрати) : Річна виручка.

Цей показник відображає ефективність поточних операцій компанії.

2. *Норма чистої рентабельності* = Чистий прибуток (після сплати податків) : Сукупна виручка.

3. *Норма прибутковості активів* (або всього інвестованого капіталу) враховує кількість ресурсів, які необхідні для забезпечення діяльності компанії.

$ROA = \text{Чистий прибуток (після сплати податків)} : \text{Сукупні активи}$.

4. *Норма прибутковості власного капіталу* — загальна прибутковість компанії — відображає величину успіху компанії в управлінні своїми активами, операціями і структурою капіталу.

$ROE = \text{Чистий прибуток (після сплати податків)} : \text{Акціонерний капітал}$.

5. *Прибуток на одну акцію (EPS)* = (Чистий прибуток (після сплати податків) - Дивіденди на привілейовані акції) : Кількість акцій в обігу.

6. *Дивіденди на 1 акцію* = Річні дивіденди за простими акціями : Кількість акцій в обігу.

7. *Коефіцієнт виплати дивідендів на частку Чистого прибутку, який виплачений акціонерам у формі дивідендів* = Дивіденди в розрахунку на 1 акцію : Прибуток на 1 акцію.

8. *Балансова вартість акції* = Акціонерний капітал : Кількість акцій в обігу. Акції повинні продаватися за вартістю, вищою від їх балансової вартості.

II. Показники ліквідності визначаються з метою контролю за зобов'язаннями підприємства і надходженнями коштів на розрахунковий рахунок з тим, щоб уникнути неплатоспроможності і банкрутства.

1. *Коефіцієнт покриття* = Оборотні активи : Поточні зобов'язання.

2. *Коефіцієнт обертання товарно-матеріальних запасів (ТМЗ)* = Річна виручка від реалізації продукції : ТМЗ. Чим більший цей показник, тим краще обертання.

3. *Коефіцієнт "квоти власника"* = Довгостроковий борг : Акціонерний капітал. Показник визначає використання запозичених коштів.

В умовах глобалізації економіки, диверсифікації та інтеграції міжнародних фінансових та валютних ринків посилюється вплив різних форм міжнародного руху капіталу як на перспективи і темпи глобального економічного розвитку, так і на конкурентоспроможність компаній та країн, рівень їхнього соціально-економічного розвитку.

3.5. Міжнародний рух позичкового капіталу

Міжнародний кредит (МК) — це позика у грошовій або товарній формі, яка надається кредитором однієї країни позичальникові іншої країни на умовах терміновості, повернення, виплати відсотків.

З позиції економічної теорії **сутність МК, його економічний зміст** — це відносини між суб'єктами МЄВ з приводу надання, використання та повернення позики.

Головною метою МК є отримання максимального прибутку у вигляді відсоткового або підприємницького прибутку.

Принципи МК:

- 1) терміновість — кредити надаються на певний термін;
- 2) повернення — кредити, які надаються, мають бути обов'язково повернені кредиторам;
- 3) платність — за використання кредитів необхідно платити. На практиці це відсотки за кредит;
- 4) забезпеченість — одержувач кредиту повинен мати гарантії (матеріальні (майно, нерухомість) і банківські гарантії);
- 5) цільовий характер — МК, як правило, надається для вирішення конкретних документально обґрунтованих задач.

Суб'єкти МК:

- 1) держава;
- 2) фірми (підприємства);
- 3) банки;
- 4) страхові компанії;
- 5) транснаціональні компанії (ТНК);
- 6) державні установи (міністерства);
- 7) міжнародні організації (МВФ, МБРР);
- 8) група держав.

Основні функції МК:

- 1) забезпечення перерозподілу фінансових та матеріальних ресурсів між країнами;
- 2) сприяння більш ефективному використанню фінансових та товарних ресурсів;
- 3) сприяння накопиченню фінансових та матеріальних засобів та їх раціональному використанню;

- 4) прискорення процесу реалізації товарів, розширення кордонів міжнародної торгівлі;
- 5) найважливіший метод конкурентної боротьби на світовому ринку;
- 6) сприяння вирішенню програм структурної перебудови економіки окремих країн;
- 7) зниження платоспроможності країн-позичальників та підвищення рівня їхньої заборгованості кредиторам.

Основні види МК:

I. За цільовим призначенням:

- 1) зв'язаний МК — кредит, який має чітко визначений цільовий характер, закріплений у кредитній угоді.
У свою чергу зв'язаний МК ділиться на:
 - а) комерційний — надається для купівлі певних товарів або здійснення платежів за послуги;
 - б) інвестиційний — виділяється для будівництва конкретних об'єктів;
 - 2) фінансовий МК — кредит, який не має строгого цільового призначення і використовується на розсуд позичальника на будь-які цілі.
 - 3) емісія цінних паперів — особливий різновид МК, коли банки виступають як посередники між позичальниками та безпосередніми кредиторами-інвесторами, що розміщують свої кошти у цінні папери.

II. За формами надання:

- 1) товарний МК — кредит, який надається у вигляді товарів;
- 2) валютний МК — кредит, який надається у ВКВ або валютних цінностях.

III. За суб'єктами кредитування:

- 1) приватний МК — кредит, який надається приватними фірмами і банками;
- 2) урядовий МК — кредит, який надається урядовими кредитними установами;
- 3) змішаний МК — кредит, який складається із приватних та державних засобів;
- 4) кредит міжнародних установ — кредит, який надається міжнародними організаціями (МВФ, МБРР, ЄБРР).

IV. За характером забезпечення:

- 1) забезпечений МК — кредит, який надається під заставу товарно-матеріальних цінностей, комерційних документів;
- 2) бланковий МК — кредит, який надається без гарантій застави і комерційних документів.

V. За термінами:

- 1) надкороткостроковий МК;
- 2) короткострокові — надаються на строк до 1 року;
- 3) середньострокові — надаються на строк від 1 до 5—7 років;
- 4) довгострокові — надаються на строк понад 5—7 років.

У світовій практиці в сучасних умовах переважають фірмові, банківські, урядові кредити.

Фірмові кредити — позика, яка надається фірмою, зазвичай експортером однієї країни, імпортером іншої країни у вигляді відстрочки платежу. Фірмовий кредит здійснюється у двох видах: вексельний та аванс покупця.

Перед тим, як розглянути сутність *вексельного кредиту*, необхідно з'ясувати суть вексяля.

Вексель — це письмове зобов'язання про виплату боргу. Вексель буває простий та перевідний.

Простий вексель — це письмове зобов'язання про виплату боргу, який виписується та підписується боржником.

Перевідний вексель — виписується та підписується кредитором і являє собою наказ боржникові про виплату у вказаний термін визначеної суми третій особі — ремітенту.

Тепер розглянемо суть вексельного кредиту.

Вексельний кредит передбачає, що експортер виставляє перевідний вексель на імпортера, який, отримавши комерційні документи, оплачує вексель у вказаний у ньому термін.

Умови дії вексельного кредиту:

- 1) термін надання кредиту до 1 року — під сировину, матеріал;
- 2) термін надання кредиту до 3—7 років — під машини, обладнання;
- 3) постійний кредит надається експортером імпортерам за наявності стабільних зв'язків між ними;
- 4) вексельний кредит надається у товарній формі.

Фірмовий кредит (аванс покупця) полягає у кредитуванні імпортером експортера.

Умови фірмового кредиту (аванс покупця):

- 1) кредит надається у грошовій формі;
- 2) термін кредиту від 3 до 7 років;
- 3) надається під купівлю машин, обладнання, транспортні засоби;
- 4) обсяг кредиту 10—15 % вартості контракту.

Переваги фірмового кредиту:

- 1) незалежність від державного регулювання кредитування експорту;
- 2) невтручання державних органів у комерційні (кредитні) угоди;
- 3) розширення можливостей використання кредитних ресурсів фірм, компаній.

Недоліки фірмового кредиту:

- 1) обмеженість термінів і розмірів кредитів, які надаються;
- 2) пов'язаність імпортера з окремими постачальником;
- 3) більш висока ціна товару, який купується в кредит, порівняно з товаром, який купується за готівку;
- 4) великий фінансовий та комерційний ризик експортера та імпортера;
- 5) погіршення платоспроможності кредитора.

Банківські кредити діляться на:

- короткострокові;
- середньострокові;

- довгострокові.

Умови короткострокового банківського кредиту:

- 1) надається у грошовій формі;
- 2) термін надання кредиту — до 1 року;
- 3) надається під заставу матеріальних цінностей;
- 4) надається під заставу товарних і платіжних документів.

Короткостроковий кредит використовується для фінансування товарів та послуг.

Середньостроковий банківський кредит (форфетування) — це кредитування банками експорту шляхом купівлі векселів та інших боргових зобов'язань. Умови цього кредиту:

- 1) застосовується при купівлі машин та обладнання;
- 2) термін дії — 5—7 років;
- 3) надається у грошовій формі.

Довгостроковий банківський кредит надається банком на тривалий період. *Умови довгострокового банківського кредиту:*

- 1) термін — понад 5 років;
- 2) надається суб'єктам ЗЕД під купівлю машин, обладнання, будівництво господарських об'єктів;
- 3) обсяг кредиту — до 85 % вартості контракту;
- 4) 15 % вартості контракту кредитоодержувач повинен попередньо заплатити готівкою.

Урядові кредити надаються у вигляді урядових державних позик. *Умови:*

- 1) надаються пільгові кредити;
- 2) надаються безвідсоткові кредити;
- 3) надаються кредити без повернення;
- 4) термін — декілька десятків років;
- 5) надаються під конкретні проекти економічного розвитку окремих країн, на купівлю товарів.

Таким чином, МК є різних видів. Завдяки функціонуванню цих видів МК і здійснюється міжнародний рух капіталу (МРК). Одним із найважливіших напрямів МРК є формування і розвиток світового ринку позичкових капіталів (СРПК).

3.6. Світовий ринок позичкових капіталів

Світовий ринок позичкового капіталу — це сукупність попиту та пропозиції на позичковий капітал позичальників та кредиторів різних країн.

Головна мета СРПК — акумуляція і перерозподіл фінансових ресурсів за допомогою посередників.

Виходячи з особливостей, які характеризують розвиток СРПК, у ньому виділяють 4 структури:

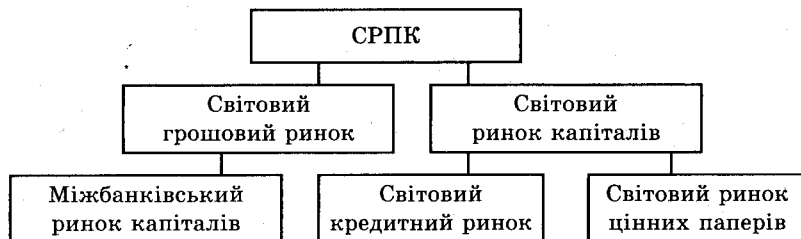
- 1) функціональну;
- 2) інституціональну;

3) географічну;

4) валютну.

Перейдемо до розгляду кожної структури СРПК:

I. Зміст *функціональної структури СРПК* розкривається у такій схемі:



Світовий грошовий ринок — це попит та пропозиція капіталу (у вигляді грошей), який функціонує як міжнародний купівельний та платіжний засіб.

Під грошовим ринком розуміється ринок короткострокових операцій (у межах від декількох годин і приблизно до року) переважно між банками та іншими кредитно-фінансовими інститутами.

Світовий грошовий ринок включає міжбанківський ринок.

Міжбанківський ринок — це сукупність відносин між банками з приводу надання короткострокових позик на суму не менше 1 млн дол. США.

Міжбанківський ринок виконує такі функції:

- 1) ефективно перерозподіляє банківський капітал;
- 2) забезпечує раціональне використання сумарних ресурсів банків;
- 3) дає змогу знизити витрати та управляти валютним ризиком.

Переходимо до розгляду світового ринку капіталів.

Світовий ринок капіталів — це попит та пропозиція капіталу для фінансування капіталовкладень. Світовий ринок капіталів — джерело довгострокових інвестиційних ресурсів.

Світовий ринок капіталів ділиться на:

- 1) світовий кредитний ринок;
- 2) світовий ринок цінних паперів.

Світовий кредитний ринок — це сукупність кредитних відносин, які функціонують у масштабах світового господарства, або попит та пропозиція кредитів у міжнародній сфері.

Світовий ринок цінних паперів — це попит та пропозиція цінних паперів (акцій, облігацій, сертифікатів) на міжнародному рівні.

Основні тенденції розвитку функціональної структури світового ринку позичкових капіталів:

1) розвивається процес сек'юритизації, тобто поступове переключення позичальника із кредитних форм надання позики на випуск цінних паперів (у першу чергу облігацій);

2) активізація ринку цінних паперів. Це означає, що за сучасних умов ринок цінних паперів користується підвищеним попитом.

Названі вище тенденції характеризуються такими даними: у 80-ті роки ХХ ст. у загальному обсязі світового ринку позичкового капіталу кредити становили 41 %, облігації — 59 %, а в 90-ті роки — відповідно 29 і 71 %.

II. Інституціональна структура світового ринку позичкового капіталу відображає відносини між професійними посередниками, позичальниками і кредиторами різних країн.

До професійних посередників належать:

- транснаціональні банки;
- фінансові компанії;
- фондові біржі;
- інші кредитно-фінансові установи.

До позичальників і кредиторів належать:

- офіційні інститути (центральні банки, державні установи, міністерства, міжнародні організації тощо);
- приватні фірми, банки, особи;
- страхові компанії;
- пенсійні фонди.

Головними позичальниками в сучасних умовах на світовому ринку капіталів є:

- ТНК;
- державні органи (національні банки);
- регіональні організації (ЄС, НАФТА).

Основні тенденції розвитку інституціональної структури світового ринку позичкового капіталу:

- 1) зменшення ролі банків;
- 2) підвищення ролі держави в експорті капіталів, яке виявляється в:
 - а) сприянні експортові капіталу;
 - б) регулюванні експорту капіталу;
 - в) безпосередній участі в експорті капіталу.
- 3) підвищення ролі міжнародних економічних організацій (МВФ, МБРР, ЄБРР).

III. Географічна структура світового ринку позичкового капіталу відображає рух капіталів між країнами, групами країн, регіонами світу переважно через міжнародні фінансові центри.

Передумови формування міжнародних фінансових центрів:

- високий рівень розвитку країни;
- активна участь в міжнародних економічних відносинах;
- високорозвинений національний ринок капіталів;
- ліберальне (пільгове) валютне та податкове законодавство;
- вигідне географічне розташування;
- політична стабільність.

Основні міжнародні фінансові центри.

1. Головним фінансовим центром світового співтовариства є Нью-Йорк. Тут діє найбільша у світі фондова біржа, основною функцією якої є реалізація цінних паперів.

2. Основним європейським фінансовим центром є Лондон. Він займає перше місце у світі за обсягом валютних та кредитних операцій.

3. Важливими фінансовими центрами є Цюрих, Франкфурт-на-Майні, Люксембург. Вони спеціалізуються на короткострокових та середньострокових кредитних операціях.

4. Суттєву роль у світі відіграють такі фінансові центри, як Токіо, Сінгапур, Гонконг, Бахрейн. Їхня спеціалізація — кредитні операції.

5. Латиноамериканський фінансовий центр (Панама, Багамські, Кайманові, Нідерландські та Антильські острови). Одержав назву “*офшор*”, тобто його фінансові операції не підпадають під національне регулювання.

Офшорна зона дослівно перекладається “за берегом”.

Офшорна компанія — компанія, створена у державі або окремому регіоні, який має особливе податкове законодавство стосовно компаній, що вилучають прибуток на їхній території.

Тенденції розвитку географічної структури світового ринку позичкового капіталу:

1) перевищення ввозу капіталу у розвинені країни над ввозом капіталу до країн, що розвиваються;

2) посилення руху приватного капіталу між економічно розвиненими країнами;

3) зниження на ринках капіталу частки країн, що розвиваються.

В цілому *географічна структура світового ринку позичкового капіталу* характеризується такими даними: у 80-ті роки ХХ ст. на економічний розвиток країни припадало 81 % загального обсягу світового ринку позичкового капіталу, на країни, що розвиваються — 6 %, на східноєвропейські країни — 3 % і на міжнародні організації — 10 %, а в 90-ті роки:

- розвинуті країни — 90 %;
- країни, що розвиваються — 5 %;
- східноєвропейські країни — 1 %;
- міжнародні організації — 4 %.

IV. Валютна структура світового ринку позичкового капіталу складається з таких елементів:

- 1) національні ринки;
- 2) міжнародні ринки;
- 3) європейські ринки.

Національний ринок валюти характеризується використанням національної валюти окремої країни.

Міжнародний ринок валюти — це сукупність національних ринків валюти. На ньому використовуються національні валюти (ВКВ), міжнародні колективні валюти (СДР, ЕКЮ, євро).

Євроринок валюти являє собою грошові засоби у валютах, які функціонують як позичковий капітал поза країною їхнього походження. Це виявляється, наприклад, у використанні доларів США за межами США (зокрема у Європі — євродолар, євромарки).

Основні тенденції розвитку валютної структури світового ринку позичкового капіталу:

1) підвищення ролі євровалют. Розмір нових емісій облігаційних позик на Євrorинку в сучасних умовах у 3,7 раза більший за нові емісії іноземних облігацій на національних ринках капіталу;

2) зниження ролі долара США. У 80-ті роки ХХ ст. на нього припадало 3/4 усіх зарубіжних банківських активів, а в сучасних умовах — всього 59 %. Відповідно підвищилась частка інших валют:

- німецької марки — до 13 %;
- японської єни — до 7 %;
- швейцарського франка — до 5 %.

Основні особливості розвитку міжнародних фінансових ринків у сучасних умовах:

• лібералізація (зменшення контролю) національних та міжнародних фінансових ринків, в умовах посилення міжнародного контролю за легальністю фінансових трансакцій;

• міжнародна фінансова інтеграція як системна взаємодія та взаємозалежність національних та міжнародних фінансових ринків (міжнародна мобільність капіталу, міжнародні системи міжбанківських трансакцій, електронні системи здійснення валютних угод, міжнародні електронні системи трансакцій з фінансовими інструментами);

• поширення функціональних міжнародних електронних платіжних та фінансових систем (кредитні картки, міжнародні електронні гроші, системи валютного дилінгу, електронні системи операцій з фінансовими інструментами), які дають можливість безпосереднього трансграничного доступу для різних суб'єктів ринку;

• розширення можливостей трансграничного доступу до національних та міжнародних фінансових ринків на основі сучасних систем телекомунікацій;

• зростання можливостей швидкого переміщення міжнародної ліквідності між різними сегментами міжнародних ринків (валютний, фінансовий, коротко- та довгострокових фінансових інструментів, строковий);

• поширення глобальних та гібридних фінансових інструментів (глобальні облігації, глобальні депозитарні розписки, міжнародний фінансовий неттинг транснаціональних корпорацій та ін.);

• стрімке зростання ринків похідних (строкових) фінансових інструментів, їх диверсифікація та міжнародний обіг;

• поширення міжнародного проектного та консорціального фінансування, особливо великомасштабних міжнародних інвестиційних проектів, в тому числі шляхом поєднання прямих інвестицій, інструментів боргового фінансування, міжнародного лізингу та ін.;

• стрімке зростання обсягів міжнародних злиттів та поглинань, які стали основною формою прямих іноземних інвестицій;

• поширення неінвестиційних форм транснаціоналізації, таких як міжнародні та глобальні альянси.

Інформаційні технології стали важливим чинником глобальної мобільності капіталу та інтеграції фінансових ринків:

- посилення ролі інформаційних технологій, а не виробничого капіталу, як вирішального фактора зростання продуктивності праці у розвинутих країнах;
- як фактор транспарентності ринку, конкуренції та лібералізації руху ресурсів, товарів та послуг на основі доступності та повноти інформації;
- як засіб створення національних, регіональних та глобальних інформаційних та телекомунікаційних систем (інфраструктур), які відіграють інтеграційну роль в економічному розвитку та фінансовій інтеграції;
- як фактор інтенсивного розвитку транснаціональних корпорацій та транснаціональних альянсів, особливо у сфері послуг;
- як засіб здійснення прямих трансграничних трансакцій між суб'єктами, що належать до різних країн;
- як основа формування нових бізнес-моделей та технологій, таких як міжнародні електронні платіжні системи, електронна торгівля, міжнародний електронний банкінг та електронні фінанси.

Таким чином, розглянуті проблеми, які розкривають зміст, форми, структури, види МРК, характеризують найважливіші напрями розвитку МEB. Ці відносини діють у сфері валютно-фінансових зв'язків країн світового співтовариства. Суттєве значення для їх більш повного вивчення мають розгляд питань про сутність і особливості функціонування світової валютної системи.

Запитання і завдання для контролю знань

1. Основні причини міжнародного руху капіталу?
2. Які причини визначають динаміку процесу міжнародного інвестування?
3. Що означає процес глобалізації міжнародного руху капіталу? Які його основні елементи?
4. Що означають поняття пряма та портфельна інвестиції?
5. Які основні концепції аналізу прямих іноземних інвестицій Ви знаєте?
6. У чому сутність концепції "відмов ринку"?
7. У чому полягала новизна підходу Дж. Даннінга? Чому вона отримала назву "еклектична теорія"?
8. Чому на даному етапі одними з основних суб'єктів на міжнародних ринках є ТНК?
9. Назвіть основні принципи діяльності ТНК.
10. Розкрийте механізм впливу трансфертної ціни з точок зору ТНК та країни-реципієнта.
11. Які причини призводять до транснаціоналізації виробництва?
12. Які основні цілі створення транснаціональних альянсів?
13. Розкрийте зміст основних форм транснаціональних альянсів.
14. Яким чином прямі іноземні інвестиції впливають на країни базування та на країни-реципієнти?
15. Розкрийте зміст категорії "міжнародний кредит" та основні принципи міжнародного кредитування.

16. *Які основні види міжнародних кредитів Ви можете назвати?*
17. *У чому полягають переваги та недоліки міжнародного фірмового кредиту?*
18. *У чому полягають переваги та недоліки міжнародного банківського кредиту?*
19. *Які характеристики має сучасний ринок позичкового капіталу?*
20. *Які тенденції інституціональної структури міжнародного ринку позичкового капіталу?*

Розділ 4

МІЖНАРОДНИЙ РУХ РОБОЧОЇ СИЛИ

- 4.1. *Причини міжнародної міграції робочої сили.*
- 4.2. *Соціально-економічні наслідки міграції робочої сили.*
- 4.3. *Основні види міграції та міжнародні центри тяжіння робочої сили.*
- 4.4. *Регулювання міжнародної міграції робочої сили.*
- 4.5. *Розвиток міжнародної міграції робочої сили в Україні.*

4.1. Причини міжнародної міграції робочої сили

Міграція (лат. *migratio*) означає переміщення, переселення.

Поряд з рухом товарів, послуг і капіталів міграція робочої сили являє собою рух цього важливого фактора виробництва у міжнародному масштабі. *Міграція робочої сили* — переселення працездатного населення з одних держав до інших строком більше ніж на рік, викликане причинами економічного чи іншого характеру.

Залежно від географічних напрямків розрізняють *зовнішню і внутрішню міграцію* робочої сили. Під внутрішньою розуміється переміщення робочої сили між містами і регіонами однієї країни, а під зовнішньою — з однієї країни до іншої.

Міжнародна міграція робочої сили має давню історію. Ще за кілька тисячоліть до нашої ери великі маси людей “переїжджали на роботу за кордон”. Велич держав Стародавнього світу (Єгипту, Вавилону, Персії, Греції, Риму та ін.) було створено працею рабів, які походили з інших країн. Головна особливість стародавньої міграції робочої сили полягала в її примусовому характері.

Епоха середньовіччя, особливо раннього, характеризується різким послабленням міжнародної міграції робочої сили порівняно з античністю. Найбільш розповсюдженими в цей період були “військова” форма міграції та міжнародний ринок найманої “ратної праці”. Ця форма міграції була особливо популярною в Західній Європі.

Могутнім поштовхом до масової міграції робочої сили стали Великі географічні відкриття і розвиток капіталізму в Європі. Цей період масової міграції робочої сили з кінця XV ст. до 60-х років XIX ст. прийнято вважати періодом первісної або “старої” міграції.

Наступний період міжнародної міграції робочої сили (який часто називають періодом “нової міграції”) тривав з 60-х років XIX ст. до Другої світової війни. Цей період, як і попередні, також мав свої особливості і характерні риси.

Масова міграція населення стала одним із характерних явищ життя світового співтовариства другої половини XX ст. і особливо його 90-х років.

В наш час міжнародна міграція робочої сили насамперед зумовлена:

- 1) швидким зростанням населення нашої планети;
- 2) нерівномірністю економічного розвитку країн світового співтовариства.
- 3) розвитком сучасної науково-технічної революції;
- 4) соціально-політичним розвитком окремих регіонів світу та держав;
- 5) екологічним станом національного господарства.

Тому перед тим, як перейти до розгляду сутності міжнародної міграції робочої сили, необхідно дати характеристику демографічної ситуації на нашій планеті.

I. Демографічна ситуація на нашій планеті характеризується швидким зростанням населення. Так, за статистикою ООН:

- 1-й рік нашої ери — 200 млн;
- 1830 рік — 1 млрд (за 1830 років);
- 1930 рік — 2 млрд (за 100 років);
- 1960 рік — 3 млрд (за 30 років);
- 1976 рік — 4 млрд (за 15 років);
- 1989 рік — 5 млрд (за 13 років);
- 2000 рік — 6 млрд (за 11 років);
- 2010 рік — 12—13 млрд (за 10 років).

II. Умови життя ускладнюються та погіршуються.

Так, за розрахунками французького вченого Жака-Іва Кусто у 1991 р. на Земній кулі проживало 5,6 млрд чоловік, із них:

- 500 млн жило добре;
- 900 млн жило у злиднях та голоді;
- 2,5 млрд постійно недоїдало;
- 1,7 млрд не мало нормальної питної води.

Це, в основному, змушує населення шукати кращих умов життя в інших країнах світу.

III. Демографічну ситуацію контролюють і регулюють держави, міжнародні організації за допомогою проведення демографічної політики.

Демографічна політика — це сукупність заходів держав і міжнародних організацій, спрямованих на стимулювання або скорочення народжуваності населення.

При цьому важливе значення має поділ населення Землі за сферами зайнятості і місцем проживання.

1. В цілому у світі:

- у сільському господарстві зайнято 50 % населення;
- у промисловості — 20 % населення;

- у сфері послуг — 30 % населення.
- 2. В індустріальних країнах:
 - у сільському господарстві зайнято 13 % населення;
 - у промисловості — 36 % населення;
 - у сфері послуг — 51 % населення.
- 3. У країнах, що розвиваються:
 - у сільському господарстві зайнято 65 % населення;
 - у промисловості — 15 % населення;
 - у сфері послуг — 20 % населення.

IV. Важливою рисою сучасної демографічної ситуації є регіональна вікова структура населення світу.

1. Всього у світі:
 - до 14 років — 34 % населення;
 - 15—64 роки — 60 % населення;
 - старші за 65 років — 6 % населення.
2. Західна Європа:
 - до 14 років — 20 % населення;
 - 15—64 роки — 67 % населення;
 - старші за 65 років — 13 % населення.
3. Африка:
 - до 14 років — 45 % населення;
 - 15—64 роки — 52 % населення;
 - старші за 65 років — 3 % населення.
4. Азія:
 - до 14 років — 35 % населення;
 - 15—64 роки — 60 % населення;
 - старші за 65 років — 5 % населення.

V. Характерною рисою демографічної ситуації в наш час є співвідношення між населенням чоловічої та жіночої статі світу, у тому числі за територіальною ознакою.

1. Народжуваність:
 - у світі нині — 1040 чоловіків на 1000 жінок;
 - у Європі — 1060 чоловіків на 1000 жінок;
 - в Африці — 1000 чоловіків на 1000 жінок.
2. У працездатному віці (15—64 роки) на 1000 жінок припадає:
 - в Африці — 979 чоловіків;
 - у США — 990 чоловіків;
 - у країнах СНД — 937 чоловіків.
3. У віці, старшому 65 років, на 1000 жінок припадає:
 - в Африці — 889 чоловіків;
 - у Європі — 649 чоловіків;
 - у США — 741 чоловіків;
 - в Австрії — 818 чоловіків;
 - у країнах СНД — 444 чоловіки.

Отже, сучасна демографічна ситуація в цілому у світі, в окремих регіонах і по країнах має різні особливості. Це суттєво впливає на розвиток міжнародної міграції робочої сили.

Перейдемо до з'ясування сутності міжнародної міграції робочої сили.

Міжнародна міграція робочої сили — це процес організованого або стихійного переміщення працездатного населення з країни до країни, викликаний причинами економічного характеру.

Конкретне з'ясування сутності процесу міжнародної міграції робочої сили передбачає розгляд основних понять, які його характеризують. Ці поняття розкриваються перш за все у структурі населення за ознакою їх відношення до трудової діяльності.

У свою чергу зовнішня міграція поділяється на міжконтинентальну і внутрішньоконтинентальну.

Зовнішня міграція, крім того, має дві сторони:

1) **еміграція**, тобто виїзд працездатного населення з країни перебування для довготривалого чи постійного проживання в іншу країну;

2) **імміграція**, тобто приїзд робочої сили в країну з-за кордону.

Існує поняття і **рееміграції**, яка означає процес повернення емігрантів до своєї країни.

Залежно від тривалості кожного переміщення міграція робочої сили поділяється на: постійну, або безповоротну; тимчасову, як правило, внутрішньоконтинентальну; сезонну, пов'язану зі щорічними поїздками на заробітки; маятникову, яка передбачає щоденну поїздку до місця роботи за межі свого населеного пункту.

Залежно від правового статусу міграція робочої сили може бути легальною чи нелегальною.

Міжнародна (зовнішня) міграція існує в різних формах — трудовій, сімейній, рекреаційній, туристичній тощо.

Міжнародний ринок праці, який об'єднує національні і регіональні ринки робочої сили, існує у формі трудової міграції.

На середину 90-х років ХХ ст. у світі налічувалося більше 35 млн працівників-мігрантів проти 3,2 млн у 1960 р. Якщо зважати, що на кожного працівника-мігранта доводиться 3 утриманці, то чисельність мігруючого населення на середину 90-х років ХХ ст. перевищувала 100 млн осіб.

Робоча сила, переміщуючись з однієї країни до іншої, пропонує себе як товар, здійснює міжнародну трудову міграцію.

Причинами міграції робочої сили є чинники як економічного, так і неекономічного характеру. Міжнародна міграція робочої сили ґрунтується на можливостях, умовах і прагненні працездатного економічно активного населення працювати у будь-якому регіоні, країнах світового співтовариства з метою задоволення своїх життєвих потреб.

Основними причинами, які зумовлюють міжнародну міграцію робочої сили, є:

1) незадовільні економічні умови життя працездатного населення в країнах еміграції (низький рівень заробітної плати, безробіття, низький життєвий рівень, зубожіння і т. д.);

2) стабільний порівняно високий рівень заробітної платні в основних імміграційних центрах (США, Західна Європа);

3) порівняно вищий технічний рівень умов праці в країнах імміграції;

4) соціальні умови для більш повної реалізації своїх можливостей у країнах імміграції;

5) природні катаклізми в країнах еміграції і вищий рівень охорони навколишнього середовища у країнах імміграції;

6) політичні причини;

7) військові причини;

8) релігійні причини;

9) національні причини;

10) культурні причини.

Основою міжнародних потоків становлять робітники і меншою мірою службовці.

Можна виділити 5 напрямків міжнародної міграції робочої сили:

1) міграція з країн, що розвиваються, до промислово розвинутих країн;

2) міграція в межах промислово розвинутих країн;

3) міграція робочої сили між країнами, що розвиваються;

4) міграція робочої сили з колишніх соціалістичних країн у промислово розвинуті країни;

5) міграція наукових працівників, кваліфікованих спеціалістів із промислово розвинутих країн у країни, що розвиваються.

Для промислово розвинутих країн наявність іноземної робочої сили з країн, що розвиваються, означає забезпечення ряду галузей, інфраструктурних служб необхідними працівниками, без яких не можливий нормальний виробничий процес. Наприклад, у Франції емігранти становлять 25 % усіх зайнятих у будівництві, третину — в автомобілебудуванні. У Бельгії вони становлять половину всіх шахтарів, у Швейцарії — 40 % будівельних робітників.

Міжнародна міграція робочої сили, що існує в межах промислово розвинутих країн, значною мірою пов'язана з неекономічними факторами. Однак і для цих країн характерне таке явище як "відплив інтелекту", наприклад із Західної Європи до США.

В останні роки зростає міграція робочої сили між країнами, що розвиваються. Головним чином це міграція між новими індустріальними країнами та іншими країнами, що розвиваються. Ця міграція визначалася, в основному, економічними причинами — більш високим рівнем життя, заробітної плати в країнах — імпортерах робочої сили.

Існує міграція робочої сили з розвинених країн до країн, що розвиваються. В основному це потік кваліфікованих кадрів з країн Європи і Північної Америки до країн, що розвиваються. Причини цієї міграції є як економічного, так і іншого характеру.

Одна з головних закономірностей сучасної міжнародної міграції полягає у значному та постійному збільшенні її масштабів, залученні до цього процесу трудящих практично всіх континентів.

Міграційні потоки розвиваються хвилеподібно. Спочатку в новій країні закріплюються емігранти-піонери. Потім до них приїжджають їхні родичі та друзі. Хвиля еміграції набирає сили, але через певний проміжок часу вона спадає. Потім процес повторюється: за першою хвилею емігрантів іде друга і т. д. При цьому існує залежність між міграційними хвилями і коливаннями ділової активності. Під час кризи, як правило, збільшується потік емігрантів, а під час економічного буму за інших однакових обставин відбувається активна імміграція.

Міжнародній міграції робочої сили характерні такі закономірності розвитку:

- 1) переважання міграції робочої сили у загальному обсязі міграційних потоків;
- 2) зростання демографічних факторів у розвитку міжнародної міграції робочої сили;
- 3) розширення географії міжнародної міграції робочої сили (зростає кількість країн, звідки емігрує і куди іммігрує населення);
- 4) розширення масштабів міжнародної міграції робочої сили. Це означає збільшення кількості міграційних потоків робочої сили, а також розширення структури міграційних потоків (вчені, робітники, спеціалісти і т. д.) та збільшення форм міграції;
- 5) збільшення обсягів нелегальної міграції;
- 6) збільшення частки висококваліфікованих спеціалістів (робітників, інженерів тощо) у міграційних потоках;
- 7) глобальний характер міжнародної міграції робочої сили. Це означає, що в міграційні потоки втягнуто більшість країн світового співтовариства;
- 8) інтенсивний характер міжнародної міграції робочої сили. Це означає зростання кількості і швидкості міграції населення.

4.2. Соціально-економічні наслідки міграції робочої сили

Світовий досвід свідчить, що трудова міграція забезпечує безперечні переваги як країнам, що приймають робочу силу, так і країнам, які її постачають. Разом з тим, міжнародна міграція робочої сили породжує й гострі соціально-економічні проблеми.

Країни, що приймають робочу силу, отримують при цьому такі переваги:

- внаслідок зменшення витрат виробництва підвищується конкурентоспроможність товарів, які виробляються країною, що пов'язано з більш низькою ціною іноземної робочої сили;
- іноземні робітники, створюючи додатковий попит на товари та послуги, стимулюють зростання виробництва і додаткову зайнятість у країні перебування;
- при імпорті кваліфікованої робочої сили країна, що її приймає, економить на витратах на освіту та професійну підготовку;

- іноземні робітники часто розглядаються як певний амортизатор у випадку кризи та безробіття;
- іноземні робітники не забезпечуються пенсіями і не враховуються при реалізації різного роду соціальних програм.

Міжнародна міграція населення відіграє важливу роль у демографічному розвитку окремих країн і регіонів. У результаті міграційних потоків цілий ряд промислово розвинених країн знівелювали спад приросту населення, в першу чергу це стосується країн Західної Європи.

Залучення іноземної робочої сили призводить до зростання конкуренції на внутрішньому ринку праці до певної міри стимулює зростання продуктивності праці та ефективності виробництва в країні.

Необхідно також зазначити, що економіка цілого ряду промислово розвинених держав була створена за рахунок масового залучення робочої сили ззовні. Практично стовідсотковий внесок у створення та розвиток економіки таких країн, як Канада, Австралія, Нова Зеландія, Ізраїль, зробили іммігранти. Ними зроблено значний внесок і в розвиток економіки США, ПАР, Аргентини та інших країн.

Але імпорт робочої сили має і “зворотний бік”. Так додаткова конкуренція на ринку праці призводить до зростання безробіття. Крім того, масову імміграцію завжди супроводжують зростання соціальної напруженості в суспільстві, конфлікти на расовому, національному та регіональному ґрунті, зростання злочинності та інших негативних явищ.

Необхідно також зазначити, що трудящі-іноземці, як правило, зазнають у країні — імпортері робочої сили різних форм дискримінації, починаючи з умов прийняття на роботу, оплати праці і закінчуючи сферою медичного обслуговування, страхування.

Країни, що експортують робочу силу, також отримують цілий ряд як переваг, так і додаткових труднощів. До переваг можна віднести таке:

1) експорт робочої сили є важливим джерелом надходжень ВКВ у країну. За даними МВФ, середня норма прибутку від експорту товарів становить 20 %, послуг — 50 %, а від експорту робочої сили вона значно вища. Так колишня Югославія у 80-х роках ХХ ст. отримувала від експорту робочої сили тільки у вигляді переказів 3,5 млрд дол. США, а при поверненні працівників з-за кордону — ще стільки ж;

2) експорт робочої сили означає зменшення тиску надлишкових трудових ресурсів і, відповідно, соціальної напруженості в країні;

3) безкоштовне для країни-експортера навчання робочої сили новим професійним навичкам, знайомство з передовою організацією праці тощо.

Водночас країни — експортери робочої сили стикаються з певними негативними явищами. Головне — це “відплив інтелекту”, тобто кваліфікованих, ініціативних кадрів, які так необхідні національній економіці.

4.3. Основні види міграції та міжнародні центри тяжіння робочої сили

Міжнародну міграцію робочої сили можна класифікувати за такими шістьма ознаками:

1. *За характером переміщення населення:*

- а) внутрішня міграція — переміщення населення в межах однієї країни;
- б) зовнішня міграція — переміщення населення за межами своєї країни;
- в) інтеграційна міграція — переміщення населення всередині держав інтеграційного об'єднання — ЄС, ЄАСТ тощо.

2. *За часом:*

- а) остаточно (незворотна) міграція — виїзд населення в іншу країну на постійне місце проживання;
- б) тимчасова (зворотна) міграція — виїзд населення в іншу країну на певний період часу;
- в) сезонна міграція — це виїзд населення в іншу країну в певний період часу на певний термін, наприклад, для проведення сільськогосподарських робіт;
- г) маятникова міграція, яка часто повторюється. Вона передбачає, що працівники живуть в одній країні, а працюють постійно або тимчасово в іншій країні. Це характерно для населення прикордонних районів.

3. *За напрямком руху:*

- а) еміграція — виїзд населення за межі своєї країни;
- б) імміграція — в'їзд населення в країну;
- в) рееміграція — в'їзд емігрантів у свою країну.

4. *За організацією:*

- а) добровільна міграція — непримусове переміщення населення;
- б) самодіяльна міграція — нелегальне переміщення населення за межі своєї країни (наприклад, в Албанії, В'єтнамі тощо);
- в) організована міграція — переміщення населення, яке здійснюється відповідно до національного законодавства;
- г) примусова міграція — виселення громадян із своєї країни на основі рішення судових органів.

5. *За професійним складом:*

- а) міграція робітників;
- б) міграція спеціалістів;
- в) міграція представників гуманітарних професій.

6. *За якісним складом:*

- а) міграція робочої сили низької кваліфікації;
- б) міграція робочої сили високої кваліфікації;
- в) міграція вчених (тобто “відплив інтелекту”).

Як показує практика, напрямки міжнародних міграційних потоків змінювалися і продовжують змінюватися. У першій третині ХХ ст. більше полови-

ни всіх емігрантів прямували до США. Решта мігрантів приблизно порівну ділилася між британськими домініонами (Канада, Австралія, Нова Зеландія, Південно-Африканський Союз) і країнами Латинської Америки (Аргентина, Бразилія та ін.).

Після Другої світової війни збільшення масштабів міграції супроводжувалося істотною зміною її пріоритетних напрямків. Поряд із США і Канадою міграційні потоки почали спрямовуватися до Західної Європи і особливо до країн ЄС.

В останні десятиріччя сформувалися нові ринки робочої сили внаслідок не тільки міжконтинентальної, а й внутрішньоконтинентальної міграції населення. Перший центр тяжіння мігрантів сформувався в Західній Європі. Тут тільки у країнах Європейського Союзу нараховується 13 млн мігрантів та членів їхніх сімей. Основну частину іммігрантів приймають Німеччина, Франція, Велика Британія, а також Бельгія, Нідерланди, Швеція та Швейцарія.

За прогнозами європейських експертів, у зв'язку зі створенням єдиного ринку в міграційних потоках відбудуться деякі зміни. Погано організована масова імміграція працівників низької кваліфікації поступиться місцем колективним договорам цільового призначення.

Другий центр тяжіння трудящих мігрантів сформувався у 70-ті роки ХХ ст. в регіоні Близького Сходу. Нафтовидобувні країни притягують на промисли величезну кількість людей з Індії, Бангладеш, Пакистану, Йорданії, Ємену, а також із Греції, Туреччини, Італії. Частка іммігрантів у загальній чисельності робочої сили окремих країн Близького Сходу досить значна. Так в Об'єднаних Арабських Еміратах вона становить 97 %, у Кувейті — 86,5 %, Саудівській Аравії — 40 %.

Третій центр сучасної імміграції робочої сили знаходиться у США. Історично трудові ресурси цієї країни склалися значною мірою за рахунок іммігрантів. Повоєнна імміграція до Сполучених Штатів Америки складалася з декількох етапів. Перший являв собою могутній європейський потік, коли з країн Західної Європи приїхало до США 6,6 млн осіб. Другий розпочався в 1965 р., коли був прийнятий закон, що створив сприятливі умови для вихідців з Азії і Латинської Америки. З 1993 р. веде свій відлік третій етап, в якому віддасться перевага емігрантам із Європи — Ірландії, Італії, Польщі, а також з Аргентини.

Четвертий міжнародний регіон міграції сформувався в Австралії, де працює більше 200 тис. іноземних робітників.

П'ятим центром трудової міграції є країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону (АТР) — Бруней, Японія, Гонконг, Малайзія, Сінгапур, Республіка Корея, Тайвань.

В Латинській Америці формується шостий центр тяжіння робочої сили, де іммігрантів приймають в основному Аргентина і Венесуела.

Міграційні процеси останніх років характеризуються не тільки зростанням масштабів, а й формуванням нових явищ, яких не було в недалекому минулому. Так, ще недавно можна було чітко відмежувати країни, які приймають робочу силу, від країн, які її постачають. У сучасних умовах все більша кількість країн втягується у процес одночасної еміграції / імміграції населення.

Крім того, якщо в галузі руху міжнародних потоків товарів і послуг пануючою тенденцією є лібералізація зовнішньоторговельних зв'язків, то щодо переміщення робочої сили діє система державного і міждержавного регулювання міграції, яка має тенденцію до посилення. В цьому полягає одна з відмінностей міграції робочої сили від зовнішньої торгівлі.

4.4. Регулювання міжнародної міграції робочої сили

Регулювання міжнародної міграції робочої сили (ММРС) здійснюється на різних рівнях за допомогою *адміністративно-правових* і *економічних методів*, міжнародними організаціями, міжурядовими угодами. Це дає змогу досягти мети, яку ставлять країни — експортери та імпортери робочої сили.

До *методів регулювання ММРС* належать:

1) *адміністративно-правові методи*, які включають:

а) законодавство про юридичний, політичний і професійний статус іммігрантів;

б) національні служби імміграції, які проводять:

- контроль за в'їздом іммігрантів до країни;
- видають дозвіл на в'їзд на роботу;
- видають дозвіл на перебування іммігрантів у країні;

в) міжурядові угоди з регулювання міграції робочої сили;

2) *економічні методи*:

а) вербування іноземних робітників, що включає такі стимули для імміграції робітників:

- надання роботи;
- порівняно високий рівень заробітної плати;
- житлові умови;
- отримання кваліфікації й освіти;
- медичне обслуговування тощо;

б) залучення приватних посередників до вербування іммігрантів;

в) видача ліцензій, які дозволяють вербувати робітників за кордоном.

До *рівнів регулювання ММРС* належать:

1) національний — сукупність заходів окремої держави щодо здійснення міграційної політики у своїй країні;

2) міжнародний — система заходів міжнародних організацій щодо здійснення регулювання ММРС;

3) інтеграційний — методи, які застосовуються країнами — учасницями інтеграції щодо регулювання ММРС в рамках інтеграційного об'єднання.

Важливою формою регулювання міграції з боку держави є встановлення кількісних квот на в'їзд іммігрантів до країни. Сенс кількісних обмежень полягає в тому, що за їхньою допомогою забезпечується поступовість напливу іммігрантів до країни, виключається їх неконтрольний в'їзд, а отже, зводяться до мінімуму можливі негативні зовнішні ефекти. Так, згідно з законом про імміграцію США, починаючи з 1995 р., в'їзд до країни для осіб, які шукають

роботу, обмежується 140 тис. осіб на рік. Ускладнюється імміграційне законодавство і в європейських країнах. Наприклад, у 1993 р. Франція обмежила в'їзд нових іммігрантів, а Німеччина прийняла рішення не надавати свідоцтво на проживання претендентам на в'їзд і не визнавати права громадянства за дітьми іммігрантів, які працюють за контрактом.

Крім того, у межах встановленої квоти країни, які приймають робочу силу, діють вибірково, відбираючи іммігрантів для допуску у країну. Перевага надається мігрантам, які володіють значним людським і фінансовим капіталом.

Для іммігрантів існують також певні обмеження за станом здоров'я. Так, багато країн відмовляють у в'їзній візі хворим на СНІД, особам з психічними захворюваннями, наркоманам та ін. Ускладнено або заборонено імміграцію для людей, які мають кримінальне минуле, членів екстремістських політичних чи релігійних організацій тощо.

Квотування імміграції, як правило, поєднується з суворим контролем за строками перебування мігрантів у країні, яка їх приймає. З цією метою у всіх промислово розвинених країнах створені державні органи, яким доручено вирішення питань, пов'язаних з переміщенням іноземної робочої сили через національні кордони.

Одним із важливих методів регулювання імміграції працівників є укладання міжнародних угод, які можуть бути дво- і багатосторонніми. Основна їх мета полягає у тому, щоб ввести кількісні обмеження в процес трудової міграції. Так, у січні 1991 р. на Віденській конференції було прийнято спільне комюніке з метою нейтралізації хвилі неконтрольованої еміграції з країн колишнього СРСР.

На вказаних рівнях регулювання ММРС міграційна політика здійснюється відповідними органами.

I. На національному рівні регулювання ММРС до них належать:

- міністерство праці;
- міністерство юстиції;
- міністерство внутрішніх справ;
- національні міграційні служби;
- посередники міграційної фірми.

II. На міжнародному рівні діють міжнародні організації:

- Міжнародна організація праці (МОП);
- Міжнародна організація з міграцій (МОМ).

МОП створена у 1919 р. З 1946 р. це спеціальна установа ООН, членами якої є:

- уряди країн-учасниць;
- профспілки;
- організації підприємців.

Основні завдання МОП:

- регламентація робочого часу;
- регламентація набору робочої сили;
- боротьба з безробіттям;
- гарантії заробітної плати, які забезпечують нормальні умови життя;

- захист робітників від професійних захворювань і нещасних випадків на підприємстві;
- захист дітей, підлітків і жінок;
- регламентація питань соціального страхування і соціального забезпечення;
- організація професійно-технічного навчання.

Саме завдяки діяльності МОП пом'якшилась і ослабла дискримінація трудящих-мігрантів. Більшість держав світу в тій чи іншій формі включили до своїх законів положення, які відповідають духові конвенції МОП.

Основні функції МОП:

- 1) розробка довгострокових програм у сфері регулювання міграційних процесів;
- 2) надання допомоги у питаннях організації міграції;
- 3) розвиток технічного співробітництва в області міграції;
- 4) запобігання імміграції та рееміграції;
- 5) надання експертних послуг.

Регулювання ММРС на інтеграційному рівні здійснюється за допомогою угод, договорів, правил, які приймаються країнами-учасницями з питань:

- а) безвізового пересування їх населення в рамках інтеграційного угруповання;
- б) створення загальних інформаційних систем з міграції робочої сили;
- в) укладання спільних угод щодо боротьби з нелегальною міграцією;
- г) прийняття спільних технічних проектів для провадження контролю над іммігрантами.

4.5. Розвиток міжнародної міграції робочої сили в Україні

В ММРС бере активну участь і Україна.

Основними країнами імпорту робочої сили для України є США і Канада. У сучасних умовах у США проживає 1 млн 200 тис. іммігрантів з України, у Канаді — 530 тис. іммігрантів.

Головними причинами еміграції населення з України є:

- 1) низький життєвий рівень населення;
- 2) незадоволеність роботою та умовами праці;
- 3) недостатній рівень заробітної платні;
- 4) національні причини (виїзд на історичну батьківщину, наприклад євреїв);
- 5) екологічні причини;
- 6) політичні причини.

Ці причини еміграції робочої сили відповідають загальним причинам міжнародної міграції робочої сили, але разом з тим мають деякі особливості.

Еміграцію робочої сили з України можна поділити на етапи:

I етап — кінець XVIII ст. (1799 р.) — кінець XIX ст. (1899 р.).

Він характеризується виїздом переважно сільських мешканців із Західних регіонів України. Населення емігрувало через економічні труднощі.

Головні напрямки еміграції: США — більше 200 тис. осіб, Південна Америка — 300 тис. осіб.

II етап — з 1899 р. по 1914 р.

Основні особливості:

- 1) еміграція робітників, селян, інтелігенції;
- 2) напрямок еміграції — США, Канада, Південна Америка;
- 3) кількість емігрантів — близько 400 тис. осіб.

III етап — з 1918 р. по 1939 р.

Основні особливості:

- 1) еміграція робочої сили в основному з політичних мотивів;
- 2) високий рівень освіти емігрантів;
- 3) напрямок еміграції — США, Канада, Західна Європа;
- 4) різке скорочення кількості емігрантів — близько 40 тис. осіб.

IV етап — 1945—1960 рр.

Основні особливості:

- 1) мотиви еміграції в основному політичні;
- 2) зростання частки висококваліфікованих емігрантів;
- 3) напрямок еміграції: США — 80 тис. осіб, Канада — 50 тис., Західна Європа — 70 тис., Південна Америка — 120 тис., Австралія — 21 тис. осіб.

V етап — з 1960 р. по теперішній час.

Основні особливості:

- 1) виїзд кваліфікованих кадрів — “відплив інтелекту”;
- 2) напрямок еміграції: США — 52 тис. осіб (1990 р.); Західна Європа — 146 тис., Ізраїль — 230 тис. осіб.

В цілому можна говорити про те, що розвиток в Україні міжнародної міграції робочої сили, яка призводить до значного відпливу трудових ресурсів, несприятливо впливає на розвиток трудових ресурсів нашої країни.

Запитання і завдання для контролю знань

1. Що таке міграція робочої сили? Назвіть її основні види.
2. Назвіть основні етапи розвитку міжнародної міграції робочої сили.
3. Що є основними причинами міжнародної міграції робочої сили?
4. Схарактеризуйте демографічну ситуацію, яка зумовлює розвиток міграції робочої сили.
5. Які основні соціально-економічні наслідки міжнародної міграції робочої сили для країн-донорів?
6. Які основні соціально-економічні наслідки міжнародної міграції робочої сили для країн-реципієнтів?
7. Назвіть основні центри світової міграції робочої сили.
8. Які основні методи регулювання міжнародної міграції робочої сили?
9. Які міжнародні організації опікуються проблемами міжнародної міграції робочої сили. Назвіть їхні основні функції. Який вплив вони мають?
10. Які особливості міграції робочої сили в Україні?

Розділ 5

МІЖНАРОДНА ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГІЙ

- 5.1. *Міжнародна передача технологій: поняття та економічна роль у міжнародній економіці.*
- 5.2. *Теоретичні основи аналізу міжнародної передачі технологій.*
- 5.3. *Міжнародний ринок технологій.*
- 5.4. *Форми міжнародної передачі технологій.*
- 5.5. *Економічна оцінка міжнародної передачі технологій.*
- 5.6. *Міжнародне технічне сприяння та регулювання міжнародної передачі технологій.*
- 5.7. *Україна в системі міжнародної передачі технологій.*

5.1. Міжнародна передача технологій: поняття та економічна роль у міжнародній економіці

Технологія — це спосіб або метод виробництва продуктів чи послуг, спосіб поєднання факторів виробництва, спосіб організації процесу, спосіб та метод управління і т. п., що базується на застосуванні науково-технічних знань. Залежно від об'єкта виділяють технології продуктів, процесів та управління.

Технологія в міжнародній економіці — це фактор виробництва та економічного розвитку, що характеризується високою міжнародною мобільністю. Комплекс процесів та відносин у міжнародній економіці з приводу вивозу та ввозу технології іменується науковою категорією **міжнародна передача технологій**. Ця частина зовнішньоекономічних відносин являє собою широку сферу обміну, кінцева мета якого, з одного боку, — підвищення технічного та технологічного рівня виробництва, а з іншого, — отримання прибутку.

Для сучасної НТР характерна інтернаціоналізація використання результатів науково-технічної діяльності. Високі темпи розвитку продуктивних сил, зростання спеціалізації та кооперування виробництва викликають, у свою чергу, розширення і прискорення процесу міжнародного розповсюдження науково-технічного досвіду і знань.

Матеріальною основою виникнення міжнародного технологічного ринку та відносин з приводу передачі технологій є **міжнародний поділ праці** в цій сфері, що будується на **технологічних відмінностях** та перевагах країн. Ці відмінності склалися історично або набуті у процесі розвитку. В сучасних умовах технологічні досягнення країн найменше зумовлені вигідними природно-географічними умовами, а все більше — факторами науково-технічної, кадрової та фінансової бази. З одного боку, нерівномірність розвитку різних ланок світової економіки постійно вносить корективи в систему міжнародної

технологічної спеціалізації та кооперації. З іншого — міжнародний трансфер технологій дає змогу зменшити технологічні відмінності між країнами та рівень їхнього розвитку.

Переплетіння різноманітних циклів НТП в окремих державах з новими потоками міжнародного обміну ліцензіями, ноу-хау, а також пов'язаних з ним оборотом товарів, послуг та капіталу, формує основи **нового розподілу праці**, що базується на торгівлі технологіями як провідному факторові процесу виробництва. Обмін технологіями, таким чином, стає причиною і наслідком змін у міжнародному розподілі праці, надає йому нового якісного стану.

За визначенням експертів ЮНКТАД, що працювали над Кодексом передачі технологій, до міжнародного обміну технологією належать “угоди між сторонами незалежно від їхньої правової форми, що переслідують як мету або одну зі своїх цілей уступку стосовно ліцензій чи передачу прав на промислову власність, продаж або будь-який інший вид передачі технічних послуг”. До подібних угод належать: продаж ліцензій на різноманітні види промислової власності; продаж ліцензій на незахищені патентом ноу-хау; надання інженерно-консультаційних послуг; управлінські контракти про надання послуг з управління і збуту; контракти на передачу торговельної марки тощо. Міжнародна передача технологій може здійснюватися як в “чистому” вигляді (торгівля патентами, ліцензіями, ноу-хау тощо), так і у вигляді технологічності-ких товарів.

Одна з ключових характеристик технології — це її новизна. Технологія може мати національну, регіональну або світову новизну, а також бути унікальною, прогресивною, традиційною або морально застарілою (згідно з етапами життєвого циклу), від чого залежать мотиви та масштаби її експорту/імпорту в міжнародній економіці.

Міжнародна передача технологій забезпечує ефективність розподілу даного фактора між країнами та приносить вигоду суб'єктам цього процесу. Цей процес здійснюється як через ринковий механізм, так і шляхом регулювання державами та міжнародними організаціями.

Міжнародна передача технологій посідає особливе місце в сучасній системі міжнародної економіки. Це зумовлено такими *факторами*:

- в епоху постіндустріальної цивілізації технологія та інформація стали головним фактором економічного розвитку;
- відбуваються якісні зміни в міжнародному поділі праці, що характеризуються виділенням наукомісткої спеціалізації та прискореним розвитком науково-технічної кооперації;
- ринковий характер розвитку міжнародної економіки, що постійно вимагає інновацій;
- загострюється міжнародна конкуренція за науково-технічні ресурси та продукти;
- настала нова стадія міжнародної конкурентоспроможності країн, на якій ключовим фактором є інновації¹.

¹ Згідно з динамічною моделлю конкурентних переваг Майкла Портера (Портер М. Международная конкуренция. — М., 1993).

Про зростаюче значення науково-технічної інформації та технології свідчать такі дані: конкурентоспроможність 2/3 промислової продукції та 55 % робочих місць у Західній Європі залежить від рівня розвитку технології інформації (висновок експертів Комісії Європейського співтовариства). Суспільство вступило в нову інформаційну епоху.

Загальна тенденція до **глобалізації** в міжнародній економіці виявляється також у науково-технічній сфері:

- сучасні завдання, які стоять перед науково-технічною сферою і які ставить перед нею виробництво та ринок, вимагають для свого вирішення пошуку науково-технічних ресурсів у світових масштабах;
- збільшуються масштаби міграції висококваліфікованих спеціалістів;
- до процесу міжнародного поділу праці в цій сфері залучається все більше ланок світової економіки, поглиблюється спеціалізація, розширюється сфера науково-технічної кооперації;
- збільшується залежність національних економік від міжнародної науково-технічної сфери (все більша частка інноваційного товару, що виробляється в національній економіці, експортується та все більша частка інновацій, що застосовуються в національній економіці, залучаються ззовні);
- ринок інноваційних товарів (техніка, технологія, секрети виробництва та управління, науково-технічна інформація тощо) набуває все більше міжнародного масштабу та характеру;
- зростає частка науково-технічних товарів у міжнародній торгівлі (експорті та імпорті).

До недавнього часу розвиток технології відбувався переважно автономно у національних рамках. Першопричиною (мотивом, стимулом) продукування та втілення науково-технічних досягнень й інновацій були переважно внутрішні фактори. Згідно з оцінками, це в 7 випадках — потреби попиту, у трьох — розвиток винаходів, науки і техніки. Технологія орієнтувалася на внутрішній ринок і мотивувалася ним. Сьогодні під впливом політики відкритості економік науково-технічна сфера орієнтується на міжнародний ринок та використовує фактори (ресурси) в міжнародних масштабах. Можливості для цього створює інтенсивний розвиток інформаційної та комунікаційної інфраструктур, що відбувається у міжнародному масштабі. Міжнародна торгівля, міжнародна інвестиційна діяльність, міграція робочої сили, міжнародне валютно-фінансове та кредитне співробітництво, посилення ролі міжнародних організацій — все це канали, які прокладають та спрощують шлях до міжнародної передачі технологій.

Взаємообмін, кооперація та спеціалізація на всіх етапах створення технології та інновацій дає змогу економити кошти для багатьох суб'єктів міжнародної економіки. Ефективність створення технологій залежить від використання в цьому процесі найновішої інформації, знань, винаходів, факторів виробництва. Тому розвиток науково-технічної сфери в одній країні не може не торкатися досягнутого в міжнародних масштабах. Науково-технічні сфери (наукова інфраструктура, технологічна база та ін.) різних країн перепліта-

ються, стають все більш взаємозалежними у системі міжнародного поділу праці. Ці процеси інтенсифікуються у міжнародній економіці і прискорюють не тільки процес міждержавного руху технологій, а й міжнародного співробітництва з їх створення, комерціалізації та продажу в міжнародних масштабах. Базуючись на цьому, можна говорити про виникнення *міжнародної науково-технічної сфери діяльності або системи*, яка складається з суб'єктів, об'єктів, форм взаємозв'язків, ринкових механізмів функціонування, регулювання з міжнародного та державного рівнів.

У науково-технічній сфері активізують свою роботу ТНК та МНК, виникають міжнародні (міждержавні) науково-дослідні інститути, технополіси з великою часткою іноземного капіталу та багатовекторною експортною орієнтацією. Національна науково-технічна сфера стає зорієнтованою на зовнішній світ. Нерозуміння цієї тенденції може привести до затратного еволюційно-стагнаційного розвитку національної науково-технічної сфери та постійного збільшення відставання у розвитку від інших країн.

У країнах з перехідною економікою можливість виходу на міжнародний ринок з пропозицією науково-технічних знань та технологій є часто єдиною мотивацією для розвитку самої технології. В умовах обмеженості фінансування розвитку науки і техніки, її комерціалізації, а також за низької платоспроможності попиту єдиним способом розвитку національної науково-технічної сфери є отримання замовлень та фінансування від іноземних агентів, держав, організацій. Інша тенденція — висококваліфіковані науково-технічні кадри, не отримавши таких замовлень, мігрують до інших країн, де знаходять застосування своїм знанням та вмінням. Для будь-якої країни аналіз стану та перспектив її розвитку вже буде недостатній без врахування її місця та взаємозв'язків з міжнародною науково-технічною сферою.

5.2. Теоретичні основи аналізу міжнародної передачі технологій

Технологія може виступати як товар, як самостійний фактор виробництва або як спосіб збільшення ефективності інших факторів виробництва. Відповідно, переміщення технології в міжнародній економіці може розглядатися як *звичайна міжнародна торгівля* або як *міжнародне переміщення фактора виробництва*.

Технологію разом із працею можна вважати людським фактором, що самостійно або в поєднанні з матеріальними факторами (землею і капіталом) використовується для виробництва товарів.

Розглядаючи питання про технологію як фактор виробництва, слід зазначити, що, окрім К. Маркса та Й. Шумпетера, більшість економістів до початку 50-х років ХХ ст. не враховували НТП в еволюційних моделях економічного розвитку. В 1956 р. американський науковець Р. Солоу вперше показав, що вирішальним фактором економічного зростання є не капітал, як це вважало-

ся до нього, а технічний прогрес. Його розрахунки (на базі апарата виробничої функції Кобба — Дугласа) за матеріалами американської статистики за 1909—1957 рр. показали, що оцінка ролі НТП в темпах приросту продукції приватного несільськогосподарського сектору досягла 60—70 %, а в продуктивності праці — близько 90 %. Роботи Р. Солоу були удостоєнні Нобелівської премії. Приблизно в той же час до аналогічних висновків дійшли інші представники неокласичної теорії економічного зростання: Е. Менсфілд, Е. Денісон, Я. Шмуkler, Ф. Шерер, Р. Евенсон, Дж. Кендрік, Е. Гроссман та ін.

Спочатку внесок НТП (частка інтенсивного зростання) у приріст випуску продукції визначався як “залишок” після оцінки частки зростання випуску за рахунок збільшення витрат факторів праці та капіталу (частка екстенсивного зростання). Потім виникла *ідея включення затрат на НДДКР в неокласичну виробничу функцію*, щоб тлумачити технічний прогрес не як “залишок”, а як результат нагромаджених у процесі проведення організованих наукових досліджень і розробок знань, навичок, технічної інформації. Висновки представників неокласичної теорії економічного зростання про вирішальну роль науки, освіти й управління мали велике практичне значення, що полягало у приверненні уваги до нематеріальних факторів економіки, і перш за все — до інноваційних інвестицій в “людський” і виробничий капітал.

Нова технологія дає змогу скоротити витрати виробництва та здешевити його, що еквівалентно збільшенню виробничого потенціалу, тобто зростанню інших факторів виробництва. Якщо технологія розглядається як *спосіб збільшення продуктивності інших факторів виробництва*, то відбувається відповідне зростання пропозиції цих факторів виробництва. Тоді вплив технології на міжнародну торгівлю можна проаналізувати через модель Хекшера — Оліна. Запровадження нової технології просто еквівалентне зростанню пропозиції того фактора виробництва, ефективність якого збільшується за допомогою цієї технології.

Неофакторні моделі будувалися на врахуванні особливостей попиту, різної інтенсивності та неоднорідності факторів виробництва. Вони зробили внесок у теорію завдяки введенню додаткових факторів, особливо виділяючи пов’язані з НТП. Так Грубен-Ллойд виділяє капітал знань, а Кісінг розробив модель переважної значимості кваліфікованої праці.

Якщо технологія розглядається як самостійний фактор виробництва, вона сама може бути предметом міжнародної торгівлі. По-перше, **технологія втілена в товарах**, що класифікуються в міжнародній торгівлі як *технологічномісткі*. У цьому випадку міжнародне переміщення технології як фактора виробництва статистично невід’ємне від торгівлі іншими товарами. По-друге, **технологія в “чистому” вигляді** (патенти, ліцензії, ноу-хау) або *наукомісткі* товари. Самі мають ринкову вартість і є предметом купівлі-продажу.

Технологія як самостійний фактор впливає на умови країни в міжнародній торгівлі товарами, виробленими на базі цієї технології.

В міжнародній економіці **носіями технології** можуть виступати:

- **товар** — у випадку міжнародної торгівлі високотехнологічними товарами;

- *капітал* — у випадку міжнародної торгівлі високотехнологічними капіталомісткими товарами;
- *праця* — у випадку міжнародної міграції висококваліфікованих науково-технічних кадрів;
- *земля та надра* — у випадку торгівлі природними ресурсами, для розробки та видобутку яких використовуються новітні науково-технічні досягнення.

Модель технічного прогресу Д. Хікса. Модель Хікса показує вплив технічного прогресу на міжнародну торгівлю.

Перш за все, Д. Хікс робить припущення про те, що всі товари виробляються за допомогою двох факторів виробництва — праці (L) та капіталу (K) — і їхня відносна ціна (w/r) залишається постійною. У своїй моделі Хікс виділяє нейтральний, працезберігаючий, капіталозберігаючий технічний прогрес.

Нейтральний технічний прогрес базується на технології, що забезпечує одночасне підвищення продуктивності обох факторів виробництва (і праці, і капіталу). В результаті скорочується кількість праці та капіталу, яку потрібно затратити на виробництво певної кількості товару. У той же час відносна кількість капіталу, виражена через кількість праці (K/L), так само як і відносна кількість праці, виражена через кількість капіталу (L/K), залишаються незмінними.

Припустимо, що для виробництва певної кількості товару X потрібно 4 одиниці праці та 4 одиниці капіталу. Внаслідок руху технічного прогресу нейтральним шляхом для виробництва тієї ж кількості товару X буде потрібно всього 2 одиниці праці і 2 одиниці капіталу. В результаті при постійному співвідношенні ціни факторів виробництва $w/r = 8 : 8 = 4 : 4 = 1$ відносна кількість капіталу, виражена через кількість праці $K/L = 4 : 4 = 2 : 2 = 1$, витраченої на виробництво товару, також залишається незмінною.

Працезберігаючий технічний прогрес базується на технології, що забезпечує відносно більше підвищення продуктивності праці, ніж капіталу.

В результаті кількість капіталу, яку потрібно затратити на виробництво певної кількості товару, відносно зростає, а праці — скорочується за незмінної відносної ціни капіталу. Капітал заміщує працю у складі факторів виробництва товару.

Загальна кількість капіталу та праці, яку потрібно затратити на виробництво певної кількості товару, також скорочується, але при зрослій відносній ролі капіталу. Технічний прогрес, що зберігає працю, приводить до економії не тільки праці, а й одночасно обох факторів виробництва — і праці, і капіталу.

Характеристика певного типу технічного прогресу як працезберігаючого говорить тільки про те, що в результаті при виробництві одиниці товару в розрахунку на одиницю капіталу витрачається відносно менше одиниць праці. Працезберігаючий технічний прогрес робить галузь, у якій він відбувається, відносно більш капіталонасиченою.

Припустимо, що для виробництва певної кількості товару X потрібно 4 одиниці праці та 4 одиниці капіталу. Унаслідок руху технічного прогресу працезберігаючим шляхом для виробництва тієї ж кількості товару X буде

потрібно усього 1 одиниця праці і 3 одиниці капіталу. В результаті при постійному співвідношенні ціни факторів виробництва $w/r = 8 : 8 = 4 : 4 = 1$ відносна кількість капіталу, виражена через кількість праці $K/L = 3 : 1 = 3$, витраченої на виробництво товару, зростає.

Капіталозберігаючий технічний прогрес базується на технології, що забезпечує відносно більше підвищення продуктивності капіталу, ніж праці.

В результаті кількість праці, яку потрібно витратити на виробництво певної кількості товару, відносно зростає, а капіталу — скорочується за незмінної відносної ціни праці. Праця заміщує капітал у складі факторів виробництва товару.

Загальна кількість праці та капіталу, яку потрібно затратити на виробництво певної кількості товару, також скорочується, але за умови зростання відносної ролі праці. Капіталозберігаючий технічний прогрес приводить до економії не тільки капіталу, а й одночасно обох факторів виробництва — і капіталу, і праці.

Характеристика цього типу технічного прогресу як капіталозберігаючого говорить тільки про те, що в результаті при виробництві одиниці товару в розрахунку на одиницю капіталу витрачається відносно менше одиниць капіталу. Капіталозберігаючий технічний прогрес робить галузь, у якій він відбувається, відносно праценадлишковою.

Припустимо, що для виробництва певної кількості товару X потрібно 4 одиниці праці та 4 одиниці капіталу. Унаслідок розвитку капіталозберігаючого технічного прогресу для виробництва тієї ж кількості товару X буде потрібно вже 3 одиниці праці і тільки 1 одиниця капіталу. В результаті при постійному співвідношенні ціни факторів виробництва $w/r = 8 : 8 = 4 : 4 = 1$ відносна кількість капіталу, виражена через кількість праці $K/L = 1 : 3$, витраченої на виробництво товару, скоротиться.

В умовах відсутності торгівлі будь-який технічний прогрес спричиняє зростання добробуту країни, в якій він відбувається, оскільки збільшується обсяг виробництва в розрахунку на кожного її мешканця.

Вплив технічного прогресу на міжнародну торгівлю залежить від того, як він впливає на **пропозицію** (виробництво) та **попит** (споживання).

Зростання виробництва в результаті технічного прогресу може впливати на міжнародну торгівлю нейтрально, позитивно та негативно.

Нейтральний вплив технічного прогресу на торгівлю відбувається тоді, коли торгівля збільшується тими ж темпами, якими зростає виробництво.

Позитивний вплив технічного прогресу на торгівлю відбувається, якщо зростання торгівлі випереджає зростання виробництва. Це зазвичай відбувається, коли (при постійних відносних цінах) виробництво експортних товарів зростає швидше, ніж виробництво товарів, що заміщують імпорт.

Негативний вплив технічного прогресу на торгівлю відбувається, якщо він призводить до відставання зростання торгівлі порівняно зі зростанням виробництва. Це зазвичай відбувається, коли (при постійних відносних цінах) виробництво товарів, що заміщують імпорт, збільшується швидше, ніж виробництво експортних товарів.

Аналогічним чином зростання споживання в результаті технічного прогресу може впливати на міжнародну торгівлю нейтрально, позитивно та негативно.

Нейтральний вплив технічного прогресу на торгівлю відбувається тоді, коли торгівля збільшується тими ж темпами, якими зростає споживання.

Позитивний вплив технічного прогресу на торгівлю відбувається, якщо зростання торгівлі випереджає зростання споживання. Це зазвичай відбувається, коли (при постійних відносних цінах) споживання імпортованих товарів зростає швидше, ніж споживання експортних товарів.

Негативний вплив технічного прогресу на торгівлю відбувається, якщо він призводить до відставання темпів зростання торгівлі від темпів зростання споживання. Це зазвичай відбувається, коли (при постійних відносних цінах) споживання імпортованих товарів відстає від зростання споживання експортних товарів.

Таким чином, виробництво та споживання, що зросли в результаті технічного прогресу, можуть впливати на міжнародну торгівлю нейтрально, позитивно, негативно.

1. Якщо і виробництво, і споживання **нейтрально** впливають на міжнародну торгівлю, вона збільшується тими ж темпами, якими зростає виробництво.

2. Якщо і виробництво, і споживання **позитивно** впливають на міжнародну торгівлю, то вона зростає більш швидкими темпами, ніж зростає виробництво.

3. Якщо і виробництво, і споживання **негативно** впливають на міжнародну торгівлю, то вона або зростає повільнішими темпами, ніж зростає виробництво, або абсолютно скорочується.

4. Якщо виробництво **позитивно** впливає на міжнародну торгівлю, а споживання — **негативно** або навпаки, то вона може або зростати швидшими темпами, ніж зростає виробництво, або збільшуватися повільнішими темпами, або абсолютно скорочуватися.

Все залежить від того:

- у якій комбінації поєднуються різні типи виробництва і споживання — підсилюють чи нейтралізують один одного;
- який фактор, виробництво чи споживання, більше впливає на міжнародну торгівлю.

Отже, **нейтральний технічний прогрес** приводить до скорочення відносних витрат виробництва та зростання обсягів виробництва. Це призводить до зниження цін, які, у свою чергу, є причиною:

- поліпшення умов торгівлі країни, якщо ці технологічні зміни відбуваються в галузях, що конкурують з імпортом;
- погіршення умов торгівлі країни, якщо вони відбуваються в експортних галузях.

Працезберігаючий технічний прогрес приводить до скорочення витрат виробництва у працємістких галузях:

- поліпшення умов торгівлі країни, якщо працемісткі галузі, в яких відбулися технологічні зміни, конкурують з імпортом;

- погіршення умов торгівлі країни, якщо працемісткі галузі є експортними.

Капіталозберігаючий технічний прогрес призводить до скорочення витрат виробництва у капіталомістких галузях:

- поліпшення умов торгівлі країни, якщо капіталомісткі галузі, в яких відбулися технологічні зміни, конкурують з імпортом;

- погіршення умов торгівлі країни, якщо капіталомісткі галузі є експортними.

Точно визначити вплив капіталозберігаючого технічного прогресу на працемісткі галузі і, відповідно, працезберігаючого технічного прогресу на капіталомісткі галузі неможливо. У цих випадках відносні витрати виробництва, а отже, і відносні ціни на товари, виготовлені на базі нової технології, можуть або зрости, або скоротитися.

Моделі неотехнологічного розвитку

1. *Теорія технологічних відмінностей*. Базується на тому, що основою торгівлі між країнами є різні технологічні рівні цих країн, навіть за однакової забезпеченості факторами.

Об'єктивною основою міжнародної торгівлі уречевленими або неуречевленими технологічними товарами є *відмінності країн у забезпеченості технологією та ресурсами*, необхідними для їх виробництва. Такий методологічний підхід характерний практично для всіх теорій, які розглядають технологію як фактор виробництва.

Теорії абсолютних та відносних переваг припускали відмінності в технології виробництва товарів між країнами, що зумовлює різні рівні продуктивності праці та служить основою торгівлі. Теорія співвідношення факторів виробництва виходила з того, що товари виробляються в різних країнах за допомогою однакової технології. Якщо технологію розглядати як один із факторів виробництва, то припущення про те, що країни використовують різну технологію для виробництва товарів, якими вони торгують, може також вписатися в класичну теорію співвідношення факторів виробництва. Проте вона не враховує вплив фактора зміни технології в часі на міжнародну торгівлю. Цю проблему досліджує група моделей *динамічних* технологічних відмінностей між країнами.

2. *Модель "технологічного розриву"*. Економіст М. Познер (США) обґрунтовує твердження, що причиною міжнародної торгівлі є технологічний розрив. Згідно з цією моделлю розроблення нової технології надає країнам тимчасову монополію у виробництві та експорті. Країна-новатор, яка першою створила нову технологію та почала на її базі виробляти товари, стає експортером як цих товарів, так і самої технології до інших країн, навіть якщо вона не має відносних переваг з інших факторів виробництва. В міру того, як товари, виготовлені за допомогою нової технології, поширюються по світу, країна-винахідник втрачає монополію на володіння нею, оскільки технічний прогрес в інших країнах також не стоїть на місці. Познер, розвиваючи цю теорію,

запропонував концепцію імітаційного лага. Він виділяє: а) лаг попиту (час для розвитку попиту на новий продукт); б) лаг реагування (час для реакції місцевих виробників). Основою для експорту нової продукції є співвідношення, за якого лаг попиту менше за лаг реагування.

Модель технологічного розриву була розвинена в теорії циклу життя товару, яка досліджує порівняльну перевагу країни не в статичі, а в динаміці.

3. Модель “життєвого циклу продукту”. Однією з основних економічних закономірностей технології як процесу є його *життєвий цикл* (ЖЦ), що відображає динаміку взаємодії з різними елементами мікро-, макро- та міжнародного економічного середовища. Життєвий цикл інновації постійно пов'язаний з потребою в ній виробництва або з попитом на неї. Не потрібна виробництву та попиту інновація втрачає властивості інновації. Тому фази даного ЖЦ визначаються реакцією виробництва та споживання (попиту) на інновацію (будуються з точки зору маркетингу). Ця реакція зумовлена її товарними властивостями та обсягами виробництва (якщо це продукт) або використання (техніка, технологія, організація). Один цикл інновації-технології може збігатися з кількома циклами виробів, що створюються на основі цієї технології.

В основі моделі “життєвого циклу продукту” лежить теорія Р. Вернона, яка виходить з такої тези. Деякі країни спеціалізуються на виробництві та експорті технологічно нових товарів, тоді як інші — на виробництві уже відомих товарів. Найбільш розвинені країни, що володіють великим капіталом і кваліфікованою робочою силою, здатні інвестувати більше коштів у технологічні нововведення і, виробляючи на їхній основі нову продукцію, одержувати динамічну порівняльну перевагу над іншими країнами.

Р. Вернон розглядає 3 таких *фази*: 1) спочатку новий товар виробляється у США, де рівень доходу та дороговизна робочої сили стимулюють інновації, затрати та ризики яких компенсуються широтою ринку; 2) продовжується поширення продукту і починається стандартизація. Через ризик конкуренції з'являється необхідність скорочення витрат виробництва і наближення до нових центрів попиту. Американська фірма починає проникати за кордон; 3) товар вступає у фазу стандартизації. Переваги визначаються зменшенням витрат, і центри виробництва розташовуються там, де робоча сила найбільш дешева. Капітал мобільний. На кожній фазі він переміщується туди, де комбінація порівняльних переваг (попит, ціна робочої сили та витрат) оптимальна.

Згідно з теорією товар проходить 5 стадій життя в міжнародній торгівлі:

I. Стадія нового продукту. Новий продукт виробляється та споживається у зростаючих масштабах тільки в тій країні, в якій він був розроблений. Виробництво орієнтується на внутрішній ринок і здійснюється в невеликих обсягах. Якість підвищується відповідно до вимог внутрішнього ринку.

II. Стадія зростання продукту. Товар вдосконалюється, зростає його продаж на внутрішньому ринку та розпочинається експорт за кордон. Відсутня іноземна конкуренція, і країна має тимчасову монополію у виробництві та торгівлі даним інноваційним товаром.

III. *Стадія зрілості товару.* Вдосконалюючі інновації доводять технологію виробництва товару до оптимального рівня, вичерпуючи всі можливості підвищення ефективності на базі внутрішньої робочої сили. Подальше зростання ефективності можливе за національними межами. Частина стандартизованого виробництва переноситься до країн з дешевшою робочою силою. Інші країни починають виробляти даний продукт за ліцензією для свого внутрішнього попиту.

IV. *Стадія спаду у виробництві товару.* Країна-імітатор, використовуючи більш дешеву робочу силу, досягає переваг у виробництві товару та поставляє його за кордон. На ринку країни-новатора виникає іноземна конкуренція зі сторони країни-імітатора. Ціновий фактор стає ключовим у конкуренції технологій. Не витримуючи конкуренції, країна-новатор згортає внутрішнє виробництво та експорт.

V. *Стадія припинення внутрішнього виробництва товару.* Країна-імітатор досягає таких успіхів, що зовсім витісняє з ринку країну-новатора, яка змушена зовсім припинити своє внутрішнє виробництво і задовольняти попит лише за рахунок імпорту. Країна-новатор шукає нові можливості завоювання ринку через розробку нових технологій, ще не відомих на світовому ринку.

Тривалість життєвого циклу продукту впливає на політику країн-новаторів. Для продуктів з *тривалим життєвим циклом* доцільно послідовно застосовувати технологічні новинки у своїй країні (доки монополія забезпечуватиме технологічне лідерство та високу прибутковість) та за кордоном. Для продуктів з *коротким життєвим циклом* доцільним є одночасне застосування технології у своїй країні та за кордоном з метою отримання максимального комерційного прибутку ще до того, як на ринку з'являться новинки.

Залежно від рівня свого розвитку різні країни можуть використати свої технологічні порівняльні переваги у виробництві товарів на різних фазах життєвого циклу продукту (поява, вихід на ринок, розширення, насичення або зрілість, спад або старіння, вихід з ринку).

Отже, відповідно до динамічних теорій міжнародної торгівлі і насамперед теорії циклу життя товару, міжнародна торгівля пояснюється динамічними відмінностями в технологічних рівнях окремих країн. Багатші країни, краще забезпечені капіталом і кваліфікованими трудовими ресурсами, можуть розробляти та експортувати високотехнологічні продукти, що не випускаються в інших країнах. Проте експорт на цій основі розвивається тільки доти, доки продукція не стандартизується до такого рівня, що країни-імпортери зможуть відтворити її з меншими витратами і розвинути виробництво не тільки для внутрішнього ринку, але і на експорт.

4. *Модель наукоміткої спеціалізації* базується на тому, що розвинені країни, які мають розвинену інфраструктуру НДДКР, науково-технічну та виробничу базу, повинні виробляти й експортувати *наукоміткі* та *капіталоміткі* товари і технології, а країни, що розвиваються — *ресурсоміткі* та *працеміткі*.

5. Модель “економії на масштабах виробництва” базується на тому, що в країнах із містким внутрішнім ринком повинні розміщуватись виробництва, що дають економічний ефект при збільшенні масштабів останнього. Широкий національний ринок спонукає до інновацій, дає змогу здійснити масштабну економію, зниження інформаційних витрат та створює важливу порівняльну перевагу для виходу на зовнішні ринки менших масштабів. Для малих країн необхідний гарантований попит в інших країнах, щоб таке розширення ринку дало можливість використати ефект масштабів. Ш. Ліндер вважає, що в малих країнах виробники повинні спеціалізуватися на товарах, що піддаються стандартизації в міжнародному масштабі. Це, як правило, не готові споживчі товари, а проміжні продукти, засоби виробництва, науково-технічні знання, секрети виробництва та технології. Додається перевага, що полягає у виключній новизні. Перед новатором може відкритися міжнародний масштаб ринку (за умови відсутності регулятивних та інших обмежень на передачу технологій), і він особливо йому потрібен у зв'язку з тим, що національного ринку не вистачає для окупності значних витрат на нововведення.

6. Модель внутрішньогалузевої торгівлі. Міжнародна торгівля готовими продуктами найбільш ефективна між тими країнами, які мають незначні відхилення у показнику національного доходу на душу населення, мають подібні структури попиту. Крім того, на посилення внутрішньогалузевої торгівлі впливають такі фактори: а) близькість цін факторів та витрат виробництва; б) близькість митних тарифів; в) порівняно однаковий рівень диференціації конкуруючих товарів; г) мінімізація транспортних витрат. Це стосується і тих випадків, коли товаром виступають знання та технології.

5.3. Міжнародний ринок технологій

Міжнародний обмін технологією в товарній формі відомий з початку ХХ ст., однак формування світового ринку технологій припадає на другу половину 50—60-х рр. Саме до цього часу обсяг міжнародних комерційних операцій з технологіями перевищив масштаби національного обміну. Міжнародний науково-технічний обмін включає в себе, окрім традиційної купівлі-продажу готових товарів і устаткування для їхнього виробництва, отримання ліцензій на передові техніку і технології, наймання висококваліфікованих іноземних учених і фахівців тощо.

Технологія як товар має ряд особливостей:

- це найбільш цінний товар, який вимагає багато витрат часу та коштів, тому дорогий. Для забезпечення окупності витрат при створенні нових технологій потрібен вихід за вузькі межі національного ринку на міжнародний рівень;
- технологія може забезпечити високі прибутки;
- завдяки своїм якостям вона швидко розвивається;

- це мобільний товар, оскільки переважно не чутливий до національної та територіальної специфіки;
- та експортований товар, оскільки, по-перше, технологія в “чистому” вигляді має дуже низькі транспортні витрати; по-друге, мають місце незначні торгові обмеження (тарифні та нетарифні) на кордоні приймаючої країни, яка здійснює прийом, що зумовлено метою недопущення технологічного відставання.

Технології як факторіві виробництва притаманна висока міжнародна мобільність. Досвід показує, що витрати на передачу технологій всередині країни є меншими, ніж на передачу технологій іноземним фірмам. У зв'язку з цим слід було б очікувати, що обсяг внутрішнього технологічного обміну буде більший за міжнародний. Проте на практиці ми спостерігаємо прямо протилежне. Причинами такого явища є:

- менші бар'єри та обмеження на шляху передачі технологій порівняно з переміщенням товарів та капіталу;
- багатонаціональні корпорації віддають перевагу передачі технологічних знань своїм зарубіжним філіям та дочірнім компаніям, а не незалежним фірмам, в тому числі вітчизняним. Це пояснюється бажанням утримати монопольне право на використання технології;
- зазвичай зовнішні ринки є більш місткими, ніж внутрішні;
- передача технологій за кордон супроводжується додатковими поставками сировини, устаткування, напівфабрикатів і т. д., що дає можливість продавцеві технологій збільшити випуск товарів на експорт і отримати ескорт-ефект;
- часто лише шляхом передачі технологій за кордон компанія може отримати необхідну їй технологію, якою володіє партнер. Таке перехресне ліцензування практикується фірмами, що здійснюють громіздкі науково-дослідні та конструкторські роботи і є лідерами в певній галузі науки і техніки.

Суб'єкти міжнародної передачі технологій — підприємства, ТНК та МНК, науково-дослідні і проектні інститути, технополіси, країни, регіональні інтеграційні угруповання, міжнародні організації. Найбільш вагомими суб'єктами міжнародної передачі технологій є фірми розвинутих країн, які забезпечують більшу частину обороту світового технологічного ринку. Світовим лідером на цьому ринку є США. Вони щорічно експортують наукомістку продукцію на суму близько 700 млрд дол. У рейтинзі експортерів друге місце займає Німеччина (понад 500 млрд дол. США), третє — Японія (400 млрд дол.). Найбільші витрати на НДДКР несуть США. Так у 1994 р. витрати США на ці цілі в 1,1 раза перевищували витрати Японії, Німеччини, Франції та Великобританії разом узятих. Спостерігається збільшення кількості суб'єктів міжнародної науково-технічної системи.

Мотивації учасників процесу міжнародної передачі технологій

Продавців:

- міжнародна передача технологій є альтернативою торгівлі, коли експорт товарної продукції, що виготовляється за даною технологією, не можливий через економічні або політичні обмеження;

- передача технологій часто є необхідною умовою руху капіталу;
- всередині країни немає можливості або не вигідно застосувати або комерціалізувати технологію (наприклад, обмежений попит на інноваційну продукцію, відсутня виробнича база);
- продаж ліцензії на технологію дає змогу компенсувати витрати на її розробку або може бути прибутковою операцією;
- правовий захист дає змогу продавцям при виході на міжнародний ринок тимчасово зберегти комерційну таємницю та повні права на технологію;
- пройшовши пік життєвого циклу у своїй країні, інновація прагне вийти на інші ринки з метою подальшого отримання надприбутків;
- валютний ефект від реалізації технології на світовому ринку набагато вищий, ніж від експорту звичайних товарів;
- продаж технології дає можливість задовольнити широке коло економічних інтересів, що зовсім не замикаються на традиційному для будь-якого власника товару відшкодуванні вартості і зміни її форми.

Покупці:

- економія коштів та часу на розробку технологій. Найбільш масштабним прикладом досягнення такого ефекту є придбання Японією в 60-х роках патентів, ліцензій та іншої науково-технічної продукції, розробка якої власними силами потребувала б в 23 рази більших коштів та декілька десятків років;
- підняття технічного рівня виробництва за короткий термін. Технологія, що передається, у більшості випадків має для країни, що її приймає, науко-місткий та інноваційний характер;
- можливість не тільки оновити, а й розширити виробництво, оскільки передача технологій часто супроводжується вкладеннями капіталу;
- зростання конкурентоспроможності;
- збільшення експорту продукції;
- очікувані прибутки від технологічних та інших інновацій.

Отже, в результаті міжнародної передачі технологій виграють як продавці, так і покупці. Продавці отримують винагороду, а покупці отримують нову технологію, за рахунок якої можуть досягти певної економії засобів та часу порівняно із самостійною розробкою технології; ліквідувати технічну відсталість у певних галузях діяльності; досягти підвищення конкурентоспроможності продукції, що виробляється за придбаною технологією, та збільшити її експорт.

Загалом продавці та покупці, донори та реципієнти прагнуть ефективно використати переваги міжнародного поділу праці. Порівняльні переваги мають місце в науково-технічній сфері, так само як і в інших сферах людської діяльності, і приносять відповідні ефекти.

Сегменти ринку технологій. В тій його частині, де здійснюється торгівля ліцензіями, патентами, ноу-хау тощо (тобто в "чистому" вигляді), технологія виступає як самостійний фактор виробництва. В інших сегментах цього ринку, де технології матеріалізовані в технологічностіких видах продукції, кваліфікованих працівниках, високотехнологічному капіталі, міжнародне переміщення технологій поєднується з міждержавним рухом товарів, робочої сили і капіталу.

Тенденції міжнародного ринку технологій:

- суб'єктами виступають переважно промислово розвинені країни світу;
- збільшується участь країн, що розвиваються, та країн перехідної економіки;
- спостерігається лібералізація ринку;
- зростає частка інтелектуальних послуг;
- виникло та поширюється міжнародне регулювання ринку;
- відбувається подальша диверсифікація та індивідуалізація продукту;
- збільшуються темпи зростання обсягу виробництва та товарообігу інноваційних продуктів;
- розширюється асортимент продукції (за 25 років він збільшився у 10—15 разів);
- скорочується середня тривалість життєвого циклу продукту (за 25 років зменшилася наполовину)
- зростає швидкість морального старіння патентної інформації (в середньому термін користування патентом становить 10—14 років, а в області мікроелектроніки — всього 4—5 років);
- скорочуються строки впровадження науково-технічних розробок від їхньої лабораторної стадії до серійного виробництва. Якщо для фотографії цей час становив 112 років, електрики — близько 80, телебачення — 12, то для атомної бомби він скоротився до 6, транзисторів — до 5 і для інтегральних схем — до 3 років. При цьому середній термін впровадження науково-технічних розробок у різних країнах різний: в Японії він становить 2—3,5 року, у США — 5—7 років, у Німеччині — 5—10, у Франції — 8—10 років¹;
- зменшується час розповсюдження інновацій (кожні 20 років скорочувався наполовину і зараз становить 2—6 років);
- інновація все більше стає необхідним засобом створення конкурентних переваг, завоювання міжнародного ринку. Відсутність достатньо продуктивних інновацій, навіть в умовах значних інвестицій, позбавляє країну економічного зростання та експортної конкуренції у провідних галузях;
- країни — власники нових технологій отримують основну частку надприбутків, а ті країни, що тиражують створені іншими технології, отримують прибутки на порядок менші;
- активізація експорту-імпорту технологій вимагає сприяння з боку держави та оперативного корпоративного менеджменту.

5.4. Форми міжнародної передачі технологій

Передача технологій може здійснюватися в *уречевленій формі* (машинах, устаткуванні, матеріалах тощо) та у *“чистому” вигляді*, або в *неуречевленій формі* (науково-технічна інформація, знання, досвід тощо). Відповідно до цього в науці виділяється поняття *міжнародної передачі технологій* в широкому розумінні, що включає в себе обидві форми, та у вузькому, що включає лише передачу технологій у “чистому” вигляді, тобто нематеріальних активів.

¹Защита интеллектуальной собственности // МЭиМО. — 1998. — № 6. — С. 73.

Правові форми захисту технологій. Міжнародна передача технологій забезпечується *правовим захистом*. Будь-яка нова технологія може бути захищена одним або кількома правовими інструментами: патентом, ліцензією, ноу-хау, копірайтом, товарною маркою. Особливе значення має оформлення права інтелектуальної власності та ексклюзивності (монополії) на науково-технічні знання.

Інтелектуальна власність — це відносини між людьми, які виникають з приводу присвоєння, володіння, користування й розпорядження щодо результатів інтелектуальної діяльності. *Предметом (об'єктом)* інтелектуальної власності в широкому розумінні називають новітні технології, а взагалі до об'єктів інтелектуальної власності належать: наукові відкриття, винаходи, виробничий та інший досвід, ноу-хау, дослідні або промислові зразки устаткування, апаратури, інструментів, технологічних ліній та іншої техніки, технічна документація, способи виробництва й технологічних процесів тощо.

З точки зору юриспруденції інтелектуальна власність — це володіння виключним правом, яке визначає виключення й обмеження доступу, передавання, контролю та відповідальності щодо об'єкта інтелектуальної власності. Свідомством інтелектуальної власності є патент.

Патент — це захищений авторським правом винахід. Він оформляється документом, який видається компетентним державним органом на певний термін винахідникові чи його правонаступнику, де засвідчується авторство і виключне право на винахід. Патент підтверджує право винахідника видавати ліцензію на виробництво, використання та продаж винаходу. Строк дії патенту обмежується 15—20 роками, і він діє лише на території тієї країни, де був виданий. З метою захисту власників патенту від іноземних конкурентів між країнами укладаються угоди з патентування, що розширюють територію захисту.

Не кожен винахід може бути запатентованим. Можливість патентування визначається поняттям *патентоспроможності*. Тому в більшості країн патенти видаються державними органами лише після проведення експертизи на наявність в заявці основних критеріїв патентоспроможності винаходу за такими критеріями: новизна, наявність винахідницької творчості, здатність бути застосованим у практичній діяльності.

Найважливішими *джерелами патентного права* в кожній країні є національні патентні закони. На регіональному та міжнародному рівнях діють: Конвенція про видачу європейських патентів, Договір про патентну кооперацію, Гаванська угода про визнання охоронних документів. В 1967 р. у Стокгольмі була створена Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ), що пізніше (1974 р.) отримала статус спеціалізованої організації ООН. ВОІВ координує діяльність країн-учасниць в галузі захисту прав інтелектуальної власності, а також численних союзів і угод у цій сфері. Юридичною основою союзів і угод є Паризька конвенція (1883 р.) з охорони промислової власності і Бернська конвенція (1886 р.) з охорони літературних і художніх творів, що пізніше неодноразово піддавалися новим редакціям.

Оформлення патенту та його утримання передбачають сплату високого патентного мита. Тому окремі винахідники та дрібні фірми-винахідники часто змушені продавати патенти тим фірмам, які мають можливість комерційно освоїти винахід. При продажу патенту право власності на комерційний винахід переходить до покупця, яким найчастіше виступає велика компанія.

Дія патенту означає, що лише її володар має право розпоряджатися винаходом і вирішувати, яким чином він буде використаний: на власному підприємстві, на спільному підприємстві чи на нього буде продана ліцензія. Крім того, володар патенту має право заборонити протиправні дії третьої особи, що порушують патент. Якщо об'єктом патенту є *виріб*, то комусь іншому, крім власника, не дозволяється: виготовляти його; пропонувати до продажу; застосовувати; вводити в обіг. Якщо об'єктом патенту є *спосіб*, то комусь іншому не дозволяється: застосовувати цей спосіб самому; пропонувати його до використання; пропонувати до продажу продукт, безпосередньо виготовлений цим способом; застосовувати такий продукт; вводити даний продукт в обіг; імпортувати його.

Значення патентного захисту для реалізації продукції полягає в тому, що патент дає змогу:

- розширити вибір засобів конкурентної боротьби;
- усунути з ринку конкурента чи послабити його;
- отримати виключне право на комерційне використання продукту;
- стимулювати попит на продукт, оскільки посилення в рекламі на патент дає більший ефект, ніж простий опис якостей продукту;
- отримати базу для надання ліцензії.

Дія патенту не розповсюджується:

- на використання винаходу для приватних цілей, для проведення дослідів на борту кораблів, повітряних і наземних транспортних засобів, які тимчасово знаходяться на території дії патенту, але належать країні, на яку патент не розповсюджується;
- на тих, хто до моменту подання заявки на патент використовував винахід чи зробив для цього необхідні приготування (так зване право попереднього користування);
- на ті випадки, коли уряд приймає рішення про відчуження патенту для використання його в інтересах суспільства або ж в інтересах безпеки (у таких випадках власник має право на співставну винагороду).

До того ж, проблема міжнародного патентування полягає в тому, що в різних країнах по-різному побудовані правила щодо патентування. Наприклад, у США Патентне бюро, згідно з патентним правом, повинне вирішити, хто є першим, істинним та оригінальним винахідником чи першовідкривачем, і при цьому час подання заявки не грає ролі, а важливим є час винаходу. А от у європейських країнах використовується система, згідно з якою той, хто першим подав заявку, визнається винахідником і йому видається патент. При цьому першовідкривач досить часто залишається невідомим, а подавець заявки починає всі плоди винаходу.

Розбіжності існують як у термінах подання заявок, так і в термінах дії патентів. У Канаді термін дії патенту коротший, ніж у США, тому канадські виробники після закінчення терміну дії якогось патенту, за нормами їхнього права, можуть вільно виробляти нову продукцію й експортувати її, конкуруючи з американськими законами. Крім розбіжностей патентних законів і права в різних країнах є ще одна проблема — швидкий розвиток технологій. Зволікання із впровадженням нових запатентованих виробів чи технологій призводить часом до величезних збитків, оскільки з'являються більш нові, продуктивніші вироби чи технології.

Основними причинами, які в останні роки спонукають фірми подавати заявки на патенти до Європейського патентного відомства, є (в міру зменшення їхньої важливості):

- збереження технічного та технологічного лідерства;
- довгострокова охорона найважливіших зовнішніх ринків збуту;
- охорона нових інвестицій, необхідних для комерційної реалізації винаходів;
- створення основи для ліцензії;
- сприяння продажу продукції та маркетингу.

Нерідко винахідники відмовляються від подання заявки на патентування. Основними причинами відмови від подання заявок на патентування (на прикладі США) є:

- труднощі із встановленням факту порушення патенту;
- висока вартість заходів, спрямованих проти порушень патентів;
- надзвичайно довга і складна процедура подання заявок;
- високе патентне мито;
- високі гонорари нотаріальних повірених;
- короткий життєвий цикл виробу або технологічного процесу;
- високий рівень промислового шпіонажу.

Система патентного захисту дає можливість суспільству володіти повною і регулярно інформацією про створювані винаходи, які за відсутності патенту або трималися в секреті, або зовсім не створювалися. Дані патентної статистики, що публікуються, говорять про роль окремих країн у створенні нових технологій та їхні позиції в міжнародній передачі технологій. Тому захист за допомогою такого правового інструменту, як патент, сприяє впровадженню нових технологій у виробництво. Але зловживання патентною монополією може призвести і до протилежного результату — штучного стримування науково-технічного прогресу.

Високий рівень патентного мита не єдина і не головна причина того, що власник патенту перепоступається правом на використання винаходу іншій стороні. Потреба у швидкому розповсюдженні нових технологій створює необхідність у багаторазовому використанні винаходу впродовж строку дії патенту як самим власником технології, так і іншими фірмами. У зв'язку з цим і з'явилися ліцензії як форма правового захисту нових технологій.

Ліцензія — дозвіл, що видається власником технології чи прав промислової власності зацікавленій стороні на використання впродовж певного часу та за певну плату. Технологія може бути як захищена, так і не захищена патентом.

Копірайт — ексклюзивне право автора літературного, аудіо- чи відеотвору на показ і відтворення своєї роботи. Копірайт в основному захищає від копіювання книги, фільми, радіопередачі тощо, але часто розповсюджується і на використання у виробництві знань у вигляді ескізів, макетів, малюнків, креслень тощо.

Товарна марка (фірмовий знак) — це символ певної організації, який використовується для індивідуалізації виробника товару і не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника. Як правило, товарна марка поміщається на продукцію фірми у вигляді малюнка, графічного зображення, абрєвіатури, імені або ініціалів засновника (власника) компанії тощо. Товарна марка може бути зареєстрована як у країні знаходження корпорації, так і за її кордоном. У країні базування компанії товарний знак може використовуватися, якщо його належність ніким не заперечена впродовж встановленого законодавством строку. У разі експорту товару товарна марка реєструється у країні, в яку він здійснюється.

Форми передачі технологій. Форми передачі технологій поділяються на комерційні та некомерційні.

Комерційні форми: патентні угоди, ліцензійні угоди, ноу-хау, інжиніринг, франчайзинг, консалтинг, контракти під ключ, контракти на управління, іноземні інвестиції у вигляді технологій.

Некомерційні форми: спільне проведення НДДКР, обмін спеціалістами, підготовка та перепідготовка кадрів, “відплив інтелекту” (міграція вчених та спеціалістів), прямі зв’язки із науковими установами, проведення наукових конференцій, симпозіумів, виставок, ярмарків, навчання студентів, створення довідково-інформаційної літератури, комп’ютерних банків даних про науково-технічні досягнення, діяльність міжнародних організацій зі співробітництва в галузі науки і техніки, промисловий шпіонаж.

Міжнародне технічне сприяння або допомога. Розглянемо основні форми міжнародної передачі технологій.

Патентні угоди — це міжнародні торговельні угоди, згідно з якими власник патенту поступається своїми правами на використання винаходу покупцеві патенту. Зазвичай, малі вузькоспеціалізовані фірми самостійно не можуть впровадити винахід у виробництво, тому продають патенти великим корпораціям.

Міжнародне ліцензування виступає у вигляді торгівлі (передачі) ліцензій на винаходи, патенти, технології, ноу-хау, а також формули, схеми, торгові марки, програми тощо. Як і всілякі міжнародні торговельні обмінні операції, ліцен-

зійна торгівля на світовому ринку здійснюється шляхом укладання угод, учасниками яких є: *ліцензіар* — продавець патенту, ліцензії чи нових знань, та *ліцензіат* — покупець. *Ліцензія* — це дозвіл, який видається ліцензіаром ліцензіатові на промислове і/або комерційне використання винаходу протягом обумовленого терміну за винагороду.

Ліцензійна угода, відповідно, є угодою про передачу (надання) прав на використання ліцензій, патентів та інших об'єктів інтелектуальної власності (за винятком товарних і фірмових знаків). Ліцензійні угоди передбачають комплексну передачу одного або декількох патентів і пов'язаних з ними ноу-хау.

Ліцензійна угода встановлює вид ліцензії (патентна, безпатентна), характер та обсяг прав на використання технології, виробничу сферу та територіальні кордони використання предмета ліцензії. Залежно від обсягу прав, що передаються, розрізняють такі види ліцензійних угод:

- *проста ліцензія* — ліцензіар має право самостійно використовувати об'єкт ліцензії, передає ліцензіату таке право використання на певних умовах, може передавати аналогічні права за умовами ліцензії іншим суб'єктам;

- *виключна ліцензія* — ліцензіар має право самостійно використовувати об'єкт ліцензії (якщо інше не передбачено угодою), передає ліцензіату виключні права на використання об'єкта ліцензії в обумовлених угодою межах (наприклад на певній території), не може передавати аналогічні права за умовами ліцензії іншим суб'єктам;

- *повна ліцензія* — ліцензіар повністю втрачає право самостійно використовувати об'єкт ліцензії, передає ліцензіату всі права на ліцензію, її використання та продаж.

88 **Ліцензійна винагорода, її види та механізм визначення.** Права на активи передаються за певну платню. Умови та розмір винагороди ліцензіара за використання предмета угоди ліцензіатом можуть бути різними і визначаються в ході переговорів зацікавлених сторін з кожного контракту окремо. Кожна зі сторін визначає для себе верхню та нижню межу ціни, а реальна ціна контракту визначається в результаті переговорів. При цьому кожна зі сторін не знає граничної ціни свого партнера і будує свої розрахунки на очікуваннях.

На розмір винагороди впливають такі фактори:

- якість нової технології та її цінність для ліцензіата;
- спосіб застосування ліцензії;
- особливості законодавства;
- рівень конкуренції;
- вміння вести переговори.

Ціна на ліцензію повинна забезпечувати покупцеві можливість у кінцевому підсумку отримати прибуток, незважаючи на всі його витрати на придбання ліцензії, а також капітальні витрати на її впровадження, тимчасові та поточні витрати. Цей прибуток має бути вищим, ніж прибуток від реалізації на ринку продукції, виготовленої за аналогічними технологіями, і достатньо стабільним протягом тривалого періоду. Це можливо за умови, якщо впровадження технології забезпечує підвищення продуктивності праці або здешевлення застосу-

ваних матеріалів, або підвищення якості виробів (створення якісно нового виду продукції), або здатне викликати сумарну дію цих факторів.

Ціна ліцензії визначається часткою продавця у прибутку покупця ліцензії.

Види ліцензійних винагород:

- **роялті** — періодичні відрахування, встановлені у вигляді фіксованих відсоткових ставок від фактичного економічного результату використання ліцензії. Таким результатом може виступати прибуток, обсяг продажів тощо;

- **паушальні платежі** — чітко зафіксовані в угодах суми, що базуються на оцінці очікуваного економічного ефекту і виплачуються одноразово або у виплат. Іноді паушальні платежі здійснюються шляхом розбивки на декілька траншів відповідно до етапів практичної реалізації технології. До такої форми розрахунків між партнерами спонукають різні фактори, а саме: 1) невпевненість у можливості здійснення періодичних переказів за кордон; 2) бажання уникнути контролю з боку продавця за подальшим використанням технології; 3) відсутність достатньої інформації про стан справ партнера; 4) залежність технології від конкретного набору устаткування;

- **участь у прибутку** — відрахування на користь ліцензіара частини прибутку, отриманого ліцензіатом від комерційного використання предмета ліцензії. Зазвичай, участь ліцензіара у прибутку ліцензіата фіксується на рівні до 30 % у разі надання виключної ліцензії та 10 % — невиключної ліцензії;

- **участь у власності** — передача ліцензіатом ліцензіарові частини акцій своїх підприємств як плати за надану ліцензію;

- **перехресне ліцензування** — обмін ліцензіями чи патентами, що мають еквівалентну вартість;

- **попередня плата** — платіж, що компенсує витрати ліцензіара перед укладенням ліцензійної угоди.

Механізм визначення ціни ліцензії.

1. Для попереднього визначення розміру прибутку ліцензіат може скористатися складеним кошторисом витрат виробництва продукції, що ліцензується, щоб визначити собівартість одиниці продукції.

2. Прибуток визначається як різниця між ціною реалізації продукції і собівартістю.

3. Знаючи річний випуск продукції в штуках і термін дії ліцензійної угоди в роках, можна визначити загальний обсяг прибутку з ліцензії.

4. Порівнюючи обсяг прибутку, що планується одержати від виробництва на основі ліцензії, із прибутком без використання ліцензії, можна визначити розмір додаткового прибутку ліцензіата від придбання ліцензії.

5. Очевидно, що ціна ліцензії не може бути більшою за розмір додаткового прибутку, в іншому випадку ліцензіат втратить частину свого прибутку, яку він міг би одержати навіть без купівлі ліцензії.

6. Визначивши розмір додаткового прибутку, ліцензіат повинен встановити, у якому співвідношенні очікуваний додатковий прибуток буде розділено між ліцензіатом і ліцензіаром:

а) якщо об'єкт ліцензії — ідея, не оформлена як технічне рішення, то ліцензії на такі об'єкти купуються, як правило, за умовну винагороду, що не залежить від можливого прибутку;

б) якщо об'єкт не готовий до промислового або комерційного використання, а основну цінність на даній стадії являють патентні права, передані за ліцензійною угодою, то частка ліцензіара в цьому випадку становить до 20 % можливого прибутку ліцензіата;

в) якщо об'єктом ліцензійної угоди є промислово освоєний виріб або технологічний процес, то при винятковій ліцензії частка ліцензіара може становити 35—50 % від прибутку ліцензіата, при невиключній ліцензії — 20—30 %.

Розрахункова ціна ліцензії ($C_{л}$) може бути визначена за формулою

$$C_{л} = B \cdot T \cdot P_{р} \cdot Ч,$$

де B — середній річний випуск продукції за весь термін дії угоди; T — термін дії угоди; $P_{р}$ — додатковий прибуток ліцензіата від реалізації ліцензії; $Ч$ — частка ліцензіара в додатковому прибутку ліцензіата.

Цей метод прийнятний для потенційних ліцензіара і ліцензіата в тому випадку, коли вони мають достатню інформацію про економічні умови діяльності ліцензіата на термін дії угоди. Однак, якщо ліцензіат таку можливість частіше за все має, то для ліцензіара у більшості випадків цей метод розрахунку неприйнятний, оскільки витрати виробництва — комерційна таємниця ліцензіата. Крім того, цей метод може бути неприйнятним і для ліцензіата, якщо він планує здійснити виробництво нового для ринку товару, витрати виробництва якого невідомі.

У таких випадках роблять оцінку невідомих показників виробництва і збуту продукції на базі приблизної структури від реалізації, що склалися в даній галузі виробництва. Даний метод розрахунку однаково доступний контрагентам і може бути з успіхом застосований обома сторонами угоди. Він прийнятний як для товарів виробничого призначення, так і для споживчих товарів.

Оскільки основний потік технологій іде з розвинених країн до країн, що розвиваються, уряди останніх інколи втручаються у процес ціноутворення, обмежуючи верхню межу ціни за ліцензійною угодою.

Як приклад ліцензування можна навести вдалу угоду з передачі технології між Technologie Research Corporation (TRC) та Yaskawa Controls Co. Ltd. (YCCL). Вони підписали міжнародну ліцензійну угоду про передачу технології на виготовлення заземленого переривача електричного кола. TRC отримала початкову суму у розмірі 50 тис. дол. США, щоб забезпечити передачу технології для виробництва цього виду продукту як компонента FUJI XEROX. Повна сума платежу обмежена 250 тис. дол. США плюс роялті з кожної виготовленої одиниці продукції. Крім того, TRC надала YCCL маркетингові та виробничі права на цей вид продукції як компонента для інших пристроїв та машин за умови платежу за кожний додатковий вид машин не більше 50 тис. дол. США. Таким

чином, обидві компанії отримали виграш: TRC — у вигляді одноразової винагороди та роялті, а YCCL — у вигляді нової технології виробництва, що розширить прибутки від продажу продукції, яка містить створені на основі наданої технології компоненти (<http://www.teonline.com>).

Значення і обсяг міжнародної торгівлі ліцензіями. Протягом десятиріч розвиток міжнародної торгівлі ліцензіями відбувається порівняно швидкими темпами, ніж торгівля товарами, особливо в розвинених капіталістичних країнах. На ці країни припадає 99 % світового експорту ліцензій та патентів і 85 % їхнього імпорту¹.

За інформацією Міжнародного валютного фонду, що займається обліком платежів і надходжень за ліцензії, число країн, які брали участь у цьому обміні, з 60-х по 90-ті роки ХХ ст. зросло у 7 разів і становить понад 150 країн світу, а оборот світової торгівлі ліцензіями зріс більше ніж у 22 рази.

Лідером в експорті ліцензій є розвинені країни — члени ОЕСР: США, Німеччина, Японія, Італія, Великобританія, Франція. Вони ж, а також деякі країни Південно-Східної Азії є головними імпортерами ліцензій.

Серед експортерів ліцензій з'явилися і “нові індустріальні країни”, такі як Бразилія, Аргентина, Мексика, Сінгапур, Південна Корея. В 90-ті роки ХХ ст. зберігалася тенденція до зростання частки ліцензій і патентів в експорті США, Великобританії, Японії, Аргентини. В імпорті аналогічна тенденція характерна насамперед для Японії, Італії, Аргентини, Таїланду.

Лідерами в імпорті ліцензій є Італія, Німеччина, Франція, Великобританія, Японія та Аргентина. Остання лідирує за показниками темпів зростання імпорту ліцензій.

Японія подає характерний приклад ефективного використання іноземних ліцензій. За оцінкою японської та американської преси, до 1950 р. Японія за своїм технічним рівнем відставала від США на 20—30 років. З 1950 по 1960 р. Японією було закуплено понад 2 тис. ліцензій, виробництво за якими швидко зростало². Досягнувши передових позицій у більшості напрямків НТП і промислового виробництва, Японія продовжує закуповувати передові іноземні технології і є одним з найбільших імпортерів ліцензій.

Торгівля ліцензіями є надприбутковим бізнесом. За оцінками експертів ООН, покупці платять за отримані ліцензії до 10 % вартості реалізованої продукції, що випускається на основі ліцензійних угод. Якщо ж справа стосується більш перспективних або унікальних науково-технічних досягнень, то відповідна частка досягає 1/3 і навіть 1/2 вартості продукції. Враховуючи той факт, що широке розповсюдження у світі отримало поєднання продажу ліцензій з крупними інвестиціями продавців у цю справу, створення ними своїх закордонних філій і дочірніх фірм, реальні цифри надходжень від продажу ліцензій значно перевищують ті, що відображає статистика.

Загальний обсяг промислового виробництва на основі американських ліцензій за кордоном у 2,5 раза перевищує товарний експорт США. Обсяг

¹ Защита интеллектуальной собственности // МЭиМО. — 1998. — № 6. — С. 74.

² *Ивашковская И.В.* Обмен технологиями. — М., 1991. — С. 34.

виробництва на базі іноземних ліцензій досягає в Японії 30,7 %, у Німеччині — 10 %¹. Все ширшого розповсюдження набувають угоди з організації кооперованого виробництва продукції на базі ліцензій, а також угоди про надання ліцензій дочірнім фірмам.

Переваги, які отримує продавець ліцензії.

Проникнення на ринок. Ліцензія дозволяє проникнути на ринки, вихід на які ускладнений такими бар'єрами:

- високе ввізне мито;
- імпортні квоти або заборони;
- занадто великі витрати на транспорт (для громіздких або важких товарів);
- сильна конкуренція з боку інших фірм.

Витрати капіталу. При продажу ліцензій валютні витрати невеликі, а прибуток істотний.

Ризик. Втрати при провалі невеликі.

Збереження власності. Продавцеві ліцензії не загрожує небезпека націоналізації або експропріації капіталу.

Нові товари. Через невеликі витрати нові товари можуть бути швидко створені і надійти у продаж до того, як конкуренти зможуть зробити щонебудь схоже.

Просування товару. Продавець ліцензії може негайно скористатися торговельною мережею покупця і наявною клієнтурою (покупцями).

Недоліки продажу ліцензій для їх продавця.

Конкуренція з боку покупця ліцензії. Коли мине термін ліцензійної угоди, власник ліцензії отримує в особі покупця ліцензії свого конкурента.

Експлуатація ринку. Одержувач ліцензії, якщо навіть він досяг погодженого мінімуму обороту, усе ж не цілком заповнив ринок, залишивши ніші для конкурентів. Власник ліцензії неминуче втрачає контроль над операціями ринку.

Прибуток. Ліцензійна винагорода звичайно становить невеликий відсоток від обороту — близько 2—7 %. Якщо компанія сама виробляє товар на своєму підприємстві, то прибуток буде значно вищий.

Якість товару. Контроль якості товару ускладнений, а товар часто несе на собі товарну марку власника ліцензії.

Державне регулювання. Державні органи часто ставлять перешкоди для переказу платежів за право користування патентом і накладають заборону на ввіз компонентів.

Розбіжності з одержувачем ліцензії. Часто виникають суперечки, хоча угода була складена з усіма застереженнями.

Термін дії ліцензійних угод. Термін дії ліцензійних угод визначається на основі таких факторів:

- 1) час, необхідний на освоєння ліцензії;
- 2) обсяги капітальних вкладень;

¹ *Мухомад В.И.* Сквозь барьеры протекционизма. Лицензии. — М., 1988. — С. 69.

- 3) строк дії патентів, їх надійність;
- 4) умови інших угод щодо аналогічної або заміної продукції;
- 5) термін морального старіння об'єкта угоди;
- 6) умови платежу.

На практиці терміни дії ліцензійних угод становлять від 3 років для мало-затратних та до 10 років для капіталомістких ліцензій.

Оцінка ефективності експорту ліцензії передбачає зіставлення цієї зовнішньо-економічної операції з альтернативними операціями, що теж можуть забезпечити комерціалізацію технологій, зокрема:

- 1) організація вітчизняного виробництва з експортною орієнтацією;
- 2) відкриття закордонної філії;
- 3) створення спільного підприємства;
- 4) продаж ліцензії іншому покупцеві.

Також оцінка ефективності експорту ліцензії передбачає зіставлення додаткової вигоди та можливих втрат, всіх супутніх ефектів та витрат, в тому числі:

- 1) супутній ефект від експорту вузлів, деталей та інших товарів, що закуповуються імпортером ліцензії;
- 2) супутній ефект від розширення імпорту продукції, що буде випускатися за кордоном на базі ліцензії;
- 3) супутні втрати від скорочення серійності вітчизняного виробництва, від зменшення обсягу експортних поставок, від можливого зниження зовнішньоторговельних цін.

Ноу-хау — це сукупність технічних, економічних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок, виробничого чи іншого досвіду, які необхідні для організації того чи іншого виду діяльності, але не є запатентованими. Отже, ноу-хау, як об'єкт інтелектуальної власності, не пов'язаний з патентуванням і має менший рівень захищеності. У більш широкому розумінні ноу-хау — це узагальнюючий термін для різних секретів виробництва (повністю або частково конфіденційних знань), відомостей науково-технічного, економічного, адміністративного, фінансового чи методологічного характеру, використання яких забезпечує певні переваги особі чи фірмі, що їх придбали, здобули чи ними оволоділи. Це знання, комерційна цінність яких для покупця полягає не тільки в їх науково-технічному змісті, а й у тому, що вони не стали ще загальним надбанням. Тому ліцензійна угода на передачу ноу-хау передбачає відповідальність за збереження конфіденційності інформації та відшкодування збитків у разі її порушення.

Секрети виробництва, організації та управління, технологічний досвід, інструкції, схеми, креслення, ТЕО, технологічні карти, супроводжувальні технічні документи — ось короткий перелік документів та вартісних суб'єктів економіки, які підпадають під визначення ноу-хау.

Міжнародний інжиніринг — надання на комерційній основі послуг виробничого та науково-технічного характеру. Ця форма міжнародної передачі технологій, спрямована на оптимальний вибір техніки для виробництва, реко-

мендації з ефективного використання ресурсів і технологій тощо, що дозволяє підвищити ефективність зарубіжних інвестицій, забезпечує мінімізацію витрат з реалізації проектів різного призначення.

Інжинірингові послуги поділяються на:

- передпроектні — маркетингові дослідження, розробка ТЕО проектів, оцінка комунікацій для проекту, топографія;
- проектні — комплексна підготовка проекту, експертиза ТЕО, оцінка вартості проекту, робочі креслення;
- післяпроектні — підготовка контрактів на будівництво, нагляд або проведення будівельно-монтажних робіт, консультації з експлуатації устаткування, гарантійне та післягарантійне обслуговування.

Основними експортерами інжинірингових послуг є компанії країн з ринковою економікою, таких як США, Великобританія, Японія, Франція, Німеччина.

Міжнародний інжиніринг має ряд **особливостей**:

1. Функціонує як одна з послуг виробничого призначення, що реалізуються не в речовій формі продукту, а в корисному ефекті, наприклад, проектування, консультації, навчання і т. д.

2. Інжинірингові послуги пов'язані з підготовкою та забезпеченням процесу виробництва й реалізації, що розраховані на проміжне і кінцеве споживання реальних благ і послуг.

3. Інжинірингу притаманні комерційні якості, які виявляються у процесі купівлі-продажу.

4. Інжиніринг відрізняється від ліцензій та ноу-хау. Об'єктом купівлі-продажу на ринку інжинірингу є послуги з підготовки, систематизації, пристосування до використання в конкретних умовах і передачі доступних будь-яким кваліфікованим спеціалістам науково-технічних та виробничих знань і досвіду. Такого роду послуги є відтворюваними, тобто їх можуть надавати багато фірм. На відміну від них продаж ліцензій, ноу-хау та уречевлених нових технологій здійснюється їх реальним автором чи власником.

Оскільки співробітництво між інжиніринговими фірмами є вагомим аргументом у конкурентній боротьбі, то досить часто застосовуються такі основні форми кооперації праці, як створення нової компанії в результаті злиття двох фірм або при поглинанні однієї з фірм іншою, створення спільних підприємств довгострокового типу, створення короткострокових спільних підприємств для виконання конкретного проекту, укладання угод про співробітництво. Досить часто практикується створення консорціумів, що полегшує отримання замовлення за рахунок входження в нього банківських та державних фінансових організацій. Можливе створення тимчасових консорціумів.

Управлінська діяльність інжинірингових фірм полягає в наданні послуг з організації виробничої структури та адміністративного управління на основі передового світового досвіду.

Інжинірингові фірми займаються розробкою найновіших методів планування виробництва продукції на основі маркетингових досліджень ринку, но-

вих підходів до обліку та звітності, модернізації структур управління, контролю якості управління і т. д.

Суттєвою проблемою є визначення оптимальної вартості інжинірингових послуг. Для цього вивчається конкурентний матеріал з різних регіонів світового ринку, а також враховуються встановлені підходи до оплати. Наприклад, вартість послуг інжинірингової компанії, що виконує функції генерального постачальника та генерального підрядчика, залежно від масштабів об'єкта можуть коливатися в межах 10—20 % загальних витрат на його спорудження.

Франчайзинг — контракт на передачу товарної марки, технології, надання послуг чи продажу товарів. Угоду укладають дві сторони:

- **франчайзер** (продавець) — транснаціональна компанія, що володіє певною товарною маркою, технологією надання послуг чи продажу товарів, технологією організації торгівлі або дистрибуції товарів, що є предметом франчайзингових угод;

- **франчайзі** (покупець) — місцева компанія, яка використовує надані франчайзером за угодою торговельні марки, технології і т. д.

Продавець не тільки передає покупцеві право на використання товарної марки, а й надає йому допомогу в організації та веденні бізнесу у вигляді надання технічних послуг, реклами, підготовки кадрів та підвищення їхньої кваліфікації, постачанні та ін. Франчайзі за ці послуги вносить одноразову платню при організації бізнесу і здійснює періодичні платежі, а також бере на себе обов'язки вкласти в цю компанію частину свого капіталу та надавати послуги в області маркетингу та менеджменту. Франчайзер бере участь в управлінні та контролі за послугами, що надаються франчайзі.

Всі франчайзингові системи є транснаціональними. Франчайзі не володіє компанією, оскільки отримує її лише на умовах лізингу. Франчайзі отримує фіксовану плату незалежно від прибутку компанії. Вся інша частина прибутку отримується франчайзером.

Франчайзингова угода укладається на 3—5 років, що дає можливість в подальшому поновлювати або не поновлювати угоду.

Франчайзингові угоди поширюють міжнародні стандарти якості та технології.

В діючій франчайзинговій угоді мають виконуватися 3 умови:

- 1) стандартизація продукції та якості, що забезпечується шляхом технічного контролю з боку франчайзера, при здійсненні цієї стандартизації припускається адаптація до місцевих умов;

- 2) компанія повинна мати високу репутацію серед споживачів, щоб її товарна марка стала предметом купівлі-продажу;

- 3) у всіх франчайзингових операціях має бути забезпечене дотримання технологічних умов та умов якості.

Франчайзинг зародився в США у XIX ст. і зараз охоплює 35—50 % обороту роздрібною торгівлі. Сфера діяльності франчайзингових фірм — ресторанний бізнес, продаж автомобілів, бензоколонки, розлив безалкогольних напоїв, продукти харчування і т. д. Найбільшими темпами розвивається франчай-

зинг у сферах професійних послуг, швидкого харчування, оренди автомобілів, обслуговування офісів.

Франчайзинг широко розповсюджується у світі. Широкого застосування набув такий спосіб проникнення франчайзера в іншу країну: в ролі головного франчайзі обирають місцеву фірму, якій передають права на використання товарної марки іншими місцевими фірмами. У ряді випадків за кордоном відкривається декілька торгових точок, які виконують рекламні функції, приваблюючи місцевих потенційних покупців. Яскравим прикладом застосування франчайзингу є компанія “Макдональдс”, що функціонує в 109 країнах світу. Лише протягом одного року (1997) ця компанія відкрила 2110 нових ресторанів, отримала чистий дохід у розмірі 1642,5 млн дол. США, що на 8 % більше ніж у попередньому році, досягла обсягу продажів на суму 33 638,3 млн дол.¹

В цілому за останні десять років масштаби використання франчайзингових систем значно зросли та існують майже в усіх сферах бізнесу. Деякі відомості про їх кількість у ряді європейських країн наведено в табл. 5.1.

Таблиця 5.1. Франчайзинг у країнах ЄС²

Країна	Кількість франчайзерів	Кількість франчайзі
Бельгія	82	4 100
Данія	10	30
Франція	700	30 300
Італія	210	12 500
Нідерланди	255	8 800
Іспанія	100	9 000
Великобританія	295	16 600
Німеччина	190	9 100

У США близько 540 тисяч фірм, які працюють на умовах франчайзингу.

В Україні франчайзинг існує, проте розвивається повільними темпами, оскільки існуюча правова база не врегульовує подібних взаємовідносин. Підприємці та споживачі не звикли платити за такі нематеріальні цінності, як товарна марка чи передача досвіду. Не сприяє розвитку франчайзингу і недовіра до іноземних компаній, якщо пропонується щось більше ніж проста операція купівлі-продажу. Разом з тим, франчайзинг може стати альтернативою традиційних областей вкладення капіталу, тому що із загостренням конкуренції їхня прибутковість знижується. Крім того, практика показала, що франчайзингові угоди знижують ризик “на старті” і в подальшому є стабільним видом бізнесу. Так, у США протягом перших трьох років зазнають невдачі менше 2 % франчайзі, тоді як в області підприємництва в цілому цей показник досягає рівня 50—70 %. Загальне дослідження, яке було проведене міжнародною франчайзинговою асоціацією, виявило, що серед її членів кількість

¹ Овчинников Г.П. Международная экономика: Учеб. пособие. — СПб., 1999. — С. 242.

² Франчайзинг // Бизнес и политика. — 1999. — № 18. — С. 18.

банкрутств становить менше 1 %. В Україні інтенсивно розвивається мережа ресторанів компанії “Макдональдс”. Отже, слід відмітити початок та високу перспективність розвитку франчайзингу в Україні.

Переваги франчайзингу:

1. Орієнтація франчайзингу на успіх для його учасників. Це те, що відрізняє його від інших концепцій бізнесу. Характерною рисою франчайзингу є не продукт або послуга сама собою, а якість системи.

2. Значні можливості для бізнесменів. Ця система дає змогу здійснювати успішний бізнес, навіть якщо він і невеликий, дає йому великі можливості для розвитку.

3. Збереження права власності.

4. Широке і швидке розширення свого бізнесу, не вдаючись до кредитів і не беручи на себе серйозні фінансові зобов'язання.

5. Більш ефективний контроль виробниками реалізації своєї продукції порівняно з іншими способами.

6. Мінімізація ризиків, пов'язаних з початком нової справи.

7. Використання чужого досвіду, отриманого методом спроб і помилок.

8. Економія на рекламі.

9. Запозичення управлінського досвіду, шляхів мінімізації податків тощо.

Міжнародний консалтинг — надання інформаційно-консультаційних послуг агентам міжнародної економіки (виробникам, продавцям, покупцям і т. п.) з широкого кола питань економічної та зовнішньоекономічної діяльності, таких як:

- маркетингові дослідження, аналіз кон'юнктури світових ринків товарів та послуг;

- бізнес-планування;

- стратегічний менеджмент;

- фінансовий менеджмент;

- інвестиційний менеджмент;

- управління персоналом, оцінка та підбір кадрів;

- рекомендації з організації збуту та реклами;

- вибір партнера, організаційно-правової форми бізнесу;

- розробка нових виробничих концепцій;

- розробка концепцій та програм реструктуризації і приватизації;

- розробка та експертиза установчих документів;

- широке коло фінансово-економічних та податкових питань.

Консалтингові послуги надають спеціалізовані та неспеціалізовані фірми. Досить поширеною є практика, коли великі компанії провідних сфер бізнесу створюють філії або дочірні фірми для спеціалізації їх у наданні консалтингових послуг. Характерним явищем є створення тимчасових консорціумів консалтингових фірм, що спеціалізуються на різних напрямках консалтингу, з метою посилення своїх позицій у конкурентній боротьбі за отримання вигідного замовлення. Також поширеним є залучення генеральним виконавцем послуг дрібних фірм на субпідряд, якими часто виступають місцеві консультанти.

Основні споживачі консалтингових послуг — це державні організації, торгові фірми, виробничі фірми, банківські структури, страхові компанії і т. п.

Важливим питанням для споживачів консалтингових послуг є вибір фірми — надавача цих послуг. При цьому застосовується конкурсний або тендерний відбір (тендер від конкурсу відрізняється більшою жорсткістю процедур та участю представників державних органів у тендерній комісії). В конкурсній документації формулюються вимоги до потенційних виконавців послуг, що дозволяє здійснити попередній відбір. На першому етапі проводиться технічна оцінка пропозицій за такими критеріями: рівень кваліфікації команди консультантів, практичний досвід фірми та кожного члена команди (в тому числі, досвід роботи в даному регіоні, в даній галузевій сфері), новизна запропонованої концепції до виконання робіт, пропозиції щодо навчання персоналу замовника і т. п. На другому етапі здійснюється оцінка фінансових пропозицій учасників конкурсу. Якщо серед запропонованих є рівнозначні технічні пропозиції, то вирішальними при виборі стають цінові фактори.

Контракти під ключ, як форма міжнародної передачі технології, передбачає укладення угоди на будівництво об'єкта, який після його повної готовності до експлуатації передається замовникові. Такі проекти зазвичай реалізуються великими будівельними фірмами та виробниками промислового устаткування, між якими поділені відповідні ринки.

Контракти “під ключ” характеризуються масштабністю обсягів робіт та високою ціною. Це пояснюється значимістю створюваних об'єктів для країни, де вони будуються. Вартість нерідко вимірюється мільйонами і навіть мільярдами доларів, що є проблемою для замовника. Вартість реалізації проектів “під ключ”, як правило, набагато вища за будівництво об'єкта своїми зусиллями. У зв'язку з масштабністю об'єктів генеральний підрядник залучає до реалізації проектів “під ключ” велику кількість малих фірм як субпідрядників. Їм надається допомога при жорсткому контролі якості робіт та продукції. За такої форми міжнародної передачі технологій замовник отримує повністю готовий до експлуатації об'єкт, не зазнаючи труднощів із освоєнням нової техніки. Імпордне устаткування та технологічні процеси на такому об'єкті “обкатані”, вони довели свою надійність та результативність на практиці. Вся відповідальність за будівництво та введення об'єкта в дію лягає на одну юридичну особу. Тому подібні проекти будуються дуже швидко і в короткий термін починають випуск конкурентної продукції.

Укладення контрактів “під ключ” супроводжується гострою конкурентною боротьбою серед фірм-підрядників. У ролі підрядників виступають не тільки великі фірми розвинених країн світу. Останнім часом велику активність проявляють фірми з Туреччини, Індії, Південної Кореї. Вони більш конкурентоспроможні порівняно з великими фірмами розвинених країн в реалізації будівельних проектів, що потребують застосування дешевої робочої сили. Україна теж намагається вийти на цей сегмент міжнародної передачі технологій.

Платежі за проектами “під ключ” зазвичай здійснюються поетапно, в міру виконання робіт. Загальноприйнятою є така розбивка платежів: перший платіж

(аванс) — 10—25 % вартості контракту, 50—65 % виплачується в ході виконання робіт, а кінцевий розрахунок проводиться після здачі об'єкта в експлуатацію. Певні труднощі виникають на останньому етапі. Вони пов'язані з інфляційним знеціненням грошей за період будівництва об'єкта або надмірними претензіями замовника. Тому при укладанні контракту цим умовам приділяють найбільше уваги, намагаючись запобігти майбутнім конфліктам.

Контракти на управління — специфічна форма міжнародної передачі технології, суть якої полягає в тому, що фірма однієї країни направляє своїх менеджерів у зарубіжну фірму для виконання управлінських функцій на певний строк та за встановлену плату.

Необхідність укладення таких контрактів зумовлена рядом причин:

1) потрібно досягти значного підвищення ефективності функціонування діючого підприємства, а місцеві управлінці не здатні з цим впоратися швидко і результативно;

2) укладання контрактів на управління інколи пов'язане зі здійсненням прямих зарубіжних інвестицій. Коли за кордоном створюється новий промисловий об'єкт чи реконструюється діюче підприємство від фірми — поставачальника нового технологічного устаткування вимагають допомогу у вигляді управлінських послуг;

3) контракти на управління інколи укладаються в тому випадку, коли іноземні інвестиції націоналізуються, а попередньому власникові пропонують продовжити управління підприємством доти, доки місцевий персонал буде здатний впоратися з цією роботою.

Термін контрактів на управління зазвичай становить 3—5 років, а оплата іноземних менеджерів або визначається у фіксованій сумі, або залежить від обсягу виробництва.

Отже, за допомогою усіх розглянутих форм міжнародної передачі технологій фірми однієї країни отримують доступ до технологій та управління, створених в іншій країні.

Технологія також передається між країнами у процесі міжнародного технічного сприяння — в рамках угод щодо промислового співробітництва, науково-технічної та виробничої кооперації, інвестиційного співробітництва та в інших організаційно-правових формах.

5.5. Економічна оцінка міжнародної передачі технологій

Економічна оцінка технології базується на тому, що цей товар, як і інші, має такі властивості, як споживча вартість та вартість. Проте така оцінка не може обмежитися аналізом співвідношення попиту та пропозиції, як на звичайні товари.

Інноваційний продукт як товар має дві основні властивості:

- новизну вжитку даної споживної вартості для задоволення певної суспільної потреби (*ринкову новизну*);

• новизну наукової ідеї або технічного рішення, що лежать в основі інновації (*науково-технічну новизну*).

Економічна оцінка витрат на інноваційний продукт передбачає підрахування фактичних кумулятивних витрат, а не відносних витрат на основі дисконтних (що вживається для звичайних або однотипних, ідентичних товарів). Ціна на інноваційний товар виступає як капіталізована оцінка вартості та споживної вартості інноваційного продукту і включає в себе суму повних фактичних витрат та економічну оцінку ринкового і науково-технічного потенціального ефекту. Пошук раціонального поєднання розвитку цих двох потенціалів становить центральне завдання управління всім процесом нововведень.

Отже, оцінюючи позитивний потенційний ефект від нововведення, потрібно враховувати такі критерії:

1) наскільки більший ефект нововведення на одиницю повних витрат порівняно з іншими способами задоволення відповідної потреби (в тому числі потреби в отриманні прибутку); який прогнозований ефект може принести інновація, котра формує нову потребу;

2) наскільки відповідають техніко-експлуатаційні характеристики інновації тому соціально-економічному середовищу, в якому вона буде запроваджуватися (є можливими негативні соціальні та екологічні наслідки);

3) наскільки витрати на нововведення відповідають фінансовим можливостям його виробників та споживачів.

На *макроекономічному рівні* оцінка позитивного ефекту нововведення повинна враховувати те, що витрати на суспільно-необхідні інновації не вкладаються у ринкові критерії ефективності. У таких випадках пріоритетними критеріями доцільності та оцінки корисного ефекту інновації мають бути:

1) задоволення потреби в суспільно-необхідних продуктах та вирішення соціально-економічних проблем (екологічні та соціальні обмеження й вимоги до інновації);

2) інноваційне забезпечення структурної перебудови і стратегії економічного розвитку галузі, країни;

3) збереження та підвищення національної конкурентоспроможності.

Міжнародний технічний обмін в останні десятиріччя є одним із найбільш динамічно зростаючих напрямів розвитку в міжнародній економіці. Темпи збільшення обсягу ліцензійної торгівлі, основної форми комерційного міжнародного науково-технічного обміну, випереджають темпи розвитку світової торгівлі й вивозу капіталу.

Відображення міжнародної передачі технологій у платіжному балансі. Тільки частина платежів за технологію враховується статистикою платіжного балансу. Якщо технологія передається у чистому вигляді, то платежі за неї проходять у рядку "роялті та ліцензійні платежі", який належить до розділу послуг поточних операцій. Тільки промислові країни друкують статистику технологічних платежів, і тому оцінити їх обсяг у світі в цілому неможливо.

Міжнародні організації вирішують питання розробки уніфікованого “технологічного платіжного балансу”, що дасть змогу відслідковувати міжнародні потоки передачі технологій. Структура такого балансу має передбачати облік як комерційних, так і некомерційних форм міжнародної передачі технологій у вигляді торгівлі високотехнологічними товарами, міжнародних інвестицій, продажу патентів та ліцензій, передачі технологій на безоплатній основі.

З метою оцінювання обсягів технології, що передається через торгівлю високотехнологічними товарами, ЮНКТАД розроблено класифікацію та коефіцієнт технологічної ємності торгівлі. *Технологічна ємність торгівлі (ТЄТ)* — частка витрат на НДДКР в обсязі виробництва та торгівлі товарами окремих галузей.

Коефіцієнт технологічної ємності торгівлі може бути розрахований для різних галузей виробництва та окремих товарів різних країн світу. Потім вираховується середній показник. Усі товари і галузі, ТЄТ яких знаходиться вище середнього для даної країни, групи країн або галузі рівня, вважаються високотехнологічноємними. Якщо ТЄТ розташовується поряд із середнім значенням, то товари вважаються середньотехнологічноємними. Якщо ТЄТ значно нижче середнього рівня, то товар і торгівля ним вважаються низькотехнологічноємними.

У розвинених країнах — членах ОЕСР, які є лідерами в експорті технологій, за цим показником виділяється 3 основних групи:

- високотехнологічноємною вважається торгівля аерокосмічним обладнанням (22,7 % витрат на дослідження та розробки в загальному обсязі виробництва), офісним обладнанням та комп'ютерами (17,5 %), електронікою та її компонентами (10,4 %), ліками (8,7 %), приладами (4,8 %), електрообладнанням (4,4 %);

- середньотехнологічноємною є торгівля автомобілями (2,7 %), хімікатами (2,3 %), іншими промисловими товарами (1,8 %), неелектричним обладнанням (1,6 %), гумою та пластмасами (1,2 %), кольоровими металами (1 %);

- низькотехнологічноємною вважається торгівля цеглою, глиною, склом (0,9 %), продуктами харчування, напоями, тютюном (0,8 %), суднами (0,6 %), чорними металами (0,6 %), виробами з металу (0,4 %), папером (0,3 %), деревом та меблями (0,3 %), текстилем, одягом та взуттям (0,2 %).

При цьому середня технологічна ємність торгівлі для високотехнологічних товарів становить 11,4 %, середньотехнологічних — 1,7 %, низькотехнологічних — 0,5 %¹.

Економічну оцінку міжнародній передачі технологій дають також за багатьма іншими показниками, наприклад, за:

- обсягами експорту/імпорту технологій;
- обсягами міжнародної торгівлі технологіями по групах країн;
- обсягами міжнародної торгівлі за формами передачі технологій;
- показниками динаміки (темпи росту та приросту).

¹ Киреев А.П. Международная экономика. — Ч. 1. — М., 1998. — С. 352.

5.6. Міжнародне технічне сприяння та регулювання міжнародної передачі технологій

Міжнародне технічне сприяння (допомога) — надання країнам сприяння (допомоги) на оплатній або безоплатній основі у сферах технології процесів, продуктів та управління. Міжнародна технічна допомога націлена на підвищення технологічного рівня країн-отримувачів, а відповідно — їхньої конкурентоспроможності та ролі у міжнародній економіці. **Реципієнтами** міжнародного технічного сприяння виступають країни, що розвиваються, та країни перехідної економіки, що створюють основи розвинутої ринкової економіки. **Донорами** виступають розвинені країни та міжнародні організації.

Залежно від міри участі отримувача технічної допомоги у процесі її розподілу можна виділити кілька **організаційних видів** технічної допомоги.

Технологічні гранти — безоплатна передача розвиненими країнами технології, технологічноємних товарів або фінансових коштів на придбання технології, навчання і перепідготовку персоналу. Гранти передбачають надання донором у рамках проекту технічного сприяння технологій та устаткування, відрядження фахівців і здійснення навчання кадрів без фінансової участі одержувача, допомоги у фінансуванні проекту. У цьому випадку одержувач виконує власне організаційні функції з приймання та розміщення технічної допомоги. Донор звичайно має право брати участь через своїх представників у розподілі допомоги і нагляді за ефективністю її використання.

Співфінансування технічного сприяння передбачає більш серйозну участь і відповідальність її одержувача, який відповідно до угоди про надання технічної допомоги повинен не тільки організаційно забезпечити її одержання, а й нести певні витрати на її фінансування. Звичайно фінансова участь одержувача, хоч і становить меншу частку вартості проекту, розглядається як свідчення зацікавленості уряду в ефективному використанні наданої його країні технічної допомоги.

Механізми технічної допомоги. Залежно від кількості країн — учасниць проекту технічної допомоги вона може здійснюватися на двосторонній або багатосторонній основі. Міжнародні програми технічного сприяння здійснюються також по лінії міжнародних організацій.

Двостороннє технічне сприяння здійснюється за угодами між урядами країни-донора і країни — одержувача допомоги. У бюджетах більшості розвинених країн передбачаються спеціальні засоби надання технічного сприяння країнам, що розвиваються. Звичайно це не дуже значні суми, яких вистачає на консультації в тих вузьких областях, у розвитку яких можуть бути зацікавлені самі країни-донори. У більшості випадків технічне сприяння на двосторонній основі передбачає деяку участь країни-одержувача у фінансуванні проектів. Проте в багатьох випадках така технічна допомога надається абсолютно безкоштовно для країни-одержувача або за дуже пільговими, субсидованими цінами. В економічній і фінансових сферах найбільш типовими

формами технічної допомоги на двосторонній основі є підготовка та перепідготовка кадрів, надання комп'ютерної техніки, електронних систем обліку й управління, засобів банківських комунікацій, направлення експертів-резидентів.

Багатостороннє технічне сприяння включає здійснення спільних проєктів технічного сприяння кількома країнами стосовно однієї країни-одержувача. У цьому випадку країни — постачальники технічного сприяння на основі багатостороннього договору надають окремі компоненти технології або технологічного устаткування. До багатосторонньої належить також **технічна допомога по лінії міжнародних організацій**. Вона фінансується за рахунок внесків країн-членів програми надання технічного сприяння іншим членам, які її потребують. Технічна допомога від міжнародних організацій зазвичай виражається в такому: 1) відрядження своїх штатних співробітників, що володіють експертними знаннями в певних областях, до країн — отримувачів допомоги; 2) залучення до відрядження як експертів фахівців з числа національних кадрів країн — членів міжнародної організації за домовленістю з урядами цих країн; 3) запрошення фахівців з країн — отримувачів допомоги у штаб-квартири міжнародних організацій або в їхні навчальні центри; 4) проведення консультацій та семінарів.

Однією з перших міжнародних організацій, які стали надавати міжнародну технічну допомогу країнам, що розвиваються, стала Програма розвитку ООН. Великі програми технічної допомоги реалізують МВФ, Світовий банк, ОЕСР і практично всі інші міжнародні організації.

Обмеження (бар'єри) міжнародної передачі технологій. Міжнародна передача технологій є тією сферою міжнародної економіки, яка поки що не підлягає жорсткому міжнародному регулюванню та наглядові. Цей процес урегульовується переважно на національно-державному рівні. При цьому міжнародна передача технологій зазнає ряд перепон та обмежень.

Головна мета створення нових технологій — прорив виробленої на їхній основі продукції на світовий ринок і усунення конкурентів. Однак спроможність до міжнародної мобільності ще не означає можливості такої мобільності. На шляху міжнародного переміщення технології можуть стикатися з перешкодами, за характером серйознішими, за перешкоди на шляху звичайної торгівлі.

У сучасній міжнародній економіці технологія є ключовим фактором міжнародної конкурентоспроможності країни. Це спонукає кожну країну до утримання технологій в національних рамках, особливо таких, що мають світову новизну, до заборони вивозу технології або встановлення обмежень на її переміщення. Також національні економіки мають підстави для обмеження передачі технологій, пов'язані з економічними, політичними ризиками та гарантуванням національної безпеки.

На практиці певним обмеженням міжнародного руху технології є неготовність країни-реципієнта до успішного її запровадження. Бар'єрами процесу передачі іноземної технології може стати рівень загального технологічного, соціального, освітнього, культурного розвитку, відмінності у кваліфікації пра-

цівників, у підходах до комерціалізації технологій та управління. Для країн перехідної економіки додається фактор нерозвинутої інфраструктури та депресивного попиту. Тому в практиці цих країн часто траплялися ситуації, коли закуплена іноземна технологічна лінія або устаткування простоювали разом із виробничими приміщеннями. Сьогодні при вирішенні цього питання застосовується підхід “здачі під ключ”, включаючи монтаж, наладку, введення в експлуатацію, технічний менеджмент на перших стадіях, навчання персоналу. Подібні вимоги ставлять перед покупцями іноземної технології їхні кредитори, в першу чергу міжнародні фінансові установи та організації. Крім того, застосовуються конкурсні механізми відбору технології, що створює конкуренцію між продавцями та сприяє вибору оптимального варіанта за факторами “новизна — продуктивність — ціна”.

Бар'єри іншого роду — дефіцит коштів та обмеження внутрішнього фінансово-кредитного ринку. До речі, для підприємців України кредитні лінії міжнародних банків та організацій чи не єдина можливість віднайти кошти на інвестиційні проекти, що вимагають закупівлі високотехнологічного устаткування іноземного походження.

Причини введення державного регулювання та контролю за міжнародною передачею технологій такі:

- обмеження імпорту технології в країну **з метою захисту національного виробника від іноземної конкуренції** та збереження робочих місць, які дають змогу скоротити нові працевзберігаючі та більш ефективні технології;

- **технічні бар'єри** — невідповідність іноземної технології національним технічним стандартам;

- **технологічне лідерство** — країна, що є лідером у певній технологічній сфері, має відносні переваги над іншими країнами у виробництві технологічною продукції, що забезпечує високі доходи. При цьому частина країн продукує технології, витрачаючи значні кошти на НДДКР, оплату кадрів, патентування та ліцензування. Інші країни віддають перевагу придбанню готової технології або навіть товарів, вироблених за нею. Така можливість не завжди існує, тому що країни, які понесли значні витрати на нововведення, прагнуть їх окупити шляхом встановлення монополії на науково-технічні знання. У випадках неможливості широкого застосування технологій у національних межах країни продають технологію в її “чистому” вигляді, як то патенти, ліцензії (часто з обмеженнями прав передачі, продажу, застосування, що теж продовжує термін монополії, тільки в скороченій формі);

- **національна безпека**. Опікуючись інтересами національної безпеки, держава запобігає потраплянню технології виробництва зброї та технології подвійного призначення до країн, що фактично або потенційно можуть проводити немиротлюбну політику.

Державне регулювання інноваційної сфери та передачі технологій. Механізми та методи регулювання. На державному рівні застосовуються прямі та непрямі методи регулювання вивозу та ввозу технології через певні інституційні структури.

Пряме державне регулювання передачі технології здійснюється органами експортного контролю, методами митного та прикордонного контролю. Право на експорт деяких технологічноємних товарів урегульовується отриманням спеціального дозволу уряду.

Непряме регулювання передачі технології здійснюється в більшості країн через державну систему реєстрації патентів та торговельних знаків.

Важливу роль у контролі за процесом міжнародної передачі технологій відіграють правоохоронні органи. Порушення законів, що регламентують міжнародну передачу технологій, вважається державним злочином і підлягає кримінальній відповідальності. Особливо жорстко контролюється **вивіз** тих технологій, які мають значення для державної безпеки, та **ввіз** тих технологій, які небезпечні для суспільства, зокрема технологій виробництва хімічної продукції, наркотиків, спиртних напоїв, зброї. Для одержання права експортувати той чи інший технологічноємний товар може вимагатися оформлення спеціального дозволу уряду.

Цілеспрямована та науково обґрунтована політика держави в області обміну технологіями є потужним важелем вирішення проблем докорінного технічного переозброєння цілих галузей виробництва, причому в стислі терміни та зі значним економічним ефектом.

Один із регулятивних механізмів — це стимулювання технологічних змін з боку сучасної держави, що відбувається в таких напрямках. По-перше, безпосередньо фінансується значна частка НДДКР у системі науково-дослідних організацій та вищих навчальних закладів. По-друге, діє система державних замовлень на НДДКР приватним та іншим недержавним науково-дослідним організаціям і промисловим корпораціям. По-третє, держава фінансує дослідження, пов'язані з виконанням приватними компаніями урядових замовлень на ті чи інші товари. По-четверте, держава надає фінансову допомогу фірмам, що проводять дослідження в перспективних, з точки зору уряду, напрямках і сферах. Загалом державою в індустріальних країнах сплачується сьогодні від 40—60 до 70 % усіх витрат на НДДКР. Таке становище значно розширило ресурси, які західні країни використовують на НДДКР.

Регулююча функція державної політики стимулювання НТП реалізується в таких напрямках:

1) розробка обґрунтованого прогнозу науково-технічного розвитку на національному і, за можливості, глобальному рівнях, котрий зміг би бути основою формування національної стратегії розвитку;

2) визначення пріоритетних сфер розвитку НТП, забезпечення високого ступеня інтегрованості приватної та державної діяльності у сфері НДДКР.

У світовій практиці прийнято виділяти **основні зони державного впливу на інноваційну сферу**:

1) “Пропозиція” інновацій, тобто здійснення технічної та фінансової допомоги, включаючи формування науково-дослідної інфраструктури;

2) “Попит”, тобто створення попиту на результат інновацій центральними та місцевими органами влади (державні контракти на виконання дослідницьких робіт та закупівлю нових технологічних процесів, продуктів, послуг);

3) “Середовище”, тобто вплив на умови, стимулюючі нововведення (податкова, патентна політика та інші заходи непрямого державного регулювання).

Відставання американських та західноєвропейських виробників від японських фірм, що чітко виявилось у 80-х роках, примусило державні органи цих країн переглянути принципи антимонопольної політики. На озброєння була взята японська модель регулювання поведінки компаній у високотехнологічних галузях: **кооперація** на стадіях НДДКР та впровадження у виробництво ідей і розробок; **конкуренція** на стадії збуту продукції та гарантованого обслуговування покупців; **експортна орієнтація**.

Уряд США у проведенні своєї інноваційної політики перейшов від моделі “**технологічного поштовху**” до “**орієнтації на попит**”. Японія пішла значно далі, і єдина з промислово розвинених країн найбільш послідовно проводить політику, *спрямовану на трансформацію економічної структури та вихід на зовнішні ринки*. Деякі елементи такої державної інноваційної політики простежуються у Франції. Політика трансформації економічної структури відображає довготривалу взаємодію між інновацією та суспільством. Вона передбачає сильний вплив передової технології на зміну галузевої структури, на вирішення соціально-економічних проблем, на поведінку господарюючих суб’єктів, рівень життя та ін. Все це вимагає нових форм організації та механізмів управління інноваціями. Ефективність дії цих механізмів управління нововведеннями демонструють такі дані: у 1989 р. Японія закуповувала ліцензій у США приблизно у 5 разів більше, ніж США у Японії. Проте американський імпорт високотехнічної наукомісткої продукції з Японії приблизно у 3 рази переважав експорт такої продукції до Японії¹.

У західних країнах інноваційна політика стала базовою серед інших напрямків загальної економічної політики держави.

Аналіз інноваційних процесів у міжнародній економіці дозволяє сформулювати **сучасні тенденції управління технологічним розвитком**, до яких поступово має підключатися наша економіка:

- вироблення єдиної національної технологічної стратегії на принципах пріоритетності, селективності та участі в міжнародній передачі технологій;
- тенденція до зосередження функцій стратегічного управління інноваційного процесу в руках державних структур, а функцій оперативного управління — в руках приватних інвесторів. Значну долю фінансово-економічної та адміністративної відповідальності несе держава;
- перехід від проведення наукової, технічної або промислової політики до проведення інноваційної політики, що інтегрує в собі ці три частини;
- узгодженість технологічної інноваційної політики з іншими напрямками економічної політики;
- націленість інноваційної політики на генерування структурних зрушень в економічній системі;
- зростання частки непрямих методів державного регулювання технологій та інноваційної сфери;

¹ Fortune. — 1991. — March, 25. — P. 56—58.

- фінансування фундаментальних досліджень переважно державою, а прикладних — приватним бізнесом; активізація підтримки фундаментальних досліджень, що є передумовою науково-технічних проривів та радикальних інновацій;

- заохочення самофінансування НДДКР приватним бізнесом;
- лібералізація антитрестівської політики в цілях заохочення та підтримки кооперації і міжнародної інтеграції в області технологічних інновацій;
- активізація механізмів венчурного фінансування та підприємництва;
- активізація регіональної інноваційної політики;
- зростання значення міжнародної науково-технічної конкуренції у формуванні зовнішньоекономічної стратегії країни;
- активізація участі в міжнародній передачі технологій.

У сучасній міжнародній економіці інвестиціям відводиться роль підтримки технічного рівня виробництва та ресурсного забезпечення технологічних інновацій. Інновація змінює механізм мобілізації та перерозподілу капіталу. Система кредиту поступається місцем новій специфічній формі фінансового капіталу — венчурному з його принципами ризикового фінансування та мобільності. Виникає новий механізм руху капіталу: фінансові, трудові, сировинні ресурси починають зосереджуватися навколо науково-технічної ідеї, яка має високий комерційний потенціал.

Найбільш глибокого розвитку процеси уніфікації та винесення на міждержавний рівень управління інноваціями досягли в регіональній інтеграційній економіці країн ЄС. Можна виділити основні причини переносу національної західноєвропейської інноваційної політики на загальноєвропейський рівень:

- на початку 80-х років національний науковий і фінансовий потенціал значною мірою виявився вичерпаним. Для мобілізації додаткових ресурсів і створення ноу-хау необхідно було розвивати міждержавну кооперацію;
- прийняті на національному рівні програми виявилися неефективними через невеликий розмір ринку;
- ще більше погіршилися конкурентні позиції європейської промисловості (особливо в мікроелектроніці);
- необхідно було перебороти хронічне відставання у рівні ефективності витрат на НДДКР.

Механізм управління інноваціями в західноєвропейських країнах має ряд спільних рис:

- державна інноваційна стратегія базується на стимулюванні “національних чемпіонів”, яким надається велика частка державних засобів на промислові дослідження і розробки. Потрапляючи під захист держави, такі фірми часто втрачають свій конкурентний потенціал. Штучно завищена частка цих фірм на національних ринках робить їх менш сприйнятливими до запитів споживачів та до нововведень. Недостатній динамізм та ієрархічність організаційних структур багатьох “національних чемпіонів” дуже контрастують із сучасною передовою теорією та практикою внутрішньофірмового управління в США та Японії;

- західноєвропейський механізм управління інноваційним процесом часто називають “зорієнтованим на технологію”, маючи на увазі проведення державної політики “*технологічного поштовху*”, коли більше уваги надається фінансуванню широкомасштабних науково-технічних програм та проектів, а не створенню більш сприятливого економічного клімату для нововведень та технологічних зрушень;

- в рамках Європейського економічного співтовариства регулюється анти-монопольне законодавство для науково-технічної “передконкурентної” кооперації між компаніями. Тут до середини 80-х років кооперація розвивалась та стимулювалась меншою мірою, ніж у США та Японії.

Особливістю управління інноваціями в Західній Європі є впровадження великомасштабних програм на міжнародному рівні. Так ЄС прийняло науково-технічні програми з розвитку інформаційної технології (Esprit, з бюджетом 1,6 млрд ЕКЮ), комунікаційної інфраструктури (RACE, з бюджетом 550 млн ЕКЮ) і промислової технології (Brite, з бюджетом 500 млн ЕКЮ). Фірми-учасниці беруть на себе частину тягаря витрат на дослідження, тоді як внесок співтовариства становить приблизно 50 %¹. Такі програми, як інструмент інтеграційної моделі управління інноваціями, мають сприяти визначенню пріоритетів, усуненню паралельних досліджень та розробок, підвищенню їхньої ефективності, забезпеченню єдиної стратегії і комплексного підходу. Спільні проекти не знімають конкуренції між їх учасниками, що зумовлює підтримку урядами “своїх” фірм. Тому в ЄС іде боротьба між прихильниками таких моделей розвитку, як “національні чемпіони” та “європеїзація фірм”.

Наднаціональне регулювання в галузі інноваційної політики застосовується у тих випадках, коли сам ринок не може впоратися з виникаючими проблемами. Чим менш конкурентоспроможні галузь або регіон, чим більш депресивним є їхній стан, тим активніше інститути ЄС використовують свої юридичні та фінансові можливості. Інститути товариства концентрують увагу на заходах координаційного та стимулюючого характеру в “передконкурентних” областях, що не приносить безпосереднього прибутку. А вирішення завдань із запровадження інновацій у виробництво передано виключно у компетенцію самих підприємців.

Слід придивитися до механізму реалізації спільної науково-технічної політики ЄС, законодавче закріпленому в ст. 24 Єдиного європейського акта. Товариство розробляє і приймає 4-річні рамкові програми, які складаються з окремих проектів з певним терміном їх виконання і фінансовим покриттям. Фінансовий інструментарій науково-технічної політики передбачає три способи спільних дій. *Прямий* — поширюється на наукові проекти, які реалізуються в дослідницьких центрах самого Товариства і оплачуються з єдиного бюджету. *Опосередкований* — охоплює дослідження на контрактній основі. Ці дослідження виконуються фірмами і організаціями не менше ніж двох країн-членів і фінансуються через Товариство загальним обсягом 50 %

¹ The impact of the internal market by industrial sector: the challenge for the Member States. — Special edition, 1990. — P. 53.

від вартості робіт. *Узгоджений* — являє собою реалізацію спільних проєктів на основі національних засобів при оплаті комісією ЄС тільки витрат з координації та обміну інформацією.

Механізм взаємодії суб'єктів інтеграційної моделі в умовах спільного, а потім єдиного ринку має три аспекти:

1. Механізм “справедливої конкуренції”. У 1989 р. Рада міністрів ЄС ухвалила регламент про лібералізацію контролю за злиттям компаній різних країн, заклавши основи завершення створення національної конкурентної політики.

2. Невикористання державної допомоги для підтримки національних підприємств. Стаття 92 Римського договору забороняє будь-які форми державного субсидування, за винятком дотацій соціального характеру. У 1988 р. були прийняті директиви, які дозволяли ліквідувати пільги з надання державних субсидій окремим секторам (крім оборонних галузей), посилити конкуренцію на ринку державних замовлень, розширити можливості для компаній ЄС в отримуванні вигідних державних замовлень у країнах-партнерах.

3. Зближення правових норм, необхідних для вільного руху товарів, науково-технічної продукції, послуг, капіталів і робочої сили у всьому регіоні.

На формування механізму управління інноваціями в інтеграційній економіці справляє вплив реалізація домовленостей про створення європейського економічного та валютного союзу, що були укладені навесні 1992 р. у Мaaстрихті. Сформовано єдиний центральний банк, введено єдину валюту, що зменшує ризики підприємницької, в тому числі інноваційної діяльності, запроваджено централізоване регулювання руху факторів виробництва та стану навколишнього середовища. Мета механізму управління інноваційним процесом в інтеграційній економіці — створити таку систему взаємозв'язків, яка забезпечить кожній країні ЄС оптимальний, ефективний і перспективний інноваційний розвиток. Інтеграційна модель управління інноваціями враховує переваги кожної країни в розвитку наукомістких, капіталомістких та працемістких виробництв і визначає пріоритети на основі секторної спеціалізації та порівняльних переваг у міжнародній економіці.

Міжнародний рівень регулювання передачі технологій. Діють міжнародні угоди щодо контролю та заборони передачі технології, яка потенційно може бути використана для створення хімічної, бактеріологічної, ракетної зброї. Згідно з умовами цих міжнародних угод країни-учасниці встановлюють особливий контроль за вивозом технології та науково-технічної інформації, що можуть бути застосовані для створення продукції та устаткування мирного призначення, але разом з тим можуть бути застосовані для створення зброї масового знищення.

Питаннями вивчення та регулювання міжнародного руху технологій займаються такі організації:

- Світова організація торгівлі (СОТ);
- Міжнародна організація інтелектуальної власності (МОІВ);
- Програма розвитку ООН (ПРООН).

В рамках *COT* укладена *Угода щодо торгових аспектів прав на інтелектуальну власність* (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights — TRIPS). Вона набула чинності у 1995 р. і стала найбільш масштабним міжнародно-правовим документом, що регулює питання інтелектуальної власності.

Основні функції Угоди:

- застосування режиму найбільшого сприяння (РНС) та національного режиму щодо іноземних прав на інтелектуальну власність;
- врегулювання таких питань, як копірайт, торгові знаки та марки, географічні назви, промисловий дизайн та ін.;
- визначення стандартів з охорони інтелектуальної власності як мінімальних зобов'язань країн — членів *COT*. Зокрема це стосується предмету захисту та його мінімальної тривалості, механізму забезпечення захисту прав інтелектуальної власності та процедури вирішення спорів через систему *COT*. Стандарти є мінімально-необхідними вимогами, що не забороняє країнам *COT* вводити більш жорсткі вимоги щодо дотримання прав на інтелектуальну власність;
- розвиток положень Паризької конвенції із захисту прав промислової власності та Бернської конвенції по захисту авторських прав на твори літератури та мистецтва в тих сферах, де вони неадекватні поточній ситуації. Відповідно до мінімальних стандартів країни *COT* повинні дотримуватись вказаних конвенцій.

МОІВ (World Intellectual Property Organization — WIPO) — це міжурядова організація, що має статус спеціалізованого закладу ООН. Заснована в 1970 р. Штаб-квартира знаходиться в Женеві (Швейцарія). Членами **МОІВ** є понад 160 країн. Україна стала членом **МОІВ** з початку створення цієї організації.

Мета створення: сприяння охороні інтелектуальної власності шляхом розвитку співробітництва держав та взаємодії з іншими міжнародними організаціями; забезпечення управління союзами, що входять до **МОІВ**.

Основні функції:

- розробка нових міжнародних угод та проектів щодо гармонізації національних патентних законодавств;
- забезпечення міжнародної реєстрації деяких об'єктів інтелектуальної власності;
- збір та поширення науково-технічної інформації;
- випуск спеціальних періодичних видань;
- сприяння у підготовці кадрів для країн, що розвиваються;
- сприяння уніфікації національного законодавства — створення типових законів про винаходи, промислові зразки, товарні знаки та інші об'єкти промислової власності;
- створення та вдосконалення діяльності компетентних установ у галузі охорони промислової власності;
- сприяння розвитку національної винахідницької діяльності;
- сприяння одержанню країнами, що розвиваються, передової іноземної технології на пільгових умовах;
- створення фондів описів іноземних патентів.

Структурні елементи МОІВ:

- Паризька конвенція з охорони промислової власності (Паризький союз);
- Договір про патентну кооперацію (Союз РСТ);
- Мадридська угода про міжнародну реєстрацію знаків (Мадридський Союз);
- Бернська конвенція щодо захисту виробників фонограм.

Керує організацією Генеральна асамблея, що обирається із представників країн Бернської та Паризької конвенції; генеральний директор, який обирається Генеральною асамблеєю; координаційний комітет, що формується країнами — членами МОІВ.

ПРООН (The UN Development Programme — UNDP) створена в 1965 році. Програма розвитку ООН є організацією, через яку здійснюється багатостороннє фінансування науково-технічного розвитку. Щорічно країни — члени ООН виділяють на ці цілі близько 1 млрд дол. США.

Мета створення: сприяння країнам, що розвиваються, в становленні їх людського капіталу, зростанні рівня життя, поліпшенні навколишнього середовища, створенні робочих місць, розвитку міжнародного співробітництва.

Організація надає технічну допомогу у сфері передачі та адаптації технології до потреб певних країн, усунення бідності, розробки природних ресурсів, технічного співробітництва між країнами, що розвиваються, сприяння підприємству, безпеки продуктів споживання, боротьби зі СНІДом.

Організація має понад 130 офісів у різних країнах світу. До складу керівництва організації входять представники розвинутих країн та країн, що розвиваються.

Отже, СОТ та МОІВ є міжнародними угодами з питань технологій, а через ПРООН здійснюється багатостороннє фінансування міжнародного технічного сприяння.

5.7. Україна в системі міжнародної передачі технологій

Роблячи міжнародні порівняння, директор Інституту міжнародного менеджменту (Швейцарія) Богдан Гаврилишин оцінив **науково-технологічний потенціал** України на 4 бали (за 5-бальною шкалою оцінювання). Отже, стартові умови незалежної України дозволяли стати їй активним учасником міжнародної передачі технологій.

Глибока економічна та соціальна криза, якої зазнала Україна від початку 90-х років ХХ ст., призвела до того, що досить значний технологічний і науковий потенціал держави використовувався несповна. Інтелектуальна міграція з України становила близько 95 тис. фахівців за один рік. На початку 90-х емігрував кожен 25—26-й спеціаліст з вищою освітою. В 1993 р. за рахунок переходу до інших сфер діяльності відбулася втрата близько 30 % працівників науково-дослідних та науково-виробничих установ, підприємств, організацій. За даними Державного комітету з питань науки та технологій України в 1992 р. частка завершених науково-технічних робіт, що перевищують світовий рівень, становила всього 4,5 % і знизилася за 5 років у 2,5 раза. За 1990—1992 рр.

загальна кількість видів промислової продукції, випуск якої розпочато вперше, зменшилася на 83 види і становила всього 6,4 %. У 1993 р. лише 43 % машинобудівних підприємств випускали експортноздатну продукцію, а ту, що реалізується за ВКВ, — лише 15 %. За оцінками експертів, лише 1 % промислових підприємств України займалися освоєнням нових технологій. Близько 90 % технологічних розробок академічних установ України не впроваджується у виробництво. Валютні обмеження, високі податки на експортну виручку знижують мотиви до експортної орієнтації технологічних виробництв. Отже, економічна система має антиінноваційний характер. *Україні потрібна обґрунтована загальнодержавна інноваційна політика та стратегія виходу на міжнародний ринок на базі фактора інноваційних технологій.*

Наявні вітчизняні і зарубіжні оцінки показують, що в Україні існують всі основні передумови для ширшого залучення науково-технічного потенціалу країни до міжнародних науково-технічних відносин. Традиційно найголовнішими складовими національного науково-технічного потенціалу вважаються: наявність висококваліфікованих науковців та інженерно-технічних працівників, розгалужена мережа науково-технічних організацій та установ з відповідним матеріально-технічним рівнем. Загалом в Україні діє близько 1300 наукових установ, які займаються НДДКР. Серед них науково-дослідні інститути та їхні філії, вузи, проектно-конструкторські, проектно-технологічні та проектні організації, конструкторські бюро на самостійному балансі та інші організації й установи. Частка спеціалістів з вищою та середньою спеціальною освітою, зайнятих у народному господарстві України, в загальній чисельності її населення протягом останніх майже 20 років була вищою, ніж у цілому в масштабах колишнього СРСР.

Як свідчить практика, найефективніша організаційна форма поєднання окремих ланок ланцюга “наука — виробництво” і максимального використання на цій основі потенційних можливостей національного науково-технічного потенціалу — міжгалузеві науково-технічні комплекси (МНТК), наприклад відомий за межами України Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона. Звичайно, подібні міжгалузеві науково-технічні комплекси, а також створювані в Україні останнім часом різноманітні прототипи підприємств венчурного бізнесу, інші високомобільні форми органічного взаємозв’язку науки і виробництва можуть бути в перспективі безпосередньо адаптовані до різних сучасних форм науково-технічного співробітництва країн світу без будь-яких суттєвих ускладнень. Однак Україна в міжнародній передачі технологій є переважно *реципієнтом* і найближчим часом не зможе виступати як *рівноправний науково-технічний партнер* найрозвиненіших країн світу. Це зумовлено рядом причин, що впливають з вищенаведених фактичних даних.

З одного боку, ефективність науково-технічних досліджень і розробок визначається масштабами їхнього своєчасного впровадження в масове виробництво. Проте саме ця ланка єдиного комплексу “наука — виробництво” в Україні, як і в усьому колишньому СРСР, була й залишається традиційно найслабшою. З іншого боку, технологічний рівень виробництва, у свою чергу,

справляє активний зворотний вплив на параметри й рівень самих наукових досліджень і розробок через їхнє матеріально-технічне забезпечення.

Технологічна база України настільки відстала, що для досягнення світового рівня виробництва Україні буде потрібно до кількох десятків років, що може визначити нашу технологічну відсталість на тривалий час. Саме тому Україна сьогодні досить гостро відчуває потребу не стільки в експорті своїх науково-технічних досягнень, скільки в активній технологічній допомозі з боку розвинутих країн.

Крім того, нині незаперечним є той факт, що навіть країни з розвинутою економікою й могутнім сучасним науково-технічним потенціалом практично не в змозі самостійно забезпечити успішний розвиток усього широкого фронту науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. Щодо України, то, якщо зважити на відносно низьку ефективність і культуру виробництва, нерациональну його структуру, значне поширення застарілих технологій, очевидно стає неможливість самотужки здійснити кардинальне науково-технічне переозброєння виробництва на сучасній технологічній базі. Це надзвичайно складне й актуальне для нашої держави завдання може бути успішно вирішене в більш-менш реальні строки лише за умови широкого залучення сучасних світових науково-технічних досягнень та інноваційних можливостей найрозвиненіших країн світу, активної участі національного науково-технічного потенціалу в міжнародних науково-технічних зв'язках.

У цілому ж слід зазначити, що стимулювання активної творчої праці науковців та інженерно-технічних працівників, активізація інноваційної діяльності державних, колективних та приватних структур у перспективі створять всі необхідні умови для більшої відкритості науково-технічного потенціалу України новітнім світовим процесам у цій галузі людської діяльності і в кінцевому підсумку обов'язково приведуть до ширшого залучення нашої країни до міжнародних науково-технічних і світових господарських відносин.

Враховуючи міжнародний досвід, з метою стимулювання інноваційної діяльності українській державі необхідно визначити свої *порівняльні переваги в міжнародній науково-технічній сфері* та реалізувати ряд заходів у таких напрямках:

- запровадження фінансово-економічних та податкових інструментів;
- створення системи фондів для фінансування інноваційної діяльності;
- створення механізмів кредитування та інноваційних банків;
- вдосконалення правового та нормативного забезпечення інноваційної діяльності;
- формування науково-дослідної інфраструктури, ефективних механізмів концентрації науково-технічних ресурсів, інформаційної бази та систем консультацій;
- вдосконалення інституційної структури.

Міжнародний досвід свідчить про велику роль інституту фондів, зокрема *венчурних*, у розвитку інновацій. Цікавим є прийняття в США закону, що дозволяє пенсійним фондам брати участь у ризикованих фінансових операціях. Структура венчурних фондів включає такі джерела формування: пенсійні

фонди — близько 35 %, корпорації та фізичні особи — 15, іноземні інвестори — 18, страхові компанії — 13, інші — 19 %. Неоднорідний склад учасників дає змогу розподілити високий рівень ризику інновацій. Інвестиційна форма дозволяє фінансувати інновації на тривалий період без виплати відсотків та погашення кредиту. В розвинених країнах суспільні фонди фінансують майже 50 % витрат на науку. В Україні ж основним джерелом фондів залишається бюджет. Крім того, виявляється обернена тенденція — кошти Державного інноваційного фонду України, що формується за рахунок відряджень підприємств (в розмірі 1 % від доходів без ПДВ), переважно спрямовуються до бюджету. Інноваційним фондам України необхідно надати право поповнювати кошти шляхом залучення ощадних вкладів населення, організації спеціальних лотерей, випуску цінних паперів.

Велику актуальність для України має вдосконалення непрямих методів державного регулювання інноваційної сфери, зокрема *лібералізація податкового законодавства*.

Розвиток наукомістких високотехнологічних галузей і виробництв для національної та світової економіки визначається їх взаємопов'язаністю з інноваціями, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних товарів і завоюванню відповідних ніш на міжнародних товарних ринках та більш ефективному використанню ресурсів. В Україні структурні зміни за період з початку 1990-х років призвели до значної втрати позицій високотехнологічних і наукомістких галузей промисловості. Тому наявна структура промислового виробництва не відповідає виробничій структурі технологічно розвинених країн світу, а частка продукції високотехнологічних галузей є нижчою у декілька разів. Так, в останні роки на групу високотехнологічних галузей припадає лише 4,5 % випуску продукції, 5,8 % зайнятих та 4,0 % здійснених інвестицій. Відповідно ще не сформовано внутрішній ринок високих технологій, а частка наукомісткої продукції становить 0,05—0,1 % на світовому ринку високотехнологічної продукції. Водночас на Україну припадає 2,6 % світових поставок озброєнь, що свідчить про її вагомий високотехнологічний потенціал. Частка високотехнологічних виробів в експорті продукції обробної промисловості України становить лише 5 %, тоді як середній загальносвітовий показник становить 21 %.

Частка українських підприємств, що впроваджували інновації, зменшилася з 26 % у 1994 р. до 12,7 % у 2003 р. Тенденція до зниження продовжується і в останні роки. Так, цей показник за 9 місяців 2004 р. становив 10,1 %, а за відповідний період 2005 р. — 7,2 %. При цьому кількість освоєних інноваційних видів продукції за вказаний період зменшилася більш ніж у 2 рази (з 5487 найменувань до 2508); кількість впроваджених нових технологічних процесів збільшилася в 1,3 раза (з 1094 до 2508), що є позитивною тенденцією і забезпеченням структурних змін в економіці.

Пріоритетними напрямками державної політики в інноваційній сфері мають стати такі:

1. Стимулювання концентрації фінансових ресурсів, необхідних для розвитку високотехнологічних компаній і підвищення інвестиційної привабли-

вості українського ринку високих технологій шляхом впровадження відповідної податкової політики, яка б передбачала звільнення від податку на прибуток тієї частини прибутку, що реінвестується у розвиток компаній, які працюють на становлення та розвиток ринку високих технологій, також необхідності безумовного виконання державними органами положень законів України щодо бюджетного фінансування науки (1,7 % ВВП), маючи на увазі, що загальне фінансування сфери науки (з усіх джерел) має становити приблизно 3,6 % ВВП.

2. Активна участь держави у міжнародному PR української високотехнологічної індустрії та науково-інноваційного потенціалу.

3. Сприяння та заохочення участі національних виробників високотехнологічної продукції в міжнародному технологічному обміні шляхом:

- підтримки розвитку співробітництва українських виробників з лідерами світового ринку і створення спільних підприємств;
- організації представництв-центрів консолідації української індустрії високих технологій та її лідерів на світовому ринку;
- співфінансування створення міжнародних технологічних бізнес-інкубаторів, венчурних фондів, центрів комерціалізації технологій;
- здійснення лібералізації операцій з експорту капіталів з метою проникнення на зарубіжні ринки високотехнологічних товарів і послуг, включаючи створення зарубіжних мереж збуту та технічного обслуговування високотехнологічних товарів;
- формування українських транснаціональних корпорацій у пріоритетних високотехнологічних галузях;
- входження (в разі доцільності) українських компаній у глобальні розподільчі мережі відомих закордонних ТНК з метою виходу на захищені зарубіжні ринки високотехнологічних виробів;
- створення розвиненої системи організаційно-правового забезпечення ефективної реалізації високих технологій вітчизняними виробниками, а також за участю іноземних інвесторів;
- доступ працівників науки до світових інформаційних ресурсів, що висвітлюють проблеми створення і реалізації високих технологій.

4. Державна підтримка створення і розвитку загальнодержавної та регіональної інноваційної інфраструктури.

5. Підтримка процесів створення технологічних бізнес-інкубаторів і фінансово-промислових груп, що спеціалізуються на випуску високотехнологічної продукції через:

- підтримку потужних високотехнологічних корпорацій та їхніх міжнародних проектів;
- підтримку співфінансування спеціалізованих українських бізнес-інкубаторів, технопарків, хай-тек-територій, кластерів, фінансово-промислових груп і венчурних фондів;
- передачу в довгострокове користування об'єктів державної власності та організацію на їхній базі центрів консолідації компаній виключно для виробництва високотехнологічної продукції;


- співфінансування проектів розвитку сучасної телекомунікаційної інфраструктури для центрів консолідації;
 - сприяння реалізації пілотного проекту створення венчурного “фонду фондів” за участю держави;
 - активізацію та покращання співпраці між представниками ринку і державними органами влади України;
 - реалізацію комплексу заходів щодо істотного наближення інформаційної інфраструктури забезпечення інноваційної діяльності України до рівня, який у середньому мають країни Європейського Союзу.
6. Розвиток національного кадрового і наукового потенціалу України у сфері технологій.
7. Забезпечення прискорення процесу адаптації національної системи стандартів України до системи міжнародних стандартів, передусім стандартів Європейського Союзу.

Незважаючи на значне скорочення чисельності працівників наукових організацій, насиченість України науковими кадрами залишається досить високою. У розрахунку на 1000 осіб економічно активного населення припадає 5,2 виконавця наукових та науково-технічних робіт, у т. ч. дослідників — 3,9. Ці показники відповідають рівневі таких країн, як Іспанія, Польща, Чехія, Угорщина, хоча більш як удвічі поступаються Японії та Німеччині.

Одним із найбільш вагомих показників, які характеризують результати діяльності національного науково-технічного комплексу за певний період, є показник обсягу виконаних науково-технічних робіт. Відношення обсягів виконаних (власними силами) науковими організаціями країни науково-технічних робіт до ВВП (у відсотках) становить показник наукомісткості валового внутрішнього продукту. В останні роки цей показник постійно знижується, і в 2000 р. становив 1,14 %. Це у 2—2,5 рази менше, ніж у провідних країнах світу (наприкінці 90-х років у США наукомісткість ВВП становила 2,63 %, Японії — 2,80, Франції — 2,25 %). Водночас витрати на наукові та науково-технічні роботи в Україні в розрахунку на одного виконавця (13,5 тис. грн у 2000 р.) у 50—80 разів нижчі, ніж у зазначених країнах.

За роки реформ частка ВВП, яка витрачалася на НДДКР, скоротилася більш ніж удвічі. За оцінками експертів цей показник становив: у 1985 р. — 3,11 %; 1990 р. — 2,89 % (у СРСР); в Україні в 1996 р. — 1,36 %; 1997 р. — 1,35; 1998 р. — 1,31; 1999 р. — 0,99; 2000 р. — 1,14; 2001 р. — 0,99; 2002 р. — 1,13 %.

Наукова сфера в Україні перебуває у стані перманентного занепаду. За роки незалежності зменшилося виділення коштів на науку, навіть впавши до рівня 0,15 % ВВП. Це зменшення мало місце на тлі різкого зниження рівня самого ВВП. Разом з тим добре відомо, що виділення коштів у розмірі менш ніж 1 % від ВВП призводить до розпаду науки. Настав час підвищити пріоритетність розвитку науки і технології. Зволікання в цій сфері прирікає Україну на роль аутсайдера у світовій ієрархії.



Особливо небезпечно такий рівень науково-технічної діяльності в Україні виглядає на тлі намірів щодо європейської інтеграції. Адже, наприклад, на Лісабонському саміті 2000 р. глави країн ЄС домовилися про проведення в науково-технічній сфері спільної політики з метою наздогнати США і зробити Євросоюз економікою, яка динамічно розвивається. Згідно з домовленістю, сукупні витрати на НДДКР у ЄС мають зрости до 3 % від ВВП співтовариств. Для порівняння, ці витрати в ЄС у 2000 р. становили 1,93 %, у США — 2,69, в Японії — 2,98 % ВВП. При цьому серед країн ЄС спостерігається значна диференціація за витратами на НДДКР — у Фінляндії та Швеції вони перевищують 3 % національних ВВП, водночас у Греції та Португалії не перевищують 1 %.

Згідно з висновками Кабінету Міністрів України, на сучасному етапі щорічні фактичні потреби на здійснення науково-технічної та інноваційної діяльності задовольняються не більш ніж на 16 %. А це зумовлює, у свою чергу, загрозу втрати Україною можливостей розвивати та реформувати в подальшому свою економіку на сучасній науково-технологічній та інноваційній основі.

Закон “Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків” передбачає: звільнення від сплати ПДВ та податку на прибуток подальшим цільовим використанням цих коштів виключно в інноваційному напрямку; пріоритетне право залучення кредитів під державні гарантії та коштів із Державного інноваційного фонду; звільнення від сплати мита та ПДВ сировини, матеріалів, устаткування та ін. при ввезенні в Україну для цілей реалізації інвестиційних та інноваційних проектів; звільнення від обов’язкового продажу виручки в іноземній валюті; збільшення строків розрахунків за експортно-імпортними операціями з 90 до 150 календарних днів. Дія цього Закону поширюється лише на вісім технологічних парків, з яких сьогодні функціонують і використовують зазначені пільги лише чотири (“Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка”, “Інститут електрозварювання імені Є.О. Патона”, “Інститут монокристалів”, “Вуглемаш”). За даними Кабінету Міністрів України, технопарки виконують 64 інноваційних і 9 інвестиційних проектів, їхня реалізація передбачає випуск наукомісткої продукції на суму понад 5,5 млрд грн за 15 років. Поки що з 2000 р. трьома технопарками реалізовано інноваційної продукції на суму понад 296 млн грн (2000 р. — 10 видів на 0,24 млн грн, 2001 р. — 62 види на 140,9 млн грн, I півріччя 2002 р. — 74 види на 155 млн грн), у т. ч. експортовано — на 126 млн грн (43 % від обсягу реалізації). Це позитивний, але за світовими мірками невисокий показник. Наприклад, при досягненні 70 % частки експорту в обсягах виробленої власної продукції підприємства, що розміщені у вільних економічних зонах Китаю, отримують додаткові податкові пільги.

У напрямку інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку пропонується відповідно скоригувати функціональні обов’язки та структури міністерств, відомств, функції державних посадовців. Розглядається питання про можливе відновлення Державного комітету з питань науки та технологій.

Використовуючи податковий інструмент державного регулювання інновацій, кожна країна знаходить свою оптимальну модель обкладання податком прибутку, яка передбачає *систему податкових пільг*. У США така система діє з 1981 р. Згідно з нею податкова знижка передбачає можливість виключення із суми обкладеного податком доходу частини витрат на НДДКР, пов'язаних з основною виробничою та торговельною діяльністю суб'єкта, який сплачує податки. До 1985 р. вона становила 25 %. В новому податковому законі передбачено дві норми податкової знижки — *primary tax credit* та *secondary tax credit*. Перша може включати 20 % суми витрат на дослідницькі роботи, що перевищує базовий рівень, розрахований на основі середніх дослідницьких витрат за кілька попередніх років. Знижка другого типу — 7 % суми, що перевищує 75 % витрат базового рівня¹. “*Дослідницький податковий кредит*” є для бюджету найдешевшою формою опосередкованого податкового стимулювання інновацій.

Поряд з податковим стимулюванням асигнувань на НДДКР податкова політика може опосередковано впливати на інноваційну діяльність за допомогою звільнення від податку на інвестиції (“*податковий інвестиційний кредит*”) та завдяки прискореній амортизації. Перший засіб дозволяє підприємству відокремити суму податку на інвестиції від суми податку на прибуток, і тим самим зменшити витрати на нове обладнання, а за допомогою другого скорочується величина податкових виплат, оскільки частина прибутку йде у витрати. Наприклад, нині у США діють знижки для стимулювання впровадження енергозберігаючих технологій та використання альтернативних видів енергії: корпорації мають право відрахувати від суми податку 15 % вартості устаткування, яке використовує сонячну та вітрову енергію для виробництва електроенергії, опалення, водопостачання. В Японії податкове законодавство дає право виключати з податку на прибуток 7 % від розміру тих інвестицій, які вкладаються промисловими компаніями в передове устаткування, призначене для досліджень та розробок нової технології зі створення нових матеріалів, вдосконалення робототехніки². Найбільш складна система стимулів склалася у Франції. Тут інвестори, що купують акції ризикових науково-технічних фірм, звільняються від податку на прибуток, якщо термін володіння акціями становить не менше 5 років. Інвестори звільняються також від податку на приріст капіталу. Звільняються від оподаткування проценти по банківській позиції, яка надається в рамках спеціальної програми молодим підприємцям для відкриття фірми та реалізації власної науково-технічної ідеї (позика надається за спеціальною пільговою процентною ставкою). Для тих підприємців, які здійснюють власні наукові дослідження, може бути списано 30 % приросту витрат на НДДКР (щодо базового року). Зниження витрат на НДДКР не позбавляло можливості користуватися податковим кредитом. Такі значні

¹ Бетехтина Е.И. Пути реализации государственной политики инноваций при переходе на рыночные отношения. — Кишинев, 1991. — С. 10.

² Держава — податки — бізнес / В.М. Суторміна та ін. — К., 1992. — С. 176.

пільги пов'язані з тим, що французькі підприємства витрачають на власні НДДКР значно менше коштів, ніж їхні конкуренти. Частка витрат підприємств Франції на НДДКР становить 40—41 % від загальної суми їхніх витрат, у той час як підприємств США — 49 %, колишньої ФРН — 57, Японії — 65 %¹. У країнах ЄС діє пільговий режим оподаткування витрат компаній на НДДКР, які здійснюються в рамках міжфірмової кооперації та серії програм спільних досліджень науково-технічного розвитку в межах співтовариства.

Опосередкований вплив податкової політики на інновативність відбувається також через залучення до інноваційної діяльності іноземних виробників.

У Франції, Німеччині та Великобританії вагому роль у стимулюванні інноваційної діяльності відіграє амортизаційна політика. Наприклад, у Німеччині в перший рік експлуатації може бути списано 40 % витрат на устаткування, прилади та інше майно, яке служить цілям інновативності. Окрім прискореної амортизації, використовується можливість створення інвестиційних резервів, коли підприємство може залишати частину обкладеного податком прибутку.

Аналіз показує, що у промислово розвинених країнах склалося три *основні моделі податкової політики*, спрямовані на стимулювання інвестицій в ризикові проекти. Країни першої групи (США, Великобританія) віддають перевагу підтримці на низькому рівні оподаткування корпорацій, а не розробці спеціальних систем податкових стимулів до інвестицій у ризикові проекти, вважаючи при цьому, що низький рівень податків сам собою забезпечить високу інноваційну активність інвесторів. Друга група включає країни, що мають низькі ставки податків на корпорації та паралельно здійснюють активну податкову підтримку фірм, що запроваджують інновації (Німеччина, Італія, Іспанія). До третьої групи входять країни, що мають найбільш високі ставки податків на корпорації та паралельно систему різноманітних спеціальних стимулів для ризикового підприємництва (в першу чергу Франція).

Завершуючи аналіз, можна виділити *загальні характерні риси сучасної податкової політики в області інновацій*:

- прив'язка системи пільг до єдиної форми платежу в бюджет — податку на прибуток корпорацій;
- галузева диференціація податкових пільг та їхня гнучкість залежно від цілей, пріоритетів та завдань національної економіки на кожному етапі розвитку;
- цілеспрямований адресний характер податкових та амортизаційних пільг;
- орієнтація на запобігання зайвої регламентації інноваційної діяльності приватних корпорацій.

¹ Толкушин А.В. Новые методы государственного стимулирования НИОКР и нововведений во Франции // Актуальные валютно-финансовые проблемы капиталистических стран. — М.: НИФИ, 1989. — С. 54—55.

Запитання і завдання для контролю знань

1. Що таке міжнародна передача технологій та в яких формах вона здійснюється?
2. Що є матеріальною основою міжнародної передачі технологій?
3. В чому виражається тенденція до глобалізації у науково-технічній сфері?
4. Що сприяє розвитку міжнародної передачі технологій?
5. Обґрунтуйте тезу: міжнародна науково-технічна сфера діяльності є системотворчим фактором міжнародної економіки.
6. Які можливості мають країни з перехідною економікою для виходу на міжнародний ринок з пропозицією науково-технічних знань та технологій?
7. За якою методологією можна проаналізувати вплив технології на міжнародну торгівлю?
8. Назвіть основні носії міжнародної передачі технологій.
9. Що характерно для нейтрального, капіталозберігаючого та працевзберігаючого технічного прогресу?
10. Який вплив на умови міжнародної торгівлі справляє кожен з типів технічного прогресу?
11. Сформулюйте базову ідею теорій технологічного розвитку.
12. Дайте характеристику життєвого циклу продукту в міжнародній торгівлі.
13. Що впливає на технологічну спеціалізацію країн в міжнародній економіці?
14. Які особливості має технологія як товар?
15. Які причини того, що міжнародний ринок технологій перевершує національний?
16. Назвіть суб'єктів міжнародного ринку технологій. За якими показниками визначається роль суб'єкта на цьому ринку?
17. Схарактеризуйте мотивацію продавців та покупців до міжнародної передачі технологій.
18. Як сегментовано міжнародний ринок технологій?
19. Які тенденції спостерігаються в розвитку міжнародного ринку технологій?
20. Дайте порівняльну характеристику правових форм захисту технологій.
21. Що таке патент та патентоспроможність?
22. В чому полягає значення патентного захисту для реалізації продукції?
23. Розкажіть про особливості патентування в різних країнах.
24. Назвіть основні комерційні та некомерційні форми передачі технологій.
25. Які види ліцензій розрізняють?
26. Які фактори впливають на ліцензійну винагороду?
27. Опишіть механізм визначення ціни ліцензії.
28. Порівняйте переваги та недоліки, які несе операція з продажу ліцензії для продавця.
29. Як визначити ефективність експорту/імпорту ліцензії?
30. Які особливості сучасного інжинірингу?

31. *Які переваги франчайзингу? Яка його роль у міжнародній економіці?*
32. *Яка структура міжнародного консалтингу? Які напрямки в отриманні консалтингових послуг є актуальними для України?*
33. *Чим характеризуються контракти під ключ?*
34. *Які причини укладення контрактів на управління?*
35. *Розкрийте методологію економічної оцінки інноваційного продукту.*
36. *За якими критеріями країни оцінюють доцільність нововведення?*
37. *Як відображається у платіжному балансі міжнародна передача технологій?*
38. *Як визначається показник технологічної ємності торгівлі?*
39. *Які групи за показником технологічної ємності торгівлі виділяються в експорті технологій?*
40. *Які показники характеризують міжнародну передачу технологій?*
41. *У чому полягає надання міжнародної технічної допомоги?*
42. *Які форми та механізми здійснення міжнародного технічного сприяння?*
43. *Чому і на якому рівні регулюється міжнародна передача технологій?*
44. *Яких перепон зазнає міжнародна передача технологій? Наведіть приклади стосовно України.*
45. *Схарактеризуйте методи державного регулювання вивозу та ввозу технологій. Які державні органи його здійснюють?*
46. *Які особливості інноваційної політики країн — лідерів міжнародної передачі технологій?*
47. *Назвіть сучасні тенденції управління інноваціями.*
48. *Розкажіть про наднаціональне регулювання технологічного розвитку в ЄС.*
49. *Яка роль міжнародних організацій у врегулюванні міжнародної передачі технологій?*
50. *Дайте кількісну та якісну характеристику науково-технічного потенціалу України.*
51. *Яке місце в міжнародній передачі технологій посідає Україна?*
52. *Які заходи необхідні для досягнення Україною рівноправного партнерства в міжнародній технологічній сфері?*
53. *Яку роль відіграє відносно низька вартість факторів виробництва в Україні?*

Розділ 6

СВІТОВА ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВА СИСТЕМА

- 6.1. *Сутність та еволюція міжнародних валютних відносин.*
- 6.2. *Розвиток регіональних валютних систем.*
- 6.3. *Валютний курс і валютна політика.*
- 6.4. *Сутність і зміст платіжного балансу.*
- 6.5. *Валютні ринки та валютні операції.*
- 6.6. *Міжнародні валютно-фінансові інститути.*

6.1. Сутність та еволюція міжнародних валютних відносин

Сутність та структура міжнародних валютних відносин. *Міжнародні валютні відносини* — це сукупність грошових відносин, які опосередковують рух товарів і факторів виробництва між країнами та формують самостійну міжнародну фінансову сферу. Валютні відносини між країнами є сферою обігу міжнародної економіки, завершальною стадією зовнішньоекономічних операцій. Водночас вони характеризуються відносною самостійністю і розвиваються відповідно до власних законів і закономірностей, справляючи суттєвий зворотний вплив на міжнародну мікро- та макроекономіку.

Міжнародні валютні відносини пов'язані з функціонуванням грошей як світового інструменту, який обслуговує міжнародну торгівлю, міжнародний рух факторів виробництва, туризм тощо. Водночас для сучасної міжнародної економіки характерне існування самостійної міжнародної фінансової сфери, не пов'язаної з обслуговуванням ні міжнародного руху товарів, ні руху факторів виробництва. Формування зазначеної фінансової сфери є однією з ознак еволюції світового господарства в міжнародну економіку.

Валютні відносини в рамках міжнародної економіки здійснюються на трьох рівнях — *національному, міждержавному (регіональному) та міжнародному.*

На національному рівні вони охоплюють сферу національної валютної системи. **Національна валютна система** — це форма організації валютних відносин країни, що визначається її валютним законодавством. Особливості національної валютної системи кожної країни визначаються ступенем розвитку та специфікою її економіки і зовнішньоекономічних зв'язків.

Компонентами національної валютної системи є: грошова одиниця даної країни; її валютні резерви; механізм формування валютного (обмінного) кур-

су; умови конвертованості валюти; система валютних обмежень; порядок здійснення зовнішньоекономічних розрахунків; банківські та валютно-фінансові установи; система органів валютного регулювання і валютного контролю тощо.

Регіональні валютні системи формуються в межах міжнародних інтеграційних угруповань. Вони характеризуються наявністю власної міждержавної або наднаціональної (колективної) валюти, механізму взаємної валютної координації та регулювання, регіональних банківських і валютно-фінансових установ, міждержавних або наддержавних організацій, що здійснюють валютне регулювання.

Міжнародна валютна система охоплює всю міжнародну економіку. Її головними елементами є національні та колективні (наднаціональні) валюти, міжнародні платіжні активи, механізм валютних курсів, умови взаємної конвертованості валют, міжнародні валютні ринки, міжнародні банківські та валютно-фінансові установи, міждержавні організації, що здійснюють валютне регулювання. Міжнародна валютна система регулюється нормами національного та міжнародного права, зафіксованими в державних, міждержавних та міжнародних правових актах.

Ця система є складним багаторівневим утворенням, функціонування якого можливе тільки за умови відповідності певним вимогам, вона має бути адекватною сучасній ринковій економіці та забезпечувати її міжнародний сектор достатнім обсягом платіжно-розрахункових і кредитних ресурсів, поєднувати конструктивну стійкість для функціонування в умовах взаємодії численних факторів, що впливають на міжнародні економічні відносини, з достатньою еластичністю для адаптації до потреб сьогодення.

Етапи розвитку міжнародної валютної системи. Розвиток міжнародної валютної системи відображає основні етапи еволюції національних економік та міжнародної економіки в цілому. На основі такого взаємозв'язку періодично виникає невідповідність принципів її функціонування сучасним потребам міжнародних економічних відносин. Долаючи цю невідповідність, міжнародна валютна система пройшла у своєму розвитку чотири основні етапи.

Паризька валютна система. Стихійно склалася в XIX ст., а юридично була оформлена міждержавною угодою на Міжнародній конференції в Парижі у 1867 р. Згідно з цією угодою золото визнавалось єдиною формою світових грошей. На цьому етапі валюти ряду країн вільно обмінювались на золото на внутрішніх ринках своїх країн. Характерні риси Паризької валютної системи:

- основою системи виступав *золотомонетний стандарт*;
- валютні одиниці країн-учасниць мали чітко визначений вміст золота і були конвертованими в золото;
- золото вільно експортувалось та імпортувалось, продавалось на міжнародних ринках, а золоті зливки могли вільно обмінюватися на монети;
- підтримувалось жорстке співвідношення між національним золотим запасом і внутрішньою пропозицією грошей;

• діяв режим вільно плаваючих курсів валют з урахуванням ринкового попиту та пропозиції, але в межах золотих точок.

Золотий стандарт — це міжнародна валютна система, що ґрунтувалась на офіційному закріпленні країною золотого вмісту національної валютної одиниці із зобов'язанням центрального банку купувати та продавати національну валюту в обмін на золото.

Оскільки золотий вміст кожної валюти був фіксованим, то й валютні курси також були фіксованими, що мало назву **монетного паритету**. Валютний курс у цих умовах міг змінюватись лише в обмежених рамках між **золотими точками**. Валютний курс, починаючи з якого боржники були схильні розраховуватись за міжнародними зобов'язаннями золотом, а не іноземними валютами, називається **золотою точкою вивозу**. Так само можна визначити і **золоту точку ввозу**, починаючи з якої для власників іноземної валюти має сенс обертати свою валюту в золото за кордоном для здійснення розрахунків. Класичний механізм золотих точок діяв за умови вільної купівлі-продажу золота та відсутності обмежень на його вивіз. Золоті точки визначалися шляхом коригування паритету національної валюти на величину транспортних і страхових витрат, пов'язаних з матеріальним трансфертом золота.

Золотий стандарт забезпечував довгострокову рівновагу платіжного балансу, відігравав роль стихійного регулятора виробництва, зовнішньоекономічних зв'язків, грошового обігу, міжнародних розрахунків. Але він був ефективним лише до Першої світової війни, доки діяв ринковий механізм вирівнювання валютного курсу та платіжного балансу. З часом золотомонетний стандарт вичерпав свої можливості, оскільки не відповідав зростим масштабам господарських зв'язків та умовам регульованої ринкової економіки. Перша світова війна призвела до кризи і занепаду цієї валютної системи. Золотомонетний стандарт перестав функціонувати як грошова і валютна система. Замість нього почав формуватись золотозливковий та золотодевізний стандарт, що базувався на золоті та провідних валютах, які конвертувалися у золото.

Генуезька валютна система. Результатом Генуезької міжнародної економічної конференції (1922 р.) стало створення нової валютної системи. Її **основні риси:**

- основою системи було як золото, так і девізи — іноземні валюти;
- збережено золоті паритети, однак конверсія валют у золото стала здійснюватися не лише безпосередньо, а й опосередковано — через іноземні валюти;
- відновлено режим вільно плаваючих валютних курсів;
- провадилася активна політика валютного регулювання у формі міжнародних конференцій та угод.

Генуезька валютна система стабільно функціонувала тільки до світової економічної кризи 1929—1933 рр., в результаті якої зазнав краху один із головних принципів валютної системи — золотодевізний стандарт. Внутрішньоекономічні проблеми призвели до девальвації багатьох валют, збільшилася приватна тезаврація золота, утворилася маса “гарячих грошей”, що стихійно пересувалися від однієї країни до іншої в пошуках антиінфляційних ніш.

Міждержавні економічні суперечності призвели до валютної війни, що проводилась такими засобами, як валютна інтервенція, валютний демпінг, валютні обмеження. Як наслідок, Генуезька валютна система втратила стабільність і розпалася на валютні блоки (детальніше див. п. 6.2).

Об'єктивна реальність вимагала створення нової, більш ефективної міжнародної валютної системи. Розробку проекту цієї системи розпочали в роки Другої світової війни англійські та американські економісти. Теоретичне обґрунтування механізму функціонування міжнародної валютної системи в повоєнний період пов'язане насамперед з працями Дж.М. Кейнса. Ще в 1936 р. у роботі “Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей” він висунув ідею формування замість золота нових платіжних засобів для обслуговування міжнародних розрахунків і міждержавного регулювання валютно-фінансових відносин за допомогою спеціальної міжнародної організації. Намагання США закріпити панівне становище долара в міжнародній валютній системі знайшло відображення у плані Г.Д. Уайта — начальника відділу валютних досліджень Міністерства фінансів США. В результаті тривалих дискусій формально переміг американський проект, хоча ідеї Дж.М. Кейнса також знайшли своє втілення в новій валютній системі.

Бреттон-Вудська валютна система. З'явилась як результат міжнародної конференції з валютно-фінансових питань, що відбулась 1—22 липня 1944 р. в Бреттон-Вудсі (США). Прийняті Статті Угоди (Статут МВФ) визначили основні риси нової валютної системи. Її суть полягала в тому, що паперові гроші перестали обмінюватись на золото. При цьому зберігалася монополія золота на проведення остаточних грошових розрахунків між країнами, тобто на виконання функції загального платіжного засобу. Однак масштаби використання золота для фактичного обслуговування міжнародного обігу і його регулятивна роль у цій сфері істотно зменшились.

Бреттон-Вудська валютна система була за своїм характером золотодевізною системою фіксованих валютних курсів. **Золотодевізний стандарт** — це міжнародна валютна система, що ґрунтувалась на золоті та девізах — двох резервних валютах (доларі США та фунті стерлінгів).

Основною резервною валютою став американський долар, який нарівні з золотом був визнаний мірою цінності валюти кожної країни, а також міжнародним платіжним та кредитним засобом. Долар обмінювався на золото центральними банками та урядовими установами інших країн у Казначействі США за курсом (1944 р.) 35 дол. за 1 тройську унцію (31,1 г). Крім того, урядові органи та приватні особи могли купувати золото на приватному ринку. Порівнювання валют одна з одною та їх взаємний обмін здійснювались на основі офіційних валютних паритетів, виражених у золоті та доларах. Кожна країна мала зберігати стабільний курс своєї валюти відносно будь-якої іншої валюти. Ринкові курси валют не повинні були відхилятися від фіксованих золотих чи доларових паритетів більш ніж на 1 % у той чи інший бік. Зміна паритетів могла відбуватися тільки у разі стійкого порушення платіжного балансу.

Міждержавне регулювання валютних відносин здійснювалося в основному через Міжнародний валютний фонд, який був створений на Бреттон-Вудській конференції. Його основними цілями були:

- сприяння міжнародному співробітництву шляхом консультацій з міжнародних валютних проблем;
- сприяння збалансованому зростанню міжнародної торгівлі, яка б сприяла зростанню виробництва та зайнятості;
- сприяння організації багатосторонньої платіжної системи з поточних операцій та усуненню валютних обмежень;
- надання тимчасової фінансової допомоги країнам-членам для врегулювання платіжних дисбалансів;
- скорочення періоду та розмірів платіжних дисбалансів країн-членів.

Нестабільний та суперечливий розвиток світової економіки, що виявлявся у циклічних кризах, посиленні інфляційних процесів, деструктивній ролі ТНК, розбалансованості торговельних балансів провідних країн, призвів до розвалу Бреттон-Вудської системи. Наприкінці 60-х — на початку 70-х років ХХ ст. відбулася зміна сил у міжнародній економіці: сформувалися три центри світового економічного суперництва — США, Західна Європа та Японія. Як наслідок — поліцентризм в економічній сфері ввійшов у суперечність з моноцентризмом у сфері валютній, що базувалась на монопольному становищі долара. Ця обставина, разом із зазначеними вище, й призвела до формування нової валютної системи, що дістала назву Ямайської.

Ямайська валютна система. У січні 1976 р. на черговій нараді МВФ у Кінгстоні (Ямайка) у вигляді другої поправки до Статей Угоди МВФ були визначені основи нової світової валютної системи, суть якої полягала в проголошенні повної демонетизації золота у сфері валютних відносин. Було скасовано офіційний золотий паритет, офіційну ціну на золото та фіксацію масштабу цін (золотого вмісту) національних грошових одиниць, знято будь-які обмеження у його приватному використанні.

МВФ припинив публікацію даних про золотий вміст окремих валют. Золото перетворилось на звичайний товар, ціна якого у паперових (кредитних) грошах визначається на ринку залежно від попиту та пропозиції. Відповідно до цього у Нью-Йорку, Чикаго, Токіо та інших світових фінансових центрах сформувалися міжнародні ринки золота (більш детально див. п. 6.5).

Центральні банки, отримавши дозвіл на здійснення на ринку вільних операцій з купівлі-продажу золота, залишили його у своїх запасах. Як наслідок, втративши статус світових грошей, золото залишається особливим товарним ліквідним активом, який завжди можна продати за відповідну валюту.

На Ямайській конференції було введено стандарт СДР (англ. SDR (special drawing rights) — спеціальні права запозичення) з метою зробити їх основним резервним авуаром і зменшити роль інших резервних валют. Спеціальні права запозичення були створені МВФ у 1969 р. як простий кредитний інструмент. Однак потім було поставлено завдання перетворити СДР у “головний резервний актив міжнародної валютної системи”, альтернативу як золоту, так і доларові.

СДР, які інколи називають “паперовим золотом”, хоча вони не мають фізичної форми, розподіляються між державами — членами МВФ (у вигляді бухгалтерських записів) у відсотках відповідно до їх квот. На сьогодні МВФ розподілив між країнами-членами 21,4 млрд СДР. Країни — члени МВФ можуть використовувати СДР у взаємних зовнішньоекономічних операціях і в розрахунках з МВФ.

Спочатку вартість СДР прирівнювалась до золота, що відповідало золотому вмісту долара (1970 р.). З липня 1974 р., у зв'язку з переходом до плаваючих валютних курсів, був скасований золотий вміст СДР. Курс СДР визначався на основі валютного кошика — середньозваженого курсу 16 валют країн, зовнішня торгівля яких становила не менше 1 % світової торгівлі. **Валютний кошик** — це метод зіставлення середньозваженого курсу однієї валюти щодо певного набору інших валют. З 2001 р. курс СДР розраховується на базі чотирьох валют, а структура валютного кошику є такою: долар США — 45 %, євро — 29, єна — 15, фунт стерлінгів — 11 %. Вартість СДР встановлюється щодня і станом на січень 2006 р. 1 СДР дорівнював 1,46 дол. США.

За підсумками Ямайської конференції валютні відносини між країнами ґрунтуються на плаваючих курсах. Водночас країнам надано право вибору будь-якого режиму валютного курсу, тобто йдеться не просто про “плаваючі”, а про “регульовано-плаваючі” валютні курси (детальніше див. п. 6.3).

Ямайська валютна система розвивається за принципами поліцентризму: вона, з одного боку, підпорядкована централізованим регулюючим діям (відповідно до статуту МВФ), а з іншого — має досить розвинену мережу автономних (регіональних) валютних структур. Втілення у життя Кінгстонських угод не підтвердило можливості повного витіснення долара з позиції ключової міжнародної валюти. Більше того, у період з 1981 р., на етапі “рейганоміки”, США вдалося здійснити ряд стабілізаційних заходів, що сприяли зміцненню міжнародних позицій долара. Цьому не змогли завадити ні введення євро, ні події 11 вересня 2001 р., коли відбувся терористичний напад на Всесвітній торговий центр у Нью-Йорку. Тому і в сучасній валютній системі долар залишається реальною основою міжнародного валютно-фінансового механізму. Сьогодні американська валюта обслуговує близько 2/3 міжнародних розрахунків, становить понад 60 % офіційних світових валютних резервів. З огляду на це можна констатувати, що Кінгстонська система функціонує за принципами не паперово-валютного, як це передбачалось угодою, а паперово-доларового стандарту.

6.2. Розвиток регіональних валютних систем

Розвиток сучасної міжнародної економіки визначається протиборством двох тенденцій — доцентрової і відцентрової. У валютній сфері ці взаємопов'язані та взаємозумовлені суперечливі тенденції виявляються, по-перше, у прагненні до валютного співробітництва і координації валютної політики в масштабі всієї міжнародної економіки, а по-друге, у регіональній валютній інтеграції.

Перша тенденція знайшла свій вияв у формуванні та еволюції міжнародної валютної системи — від Паризької до Ямайської. Друга — у створенні валютних блоків, валютних зон та регіональних валютних об'єднань.

Валютні блоки. У результаті світової економічної кризи 1929—1933 рр. Генуезька валютна система втратила відносну еластичність та стабільність і була розділена на валютні блоки. **Валютний блок** — це угруповання країн, валюти яких прикріплені до валюти держави, що очолює цей блок. Такі блоки, як правило, офіційно не оформлювалися певними угодами, а формувалися стихійно, на основі вже існуючих відносин політичної, економічної та фінансової залежності більш слабких країн від могутніх держав — колишніх метрополій.

Для валютних блоків були характерними такі основні риси:

- курс залежних валют прикріплювався до курсу валюти країни-гегемона;
- міжнародні розрахунки країн-членів здійснювались у валюті країни-гегемона;
- валютні резерви країн-членів зберігались у банках країни-гегемона;
- валюти країн-членів забезпечувались казначейськими векселями та державними облігаціями країни-гегемона.

Виникнення валютних блоків — результат дії комплексу історично визначених факторів. Так, **політичні фактори** склалися протягом століть і традиційно пов'язували країни, що були членами валютного блоку. Очолювали той чи інший блок найбільш індустріально розвинені країни, що найменше постраждали під час світової кризи. Це було **економічним фактором**. Діяли також **торговельні фактори** — країна, що очолювала блок, була головним торговельним партнером країн-учасниць. Нарешті, мали місце **фінансові фактори**, а саме: більшість країн — членів блоку мали заборгованість перед країною, що очолювала блок. Сукупність зазначених факторів привела до формування трьох блоків: стерлінгового, доларового і “золотого”.

Стерлінговий валютний блок було створено в 1931 р. після скасування золотого стандарту у Великій Британії. До його складу увійшли країни Британської імперії та держави, що були економічно тісно пов'язані з нею: Єгипет, Ірак, Португалія, пізніше — Данія, Норвегія, Швеція, Фінляндія, Японія (де-факто), Греція та Іран.

Вступаючи до стерлінгового валютного блоку, країни брали на себе певні зобов'язання. Курс їхніх валют ставився у залежність від фунта стерлінгів, а взаємні розрахунки між учасниками блоку проводились переважно у фунтах стерлінгів. Валютні резерви країн блоку зберігались в Банку Англії і використовувались як для взаємних розрахунків, так і для розрахунків із третіми країнами.

Доларовий блок було створено в 1933 р. за участю економічно залежних від США країн Латинської Америки та Канади. Сталося це після скасування золотого стандарту в США. У цьому валютному блоці не здійснювався валютний контроль з боку країни-гегемона, а лише підтримувались певні співвідношення між долларом США і валютами країн-членів. Переважна частина аву-

арів цих країн також зберігалась у банках США, через які здійснювалися розрахунки і між самими країнами — членами блоку, і з третіми державами.

Золотий блок було створено у червні 1933 р. країнами, які намагалися будь-що зберегти функціонування золотого стандарту на основі незмінного золотого вмісту національних валют. До нього ввійшли: Франція, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, згодом Італія, Чехословаччина, Польща. Країни — учасниці золотого блоку не змогли успішно конкурувати з Великою Британією та США, які очолювали інші блоки. З часом вони були змушені скасувати вільний обмін банкнот на золото, і в 1936 р. цей блок припинив існування.

Валютні зони. Більш високою формою регіональних валютних об'єднань стали валютні зони, що утворилися на базі валютних блоків під час Другої світової війни та після її закінчення. **Валютні зони** — це угруповання країн, що сформувалися на основі валютно-економічної залежності від країни-гегемона для проведення узгодженої політики у сфері міжнародних валютних відносин.

Головними ознаками валютної зони є:

- фіксований курс валют країн-учасниць щодо валюти країни-гегемона;
- погодження з країною-гегемоном зміни курсів валют — учасниць зони щодо інших валют;
- зберігання в банках домінуючої країни основних валютних резервів країн — членів валютної зони;
- вільний взаємний обмін валют між країнами, що входять до зони;
- вільний рух коштів у межах валютної зони та наявність спільних обмежень щодо третіх країн;
- здійснення зовнішніх розрахунків країн-учасниць через банки країни, що очолює валютну зону.

Виникнення валютних зон шляхом об'єднання країн з різним рівнем економічного розвитку в спільне валютне угруповання було зумовлене тісною економічною та політичною залежністю, що історично склалася між більшістю країн і державою-гегемоном. Країни, що очолювали валютні зони, як правило, використовували їх у своїх інтересах, одержуючи вільний доступ на ринки збуту і до джерел сировини країн, що входили до зони. Зовнішня торгівля цих країн також була підпорядкована інтересам країни-гегемона, що призводило до нееквівалентного обміну в їхніх торговельних взаємовідносинах. Наявність валютної зони полегшувала експорт капіталу з країни, яка її очолювала, в інші країни зони, а золоті й валютні резерви, сконцентровані в банках країни — лідера зони, також використовувались в інтересах останньої.

Під час Другої світової війни та після її закінчення оформилися такі валютні зони: стерлінгова та доларова на основі відповідних валютних блоків, зони французького франка, португальського ескудо, іспанської песети, голландського гульдена.

Стерлінгова валютна зона утворилася на початку Другої світової війни, після введення у Великій Британії валютного контролю, без якихось особливих інститутів. Друга світова війна потребувала більш чіткої і жорсткої внут-

рішньої організації стерлінгової зони. Країни — члени зони спільно дотримувались режиму валютного контролю, встановленого Великою Британією, а також мали спільний валютний і золотий фонд.

До складу стерлінгової валютної зони входили, головним чином, країни — члени Співдружності націй та деякі інші держави, які мали досить тісні торговельні, економічні, валютно-фінансові і політичні відносини, що склалися протягом століть. Це Ірландська Республіка, Ісландія, Йорданія, Єгипет тощо. Об'єднання у складі стерлінгової зони численних і різноманітних за рівнем економічного розвитку держав пояснюється насамперед тим, що всі вони перебували з Великою Британією в тісних економічних відносинах, які склалися ще в період колоніального англійського панування. Певну роль відіграли також традиційні методи здійснення між цими країнами міжнародних розрахунків через Лондонський фінансовий центр.

Другим регіональним валютним угрупованням була заснована на початку Другої світової війни країнами Північної, Центральної і Південної Америки *доларова валютна зона*. Ця зона також не мала офіційної юридичної основи у вигляді спеціальних міждержавних угод. Її економічна основа — американський капітал. Саме США були головним споживачем значної частини сировинних ресурсів країн — учасниць зони і головним постачальником готових виробів у ці країни.

Валютна зона французького франка, яка виникла на базі французьких колоніальних володінь у 1945 р., є третім регіональним валютним угрупованням. Створена вона на основі угоди про добровільне об'єднання країн-учасниць, що й відрізняє цю зону від інших.

З метою координації валютної і кредитної політики в цій зоні було створено Валютний комітет, який згодом замінено Секретаріатом, що є дослідницьким підрозділом Французького банку. Крім того, для розгляду питань, які становлять спільний інтерес, та з метою зближення позицій країн — членів зони систематично, двічі на рік, зустрічалися міністри фінансів відповідних країн. Угодою передбачені також періодичні двосторонні та багатосторонні консультації.

Криза колоніальної системи посилила відцентрові тенденції, які згодом призвели до розпаду стерлінгової, доларової та інших валютних зон.

6.2.1. Європейська валютна система

Найбільш розвинутою і досконалою формою регіональних валютних угруповань є *Європейський валютний союз*, який сформувався в рамках західноєвропейської економічної інтеграції та пройшов чотири етапи свого розвитку.

У 1950 р. створено *Європейський платіжний союз*, основною функцією якого був багатосторонній кліринг. У 1958 р. цей союз було замінено *Європейською валютною угодою*, що передбачала взаємну конвертованість валют та межу коливань курсів валют країн ЄЕС між собою (“європейська змія”). Графічно “змія” означала вузькі межі (від $\pm 1,125\%$ до $\pm 4,5\%$ у різні роки) коливання курсів валют 6 країн ЄЕС (ФРН, Франції, Італії, Нідерландів, Бельгії,

Люксембургу) між собою. Було створено також Європейський фонд валютно-го співробітництва (ЄФВС) та європейську розрахункову одиницю.

У 1979 р. створено *Європейську валютну систему*, яка стала результатом регіональної валютної інтеграції. *Європейська валютна система* — це форма організації та регулювання валютних відносин країн Європейського Союзу на наднаціональному рівні. Структурно ця система була побудована на основі як існуючих елементів міждержавного валютного регулювання, так і нових. Серед останніх слід назвати насамперед колективну резервну валютну одиницю *ЕКЮ (European Currency Unit, ECU)*, яка базувалась на основі всіх валют країн ЄС. Вага кожної валюти в кошику визначалася залежно від частки країни у ВВП ЄС і в експорті всередині ЄС.

На відміну від СДР емісія офіційних ЕКЮ була частково забезпечена золотом і доларами та мала більш широку сферу застосування — використовувалась не тільки в офіційному, а й у приватному секторах; у міжнародних валютно-кредитних організаціях; як валюта єдиних сільськогосподарських цін; інструмент міждержавних розрахунків центральних банків; як валюта єврооблігаційних позик, банківських депозитів і кредитів. Обсяг емісії ЕКЮ перевищував обсяг СДР.

Механізм валютних курсів і валютних інтервенцій, що включав зобов'язання країн-членів підтримувати коливання ринкового курсу своїх валют у межах вузького діапазону ($\pm 2,25\%$ взаємного центрального курсу), розраховувався для кожної пари національних валют на основі їх власних центральних курсів, що були виражені в ЕКЮ.

Європейський фонд валютного співробітництва базувався на “кошику” національних валют. Ресурси ЄФВС формувалися за рахунок виділення кожною країною 20 % своїх золотих та 20 % доларових резервів фонду у формі кредитів, що постійно поновлювались.

У червні 1989 р. комісія Жака Делора, тодішнього голови Комісії Європейських співтовариств, рекомендувала перехід до валютного та економічного союзу країн — членів ЄС. Цей перехід мав відбутись у три етапи. На першому етапі, в 1990 р., було ліквідовано всі бар'єри на шляху руху капіталу між країнами ЄС і почалось поступове зближення їхніх основних макроекономічних показників. На другому етапі, який розпочався 7 лютого 1992 р., було підписано Маастрихський договір про створення єдиного європейського простору. Складова цього договору — *Європейський валютний союз*. Другий етап передбачав введення вимог конвергенції — жорстких показників зближення національних господарств у сфері державних фінансів, довгострокових відсоткових ставок і валютних курсів, досягнення яких зробить можливим перехід до третього етапу валютного союзу. На цьому ж етапі було створено Європейський валютний інститут — організацію країн ЄС, що відповідала за координацію валютної політики між ними та підготовку створення Європейського центрального банку і розробку єдиної валютної політики. 1 січня 1999 р. розпочався третій етап, який передбачав введення єдиної європейської валюти — *євро* — та створення Європейської системи центральних банків.

Перехід до єдиної валюти, що став кульмінаційним пунктом розвитку Європейського валютного союзу, також мав певну етапність. *На першому етапі*, що розпочався в 1998 р., були визначені ті країни, які відповідали критеріям, що служать перепусткою у валютний союз (рівень інфляції, дефіциту держбюджету (максимум 3 %), розмір облікової ставки, стабільність національної валюти). Країни, що повністю відповідали цим критеріям, склали першу групу, яка й утворила валютний союз. За підсумками наради, що відбулась у Брюсселі 2 травня 1998 р., цим критеріям відповідали: ФРН, Франція, Італія, Іспанія, Нідерланди, Австрія, Бельгія, Португалія, Ірландія, Фінляндія і Люксембург. Греція, чия економіка на той час не відповідала вимогам Євросоюзу, приєдналася до союзу в 2001 р. Велика Британія, Данія і Швеція прийняли рішення поки що зберегти власну валюту і проводити незалежну монетарну політику.

До кінця 1998 р. було створено Європейський центральний банк і розгорнуто так звану Європейську систему центральних банків. Останній передаються всі повноваження щодо здійснення спільної валютної політики.

На *другому етапі* (1999—2001 рр.) було введено в обіг безготівковий євро, який повністю замінив ЕКЮ і використовувався одночасно з готівковими національними валютами, хоча всі операції Європейського центрального банку здійснювалися тільки в євро.

На *третьому етапі* (2002 р.) відбулася заміна національних готівкових грошей новими європейськими одиницями — євро — у вигляді банкнот і монет.

Підраховано, що скасування національних грошових одиниць дасть можливість заощадити від 0,5 до 1 % загального ВВП країн — членів союзу, що становить десятки мільярдів доларів. Саме стільки країни і громадяни ЄС втрачали при розрахунках у вигляді різниці валютних курсів.

6.3. Валютний курс і валютна політика

6.3.1. Конвертованість національних валют

Конвертованість валюти — це можливість її обміну (конверсії) на валюти інших країн або на золото. Вільна конвертованість більшості національних валют країн світу на золото існувала за часів класичного золотого стандарту — до Бреттон-Вудської валютної системи. Лише долари США, що належали центральним банкам та іншим офіційним органам зарубіжних країн, продовжували до серпня 1971 р. обмінюватися Казначейством США на золото. Однак криза міжнародної валютно-фінансової системи та знецінення долара поклали край і цьому винятку.

Сьогодні має місце взаємна конвертованість валют, яка спирається на нормативні акти кожної країни і є однією зі статутних вимог МВФ. У ст. VIII його статуту передбачається скасування валютних обмежень і запровадження валютної конвертованості. Країни-учасниці, які беруть на себе зобов'язання

за цією статтею, мають уникати застосування обмежень щодо платежів і переказів за поточними міжнародними операціями, не запроваджувати систему множинності валютних курсів.

Статтею XIV дозволяється зберігати обмеження валютної конвертованості лише протягом перехідного періоду. Водночас у ній наголошується, що країни-учасниці повинні прагнути до їх скасування в міру того, як буде створено можливості регулювання платіжних балансів без валютних обмежень.

Який же зміст поняття “конвертованість”, які механізми використовуються під час її реалізації?

Конвертованість — це здатність вільного обміну національної грошової одиниці на інші валюти. Вона передбачає можливість купівлі та продажу іноземної валюти за національну.

Слід враховувати й те, що поняття “конвертованість” за змістом виходить за межі суто валютних відносин. Це загальноекономічна категорія, яка вбирає в себе широке коло проблем, що не зводяться лише до операцій з обміну валют.

Конвертованість — невід’ємний атрибут ринкової економіки. Без конвертованості не можлива свобода вибору, тобто те, без чого ринкові відносини втрачають сенс. Без конвертованості національної грошової одиниці товаровиробник не може включитися в різноманітні структури світового ринку, у міжнародний поділ праці, а покупець позбавляється можливості належним чином задовольняти свій платоспроможний попит. Конвертованість передбачає відкритість економіки, лібералізацію зовнішньої торгівлі, вільну міграцію капіталу тощо. За умови конвертованості національної валюти збалансованість експортних та імпорتنих операцій досягається економічними методами, серед яких чи не найважливішими інструментами є валютний курс та банківський відсоток.

Щодо взаємної конвертованості розрізняють валюти:

- 1) повністю, або вільно, конвертовані;
- 2) частково, або обмежено, конвертовані;
- 3) внутрішньо конвертовані;
- 4) зовнішньо конвертовані;
- 5) неконвертовані, або замкнуті.

Повністю, або вільно, конвертованими є валюти країн, де скасовано всі валютні обмеження як для резидентів (фізичних і юридичних осіб даної країни), так і для нерезидентів (іноземних фізичних і юридичних осіб). Валюти цих країн можуть обмінюватися на будь-яку іноземну валюту (долар США, швейцарський франк, канадський долар тощо).

Частково, або обмежено, конвертовані валюти — це валюти тих країн, які скасували валютні обмеження не на всі валютні операції або тільки для нерезидентів. На вимогу МВФ вказані обмеження не повинні торкатися платежів за поточними міжнародними операціями, здійснення яких є невід’ємною ознакою конвертованості. До таких операцій належать: платежі за результатами зовнішньої торгівлі; платежі за короткотерміновими банківськими та кредитними операціями; платежі з погашення позик і відсотків; репатріація

прибутків з інвестицій; грошові перекази некомерційного характеру. При застосуванні обмежень за міжнародними поточними операціями валюта, за регламентом Фонду, втрачає статус конвертованої.

Необоротними (замкнутими), або неконвертованими, є валюти країн, що повністю зберегли валютні обмеження на всі валютні операції як для резидентів, так і для нерезидентів. Це, як правило, валюти залежних і економічно слабо розвинених країн, які здебільшого пов'язані з валютами колишніх метрополій.

Залежно від місця перебування суб'єкта розрізняють конвертованість зовнішню і внутрішню.

При **зовнішній конвертованості** повна свобода обміну зароблених у даній країні грошей для закордонних розрахунків надається лише іноземним фізичним і юридичним особам (нерезидентам). Йдеться про надання можливості вказаним особам:

- вільно обмінювати зароблену в даній країні валюту на будь-яку іноземну;
- здійснювати перекази цієї валюти за кордон.

За **режиму внутрішньої конвертованості** свободою обміну національних грошей на іноземні валюти користуються лише резиденти.

Одержавши статус конвертованої, деякі національні валюти починають виконувати зовнішні функції загального міжнародного платіжного і купівельного засобу. Але цієї властивості набувають не просто конвертовані валюти, а лише **резервні** — грошові одиниці економічно сильних країн з могутнім фінансовим потенціалом, з розвинутою і розгалуженою по всьому світу банківською системою, де резервна валюта може бути обернена на будь-який товар. Інші ж країни в цих валютах створюють свої резерви.

Нині налічується понад 50 конвертованих і кілька резервних валют (долар США, євро, японська єна, англійський фунт стерлінгів, швейцарський франк тощо). Водночас функцію світових грошей виконує лише одна валюта — долар США.

Отже, конвертованість національної валюти — необхідний елемент розвинутої та відкритої ринкової економіки. Хоча слід зауважити, що повної конвертованості в широкому економічному розумінні немає навіть у країнах, де скасовано всі валютні обмеження. І в них більш-менш інтенсивно регулюються зовнішня торгівля, порядок міжнародних розрахунків, внутрішнє економічне життя. Тому, зрештою, ступінь і характер конвертованості валюти пов'язані з системою державного регулювання економіки кожної країни.

6.3.2. Валютний курс

Загальна характеристика валютного курсу. *Валютний курс* — це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошових одиницях іншої країни. Через валютний курс долається національна обмеженість грошової одиниці та відбувається перетворення її локальної цінності у цінність інтернаціональну. Валютний курс є також об'єктивним економічним показником, який відображає тенденції внутрішнього економічного розвитку країни та стан і перспективи її зовнішньоекономічних відносин.

Фіксування курсу національної грошової одиниці стосовно іноземних грошових одиниць називається **валютним котируванням**. Є три методи оцінки (котирування) валютного курсу: *пряме котирування, зворотне (непряме) котирування та крос-котирування*.

Пряме котирування — це ціна одиниці іноземної валюти, виражена в одиницях національної валюти (1 дол. США = 5 грн).

Зворотне (непряме) котирування — це ціна одиниці національної валюти в одиницях іноземної валюти (1 грн = 0,2 дол. США).

Крос-котирування — співвідношення між двома валютами, що розраховується опосередковано, за допомогою валюти третьої країни (наприклад долара США).

Валютний курс, визначений шляхом прямого котирування, інколи називають американським валютним курсом, а курс валюти на основі зворотного котирування — європейським. Зворотне котирування традиційно застосовувалось у Великій Британії, де історично всі іноземні валюти прирівнювались до фунта стерлінгів. На практиці для оцінки макроекономічних параметрів використовують декілька розрахункових різновидів валютного курсу.

Номінальний двосторонній валютний курс — це відносна ціна двох валют, тобто ціна одиниці національної валюти, виражена в одиницях іноземної валюти.

Реальний валютний курс — це номінальний валютний курс, помножений на співвідношення внутрішніх цін до цін країни, до валюти якої котирується національна валюта.

Номінальний ефективний валютний курс — це індекс валютного курсу, що визначається як співвідношення національної валюти до валют інших країн, котирування яких визначено відповідно до частки цих країн у валютних операціях даної країни.

Реальний ефективний валютний курс — це номінальний ефективний валютний курс з поправкою на зміни співвідношення внутрішніх цін до цін країн, до валют яких встановлюється котирування національної валюти.

Валютний курс виконує ряд важливих економічних функцій. Він є засобом інтернаціоналізації грошових відносин, зіставлення цінових структур і результатів виробництва (продуктивності праці, витрат виробництва, заробітної платні, темпів економічного зростання, а також торговельного і платіжного балансів).

Методика визначення валютного курсу. Є декілька методів визначення валютних курсів. Традиційним вважається **метод визначення валютних курсів на основі зіставлення ринкових цін на золото**: визначається ринкова ціна, наприклад, однієї унції золота в певній валюті, паралельно визначаються ринкові ціни унції золота в інших валютах, у результаті зіставлення чого і встановлюється валютний курс грошової одиниці даної країни.

Тривалий час панувала думка, що рівень і зміни валютного курсу можна пояснити через співвідношення рівня цін у країнах, що беруть участь у торгівлі. Цей погляд відомий як **теорія паритету купівельної сили**. При цьому робиться припущення, що у відносинах між країнами відсутні торговельні

бар'єри та транспортні витрати. За таких обставин ціна товару, що вивозиться за кордон, має бути приблизно однаковою у різних країнах, якщо її вимірювати однією і тією ж валютою.

Купівельна спроможність (сила) визначається як сума товарів і послуг, які можна придбати за певну грошову одиницю, визначену порівняно з базовим періодом. Співвідношення купівельної спроможності валют стосовно певної групи товарів та послуг у двох країнах визначає **паритет купівельної спроможності (purchasing power parity) — ПКС**. Залежно від номенклатури товарів ПКС може бути **частковим** (за певним набором товарів) і **загальним** (за всім суспільним продуктом).

Є декілька методик розрахунків ПКС. Найбільш поширеним і простим є метод зіставлення рівня цін стандартного набору товарів та послуг (так званого споживчого кошика). При цьому методі спочатку визначають ціну “споживчого кошика” в різних національних валютних одиницях, а потім ці ціни зіставляються з цінами, вираженими у валюті, курс якої необхідно визначити. Отримуємо формулу:

$$PPP = \frac{P_J^B}{P_J^A} \quad (6.1)$$

де P_J^A та P_J^B — рівень цін у відповідних країнах у період J .

Приклад. 1 кг бананів коштує в США 1 дол., а в Україні — 5 грн. Отже, курс гривні до долара має становити 5 грн за 1 дол. Однак слід зазначити, що теорія ПКС спрацьовує на значних відрізках часу.

Досить поширеним є **метод визначення валютного курсу на основі співвідношення ефективних виробничих витрат** (заробітна плата, норма позичкового відсотка, рента та показник продуктивності праці) у країнах, валюти яких порівнюються. Техніка визначення валютного курсу грошової одиниці певної країни така сама, як у попередніх методах, однак цей метод, на наш погляд, найточніший, оскільки враховує деякі довго- та середньострокові чинники, що впливають на валютний курс. Тобто метод зіставлення ефективних виробничих затрат відрізняється своєю відносною стабільністю, оскільки, у свою чергу, ґрунтується на досить стабільних виробничих показниках, відображає глибинні та найважливіші економічні процеси у країнах, що зіставляються. Одна з формул, що використовується при цих розрахунках, має такий вигляд:

$$PPP = \frac{W^B}{W^A} \cdot \frac{PR_J^B}{PR_J^A} \quad (16.2)$$

де W — рівень заробітної плати, а PR — продуктивність праці у країнах A, B .

Існує декілька груп факторів, що визначають валютний курс: довгострокові, середньострокові та короткострокові.

Довгострокові фактори формують основні вартісні характеристики грошових одиниць. Серед них:

- продуктивність праці;
- довгострокові темпи зростання національного доходу;
- місце і роль країни у світовій торгівлі та вивозі капіталу.

Такі чинники формують довгострокові пропорції обміну між грошовою масою і товарами та послугами, тобто формують реальну купівельну спроможність валюти даної країни. Сукупність цих факторів дає змогу розглядати валютний курс як синтезуючу економічну категорію, оскільки в ній віддзеркалюються майже всі найважливіші підсумкові показники функціонування господарського комплексу країни.

До середньострокових факторів належать:

- стан платіжного балансу країни;
- відносний рівень відсоткових ставок;
- різниця в темпах зростання цін;
- тарифи та квоти;
- преференції щодо національних товарів порівняно з іноземними.

Короткострокові фактори — це фактори, що впливають на поточний попит і пропозицію даної валюти. Основні з них:

- раціональні очікування суб'єктів ринку;
- валютні інтервенції;
- валютні спекуляції.

Серед зазначених чинників найістотніше впливає на валютний курс стан платіжного балансу тієї чи іншої країни. Коли він активний, то і курс валюти має тенденцію до підвищення, а коли країна має пасивний платіжний баланс на світовому ринку, то це означає, що за певний період її валютні витрати перевищують надходження з-за кордону. За цих умов пропозиція валюти цієї країни на світових ринках зростає, а коли перевищить попит, то її курс впаде.

6.3.3. Валютна політика та політика валютного курсу

Валютна політика — це насамперед політика валютного курсу. Сучасний етап розвитку грошово-валютних відносин характеризується множинністю валютних курсів. Відбувається постійний пошук найефективніших засобів стабілізації та регулювання валютних курсів.

Існують два основних види політики валютного курсу — **фіксований** і **плаваючий** та їх різновиди. Так, системі золотого стандарту найбільше відповідали **фіксовані** валютні курси, для паперово-грошового обігу — **плаваючі**. За класифікацією, схваленою МВФ у 1982 р., усі валюти країн світу залежно від ступеня свободи зміни їхніх курсів поділяються на **валюти з фіксованим курсом**, **валюти з обмежено гнучким курсом** і **валюти з плаваючим курсом**.

Фіксований валютний курс встановлюється державою. Уряд встановлює постійні фіксовані пропорції обміну національної валюти на іноземну і навпаки. Це забезпечує вільну купівлю-продаж національної валюти за цією ціною незалежно від того, хто здійснює валютно-платіжні операції. Цей режим передбачає, що уряд спроможний забезпечити продаж іноземної валюти у кількостях, потрібних для підтримання встановленого ним курсу. Для цього уряд повинен мати необхідні запаси іноземної валюти.

Курс може фіксуватися одним із таких способів:

1. **Фіксація курсу до однієї валюти** — прив'язка курсу національної валюти до курсу однієї з резервних валют (долара США, євро тощо).

2. *Використання валюти іншої країни як законного платіжного засобу.* У цьому випадку економія на трансакційних витратах з конвертації валют і сеньойражу — витратах на друкування грошей — вважається більш важливою, ніж відсутність незалежної грошової політики.

3. *Валютне правління* — фіксація курсу національної валюти до іноземної, причому випуск національної валюти цілком забезпечений запасами іноземної (резервної) валюти.

4. *Фіксація курсу спільної валюти до однієї іноземної валюти.* Так, курс спільної валюти зони франка, що використовувався 14 африканськими країнами, був зафіксований до французького франка.

5. *Фіксація курсу національної валюти до валют країн — головних торговельних партнерів.* У цих випадках країни звичайно підтримують запаси іноземних валют, до яких зафіксовано їхній курс, на повну суму емітованої національної валюти, що іноді дає змогу вважати цей тип фіксації курсу різновидом валютного правління.

6. *Фіксація курсу до валютного композиту* — прив'язка курсу національної валюти до курсів колективних грошових одиниць, таких як СДР, або до кошків валют країн — головних торговельних партнерів.

Фіксація курсу, як правило, має односторонній характер: факт фіксації малою країною курсу своєї валюти до валюти великої країни означає тільки те, що уряд малої країни засобами грошової політики зобов'язуються захищати і підтримувати курс, але жодним чином не означає, що його буде також підтримувати велика країна.

Обмежено гнучкий валютний курс — офіційно встановлене співвідношення між національними валютами, що допускає невеликі коливання валютного курсу відповідно до встановлених правил. Може встановлюватися такими способами:

1. *Обмежено гнучкий курс до однієї валюти* — підтримка коливань валютного курсу у визначених межах від офіційно зафіксованого паритету до якоїсь однієї іноземної валюти.

2. *Обмежено гнучкий курс у рамках спільної політики* — спільне плавання національних валют у межах 2,25 % від центрального розрахункового курсу. Цей спосіб визначення валютних курсів використовували країни — члени ЄС у рамках Європейської валютної системи.

Плаваючий валютний курс — курс, що вільно змінюється під впливом попиту і пропозиції, на який держава може за певних умов впливати шляхом валютних інтервенцій. З позицій теорії механізми курсоутворення при плаваючому режимі валютного курсу поділяють на:

- “чисте” плавання — курсоутворення без втручання центрального банку у валютний ринок;

- “брудне” плавання — курсоутворення за активних інтервенцій центрального банку у валютний ринок.

Звичайно плаваючим вважається валютний курс, що може змінюватися в будь-яких межах, причому ці межі законодавчо не встановлюються. На практиці є такі його різновиди:

1) *незалежне плавання* — курс валюти формується на девізних ринках при помірних інтервенціях центральних банків. У такий спосіб встановлюють курси своїх валют переважна більшість індустриальних країн та деякі країни, що розвиваються;

2) *кероване плавання* — подібне до незалежного плавання, але за більшого втручання центральних банків;

3) *спільне плавання* — використовувалось валютним угрупованням ЄС, причому з двома валютними режимами: один — для валютних операцій серед членів Союзу, інший — для третіх країн.

Сьогодні для більшості країн вже немає дилеми — регулювати чи не регулювати валютний курс. Загальна тенденція в еволюції способів визначення валютних курсів полягає зараз у збільшенні кількості країн, що використовують різні види плаваючого курсу, і скороченні кількості країн, що дотримуються політики фіксованого валютного курсу. У цілому приблизно 1/3 країн світу дотримується того або іншого різновиду фіксованого валютного курсу, тоді як 2/3 країн використовують різні види плаваючого валютного курсу. Враховуючи, що результати валютної політики мають багато вимірів впливу, доцільно розглядати проблеми курсоутворення як реакцію на дефіцит платіжного балансу та динаміку курсу національної валюти.

Кожна країна має можливість вибору одного з п'яти *основних варіантів валютної стратегії*:

1) постійно фіксований валютний курс, на підтримку якого має бути зорієнтована вся внутрішня економіка;

2) валютний контроль у поєднанні з фіксованим валютним курсом;

3) фінансування тимчасового платіжного дисбалансу шляхом змін у рівнях резервування і грошових зобов'язань перед іншими країнами;

4) вільно плаваючий валютний курс;

5) регульоване плавання курсу валюти.

Проблема вибору одного із зазначених варіантів валютної стратегії полягає в тому, що фіксований курс може бути оптимальним варіантом для взаємовідносин країн з приблизно однаковими рівнями економічного розвитку і темпами інфляції, які жорстко координують грошову та фіскальну політику, але є абсолютно невиконаним для відносин з іншими країнами. Як засіб розв'язання цієї проблеми виникла концепція оптимального валютного простору.

Оптимальний валютний простір — підтримка фіксованого валютного курсу між обмеженою групою країн і плаваючого валютного курсу з іншими країнами. Оптимальним може вважатися простір між країнами, що входять до інтеграційного об'єднання, яке перебуває на високому рівні розвитку. Типовий приклад — країни ЄС, що практично підтримували фіксований курс у взаємовідносинах і плаваючий курс стосовно всіх інших країн.

Іншим варіантом валютного курсу, регульованого, але менш жорсткого, ніж у випадку оптимального валютного простору, є його штучна підтримка в рамках цільових зон, визначених урядом.

Цільові зони — параметри валютного курсу, до яких країна вважає за необхідне прагнути. Для стимулювання окремих сфер економіки уряд може

вважати за доцільне підтримувати занижений курс національної валюти (наприклад, для заохочення експорту і подолання диспропорцій у платіжному балансі або для обмеження інфляції). Окремим випадком цільової зони є обмеження коливань валютного курсу визначеними межами в рамках валютного коридору.

Валютний коридор — це визначені межі коливання валютного курсу, які держава зобов'язується підтримувати. Валютний коридор може встановлюватися декількома основними способами:

1) *підтримка коливань курсу валюти у визначених межах її паритетної вартості* — зафіксованого співвідношення між валютами;

2) *встановлення меж коливання курсу національної валюти в номінальних межах без визначення центральної паритетної вартості*. У цьому випадку просто визначаються межі в національній валюті, у яких може коливатися валютний курс;

3) *введення меж коливання національної валюти та правил їхньої зміни*. Передбачає розширення або звуження коридору на певну дату, зміну параметрів меж за певних умов;

4) *визначення механізмів підтримки та захисту валютного коридору методами державного регулювання економіки*. Вони включають введення неофіційного внутрішнього коридору коливань національної валюти, у разі досягнення меж якого центральний банк починає валютні інтервенції для вирівнювання курсу. Сюди ж належать умови, за яких підтримка коридору припиняється.

Макроекономічною метою введення валютного коридору є або скорочення темпів інфляції, або стабілізація реального валютного курсу і, як наслідок, усунення платіжних дисбалансів. Введення валютного коридору є доцільним тоді, коли у країні досягнуто стабілізації основних макроекономічних показників, але рівень інфляції продовжує залишатися відносно високим.

У деяких країнах застосовується **повзуча фіксація** — механізм встановлення валютного курсу як відсотка коливань навколо центрального паритету, що передбачає регулярну його зміну на визначений розмір. Момент, коли необхідно переглядати рівень центрального паритету, може або задаватися формулою і тимчасовими параметрами (раз на місяць, раз у квартал тощо), або визначатися політичним рішенням держави, що звичайно пов'язано з виснаженням або, навпаки, накопиченням валютних резервів.

Навіть відносно вільне плавання курсів більшості валют не означає повного державного невтручання у валютний курс. Практично всі країни індивідуально або скоординовано використовують механізми грошової політики для впливу на валютний курс у необхідному напрямі. В результаті цього валютний курс визначається вже не тільки співвідношенням попиту і пропозиції на валюту, а й рішеннями державної влади.

Кероване плавання — політика керування валютним курсом за допомогою валютних інтервенцій, що передбачають скуповування або продаж іноземної валюти.

Перевага керованого плавання як способу впливу на валютний курс полягає в тому, що уряд не зв'язаний ніякими зобов'язаннями щодо підтримки

курсу і може проводити ту політику в цій сфері, яка є найбільш оптимальною для ситуації, що склалася в економіці. Недоліки такої політики полягають у тому, що країни — торговельні партнери можуть мати різні цілі у своїй валютній політиці.

Крім політики валютного курсу, яка за своєю природою є стратегічною, проводиться також **поточна валютна політика**, яка здійснюється переважно у двох формах: **обліковій (дисконтній)** і **девізній**.

Облікова, або дисконтна, політика означає зміну облікової ставки центрального банку для регулювання валютного курсу за допомогою впливу на рух короткострокових капіталів.

При пасивному платіжному балансі центральний банк підвищує облікову ставку, стимулюючи приплив іноземного капіталу із країн, де цей рівень нижчий. Цей приплив короткострокових капіталів поліпшує стан платіжного балансу, створює додатковий попит на національну валюту, а отже, підвищує її курс.

При значному активному сальдо платіжного балансу, що буває досить рідко, центральні банки відповідних країн вдаються до протилежних дій — знижують облікову ставку, стимулюючи відплив іноземного та національного капіталів, аби зменшити активне платіжне сальдо. За цих умов зростає попит на іноземну валюту, її курс зростає, а курс національної валюти відповідно падає.

Девізна політика спрямована на регулювання валютного курсу шляхом купівлі та продажу іноземної валюти (девiза). У сучасних умовах девізна політика часто набуває форми **валютної інтервенції** — прямого втручання центрального банку в операції з іноземною валютою на валютних ринках при одночасному введенні обмежень у сфері валютних операцій на внутрішньому ринку.

При використанні девізної валютної політики у разі падіння курсу національної валюти центральний банк країни продає на валютних ринках великі суми іноземної валюти, що призводить до зростання курсу національної валюти до іноземної, і, навпаки, скуповування іноземної валюти спричиняє падіння курсу національної.

Часто валютна інтервенція використовується для підтримання курсу валюти на заниженому рівні за допомогою **валютного демпінгу** — знецінювання національної валюти для масового експорту товарів за цінами, нижчими, ніж світові. Валютний демпінг використовується для експорту товарів шляхом застосування спеціальних занижених валютних курсів, які відображають зовнішнє знецінення валюти в розмірах, що перевищують знецінення грошей на внутрішньому ринку країни-експортера.

6.3.4. Динаміка валютного курсу

Ціна іноземної валюти, як і будь-якого іншого товару, формується на валютному ринку як результат взаємодії попиту і пропозиції. Залежно від ринкових умов, що змінюються, вона може зростати або, навпаки, падати. Міжнародна економіка вивчає економічні операції між суб'єктами ринку, що знахо-

дяться в різних країнах, у кожній з яких використовується своя національна валюта. Тому для здійснення міжнародних розрахунків потрібна валюта тих країн, з якими ці операції здійснюються.

Попит резидентів на іноземну валюту виникає через потреби оплатити імпорт іноземних товарів, купівлю іноземних цінних паперів, придбання власності за кордоном тощо. При зростанні курсу іноземної валюти попит на неї скорочується, а при падінні — збільшується.

Джерелом **пропозиції** іноземної валюти є країни, для яких ця валюта є національною. Причини, що спонукають нерезидентів пропонувати до продажу свою національну валюту резидентам, приблизно схожі на вказані вище. Нерезидентам необхідно оплатити імпорт товарів або купівлю іноземних цінних паперів, набути власності в резидентів або заробити на коливанні валютних курсів. При цьому пропозиція іноземної валюти прямо пропорційна її курсу відносно національної валюти.

У результаті взаємодії попиту на іноземну валюту з її пропозицією формується **рівноважний валютний курс національної валюти**. У ринкових умовах попит і пропозиція на іноземну валюту постійно змінюються під впливом багатьох чинників, що у сукупності відображають зміну відносного місця країни в міжнародній економіці. Відповідно змінюється і валютний курс національної валюти. Слід зазначити, що економічний зміст зміни валютного курсу за плаваючого та фіксованого режимів різний.

За умови режиму плаваючого валютного курсу його зміна відбувається як результат простої взаємодії ринкових сил попиту і пропозиції. В результаті національна валюта може або знецінитися, що означає одночасне відносне подорожчання іноземної валюти, або подорожчати, що означає одночасне знецінення іноземної валюти.

Знецінення валюти — зниження вартості валюти при режимі плаваючого валютного курсу.

Подорожчання валюти — збільшення вартості валюти при режимі плаваючого валютного курсу.

Якщо у країні діє фіксований режим валютного курсу, то його адаптація до зміни обсягів попиту і пропозиції на іноземну валюту відбувається інакше. Оскільки держава зобов'язалася підтримувати фіксований валютний курс, то за зростання попиту на іноземну валюту центральний банк починає продавати іноземну валюту зі своїх резервів, щоб утримати курс на певному рівні. Тим самим збільшується її пропозиція. Одночасно продаж іноземної валюти центральним банком означає скорочення обсягу національної валюти, що перебуває в обігу. Зменшення грошової маси означає скорочення витрат, у тому числі на імпорт, оскільки в розпорядженні резидентів залишається все менше національної валюти, щоб купувати іноземну валюту. В результаті попит поступово набуває попередніх розмірів.

Насправді валютні резерви держави, як правило, обмежені. Тому держава не може протягом тривалого часу штучно утримувати курс національної валюти від падіння шляхом продажу іноземної валюти з резервів. Коли резерви знижуються до критичного рівня, перед державою постає питання про не-

обхідність відмовитися від захисту фіксованого курсу і перейти до режиму плаваючого курсу або адміністративно знизити вартість своєї національної валюти до рівня, що приблизно відповідає ринковій рівновазі. У цій ситуації валютні спекулянти, які грають на різниці курсів на валютному ринку, можуть випередити державу і почати активно продавати національну валюту в обмін на іноземну. У результаті виникає ситуація, відома в міжнародній економіці як “спекулятивна атака на валюту”.

Спекулятивна атака — різке зростання пропозиції валюти на ринку в період ослаблення її курсу, що призводить до втрати валютних резервів країни у випадку спроб підтримати валютний курс, що падає.

У нетиповому випадку, коли пропозиція іноземної валюти стабільно перевищує попит на неї і центральний банк для підтримки валютного курсу змушений постійно скуповувати іноземну валюту, небажано збільшуючи тим самим грошову масу в обігу та стимулюючи інфляцію, настає момент, коли держава змушена або знову перейти до плаваючого режиму, або адміністративно підвищити вартість своєї валюти.

Девальвація валюти — зниження державою курсу валюти або центрального паритету при режимі фіксованого валютного курсу.

Ревальвація валюти — підвищення державою курсу валюти або центрального паритету при режимі фіксованого валютного курсу.

Зміна вартості валюти може бути номінальною та реальною, що відповідає номінальному та реальному валютним курсам. Поняття **номінальної зміни курсу** цілком збігається зі знеціненням і подорожчанням валюти у випадку плаваючого курсу і девальвації та ревальвації у випадку фіксованого курсу. **Реальна зміна курсу** означає зміну реального валютного курсу, тобто зміну номінального курсу з урахуванням зміни рівня цін у своїй країні та у тій країні, до валюти якої здійснюється котирування національної валюти. Найбільше практичне значення має реальна девальвація, що використовується країнами з фіксованим валютним курсом як потужний інструмент економічної політики.

Зміна курсів валют безпосередньо, але неоднаково впливає на динаміку вартості експорту/імпорту та іноземних інвестицій, виражених у цих валютах. Падіння курсу національної валюти призводить до зниження цін національних товарів на світовому ринку, виражених в іноземній валюті, що сприяє зростанню експорту. Водночас ціни на іноземні товари, виражені в національній валюті, стають вищими, у результаті чого їхній імпорт скорочується. Внаслідок падіння курсу національної валюти деноміновані в ній національні активи і цінні папери дешевшають і стають більш привабливими для іноземних інвесторів, що приводить до збільшення припливу капіталу з-за кордону.

Зростання курсу національної валюти має протилежні наслідки. Воно призводить до зростання цін національних товарів на світовому ринку, виражених в іноземній валюті, та подорожчання національних активів. В результаті відбувається скорочення експорту та збільшення відпливу капіталу за кордон. Водночас ціни на іноземні товари, виражені в національній валюті, знижуються, в результаті чого імпорт зростає.

6.4. Сутність і зміст платіжного балансу

Поняття платіжного балансу й основні принципи його побудови. Платіжний баланс (ПБ) є ключовим поняттям міжнародної економіки, оскільки систематизує і тому дає змогу аналізувати взаємовідносини країни із зовнішнім світом. На основі аналізу платіжного балансу уряд може зрозуміти макроекономічні проблеми, що стоять перед ним, не тільки з боку суто національних інтересів, а й у контексті зв'язків країни з міжнародною економікою.

Функціонально платіжний баланс відіграє роль макроекономічної моделі, яка систематично відображає економічні операції, здійснені між національною економікою та економіками інших країн світу. Така модель складається з метою розробки та запровадження обґрунтованої курсової та зовнішньоекономічної політики країни, аналізу і прогнозу стану товарного та фінансового ринків, наукових досліджень тощо. На підставі фактичних даних про стан платіжного балансу міжнародними фінансовими установами, зокрема Міжнародним валютним фондом, приймаються рішення про надання конкретним країнам фінансової допомоги для стабілізації платіжного балансу та подолання його дефіциту. Розробка і складання платіжного балансу є обов'язковою умовою для всіх країн — членів Міжнародного валютного фонду і базується на єдиній методології відповідно до стандартної класифікації компонентів і структури зведеної інформації.

Платіжний баланс — це статистичний звіт, у якому в систематизованому вигляді наводяться підсумкові дані про зовнішньоекономічні операції даної країни з іншими країнами світу за певний період часу.

Для правильного розуміння й аналізу платіжного балансу необхідно наперед визначити основні *принципи його побудови*.

1. *Охоплення всіх зовнішньоекономічних операцій* країни за певний період (квартал, рік).

2. *Система подвійного запису*. Оскільки платіжний баланс — це бухгалтерська балансова тотожність, то кожна відображена в ньому операція має бути подана двома записами, що мають однакове вартісне вираження. Один із цих записів позначається як кредит зі знаком плюс, інший — як дебет зі знаком мінус.

3. *Економічна територія країни* — географічна територія, що знаходиться під юрисдикцією уряду даної країни, у межах якої можуть вільно переміщуватися робоча сила, товари і капітал. Економічна територія включає повітряний простір, територіальні води і ту частину континентального шельфу, на яку країна має виключне право володіння, територіальні анклави, що розташовані в інших країнах (території дипломатичних установ, військових баз тощо). Таким чином, до економічної території країни не входять територіальні анклави, що використовуються урядами інших країн або міжнародними організаціями, які розташовані в географічних межах цієї країни. Економічна територія не обов'язково збігається з кордонами, які визначені політично, вона складається з території, що адмініструється урядом конкретної країни.

4. Визначення *резидента (нерезидента)* в теорії складання платіжного балансу не відрізняється від прийнятого в системі національних рахунків. Інституційна одиниця вважається одиницею-резидентом, якщо вона на економічній території даної країни функціонує більше одного року і має центр економічного інтересу, тобто якщо інституційна одиниця веде господарську діяльність та економічні операції в межах країни і має наміри продовжувати цю діяльність протягом тривалого часу.

5. *Ринкова ціна.* Для реєстрації операцій у платіжному балансі використовуються ринкові ціни, тобто ціни, за якими укладаються реальні угоди між незалежним покупцем і незалежним продавцем.

6. *Розрахункова одиниця.* При складанні платіжного балансу країни повинні використовувати ту розрахункову одиницю, яка застосовується нею у внутрішніх розрахунках і обліку. Для перерахування даних у долари рекомендується використовувати курс національної валюти до долара, що фактично діяв на ринку на дату складання платіжного балансу.

7. *Час реєстрації.* Оскільки кожна операція в платіжному балансі має бути подана двома записами, обидва ці записи в ідеалі повинні бути зроблені одночасно — у момент здійснення даної операції.

8. *Джерела інформації.* Для складання платіжного балансу використовуються: митна статистика, статистична звітність грошового сектору, інформація про розміри зовнішнього боргу, дані про операції з іноземною валютою тощо.

В Україні відповідальність за складання платіжного балансу на законодавчому рівні покладено на Національний банк України. Складання платіжного балансу базується на системі обліку операцій з нерезидентами під егідою НБУ, яка доповнена даними статистичних обстежень під егідою Державного комітету статистики України. Для складання платіжного балансу Національний банк України також використовує дані офіційної торговельної статистики Держкомстату України, яка базується на даних митної статистики. Звітність надається відповідно до стандартної класифікації, яка розроблена МВФ у вигляді методичних рекомендацій щодо складання платіжного балансу. Національний банк конвертує ці дані в долари США за середньомісячним курсом.

Координація дій усіх установ та концентрація інформації, необхідної для складання платіжного балансу, здійснюється Національним банком України. Функцією Національного банку, крім безпосереднього складання платіжного балансу, є також розробка методологічної та методичної бази для його складання, аналізу і прогнозування.

Схема побудови платіжного балансу. Нижче наведено як приклад платіжний баланс України за 2004 р., який за своєю структурою відповідає рекомендаціям МВФ (табл. 6.1).

Рахунок поточних операцій включає всі операції з реальними цінностями, які відбуваються між резидентами та нерезидентами, а також операції, пов'язані з безоплатним наданням або одержанням цінностей, які призначені для поточного використання. У структурі поточного рахунку виділяються чотири основні компоненти: товари, послуги, доходи та поточні трансферти.

Таблиця 6.1. Платіжний баланс України (млн дол. США)

Статті платіжного балансу	I кв. 2004 р.	II кв. 2004 р.	III кв. 2004 р.	IV кв. 2004 р.	2004 рік
РАХУНОК ПОТОЧНИХ ОПЕРАЦІЙ	1 635	2 292	1 689	1 188	6 804
БАЛАНС ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ	1 265	1 705	1 151	752	4 873
Експорт товарів та послуг	8 783	10 033	10 141	10 762	39 719
Імпорт товарів та послуг	-7 518	-8 328	-8 990	-10 010	-34 846
БАЛАНС ТОВАРІВ	933	1 552	774	482	3 741
Експорт товарів	7 317	8 539	8 512	9 064	33 432
Імпорт товарів	-6 384	-6 987	-7 738	-8 582	-29 691
БАЛАНС ПОСЛУГ	332	153	377	270	1 132
Експорт послуг	1 466	1 494	1 629	1 698	6 287
Транспорт	1 022	964	981	1 074	4 041
залізничний	206	162	182	168	718
морський	147	149	161	196	653
повітряний	93	117	137	112	459
інший	576	536	501	598	2 211
Подорожі	215	281	360	285	1 141
Будівельні послуги	17	15	20	21	73
Фінансові послуги	4	7	6	7	24
Послуги зв'язку	25	28	35	37	125
Інші послуги	183	199	227	274	883
Імпорт послуг	-1 134	-1 341	-1 252	-1 428	-5 155
Транспорт	-413	-382	-424	-408	-1 627
залізничний	-79	-82	-106	-103	-370
морський	-35	-44	-55	-56	-190
повітряний	-47	-57	-78	-74	-256
інший	-252	-199	-185	-175	-811
Подорожі	-188	-266	-252	-290	-996
Будівельні послуги	-44	-18	-20	-119	-201
Фінансові послуги	-18	-30	-38	-39	-125
Послуги зв'язку	-22	-21	-20	-42	-105
Страхові послуги	-104	-194	-71	-48	-417

Продовження табл. 6.1

Статті платіжного балансу	I кв. 2004 р.	II кв. 2004 р.	III кв. 2004 р.	IV кв. 2004 р.	2004 рік
Комп'ютерні та інформаційні послуги	-9	-14	-26	-30	-79
Роялті та ліцензійні послуги	-71	-58	-67	-72	-268
Реклама та маркетинг	-28	-68	-45	-80	-221
Наукові та конструкторські розробки	-6	-9	-15	-17	-47
Інші послуги	-231	-281	-274	-283	-1069
ДОХОДИ (сальдо)	-105	-171	-182	-187	-645
надходження виплати	96	84	112	97	389
ПОТОЧНІ ТРАНСФЕРТИ (сальдо)	475	758	720	623	2576
надходження	495	778	740	658	2671
виплати	-20	-20	-20	-35	-95
РАХУНОК ОПЕРАЦІЙ З КАПІТАЛОМ ТА ФІНАНСОВИХ ОПЕРАЦІЙ	-1615	-2321	-1618	-1212	-6766
РАХУНОК ОПЕРАЦІЙ З КАПІТАЛОМ	1	2	4	0	7
Капітальні трансферти	1	2	2	0	5
Придбання/реалізація нефінансових активів	0	0	2	0	2
ФІНАНСОВИЙ РАХУНОК	-1616	-2323	-1622	-1212	-6773
ПРЯМІ ІНВЕСТИЦІЇ	333	614	420	344	1711
в Україні	334	614	422	345	1715
з України	-1	0	-2	-1	-4
ПОРТФЕЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ	60	-406	781	-511	-76
Зарубіжні цінні папери	-1	-1	-3	-1	-6
Вітчизняні цінні папери	61	-405	784	-510	-70
Цінні папери, що дають право участі в капіталі	-373	-573	-549	-709	-2204
Боргові цінні папери	434	168	1333	199	2134
Облігації та інші боргові цінні папери	431	169	1332	202	2134
Інструменти грошового ринку	3	-1	1	-3	0

Продовження табл. 6.1

Статті платіжного балансу	I кв. 2004 р.	II кв. 2004 р.	III кв. 2004 р.	IV кв. 2004 р.	2004 рік
ІНШІ ІНВЕСТИЦІЇ	-970	-807	-383	-4 022	-6 182
<i>активи</i>	-1 473	-1 907	-1 852	-4 833	-10 065
Кредити	-154	-187	58	101	-182
Дебіторська заборгованість	-382	9	-284	-203	-806
Обсяги недоотриманої виручки за експорт товарів і послуг та оплати за імпорт, що не надійшов	-1 310	-1 532	-1022	-680	-4 544
Інший короткостроковий капітал	140	-47	-223	-3 385	-3 515
Валюта та депозити	179	-150	-381	-666	-1 018
<i>пасиви</i>	503	1 100	1 469	811	3 883
Середньострокові та довгострокові кредити	-18	464	1222	907	2575
надані МВФ і гарантовані Урядом	-140	-171	312	615	616
<i>одержані</i>	29	30	517	881	1 457
<i>погашені (графік)</i>	-169	-201	-205	-266	-841
негарантовані	122	635	910	292	1 959
<i>одержані</i>	567	1 099	1 366	936	3 968
<i>погашені (графік)</i>	-445	-464	-456	-644	-2 009
Кредити короткострокові	-60	204	-34	259	369
Кредиторська заборгованість	532	128	326	-464	522
Інший короткостроковий капітал	6	68	-45	60	89
Валюта та депозити	43	236	0	49	328
РЕЗЕРВНІ АКТИВИ	-1 039	-1 724	-2 440	2 977	-2 226
Монетарне золото	-3	-1	-1	0	-5
Валюта та депозити	-1 020	-1 355	-2 464	2 790	-2 049
Спеціальні права запозичення	21	-1	0	0	20
Цінні папери	-37	-367	25	187	-192
Помилки та упуцнення	-20	29	-71	24	-38
БАЛАНС	0	0	0	0	0

Головним джерелом даних із зовнішньої торгівлі товарами є інформація Держкомстату, яка базується на даних вантажних митних декларацій та звітах підприємств про товари, які не проходять митне декларування (риба, виловлена в нейтральних водах і продана за кордоном, товари, придбані в портах перевізниками, тощо). Для цілей складання платіжного балансу ці дані коригуються за ступенем охоплення (неформальна торгівля) та класифікацією (перерахунок імпорту з цін CIF на ціни FOB, ремонт товарів). Для визначення обсягів експорту товарів, що не враховуються офіційною статистикою, використовуються дані та експертні оцінки країн — основних торговельних партнерів.

Згідно з методологією складання платіжного балансу вартість як експорту, так і імпорту товарів обліковується за цінами FOB, тобто у вартість товарів включаються витрати на їх транспортування до митного кордону країни-експортера, а також вартість навантажувальних робіт, які здійснюються на митному кордоні країни-експортера. Експорт та імпорт товарів відображено в момент переходу права власності від нерезидентів до резидентів (або навпаки) за ринковими цінами. У більшості випадків це означає, що для оцінки операцій використовуються контрактні ціни або фактичні ціни на час здійснення операцій.

Стаття “Послуги” складається з трьох основних компонентів: транспорт, подорожі та інші послуги. *Транспортні послуги* включають перевезення пасажирів і вантажів, а також інші послуги, що надаються морським, повітряним та іншими видами транспорту. Стаття “*подорожі*” охоплює товари та послуги, що були придбані приїжджими, якщо тривалість їхнього перебування в країні не перевищує одного року. *Інші послуги* охоплюють послуги зв’язку, будівельні, страхові, фінансові, комп’ютерні та інформаційні послуги, роялті та ліцензійні послуги, послуги реклами та маркетингу, наукові та конструкторські розробки, інші ділові послуги, а також урядові послуги, що не включені до інших категорій.

Стаття “Доходи” складається з оплати праці та доходів від інвестицій. *Оплата праці* включає заробітну плату та інші доходи, отримані резидентами країни за роботу, виконану за межами її економічної території (мешканці прикордонних районів, сезонні робітники, персонал міжнародних організацій тощо). *Доходи від інвестицій* охоплюють надходження та сплату доходів від прямих, портфельних та інших інвестицій, а також надходження від резервних активів. Для їх відображення використовується метод нарахувань.

Поточні трансферти характеризують таку передачу матеріальних та фінансових цінностей резидентам від нерезидентів і навпаки, яка не передбачає компенсації у вигляді певного вартісного еквівалента. Поточні трансферти збільшують рівень доходу та споживання товарів і послуг країни-реципієнта і зменшують дохід та потенційні можливості країни-донора.

Рахунок операцій з капіталом охоплює всі операції, що включають одержання або оплату капітальних трансфертів (трансферти на інвестиційні цілі, прощення боргу, перекази мігрантів та ін.), а також придбання або реалізацію

нефінансових активів та прав власності, таких як, наприклад, торгові марки, патенти, авторські права, права на видобуток корисних копалин та ін. Обсяги операцій, що відображаються за цим рахунком в Україні, як і в більшості країн світу, є незначними.

У **фінансовому рахунку** відображаються всі операції, в результаті яких відбувається перехід прав власності на зовнішні фінансові активи та вимоги країни, або, іншими словами, виникнення та погашення фінансових зобов'язань між резидентами та нерезидентами. Фінансовий рахунок поділяється на дві класифікаційні групи, що охоплюють операції з фінансовими активами (активи) та операції з фінансовими зобов'язаннями (пасиви). Обидві групи у свою чергу поділяються на три функціональні категорії: прями, портфельні та інші інвестиції. До складу активів відноситься також така категорія, як резервні активи.

Прямі інвестиції поділяються на акціонерний капітал, реінвестовані доходи та інший капітал (кредити підприємствам прямого інвестування). До **портфельних інвестицій** відносять цінні папери, що дають право на участь у капіталі, та боргові цінні папери, до складу яких входять облігації та інші довгострокові боргові цінні папери, інструменти грошового ринку та похідні фінансові інструменти. До категорії **інші інвестиції** входять комерційні та банківські кредити, позики, включаючи кредити та позики МВФ та міжнародних фінансових організацій, угоди про фінансовий лізинг, готівкова валюта та депозити, а також інші короткострокові активи/пасиви. Зазначені категорії інвестицій класифікуються: за видами фінансових інструментів, терміном погашення та за секторами економіки.

Резервні активи — найважливіша складова фінансового рахунку — включають зовнішні активи країни, що перебувають під контролем органів грошово-кредитного регулювання та в будь-який час можуть бути використані для прямого фінансування дефіциту платіжного балансу або для здійснення інтервенцій на валютному ринку з метою підтримки курсу національної валюти. До резервних активів відносять такі статті: монетарне золото, спеціальні права запозичення, резервна позиція в МВФ, активи в іноземній валюті, що складаються з готівкових коштів, депозитів, цінних паперів та інших вимог.

За всіма статтями фінансового рахунку збільшення фінансових активів країни та зменшення зобов'язань відображаються як від'ємні значення, а зменшення активів та збільшення зобов'язань — як додатні. Вартісна оцінка операцій фінансового рахунку здійснюється за ринковими цінами.

До фінансового рахунку не включаються зміни, прямо не пов'язані зі здійсненням операцій. До них належать: зміни в оцінках активів/пасивів або перегляд їх класифікації; зміни, які виникли в результаті перегляду територіальних або інших принципів класифікації існуючих активів (наприклад, перехід портфельних інвестицій у категорію прямих інвестицій або, навпаки, переоформлення короткострокових кредитів у довгострокові); зміни, які відбуваються внаслідок коливання цін та валютних курсів, а також інші зміни.

Прямі інвестиції — це категорія міжнародної економіки, яка відображає прагнення інституційної одиниці — резидента однієї країни справляти стійкий

вплив на діяльність підприємства, що є резидентом іншої країни. Вкладення коштів, майна, цінних паперів тощо класифікуються як прямі інвестиції, якщо вони забезпечують 10 або більше відсотків участі у статутному капіталі підприємства і (або) істотну участь в управлінні його діяльністю. Відповідно розрізняють основні види здійснення прямих інвестицій: у вигляді внесків іноземної валюти, з урахуванням надходжень від приватизації; будь-якого рухомого і нерухомого майна та пов'язаних з ним майнових прав; акцій, облігацій та інших цінних паперів, грошових вимог та права на вимоги виконання договірних зобов'язань і будь-яких прав інтелектуальної власності.

До складу **портфельних інвестицій** включаються такі основні види інструментів: 1) акції та інші форми участі в капіталі, 2) облігації та інші боргові цінні папери, 3) інструменти грошового ринку та 4) похідні фінансові інструменти. Для кожного виду фінансових інструментів здійснюється розподіл операцій за внутрішніми секторами економіки.

Інші інвестиції включають усі операції фінансового рахунку, що не належать до прямих або портфельних інвестицій, а також резервних активів. Інші інвестиції класифікують за типами інструментів: торгові кредити, позики, валюта і депозити, інші активи та інші пасиви, а в подальшому, як і портфельні інвестиції, за основними секторами економіки. Здійснюється також їх розподіл за терміном погашення.

Стаття “Торгові кредити” відображає зміну поточної заборгованості за експортно-імпортними операціями суб'єктів господарювання, яка обчислюється на основі даних Держкомстату про кредиторську та дебіторську заборгованість. Стаття “Інші пасиви” включає чисті зміни обсягів простроченої заборгованості перед нерезидентами за залученими кредитами та простроченої заборгованості за торговельними операціями, стаття “Інші активи” — чисті зміни обсягів готівкової іноземної валюти поза банківською системою, а також обсягів простроченої заборгованості за торговельними операціями, та деякі інші зміни, пов'язані з розрахунками, що не знайшли відображення в інших статтях платіжного балансу.

Резервні активи включають ліквідні валютні активи Національного банку України в банках-нерезидентах, у золотих запасах Національного банку України, активах у МВФ у вигляді резервної позиції та спеціальних прав запозичень, що коригуються на величину курсової різниці. До складу резервних активів не включені вимоги Національного банку України у вільно конвертованій валюті до банків-резидентів та депозити у банківських металах (крім золота).

Сальдо платіжного балансу та його регулювання. Відповідно до принципів побудови ПБ в цілому завжди перебуває в стані рівноваги. Тому говорити про сальдо, тобто про незбалансованість платіжного балансу, можна лише стосовно окремих статей (рахунків). На практиці підраховують два сальдо:

- за балансом поточних операцій,
- за балансом руху капіталу.

Сальдо рахунку поточних операцій (сальдо РПО) — це сальдо найбільш важливих для економіки країни статей, які відносно повільно змінюються. Сальдо РПО має балансуватись усіма іншими статтями.

Сальдо руху капіталу є головним “контрбалансом” поточним операціям. Іншими словами, якщо сальдо РПО від’ємне, то воно звичайно погашається (повністю чи частково) додатним сальдо руху капіталу. Якщо додатне, то це створює базу для того, щоб експорт капіталу із країни перевищував його імпорт.

Статистичні дані свідчать, що ПБ країн світу постійно перебувають у стані нерівноваги, тобто сальдо поточних операцій, як правило, не дорівнюють нулю і тому балансуються рухом капіталу та змінами резервних активів. Нерівновага ПБ країни, будучи насамперед регулятором внутрішньоекономічних процесів, викликає ряд наслідків для її економіки.

1. Стабільно додатне сальдо РПО зміцнює позиції національної валюти і одночасно дає змогу мати міцну фінансову базу для експорту капіталу, на відміну від стабільно від’ємного, яке спонукає країну до його імпорту. Якщо подібний приплив капіталу здійснюється не через довгострокові підприємницькі інвестиції (тобто прямі та портфельні), а через довгострокові державні та приватні банківські позики, і особливо шляхом надзвичайного фінансування і зростання зовнішніх зобов’язань, то це призводить до швидкого зростання зовнішнього боргу країни і виплат за ним. Країна починає жити в борг.

2. Сильні коливання сальдо РПО мають несприятливі для країни наслідки. Так, різке зростання додатного сальдо створює базу для швидкого зростання грошової маси і тим самим стимулює інфляцію, а різке зростання від’ємного сальдо викликає обвальне падіння обмінного курсу, що вносить хаос у зовнішньоекономічні операції країни.

Методи державного регулювання платіжного балансу. Вплив держави на стан ПБ здійснюється за допомогою кількох основних методів. **Прямий контроль** включає регламентування імпорту (наприклад через кількісні обмеження), митні та інші збори, заборону чи обмеження на переказ за кордон доходів від іноземних інвестицій та грошові трансферти приватних осіб, різке обмеження безоплатної допомоги, вивозу коротко- та довгострокового капіталу тощо. Подібні заходи, як правило, викликають великі труднощі для багатьох підприємств країни, і відповідно, сприймаються негативно.

У короткостроковому плані прямий контроль дає позитивний ефект, який більше чи менше залежить від рівня дотримання підприємствами господарського законодавства і здатності уряду стежити за виконанням своїх рішень. У довготерміновому плані ефект від цих заходів суперечливий, оскільки створюються “парникові” умови для місцевих виробників, падає зацікавленість іноземних інвесторів до даної країни через заборону на переказ їхніх доходів, виникають труднощі з залученням іноземних спеціалістів, створюються перешкоди для розширення за кордоном мережі з продажу вітчизняних товарів.

І навпаки, не викликає ворожості, а сприймається позитивно вітчизняними підприємствами такий прямий інструмент, як субсидування експорту. Однак

він потребує великих коштів і тому його застосування зазвичай пов'язане зі станом бюджету країни.

Дефляція (тобто боротьба з інфляцією) націлена на вирішення внутрішньоекономічних завдань, але як побічний ефект поліпшує і стан ПБ. Вважається, що традиційні для дефляційної політики наслідки — падіння обсягу виробництва, інвестицій і доходів — ведуть до скорочення імпорту і зростання резервних потужностей для нарощування експорту. Звичайне для дефляції підвищення облікової ставки залучає у країну короткотерміновий капітал, якщо, звичайно, тут є розвинена кредитно-банківська система і низький рівень політичного ризику.

Однак є й інша думка: дефляція зменшує експорт і збільшує імпорт. При дефляції підвищується обмінний курс національної валюти, що збільшує можливості імпортерів. Для експортерів високий курс їхньої національної валюти означає, що при обміні експортної виручки вони отримують менше національної валюти, а це зовсім не стимулює зростання експорту.

Зміни валютного курсу і при фіксованому, і при плаваючому курсах відбуваються під контролем і впливом держави. Так, навіть в умовах плаваючого курсу держава (як правило, в особі центрального банку країни) зазвичай намагається утримати ці коливання в певних межах, орієнтуючись на так звані курсові цілі, щоб уникнути великих економічних потрясінь.

Зміни валютного курсу допомагають державі регулювати рівновагу ПБ, але при цьому слід враховувати, що ефект від ревальвації/девальвації послаблюється еластичністю експорту/імпорту та інерційністю зовнішньоторговельних потоків. Тому розрізняють коротко-, середньо- та довгостроковий вплив змін валютного курсу на ПБ. Еластичність імпорту в сучасних умовах має тенденцію до падіння, оскільки через зростаючу участь усіх країн у міжнародному поділі праці в національному імпорті постійно зростає частка критичного імпорту. Тому в середньо- і довготерміновому планах девальвація слабо скорочує імпорт, а ревальвація його суттєво збільшує. Експорт зазвичай більш еластичний і тому в середньо- і довготерміновому планах більш чутливий до курсу національної валюти.

Приклад. Занижений курс єни та німецької марки був потужним стимулом для японського та західнонімецького експорту в перші післявоєнні роки.

Вплив змін валютного курсу на рух капіталів різноплановий. Ввезення довгострокового капіталу в країну визначається перспективними цілями, і тому на ньому слабо відбуваються зміни валютного курсу. Для ввезення короткострокового капіталу в країну, валюта якої є вільно конвертованою, навпаки, це має велике значення, оскільки тут є можливість для валютних спекуляцій. Ввезення зростає перед можливою ревальвацією, а після неї зростає вивезення капіталу.

6.5. Валютні ринки та валютні операції

6.5.1. Валютні ринки

Операції з обміну валют відомі з давніх часів. Однак міжнародні валютно-фінансові ринки в сучасному розумінні сформувалися у XIX ст. *Об'єктивна основа* їх виникнення — особливості кругообігу капіталу. *Передумовою формування* світових ринків валюти, кредитів і цінних паперів стали інтернаціоналізація господарських зв'язків, концентрація капіталу у виробництві й банківській сфері та розвиток міжбанківських телекомунікацій. *Структурно міжнародні валютно-фінансові ринки поділяються на:*

- міжнародний ринок валют;
- міжнародний кредитний ринок;
- міжнародний фондовий ринок;
- міжнародний ринок фінансових деривативів.

Міжнародний валютний ринок включає світові, регіональні та національні (місцеві) ринки. *Валютні ринки* — це офіційні центри, де відбувається купівля-продаж іноземних валют на основі попиту та пропозиції. *Їхні функції такі:*

- забезпечення своєчасності здійснення міжнародних розрахунків;
- страхування валютних ризиків;
- диверсифікація валютних резервів банків, підприємств, держав;
- регулювання валютних курсів;
- отримання спекулятивного прибутку;
- регулювання економіки.

Учасниками валютних ринків є: банки, спеціалізовані фінансово-кредитні установи, страхові компанії, брокерські фірми та підприємства, корпорації та державні органи.

Міжбанківський ринок поділяється на *прямий* та *брокерський*. Тому складовою ланкою в інституціональній структурі валютного ринку є брокерські фірми, які здійснюють майже 30 % загального обсягу валютних операцій. Брокерські фірми стягують за посередництво комісію.

Світові валютні ринки концентруються у світових фінансових центрах. *Світові фінансові центри* — це місця концентрації банків і спеціалізованих фінансово-кредитних установ. Такими центрами на сьогодні є Лондон, Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майні, Париж, Цюрих, Токіо. Близько 50 % міжнародних валютних операцій здійснюється на трьох ринках: Лондонському, Нью-Йоркському і Токійському. Так, тільки в Лондонському Сіті зосереджено близько 570 банків з 80 країн — більше ніж у будь-якому іншому місці на земній кулі. Американських банків тут більше, ніж у Нью-Йорку, а банків несвітопейських країн загалом удвічі більше, ніж у Парижі та Франкфурті, разом взятих. Валютна біржа Лондона є найбільшою у світі. З 1989 по 2006 р. щоденна маса іноземних валют, які стали об'єктом торгів, зросла з 184 млрд до 753

млрд дол. США (31 % від світового обсягу). Сіті — найбільший у світі центр торгівлі цінними паперами, на який припадає 43 % світового фондового ринку, понад 90 % обсягу всіх європейських торгів цінними паперами. Тут обертається 70 % усіх євробондів, щорічно продається дорогоцінних металів на 3 трлн дол. США, укладається 387 млн контрактів на міжнародній ф'ючерсній біржі. Щоденний обсяг позабіржових строкових контрактів (дериватив), що укладаються в Сіті, становить 643 млрд дол. США (42 % світового обсягу).

Загальний щодобовий обсяг міжнародних валютних операцій на початок 2006 р. досяг 2,5 трлн дол. При цьому співвідношення вартості світових валютних і торговельних операцій зросло з 10:1 у 1980 р. до 70:1 в 2006 р.

Для сучасних валютних ринків характерні такі особливості:

- інтернаціоналізація валютних ринків на основі інтернаціоналізації світових господарських зв'язків;
- децентралізація та глобальний масштаб валютних операцій;
- уніфікація валютних операцій;
- широкі масштаби спекулятивних операцій;
- нестабільність валютних курсів;
- широке використання сучасної телекомунікаційної та обчислювальної техніки.

Міжнародний кредитний ринок — це частина валютно-фінансового ринку, яка охоплює рух позичкового капіталу і включає:

- світовий грошовий ринок (короткотермінові депозитно-позичкові операції від одного дня до року, а також ринок євровалют);
- світовий ринок капіталів — ринок середньо- та довгострокових іноземних кредитів і ринок єврокредитів (від 1 до 15 років).

На міжнародному кредитному ринку в обігу перебувають боргові зобов'язання, які засвідчують право кредитора на отримання певної суми боргу з боржника. Ці боргові зобов'язання існують у численних конкретних формах. За методологією Світового банку боргові зобов'язання поділяються:

- **за строком погашення** — на короткострокові (зі строком погашення до одного року) та довгострокові (зі строком погашення більше одного року);
- **за типом боржника** — на державні, гарантовані державою та приватні;
- **за типом кредитора** — на офіційні та приватні боргові зобов'язання.

Міжнародний кредитний ринок має сьогодні величезні масштаби, що вимірюються десятками трильонів доларів. При цьому немає чітких просторових та часових меж. Він має специфічний склад учасників: приватні фірми, банки, ТНК — 40 %; фондові біржі — 40%; міжнародні фінансові інститути — 20 %. Інституціональна структура міжнародного кредитного ринку, на відміну від світової валютної системи, відносно стійка. Операціями на цьому ринку займаються приблизно 500 найбільших банків із загального числа в 50 тис.

Доступ позичальників на міжнародний ринок кредитних капіталів також обмежений. Основними позичальниками на цьому ринку є ТНК, уряди, міжнародні валютно-кредитні, фінансові установи. Як валюти операцій використовуються конвертовані валюти провідних країн та євро: долар США — 60 %, євро — 17, єна — 6, швейцарський франк — 1 %.

Для міжнародного ринку кредитних капіталів характерна універсальність: на ньому здійснюються міжнародні валютні, кредитні, фінансові, розрахункові, гарантійні операції. При цьому має місце спрощена стандартизована процедура здійснення операцій з використанням новітньої комп'ютерної технології.

Вартість кредиту на світовому ринку включає змінну (відсотки) та постійну (комісійні) складові. Має місце більш висока прибутковість операцій в єрвалютах, ніж у національних валютах. Ставки за євродепозитами вищі, а за єврокредитами нижчі, тому що на євродепозити не поширюється система обов'язкових резервів, які комерційні банки зобов'язані тримати на безвідсотковому рахунку в центральному банку. Не сплачується і податок на відсотки.

Міжнародний фондовий ринок — це та частина міжнародного валютно-фінансового ринку, де, в основному, здійснюється купівля-продаж цінних паперів — титулів власності. Найбільш поширеними видами цінних паперів є акції та депозитарні розписки. **Акції** — це цінні папери, що підтверджують право власника на частку в статутному капіталі акціонерного товариства. **Депозитарні розписки** — це цінні папери, що підтверджують право власності центрального банку на акції іноземних компаній. Вони набули найбільшого поширення у вигляді американських депозитарних розписок (ADR) та глобальних депозитарних розписок (GDR).

Міжнародний ринок титулів власності дуже сегментований. На національних фондових ринках акції місцевих компаній переважають над іноземними цінними паперами. Це пов'язано як із законодавчими обмеженнями на обіг акцій компаній-нерезидентів, так і з консерватизмом інвесторів, які надають перевагу місцевим компаніям.

Міжнародний ринок фінансових дериватів — це специфічний сегмент міжнародного валютно-фінансового ринку, на якому здійснюється торгівля інструментами фінансового ризику. Ці інструменти виникли на початку 80-х років і отримали назву фінансових дериватів. Вони були настільки нетрадиційними, що навіть не вмістились у традиційну балансову схему банківського обліку, тому кожен банк спочатку вів облік за своїми правилами.

Фінансовий дериват — це інструмент торгівлі фінансовим ризиком, ціна якого прив'язана до ціни іншого фінансового чи реального активу.

У середині 90-х років ХХ ст. сталося стрімке зростання обсягів торгівлі фінансовими дериватами. Щоденний обсяг міжнародного продажу цих інструментів досяг на сьогодні 1,5 трлн дол. США. Тому за дорученням розвинених країн Банк міжнародних розрахунків узагальнив досвід торгівлі фінансовими дериватами і здійснив їх класифікацію. За цією класифікацією, є чотири групи активів, до кожної з яких чи їх поєднання може бути прив'язаний дериват: товари, акції, іноземна валюта та ставка відсотка.

Характерною рисою дериватів є те, що при їх продажу чи купівлі сторони обмінюються не стільки активами, скільки ризиками, що впливають з цих активів. Їхня ціна визначається рухом цін на товари чи фінансові інструменти. Закриваються такі контракти шляхом розрахунку готівкою і не вимагають зміни власника чи поставки зазначеного в них товару.

Метою фінансового деривату можуть бути:

- фіксація майбутньої ціни на певний актив уже сьогодні (форварди та ф'ючерси);
- обмін потоками готівки чи обмін активами (своп);
- придбання права, але не зобов'язання на здійснення операції (опціон).

Організаційно міжнародна торгівля фінансовими дериватами здійснюється на біржах (40 %) та поза біржами (60 %). Для другої половини 90-х років було характерним зростання частки позабіржової торгівлі та абсолютне переважання валютних і відсоткових дериватів над товарними дериватами і дериватами на акції. Основні центри біржової торгівлі знаходяться у Великій Британії, США, Німеччині. Позабіржова торгівля сконцентрована в Нью-Йорку, Чикаго, Токіо, Сінгапурі та Гонконзі.

Регіональним валютно-фінансовим ринком є євrorинок. **Євrorинок** — це частина світового ринку позичкових капіталів, де банки здійснюють депозитно-кредитні операції в євровалютах.

Євровалюта — це конвертована валюта будь-якої країни, що переказана на рахунки іноземних банків і використовується ними для операцій в усіх країнах, включаючи країну — емітента цієї валюти. Хоч євровалюти функціонують на світовому ринку, вони зберігають форму національних грошових одиниць. Частина "**євро**" свідчить про вихід національних валют з-під контролю національних валютних органів. Це "бездомні" валюти, наприклад євродолари, переказані в іноземні банки, які розташовуються за межами США, або у вільну банківську зону в Нью-Йорку (з 1981 р.). Операції з євродоларами не підлягають регламентації з боку держави у США, як і з боку інших держав. Ринок євровалют, спочатку — євродоларів, виник у 50-х роках ХХ ст.

Розміри євrorинку досить динамічно зростають. Обсяг-брутто становить сьогодні 4,5 трлн дол. США проти 2,5 млрд дол. США у 1960 р. Обсяг-нетто в 1,5 раза менший за рахунок так званого кредитного мультиплікатора — коефіцієнта, що відображає зв'язок між депозитами і зростанням кредитних операцій шляхом створення міжбанківських депозитів. Одна і та ж сума євровалют протягом року неодноразово використовується для депозитно-кредитних операцій.

Відсоткова ставка на ринку євровалют включає як змінну **ЛІБОР** — лондонську міжбанківську ставку пропозиції за короткостроковими міжбанківськими операціями в євровалютах (зазвичай на 6 міс.), а як постійний елемент — надбавку до базової ставки "спред", тобто премію за банківські послуги (маржу). Рівень маржі коливається від 0,75 до 3 % і залежить від співвідношення попиту на кредит і його пропозиції, строку позики, кредитоспроможності клієнта, кредитного ризику. Міжбанківська відсоткова ставка попиту за короткостроковими операціями на євrorинку в Лондоні називається **ЛБІД**.

Особливим сектором світового валютного ринку є **ринки золота**, економічне значення якого полягає в його використанні протягом тривалого історичного періоду як основи грошової і валютної систем. У результаті демонетизації золото пішло з обігу в скарб, а операції з ним зосереджені на особливих ринках.

Ринки золота — спеціальні центри торгівлі золотом, де здійснюється його регулярна купівля-продаж за ринковою ціною. Основними джерелами попи-

ту на золото є промислово-побутове споживання, приватна тезаврація, інвестиції, страхування ризику, спекуляції, купівля центральними банками.

Попит на ринку золота формують підприємства, комерційні банки, приватні особи. З 1978 р. МВФ дозволив центральним банкам укладати угоди на ринках золота за поточними цінами. У зв'язку з державним регулюванням використання офіційних золотих резервів обмежене. Тому споживання золота зосереджене, в основному, в приватному секторі.

Основним джерелом (до 80 %) пропозиції золота на ринку є його новий видобуток. За приблизними оцінками, загальний золотий запас людства — приблизно 120 тис. т. Третину його (38—40 тис. т) становлять державні золоті запаси; приблизно чверть (28—30 тис. т) золота — тезаврована, тобто накопичена приватними особами у вигляді скарбу; більше третини (40—42 тис. т) — використано в ювелірних, зубопротезних і промислово-технічних, особливо радіоелектронних виробках. Певна частина (9—13 тис. т) знаходиться у гробницях, скарбах, тайниках, руїнах стародавніх міст, на дні морів, океанів тощо.

На ринках золота здійснюється купівля-продаж стандартних зливків — великих і дрібних. Організаційно ринок золота становить консорціум із декількох банків, уповноважених здійснювати угоди стосовно операцій із золотом. Вони здійснюють посередницькі операції між покупцями і продавцями, концентрують у себе їхні заявки, зіставляють їх і за взаємною домовленістю фіксують середній ринковий рівень ціни (звичайно двічі на день). Крім того, спеціальні фірми займаються очисткою і зберіганням золота, виготовленням зливків.

У світі налічується більш як 50 ринків золота: 11 — у Західній Європі (Лондон, Цюріх, Париж, Женева), 19 — в Азії (Бейрут, Токіо), 14 — в Америці (з них 5 — у США), 8 — в Африці. Залежно від режиму, що санкціонується державою, ці ринки поділяються на чотири категорії:

- *світові* (Лондон, Цюріх, Нью-Йорк, Чикаго, Гонконг, Дубай та ін.);
- *внутрішні вільні* (Париж, Мілан, Стамбул, Ріо-де-Жанейро);
- *місцеві контрольовані* (Афіни, Каїр);
- *“чорні” ринки*.

До 1974 р. переважали готівкові угоди із золотом, що здійснювалися через 48 год після їхнього укладання. Вони були зосереджені на ринках золота в Лондоні, Цюріху, Парижі, Гонконзі. Для здійснення ризикованих (венчурних) інвестицій інвестор віддає перевагу *терміновим (форвардним і ф'ючерсним)* угодам із золотом, що набули поширення в США з 1975 р. Вони укладаються звичайно терміном 1, 3, 6 міс. і здійснюються за ціною, зафіксованою при укладанні угоди.

На ринку форвардних операцій із золотом розрізняються три їх основні різновиди:

- хеджування з метою страхування ризику зміни ціни золота;
- спекулятивні термінові угоди (купівля-продаж золота з метою отримання прибутку). Вони є найбільш поширеними;
- арбітражні операції з золотом, аналогічні валютному арбітражу.

Формування ринкової ціни золота — багатофакторний процес. Вона коливається залежно від економічних, політичних, спекулятивних чинників. Тен-

денція до підвищення ціни золота (70-ті роки ХХ ст., 1985—1987 рр.) періодично змінюється її зниженням (1980—1985 рр., 1988 — березень 1993 рр.). Часом коливання ціни золота величезні. Так, ціна золота в Лондоні за тройську унцію (31,1 г) становила: грудень 1970 р. — 36 дол. США, січень 1980 р. — 850, грудень 1980 р. — 610, грудень 1984 р. — 320, лютий 1985 р. — 284, грудень 1987 р. — 500, грудень 1988 р. — 450, липень 1994 р. — 386, жовтень 1999 р. — 321, квітень 2002 р. — 299, січень 2006 р. — 561 дол. США. Сьогодні ринки золота залишаються нестабільними. Крім ринків золота функціонують також ринки інших так званих банківських металів — срібла, платини і паладію.

6.5.2. Типи угод на валютних ринках

Історично всі операції на валютних ринках поділялись на дві групи: з негайним постачанням валюти та з постачанням через певний період. З часом виникли нові типи валютних угод, що привело до диверсифікації міжнародного валютного ринку.

Валютні операції з негайним постачанням (“spot”). При здійсненні валютної угоди з негайним постачанням, яка має назву “*spot*”, іноземна валюта постачається банками-кореспондентами не пізніше двох наступних банківських днів з дня укладення угоди. **Строк постачання валюти** має назву “дата валютування”. Ці операції найбільш поширені, їхня частка становить більше 2/3 обсягу валютних угод на міжбанківському ринку. Ринок “spot” характеризується участю практично всіх країн світу і практично всіх валют. Він має високу стандартизацію та автоматизацію операцій.

За допомогою операцій “spot” банки: забезпечують вимоги своїх клієнтів в іноземній валюті для міжнародних розрахунків; створюють можливості для швидкої міграції капіталів, у тому числі “гарячих” грошей, з однієї валюти в іншу; здійснюють арбітражні та спекулятивні операції.

Термінові угоди з іноземною валютою. Термінові валютні угоди (форвардні, ф’ючерсні) — це валютні угоди про постачання обумовленої суми іноземної валюти у визначений угодою термін після її укладення, за курсом, зафіксованим на момент її укладення (більш, як через два робочих дні після її укладення). Термінові угоди з валютою укладаються з метою конверсії валют у комерційних цілях, а також страхування портфельних чи прямих капіталовкладень за кордоном та отримання спекулятивного прибутку за рахунок курсової різниці.

Форвардні операції — це міжбанківські угоди, в яких фіксуються курс і сума, але до настання терміну (1—6 міс.) розрахунки за зазначеними сумами не здійснюються. Обсяги форвардної угоди можуть бути будь-якими і при цьому не вимагається їхнього забезпечення.

Серед комерційних банків чи інших учасників валютного ринку є дилери, які “грають” на зниження (“ведмеді”) чи на підвищення (“бикі”) курсу валюти. Різниця між курсами валют за угодами “spot” і “форвард” визначається як *знижка* з курсу “spot”, коли курс нижчий, чи *премія*, якщо він вищий.

Премія означає, що валюта котирується дорожче за угодою на певний термін, ніж за готівковою операцією. Дисконт означає, що курс валюти за форвардною операцією нижчий, ніж за готівковою.

Ф'ючерсні операції — це торгівля стандартизованими контрактами, в яких детально регламентовані всі умови — сума, термін, метод розрахунку тощо. Їх головна мета — **хеджування** (страхування ризику) та **спекуляція**. Готівкою при укладанні угоди вноситься невеликий гарантований депозит. **Ф'ючерси** — це чисті (абсолютні) застави в умовах руху валютних курсів. Якщо після купівлі ф'ючерсу ціна підвищилася, то його власники отримують прибуток, якщо знизилася — зазнають збитків. Продаж ф'ючерсу дає прибуток, якщо ціна рухається вниз.

Ф'ючерсні операції виникли в 1972 р. і відіграють помітну роль на валютних ринках США та Великої Британії, де на них припадає до 15 % обсягу операцій. На ринку ф'ючерсів діють не тільки банки, а й фірми та приватні особи. Ф'ючерси зазвичай не пред'являються для виконання, а використовуються як інструмент спекуляцій та хеджування.

Різновидом термінових операцій є **опціонні** угоди, які дають право купити (**опціон кол**) чи продати (**опціон пут**) валюту в майбутньому за курсом, зафіксованим у момент укладення угоди, за умови сплати невеликої премії (1—5 % від вартості контракту). При курсових коливаннях, які перевищують розмір премії, це право використовується, у протилежному випадку сплачена премія втрачається і валютна операція не відбувається. Опціонами торгують як на міжбанківському валютному ринку, так і на фондових, товарних ринках.

Валютні операції “своп”. **“Своп”** — це валютна операція, яка об'єднує купівлю-продаж на умовах термінового постачання з одночасною контругою на конкретний термін і тими самими валютами. За операціями “своп” готівкова угода здійснюється за курсом “спот”, який у контругоді (терміновій) коригується з урахуванням премії чи дисконту залежно від руху валютного курсу. При здійсненні операцій “своп” клієнт економить на **маржі** — різниці між курсами продавця та покупця за готівковою угодою.

Операції “своп” зручні для банків, які, не створюючи відкритої позиції (купівля покривається продажем), тимчасово забезпечують клієнтів необхідною валютою без ризику, пов'язаного зі зміною її курсу. Такі операції проводяться в усіх основних євровалютах, однак найбільша їх частка припадає на долар США. Розрізняють операції “відсотковий” та “валютний своп”, які використовуються з метою нейтралізації несприятливої зміни відсоткових ставок та валютних ризиків за кредитними операціями, а також зниження вартості залучення та надання валютних коштів.

Валютний арбітраж. **Валютний арбітраж** — особливий вид валютних угод, основна мета проведення яких полягає в отриманні прибутку в результаті розбіжностей курсів на окремих валютних ринках, а також курсів різних платіжних засобів на одному й тому самому ринку. Укладання арбітражних

угод, основним принципом яких є купити валюту дешевше і продати дорожче, урівноважує попит і пропозицію на валютних ринках, географічно різних, об'єднуючи їх у єдиний міжнародний ринок. Як наслідок відбувається вирівнювання валютного курсу на різних ринках, що позбавляє арбітраж об'єктивної основи. Але арбітраж не зникає повністю, адже з часом виникає нова нерівноваженість валютних курсів. Економічна доцільність арбітражу визначається розміром витрат на купівлю-продаж валюти. Основні види валютного арбітражу такі: вирівнюючий, відсотковий, валютно-відсотковий.

Вирівнюючий арбітраж поділяють на прямий та непрямий. *Прямий арбітраж* — використання курсової різниці між валютами боржника та кредитора. У *непрямому* вирівнюючому арбітражі бере участь третя валюта.

Відсотковий арбітраж — пов'язаний з операціями на ринку позичкових капіталів і включає дві угоди: отримання кредиту на іноземному ринку позичкових капіталів, де ставки нижчі, та розміщення еквівалента запозичень іноземної валюти на національному ринку капіталу, де відсоткові ставки вищі.

Валютно-відсотковий арбітраж — різновид відсоткового, ґрунтується на використанні банком різниці відсоткових ставок за угодами, які здійснюються в різні терміни.

6.5.3. Валютна позиція та ризики банків при валютних операціях

Здійснюючи валютні операції, банк купує одну валюту і продає іншу. При операціях з негайним постачанням валюти це означає, що частина його ресурсів у валюті, яку він продає, конвертується у валюту, що купується. Якщо банк здійснює операцію на строк, то купуючи вимогу в одній валюті, він бере зобов'язання в іншій валюті.

У результаті в обох випадках в активах і пасивах банку (грошових чи у формі зобов'язань) з'являються дві різні валюти, курси яких змінюються незалежно один від одного, приводячи до того, що в певний момент актив може перевищити пасив (прибуток) або навпаки (збитки).

Валютна позиція банку — це співвідношення вимог і зобов'язань банку в іноземній валюті. Валютна позиція може бути: **закритою** — у разі рівності вимог і зобов'язань щодо конкретної валюти; **відкритою** — у разі незбігу вимог та зобов'язань.

У свою чергу відкрита валютна позиція може бути: **короткою** — якщо пасиви і зобов'язання щодо проданої валюти перевищують активи і потребу в ній; **довгою** — якщо активи і вимоги щодо валюти, що куплена, перевищують пасиви і зобов'язання.

Відкрита валютна позиція пов'язана з ризиком втрат банку, якщо на момент контроперації, тобто купівлі раніше проданої валюти та продажу раніше купленої валюти, курс цих валют зміниться в несприятливому для нього напрямі. У результаті банк може отримати за контроперацією меншу суму валюти, ніж продав раніше, або буде змушений заплатити за ту саму суму більший еквівалент раніше купленої валюти. В обох випадках банк зазнає збитків внаслідок зміни валютного курсу. Отже, валютний ризик є завжди за наяв-

ності відкритих позицій, як довгих, так і коротких. Оскільки відкрита валютна позиція виникає щодо конкретних валют, то в ході операцій банку на валютному ринку валютні позиції постійно виникають (відкриваються) і зникають (закриваються).

6.6. Міжнародні валютно-фінансові інститути

Інституціональна структура міжнародних валютних відносин включає численні міжнародні та регіональні валютно-фінансові установи, що створюються на базі багатосторонніх міждержавних угод. Їх мета — сприяти розвитку міжнародної економіки, зовнішньої торгівлі та валютно-фінансового співробітництва, підтримувати рівновагу платіжних балансів країн, що входять до них, регулювати курси їхніх валют, надавати кредити цим країнам і гарантувати приватні позики за кордоном. Роль цих установ різноманітна. Одні з них, маючи великі ресурси та повноваження, здійснюють регулювання міжнародних валютних відносин, надають позики, технічну допомогу, в інших переважає інформаційно-аналітичний аспект діяльності. До організацій, що мають світове значення, належать насамперед Міжнародний валютний фонд та група Світового банку.

6.6.1. Міжнародний валютний фонд

Міжнародний валютний фонд (МВФ) — це міжнародна валютно-кредитна організація, що має статус спеціалізованої представницької установи ООН. МВФ був створений на Бреттон-Вудській конференції (1944 р.) і розпочав свою діяльність з березня 1947 р. Місце розташування — Вашингтон.

Створений спочатку як механізм спостереження за системою фіксованих валютних курсів, МВФ поступово трансформувався у найбільш впливову глобальну організацію, яка регулює міжнародну макроекономіку. Його політика та діяльність визначаються статутом, який має назву Статті Угоди МВФ. Для досягнення головної мети — забезпечення стабільності міжнародної економіки — МВФ виконує сьогодні чотири основні функції: *регулювання, нагляд, фінансування та технічне сприяння*. Ці функції випливають з основних цілей МВФ, закріплених у Статті I Угоди МВФ:

- розвитку міжнародного співробітництва у валютній сфері через постійну організацію, яка забезпечує механізм консультацій з міжнародних валютно-фінансових проблем;
- сприяння розширенню та збалансованому зростанню міжнародної торгівлі, підтриманню високого рівня зайнятості та реальних доходів;
- забезпечення стабільності валютних курсів; підтримка домовленостей членів щодо валютних курсів; недопущення конкурентного знецінення валют;
- допомога у створенні багатосторонньої системи платежів за поточними операціями між членами, усунення валютних обмежень, які гальмують розвиток світової торгівлі;

- надання загальних ресурсів Фонду членам у тимчасове користування з метою забезпечення можливості відхилень у платіжних балансах без застосування заходів, що завдають шкоди національному та міжнародному розвитку;
- скорочення тривалості та зменшення ступеня нерівноваги у міжнародному балансі розрахунків членів.

Оскільки МВФ є організацією акціонерного типу, то його ресурси складаються із внесків країн-членів, для кожної з яких встановлюється вступна квота залежно від розміру: валового внутрішнього продукту за певний час; середньомісячного показника резервів; середньорічних поточних платежів країни; середньорічних грошових надходжень. **Квота** переглядається кожні п'ять років і виконує принаймні чотири такі *основні функції*:

- 1) внесок у статутний капітал МВФ, джерело формування ресурсів організації;
- 2) на суму квоти може розраховувати країна, якій потрібні кредити;
- 3) розмір квоти визначає кількість голосів у процесі прийняття рішень;
- 4) розмір квоти дає право на призначення свого директора у виконавчий орган Фонду — Директорат.

До МВФ входить 184 країни, 10 з яких мають квоту в 56 %, а решта 174 країни — 44 %. За станом на 1 січня 2006 р. найбільші квоти мали США — 17,5 %, Японія — 6,3, ФРН — 6,1 %. Статутний фонд МВФ становить нині 212 414,9 млн СДР.

Україна стала членом МВФ 27 квітня 1992 р. Вступний внесок — 665 млн СДР (майже 900 млн дол. США). Враховуючи гостру нестачу валюти, Україна скористалася Фондом запозичення, створеним при МВФ для країн-членів, які зазнають фінансових труднощів. Борг, оформлений як безстроковий і безвідсотковий, потрібно викупити в майбутньому. Розмір квоти України становить 1372 млн СДР (1921 млн дол. США) — 0,65 % статутного фонду МВФ. Україна делегувала своє представництво та захист інтересів на Раді директорів МВФ Нідерландам, які вважаються країною — опікуном України. Завдяки членству в МВФ Україна може отримати досить значні кредити для структурної перебудови економіки, стабілізації валюти і залучення іноземних інвестицій.

Фінансові операції МВФ проводить через три свої структури: Департамент загальних рахунків; Департамент СДР; Спеціальні рахунки МВФ. Основними механізмами фінансування МВФ є:

- **резервні кредити “стенд бай”** — короткострокова допомога у фінансуванні дефіциту платіжного балансу;
- **розширене кредитування (ЕФФ)** — для підтримки середньострокових програм (3—4 роки) подолання труднощів платіжного балансу, причиною яких є макроекономічні та структурні проблеми;
- **компенсаційне та надзвичайне фінансування (ССФФ)** — фінансування в умовах непередбаченого падіння експортних цін, зростання імпорتنих цін, коливання відсоткової ставки;
- **фінансування системних перетворень (СТФ)** — для країн з перехідною економікою, які мали проблеми з платіжним балансом внаслідок переходу від торгівлі на базі неринкових цін до торгівлі на ринковій основі;

- **фінансування буферних запасів (БСФФ)** — для компенсації труднощів платіжного балансу, пов'язаних з дефіцитом надходжень від експорту основних сировинних товарів, шляхом підтримки систем буферних запасів;
- **фінансування структурної перебудови (САФ)** — пільгова допомога найменш забезпеченим країнам — членам Фонду;
- **розширене фінансування структурної перебудови (ЕСАФ)** — збільшення об'єктів фінансування для найменш забезпечених країн (на 3 роки, 0,5 % річних).

6.6.2. Група Світового банку

Група Світового банку об'єднує п'ять окремих установ: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР); Міжнародну фінансову корпорацію (МФК); Міжнародну асоціацію розвитку (МАР); Багатостороннє агентство гарантії інвестицій (БАГІ); Міжнародний центр врегулювання інвестиційних суперечок (МЦВІС). Україна стала членом МБРР з вересня 1992 р., МФК — з жовтня 1993 р., БАГІ — з 1995 р.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку. МБРР створено у 1944 р. на Бреттон-Вудській конференції. Розпочав діяльність 25 червня 1946 р. За станом на 2006 р. членами банку є 184 країни. Статутний фонд банку формується шляхом передплати акцій. Розподіл акцій відбувається за квотою, встановленою для кожної країни згідно з її економічним потенціалом. Ця квота визначається за формулою на підставі розміру квоти країн-членів в МВФ. За станом на 1 січня 2006 р. країни мали такі квоти: США — 16,41 %, Японія — 7,78, ФРН — 4,49, Франція і Велика Британія по 4,31 %, Україна — 0,7 % на загальну суму в 1,3 млрд дол. США. Загальний початковий підписний капітал МБРР становив 10 млрд дол. США, нині — 394 млрд дол. США.

Уряди країн-членів забезпечують статутний капітал нетрадиційним шляхом, що мінімізує їхні накладні витрати. Вони купують акції, але в момент передплати сплачують тільки частину вартості кожної акції. Якщо спочатку належало сплатити 20 % загальної суми передплати, то зараз — тільки 3 %. Несплатчена частина вартості передплати залишається недоторканою “до запитання” і має сплачуватися лише тоді, коли Банк виявиться нездатним сплатити своїм кредиторам. Більшість своїх фінансових ресурсів Банк отримує завдяки операціям на світових фінансових ринках. Кредити Банку надаються тільки урядам країн, що розвиваються, або під їх гарантію державним та приватним організаціям і корпораціям. Чим бідніша країна, тим сприятливіші умови, на яких вона може отримати кредити у МБРР.

Позики МБРР надаються країнам, які продемонстрували певне економічне зростання та соціальний прогрес, переважно на термін 15—20 років і мають п'ятирічний пільговий період. Кожна позика надається безпосередньо урядові чи під його гарантії. Відсоткова ставка позик змінюється кожні 6 міс. і орієнтується на рівень відсоткових ставок міжнародних ринків позичкового капіталу. Ці відсоткові ставки залежать від наявних у Банку коштів, які надходять від продажу облігацій МБРР на світових ринках капіталу, від не-

розподіленого прибутку, погашення раніше наданих позик і додаткових пожертв економічно розвинених країн.

Рішення про надання кредиту приймаються Банком на підставі експертних оцінок МВФ та попередньої оцінки ефективності проекту, що здійснюється експертною комісією самого МБРР, причому технічна допомога (експертиза) входить в умови надання кредитів. Обумовлюються також необхідність допомоги, типи проектів, потреба у фінансуванні тощо. У розробці та здійсненні проектів Банку бере участь близько 7 тис. висококваліфікованих фахівців більш як із 100 країн світу. Щороку МБРР фінансує понад 100 проектів і програм, загальна вартість яких перевищує 15 млрд дол. США.

Вступ України до Міжнародного валютного фонду забезпечив їй членство в МБРР (квоту — 10 678 акцій на загальну суму близько 5 млрд дол. США), завдяки чому наша держава може залучати іноземні інвестиції для розв'язання таких актуальних проблем, як стабілізація економіки, її структурна перебудова, інтеграція України у світове господарство.

Міжнародна фінансова корпорація. МФК була заснована в 1956 р. для сприяння розвитку приватного підприємництва у країнах, що розвиваються. За станом на січень 2006 р. МФК об'єднує 176 країн-членів. Акціонерний капітал МФК формується шляхом передплати країнами — членами акцій і становить 2,45 млрд дол. США. Передплата здійснюється пропорційно участі у капіталі МБРР. *Основними видами діяльності МФК є:*

- фінансування проектів приватного сектору економіки країн, що розвиваються, шляхом надання позик або прямих інвестицій;
- сприяння приватним компаніям країн, що розвиваються, в мобілізації фінансових коштів на міжнародних фінансових ринках;
- надання технічної допомоги, дорадчих та консультативних послуг урядам і підприємствам країн-членів.

Традиційною і найбільш значною операцією МФК є фінансування проектів. Специфіка фінансової діяльності МФК полягає в тому, що на відміну від МБРР і МАР вона здійснює фінансування проектів насамперед у приватному секторі. Фінансування компаній з часткою державної власності підпорядковане певним умовам і, зокрема, передбачає участь у підприємстві приватного капіталу та комерційну спрямованість його діяльності. МФК фінансує як місцеві компанії, так і спільні підприємства з пайовою участю іноземних та місцевих акціонерів.

Ще однією особливістю МФК є надання фінансування без урядових гарантій. Це обмежує державний контроль за діяльністю приватних компаній і відповідає інтересам залучення іноземного капіталу до країн, що розвиваються. Оскільки МФК не вимагає урядових гарантій, вона поділяє весь фінансовий ризик щодо проектів зі своїми партнерами.

На відміну від МБРР та МАР, МФК проводить ринкову цінову політику і надає позики на ринкових умовах приватним компаніям. Відсоткові ставки на кредити МФК диференційовані за країнами та проектами. Звичайно період відшкодування позики становить від 3 до 15 років з відстрочкою платежів

до 12 років. Ще одна суттєва відмінність МФК полягає в особливому праві (починаючи з 1961 р.) не тільки надавати позики, а й безпосередньо здійснювати інвестиції в акціонерний капітал приватних підприємств.

Інвестиції МФК мають прибутково орієнтований характер, тобто МФК фінансує лише рентабельні проекти, які мають добрі перспективи з погляду одержання прибутку. МФК фінансує утворення нових компаній та розвиток діяльності або модернізацію наявних компаній за допомогою різноманітних механізмів.

Фінансування своїх операцій МФК здійснює як за рахунок власних коштів, так і за рахунок коштів, залучених на міжнародних фінансових ринках. Причому позичений капітал не може більш ніж у 4 рази перевищувати чисту вартість власного капіталу, тобто суму підписного капіталу і нерозподіленого прибутку.

За рахунок власного капіталу МФК здійснює інвестиції в акціонерний капітал приватних підприємств. Для фінансування кредитних операцій МФК використовує позичений капітал. Майже 80 % залученого капіталу МФК позичає на міжнародних фінансових ринках, насамперед за допомогою єврооблігаційних позик, а 20 % — у МБРР.

Звичайно МФК фінансує не більше 25 % загальної суми видатків на проєкт. Розмір інвестицій МФК коливається від 1 до 100 млн дол. США для стандартних проєктів і від 100 тис. до 1 млн дол. США — для проєктів малого та середнього бізнесу. Загалом портфель інвестицій МФК дає можливість їй стати власником 35 % акціонерного капіталу компанії. Втім МФК є пасивним інвестором. Вона ніколи не буває найбільшим власником акцій і не бере участі в менеджменті фірми.

МФК фінансує проєкти в усіх секторах економіки — від туризму і телекомунікацій до сільського господарства і обробної промисловості в цілому. Водночас МФК намагається підвищити ступінь спеціалізації своєї діяльності, фінансуючи галузі, які, з погляду МФК, мають вирішальне значення для розвитку економіки країн-реципієнтів.

Ефективність діяльності МФК не вимірюється лише сумою її власних інвестицій. При порівняно невисоких видатках з власних фондів МФК відіграє роль певного катализатора, прискорюючи процес прямого інвестування приватного капіталу в економіку країн, що розвиваються, за допомогою залучення фінансування боргу і капіталу приватних компаній на міжнародних фінансових ринках.

У 90-ті роки ХХ ст. збільшився обсяг інвестицій МФК, пов'язаний з приватизацією та структурною перебудовою в економіках країн Центральної та Східної Європи і країн колишнього Радянського Союзу.

Співпрацює МФК і з Україною. Діяльність МФК в Україні зосереджена передусім на технічній підтримці малої і сертифікатної приватизації, приватизації у сільському господарстві і структурній перебудові фермерських господарств. Окрім того, МФК забезпечує конкретними рекомендаціями середні та великі українські підприємства відповідно до загальної програми масової приватизації, а також надає консультативну підтримку підприємцям після

приватизації з питань формування стратегії їхньої діяльності, корпоративної структурної перебудови, пошуку іноземних партнерів тощо.

Міжнародна асоціація розвитку. МАР була заснована у 1960 р. з метою доповнити діяльність МБРР у напрямі довгострокового фінансування розвитку найменш розвинених країн. Цілі діяльності: подолання бідності, стабілізація та економічне зростання, захист навколишнього середовища. Як і МБРР, МАР надає фінансову допомогу країнам, що розвиваються, у вигляді кредитування конкретних проектів. Так, 90 % позик МАР спрямовані у країни, доходи населення в яких становлять у середньому менше 2 дол. на людину на день. Кредити МАР надаються лише урядам для наступного передання їх, у разі необхідності, організаціям, що відповідають за виконання проекту. Кредити МАР є безвідсотковими, мають 10-річний період відстрочки і підлягають сплаті протягом 35—40 років. За час діяльності МАР реалізувала проекти в 106 країнах світу на загальну суму 151 млрд дол. США.

Власний капітал МАР формується країнами-членами, яких у 2006 р. було 165. Протягом існування МАР її кредитні ресурси неодноразово збільшувались, головним чином завдяки фінансовим надходженням від багатших країн-членів. МАР періодично перебуває у кризовому стані у зв'язку з недофінансуванням її діяльності.

Багатостороннє агентство гарантії інвестицій. БАГІ було створене у 1988 р. 42 країнами — членами Світового банку і розпочало діяльність у 1990 р. Країни-члени передплатили 53 % з 1,082 млрд дол. США офіційно затвердженого статутного капіталу. БАГІ виконує дві функції: надає іноземним інвесторам страхові гарантії проти некомерційних ризиків у країнах, які одержали інвестиції, та надає дорадчі, інформаційні послуги країнам-членам щодо залучення прямих іноземних інвестицій. БАГІ передбачає захист інвесторів від збитків за 4 напрямками: переказ валюти; експропріація; війна та громадянська непокоря; розрив контракту. Стандартний поліс БАГІ зумовлює надання страхових гарантій інвестиціям на 15-річний період, який, однак, може бути продовжений у виняткових випадках до 20 років. БАГІ гарантує лише нові інвестиції, включаючи розширення вже наявних інвестицій, а також інвестиції у сфері приватизації та фінансової реорганізації.

Для отримання страхових гарантій проекти повинні бути зареєстровані в БАГІ до початку фактичного інвестування і пройти попередню експертизу щодо їх фінансового й економічного обґрунтування, відповідності завданням економічного розвитку і стандартам з охорони навколишнього середовища країни-акцептанта тощо.

Для кожної категорії страхового ризику БАГІ може гарантувати до 90 % суми вкладень. А загальний обсяг гарантій може становити до 270 % суми інвестицій за рахунок покриття прибутків від вкладень. І хоча немає зафіксованого мінімуму інвестицій, є поточний максимальний ліміт загального обсягу гарантій, який становить 50 млн дол. США для одного окремого проекту.

Під час виконання своєї програми гарантій БАГІ також співробітничав з національними агенціями зі страхування інвестицій та приватними страховими компаніями для здійснення спільного страхування та перестраховування інвестицій.

Право на гарантії БАГІ мають інвестиції в усіх галузях економіки, за винятком оборонної та тютюнової промисловості, виробництва алкогольних напоїв, інвестицій спекулятивного характеру і казино. З погляду галузевої диверсифікації портфеля гарантій БАГІ найбільша частка страхового забезпечення припадає на інвестиції у фінансовий сектор, обробну, гірничодобувну промисловість та інфраструктуру. БАГІ також надає технічну допомогу і дорадчі послуги країнам з перехідною економікою і країнам, що розвиваються, щодо залучення іноземних інвестицій, поліпшення інвестиційного клімату. Преференційні послуги мають досить широкий спектр: від організації конференцій і різного роду інформаційних заходів для потенційних іноземних інвесторів до проведення досліджень з конкретних проблем інвестування і консультативної допомоги урядам у розробці та здійсненні інвестиційної політики.

Діяльність БАГІ з моменту його створення значно розширилася: зросла кількість наданих гарантій, збільшилася кількість країн — членів БАГІ, зростає обсяг застрахованих БАГІ іноземних інвестицій, збільшується кількість країн, компанії яких користуються гарантіями. Найбільше зростання кількості членів БАГІ відбулося у 1993 р. — з 85 до 107 країн. У 2006 р. БАГІ налічувало вже 167 країн — повних членів цієї організації, які підписали Конвенцію БАГІ і внесли передплатний капітал на загальну суму близько 1 млрд дол. США. Попит на послуги та гарантії БАГІ зростає у міру того, як зростають приватні інвестиції до країн, що розвиваються. На інвестиції в країни Центральної та Східної Європи припадає трохи більше 1/3 загального обсягу діяльності БАГІ, далі йдуть країни Азії, Латинської Америки, Африки та Близького Сходу. Усього за роки свого функціонування БАГІ надало гарантій на 800 контрактів у 91 країні на загальну суму 14,7 млрд дол. США.

Міжнародний центр врегулювання інвестиційних суперечок. У минулому Світовий банк як інституція та його президент особисто допомагали посередництвом чи примиренням в інвестиційних суперечках між урядами й приватними іноземними інвесторами. Створення МЦВІС у 1966 р., зокрема, мало на меті звільнення президента й працівників Світового банку від обов'язку бути причетними до таких суперечок. Але основною ідеєю Банку при створенні МЦВІСу була віра в те, що інституція, спеціально розроблена для допомоги в урегулюванні інвестиційних суперечок між урядами й іноземними інвесторами, могла б сприяти міжнародному інвестуванню.

МЦВІС — незалежна міжнародна організація, однак вона має тісні зв'язки зі Світовим банком. Всі 140 країн — членів МЦВІС є також членами Світового Банку. Якщо уряд не зробить іншого призначення, його представник у Банку неофіційно займає місце в Адміністративній раді. Витрати Секре-

таріату фінансуються з бюджету Банку, хоча витрати індивідуальних процесів покладаються на сторони-учасниці.

Згідно з Конвенцією МЦВІС надає допомогу в примиренні й арбітражі суперечок між країнами-членами й інвесторами, що кваліфіковані як особи інших країн-учасниць. Звернення до МЦВІС про примирення й арбітраж повністю добровільне. Однак відколи сторони погодилися на арбітраж відповідно до Конвенції МЦВІС, вони не можуть у будь-якій формі скасувати свою згоду на це. Більше того, всі країни — члени МЦВІС, незалежно від того, чи є вони сторонами суперечки, зобов'язані визнавати Конвенцію й підсилювати рішення арбітражу МЦВІС. Протягом існування МЦВІС розглянув 160 інвестиційних суперечок.

6.6.3. Банк міжнародних розрахунків

Специфічною міжнародною валютно-фінансовою організацією є заснований у 1930 р. *Банк міжнародних розрахунків* (БМР). Він створений як акціонерне товариство центральними банками Бельгії, Великої Британії, Німеччини, Італії, Франції, Японії і групою банків США. Статутний капітал БМР формується за рахунок продажу акцій центральним банкам країн-учасниць та на відкритому валютному ринку. Членами БМР є сьогодні 55 центральних банків країн Європи, Азії та Америки та Європейський центральний банк. Місце розташування — м. Базель (Швейцарія). Найвищим органом БМР є загальні збори представників центральних банків країн-акціонерів, які скликаються щороку. Голоси розподіляються відповідно до кількості акцій. Поточними справами керує Рада директорів.

Згідно зі Статутом на Банк міжнародних розрахунків покладено *дві основні функції*: допомагати співробітництву центральних банків, забезпечувати сприятливі умови для міжнародних фінансових операцій; діяти в ролі довіреної особи або агента у проведенні міжнародних розрахунків своїх членів. *Враховуючи ці функції, Банк виконує такі операції*:

- купівлю-продаж і зберігання золота;
- депозитно-позичкові операції з центральними банками;
- приймання урядових вкладів за особливими угодами;
- операції з валютою і цінними паперами (крім акцій);
- операції на світових ринках (валют, позик, цінних паперів, золота) як агент або кореспондент центральних банків;
- підписання угод з центральними банками з метою сприяння взаємним міжнародним розрахункам.

Свої ресурси БМР формує за рахунок короткотермінових внесків (до 3 міс.) центральних банків в іноземній валюті або золоті. Ці кошти Банк розміщує на кредитному ринку, надаючи позики як центральним, так і комерційним банкам. Для діяльності Банку характерна сувора конфіденційність щодо власних операцій і водночас висока інформативність щодо стану міжнародного валютно-фінансового ринку. Протягом свого існування БМР перетворився у провідний інформаційно-дослідницький центр аналізу найважливіших сучас-

них проблем розвитку міжнародних валютно-фінансових відносин. Його річні звіти — одне з найавторитетніших видань у фінансовому світі.

Так, під егідою БМР працював Комітет Кука, яким були розроблені рекомендації щодо розрахунків коефіцієнта платоспроможності міжнародних банків. Цей коефіцієнт, розрахований як мінімальне співвідношення між власними коштами банку і його балансовими та позабалансовими активами, на рівні 8 % був прийнятий провідними країнами світу. БМР відіграв велику роль в організації міжнародного валютного співробітництва, беручи участь у роботі органів Міжнародного валютного фонду та інших міжнародних і регіональних органів з питань функціонування світової валютної системи.

Залишаючись в основному регіональною установою, Банк міжнародних розрахунків є світовою валютно-кредитною організацією як за кількістю учасників, так і за характером діяльності. Це — міжнародний банк центральних банків, агент і розпорядник у різних міжнародних валютно-розрахункових та фінансових операціях, центр економічних досліджень і міжнародного валютно-кредитного співробітництва.

6.6.4. Регіональні валютно-фінансові інститути

Регіональні валютно-фінансові установи виникають як результат інтеграційних процесів в окремих регіонах світу. Їх розвиток є поступовим і відповідає інтенсивності господарських зв'язків між країнами. Завдання, що стоять перед цими установами, визначаються глибиною інтеграційних процесів у тому чи іншому регіоні.

Європейська система центральних банків. Найбільш розвиненим на сьогодні інтеграційним угрупованням є Європейський Союз, який об'єднує 25 країн. Введення єдиної грошової одиниці "євро" на економічному просторі країн — членів ЄС передбачає проведення спільної грошово-кредитної, валютної політики, посилення ролі і зміну функцій фінансово-кредитних інститутів ЄС.

У Маастрихтському договорі про створення ЄС чітко визначені структура та функції Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ). Вона складається з національних центральних банків (НЦБ) держав-учасниць та Європейського центрального банку (ЄЦБ). Головними органами ЄЦБ та ЄСЦБ є Виконавча рада та Рада управляючих.

Управління ЄЦБ здійснює Виконавча рада, яка складається з Президента, віце-президента та чотирьох членів, призначених головами держав чи урядів за згодою Європарламенту і Ради управляючих. Члени Виконавчої ради отримують мандати лише одноразово на восьмирічний термін. Кожен член Виконавчої ради має право голосу; рішення приймаються простою більшістю голосів. Очолює ЄСЦБ Рада управляючих, до складу якої входять члени Виконавчої ради та голови національних центральних банків держав-учасниць.

Головні завдання ЄСЦБ включають:

- визначення та проведення грошово-кредитної політики Союзу;
- здійснення валютних операцій;
- управління офіційними резервами країн-членів;

- сприяння стабільності операцій платіжних систем;
- сприяння ефективному проведенню жорсткої наглядової політики щодо кредитних інститутів з боку відповідних органів;
- забезпечення фінансової стабільності.

Головним завданням *Європейського центрального банку*, згідно з Маастрихтським договором, є забезпечення стабільності євро. Крім управління грошовою політикою, ЄЦБ сприяє безперешкодному руху платежів, управляє валютними резервами країн — членів ЄВС, надає консультації з питань банківського нагляду та стабільності фінансової системи. Сума статутного капіталу ЄЦБ становить 5,564 млрд євро.

Європейський інвестиційний банк. Головним інвестиційним інститутом ЄС є *Європейський інвестиційний банк* (ЄІБ), який розпочав свою діяльність у 1959 р. відповідно до Римського договору.

Головне завдання Банку — сприяння вирівнюванню рівня економічного розвитку країн ЄС шляхом фінансування проектів у менш розвинених країнах, а також підтримка загальноєвропейських проектів у галузі енергетики, транспорту, телекомунікацій, охорони довкілля тощо.

На початку своєї діяльності Банк надавав кредити тільки країнам — членам ЄС, а згодом його діяльність поширилася на інші країни, передусім на ті, що розвиваються, які пов'язані з ЄС різними угодами. Кредити надаються на 20—26 років. Переважають кредити на регіональний розвиток.

Європейський банк реконструкції та розвитку. 29 травня 1990 р. було засновано новий регіональний міжнародний банк — *Європейський банк реконструкції та розвитку* (ЄБРР), акціонерами якого на сьогодні є 58 країн світу, Європейський Союз та Європейський інвестиційний банк. ЄБРР створений спеціально для сприяння переходу європейських постсоціалістичних країн до відкритої, ринково орієнтованої економіки, розвитку взаємовигідних зв'язків між західно- та східноєвропейськими країнами. Штаб-квартира ЄБРР знаходиться в Лондоні.

Статутний капітал ЄБРР, який становить 20 млрд євро, розподіляється так: 51 % належить країнам Європейського Союзу; 13,5 % — країнам Східної та Центральної Європи; 11,3 % — іншим європейським країнам; 24,2 % — неєвропейським країнам.

Порівняно з іншими міжнародними фінансовими установами головною перевагою Банку, крім регіональної спрямованості, є те, що він може діяти як у державному, так і в приватному секторах і має широкий набір гнучких інструментів фінансування. ЄБРР покликаний сприяти розвитку приватного сектору в країнах з перехідною економікою шляхом інвестиційних операцій та залучення іноземного й вітчизняного капіталу. Порівняно з приватними комерційними банками основна перевага Банку полягає в тому, що завдяки особливому складу своїх акціонерів він може брати на себе ризики, надаючи кредити підприємствам, що мають труднощі в отриманні капіталу.

Відповідно до установчих документів банк має такі цілі й функції:

- підтримка економічного розвитку і реконструкції країн Центральної та Східної Європи з метою сприяння переходу їх до відкритої ринкової економіки і приватного підприємництва;
- підтримка країн — отримувачів допомоги в проведенні структурних економічних реформ, включаючи усунення монополізму, децентралізацію і приватизацію з метою інтеграції їхніх економік у світову економіку;
- сприяння інвестиціям у виробництво, а також у сферу послуг і фінансовий сектор та пов'язану з ним інфраструктуру;
- стимулювання ключових і економічно обґрунтованих проектів, надання технічної допомоги для підготовки, фінансування і реалізації проектів;
- фінансування приватних підприємств, а також підприємств, що приватизуються і роблять внесок у розвиток приватного сектору;
- сприяння екологічному розвитку без негативних наслідків у довгостроковій перспективі.

ЄБРР надає пряме фінансування на конкретні проекти за лінією приватного сектору, структурної перебудови та приватизації, а також фінансує інфраструктуру, що забезпечує цю діяльність. Основними отримувачами кредитів Банку є підприємства, в тому числі за участю іноземних інвесторів.

Основними операціями ЄБРР є:

- надання кредитів на розвиток виробництва;
- розміщення інвестицій як частки статутного капіталу;
- розміщення цінних паперів;
- розміщення ресурсів спеціальних фондів;
- надання позик і технічної допомоги для реконструкції об'єктів інфраструктури.

Стратегія ЄБРР щодо України, яка стала членом Банку у 1992 р., впливає з його загальних завдань з урахуванням специфіки економічного розвитку нашої країни в сучасних умовах. Пріоритетними проектами фінансування для України є: конверсія, розвиток сільського господарства, приватизація, транспорт, телекомунікації, охорона довкілля.

Країни, що розвиваються, також інтенсивно шукають нові форми регіональних валютно-фінансових відносин, які б враховували їхні інтереси та сприяли розвитку національних економік. У зв'язку з цим виник новий тип міжнародних регіональних установ — регіональні міжнародні банки розвитку.

Міжамериканський банк розвитку. У 1959 р. з ініціативи США для фінансування програм розвитку в країнах Латинської Америки було створено *Міжамериканський банк розвитку* (МБР). Операції Банк розпочав здійснювати в 1961 р. Членами МБР є 27 країн американського регіону та 17 позарегіональних країн.

Згідно зі Статутом до головних завдань Банку входять: надання фінансової і технічної допомоги країнам Латинської Америки при будівництві великих підприємств у гірничій, переробній, легкій і харчовій промисловості, фінансування розвитку енергетики, транспорту, а також інфраструктури. За роки існування МБР надав найбільший обсяг кредитів країнам “великої трійки” — Аргентині, Бразилії та Мексиці.

Банк надає кредити двох видів: на загальних комерційних умовах (з фонду звичайних ресурсів); на пільгових умовах (з фонду спеціальних операцій). Він уповноважений випускати облігації, гарантувати позики, які надаються урядами, і підтримувати розвиток приватних підприємств. Найвищим органом МБР є Рада керуючих, до якої кожна країна направляє свого представника.

Азіатський банк розвитку. У грудні 1965 р. для фінансування різних програм розвитку в азіатських країнах за рішенням Економічної комісії ООН був заснований *Азіатський банк розвитку* (АзБР). Кошти банку формуються з фінансових коштів регіону діяльності Банку та країн інших континентів. АзБР може вдаватися до позик, розміщувати облігації та інші зобов'язання, приймати за особливими угодами від урядів і організацій окремих країн кошти у спеціальні фонди. Зі свого боку Азіатський банк розвитку надає позики державним організаціям і приватним підприємствам з розрахунку 6,75 % річних.

Органами управління АзБР є Рада керуючих, що складається з представників усіх країн-учасниць і Правління (Рада директорів). За період свого функціонування АзБР надав найбільші обсяги кредитів п'ятьом країнам: Індонезії, Південній Кореї, Філіппінам, Пакистану, Таїланду. Кредити надаються на 10—30 років з початком погашення через 2—7 років.

Африканський банк розвитку. В 1965 р. було засновано *Африканський банк розвитку* (АфБР). Членами АфБР є 50 незалежних держав Африканського континенту і 25 країн інших регіонів. Щоб поповнити фінансові ресурси Банку, в 1972 р. було створено Африканський фонд розвитку (АФР), де 50 % голосів належить АфБР, хоча частка його капіталу у Фонді становить лише 2,8 %.

Банк бере участь у капіталі державних і приватних організацій та підприємств; надає прямі позики або бере участь у позиках, що надаються третьою країною; частково або повністю гарантує позики, які надаються третіми країнами. У своїй фінансовій політиці АфБР керується певними принципами. Пріоритет надається проектам, які найбільше сприяють зростанню економіки континенту в цілому і включені до національних або регіональних програм розвитку, причому проектам регіональних програм надається перевага. Претендувати на одержання позик Банку можуть лише уряди країн — учасниць АфБР, а державні або приватні підприємства інших країн Африки можуть одержати позики за умови обов'язкового гарантування їх урядом даної країни.

Запитання і завдання для контролю знань

1. *Розкрийте сутність міжнародних валютних відносин.*
2. *У чому полягає особливість національної валютної системи порівняно з міжнародною?*
3. *Назвіть основні етапи розвитку міжнародної валютної системи.*

4. У чому сутність міжнародної валютної системи на основі золотого стандарту?
5. Чому золотодевізна система є наступним еволюційним етапом розвитку міжнародної валютної системи?
6. Які основні наслідки міжнародної конференції з валютно-фінансових питань у Бреттон-Вудсі?
7. Охарактеризуйте сучасну міжнародну валютну систему.
8. Які основні тенденції розвитку міжнародної валютної системи?
9. У чому полягають сутність та причини виникнення валютних блоків?
10. Чому, на Вашу думку, валютна зона є наступницею валютного блоку?
11. Які основні валютні зони Вам відомі?
12. Які основні характерні особливості Європейської валютної системи?
13. Яку валюту ми можемо вважати конвертованою?
14. Що означає вільно конвертована валюта та частково конвертована валюта?
15. Що означає курс валюти? Які види валютних курсів Ви знаєте?
16. Які види котирувань валюти Вам відомі?
17. Які методи визначення валютного курсу Ви знаєте?
18. У чому сутність теорії паритету купівельної спроможності?
19. Назвіть та охарактеризуйте основні види державної валютної політики.
20. Що таке платіжний баланс? Чому він має таке важливе значення для країни?
21. На яких принципах будується платіжний баланс?
22. Чи можна говорити про від'ємне сальдо платіжного балансу чи про незбалансованість платіжного балансу? Поясніть свою відповідь.
23. Що належить до балансу поточних операцій?
24. Яким чином держава може вплинути на динаміку платіжного балансу?
25. Які методи, на Вашу думку, є найбільш виправданими щодо ситуації в Україні?
26. Назвіть основні види міжнародних фінансових ринків.
27. У чому сутність та характерні риси міжнародного валютного ринку?
28. Що таке фінансовий дериват? Назвіть основні цілі їхнього створення.
29. Охарактеризуйте сучасний ринок золота та основні його види і призначення.
30. Назвіть основні види угод на валютному ринку.
31. У чому сутність "свопу"?
32. Яким чином можна уникнути валютного ризику?
33. Що таке валютна позиція? Які є основні види валютної позиції?
34. Назвіть основні цілі створення МВФ.
35. Які основні механізми фінансування МВФ?
36. Назвіть основні міжнародні фінансові організації.
37. У чому сутність діяльності БАГГ?

Розділ 7

ЄВРОПЕЙСЬКА ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВА СИСТЕМА

- 7.1. *Економічна природа монетарної інтеграції.*
- 7.2. *Еволюційний розвиток Європейської валютної системи.*
- 7.3. *Суб'єкти європейської грошової і валютної політики та їхні функції у монетарній інтеграції.*
- 7.4. *Переваги та ризики монетарної інтеграції.*
- 7.5. *Інтеграція постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи до ЄС.*

7.1. Економічна природа монетарної інтеграції

В останні десятиліття у світовому господарстві прискорюються та поглиблюються інтеграційні процеси, що характеризуються зближенням та взаємопереплетінням національних економік кількох країн з метою побудови єдиного господарчого організму. Інтеграція є закономірним результатом зростання міжнародного руху товарів та факторів виробництва, що зумовлює зміцнення коопераційних зв'язків між країнами. При цьому міжнародні економічні зв'язки стають настільки надійними, що відбувається глибоке взаємопроникнення національних економік. Найбільший розвиток ці процеси отримали в Західній Європі, а Європейський Союз (ЄС) є прикладом високоінтегрованого простору.

Економічна та монетарна інтеграції є значущими доповненнями одне одного, але економічну інтеграцію, як правило, легше здійснити, шлях до монетарної інтеграції — значно довший. Під **монетарною інтеграцією** розуміють процес координації грошової та валютної політики, створення міждержавних валютно-кредитних та фінансових організацій, формування наднаціональних механізмів валютного регулювання.

Необхідність монетарної інтеграції в ЄС зумовлена такими **чинниками**: по-перше, необхідністю валютної стабілізації для посилення взаємозв'язку національних економік за умов лібералізації руху товарів, капіталів та робочої сили; по-друге, нагальною потребою захистити ЄС від дестабілізуючих зовнішніх ефектів шляхом створення зони валютної стабільності; по-третє, прагненням ЄС стати світовим центром з єдиною валютою, щоб обмежити вплив американського долара та належним чином конкурувати з Японією.

Елементи монетарної інтеграції в Західній Європі почали формуватися ще на ранніх етапах економічної інтеграції. Співробітництво європейських країн

у сфері монетарних відносин створювало підґрунтя для оформлення валютної інтеграції. Поступово склалися умови для валютної гармонізації, яка відображалася в наближенні структур національних валютних систем країн — членів ЄС й інструментарію їхньої валютної політики, та координації цієї політики шляхом узгодження цілей.

Однак процес реальної монетарної інтеграції починається саме на етапі розбудови Економічного та валютного союзів, в межах яких забезпечується вільний рух товарів, послуг, капіталів і валют на основі однакових умов конкуренції й уніфікації відповідних законодавств. Досвід, накопичений країнами ЄС у сфері валютної інтеграції, дозволяє виділити такі **критерії оформлення монетарної інтеграції**:

- повну та незворотну конвертованість валют-учасниць;
- тісні межі коливання валютних курсів;
- остаточне визначення співвідношень паритетів;
- повну лібералізацію обігу капіталів.

Всі ці передумови виконуються країнами — учасницями ЄС. Їхні валюти вже багато років є вільно конвертованими. Контроль за обігом капіталів практично ліквідований в усіх державах Співтовариства. А неодмінною умовою початку третього ступеня Європейського економічного та валютного союзу була остаточна фіксація валютних курсів країн-членів і, відповідно, ліквідація меж коливання.

Незважаючи на те, що окремі елементи монетарної інтеграції зароджуються на ранніх етапах економічної інтеграції, тобто певним чином економічна і монетарна інтеграція розвиваються паралельно, динаміка цих процесів та кінцевий результат часто не збігаються. Іншими словами, економічний союз не завжди передбачає/вимагає валютного. Так, економічний і валютний союзи у Європі були роз'єднані в 1985 р., коли на перший план вийшла побудова дійсно інтегрованого внутрішнього ринку країн ЄС. Економічна інтеграція від митного союзу до спільного внутрішнього ринку відбувалася, так би мовити, “знизу”, тобто була ініційована суб'єктами ринку.

На противагу економічному союзів, валютний союз будується “згори”, тобто рішення щодо його реалізації приймаються та коригуються політичними інстанціями. Наведені судження підтверджуються також характеристикою економічного і валютного союзів. Економічному союзів майже повністю належать 4 елементи конструкції спільного внутрішнього ринку (вільний обіг товарів і послуг, вільне переміщення робочої сили, свобода відкриття філій для підприємств та вільний рух капіталів і платежів). Внесок до монетарної інтеграції обмежується лише лібералізацією обігу капіталів.

Так з чого ж починається реальна монетарна інтеграція? Першим кроком валютного союзу є централізація грошової та валютної політики. Треба зазначити, що монетарна інтеграція суттєво змінює принципи встановлення і проведення національної грошової та валютної політики, а також суверенітет економічної політики (перш за все це стосується фіскальної політики) країн-учасниць. Валютний союз має значно більшу, ніж економічний союз, глибину втручання у сфери національної політики. Він вимагає безпосередньої добро-

вільної відмови від національної компетенції в галузі валютної і грошової політики. Ця відмова має два наслідки. По-перше, вона може провокувати політичний опір з боку деяких країн інтеграційного угруповання (втрата суверенітету в такій важливій сфері, як валютна, дається країнам не завжди легко). По-друге, валютний союз вимагає особливо високого ступеня довіри до політичних рішень у різних сферах. Довіра до політики має особливе значення перш за все в галузі валютних курсів, якщо валютний курс, з одного боку, фіксується на основі політичного рішення, а з іншого — його стабільності загрожують заходи економічної політики, яка проводиться на національному рівні.

У науковій літературі питання, для яких країн є економічно доцільним будувати валютний союз, розглядається перш за все теорією оптимальних валютних просторів. У цій теорії досліджується, за яких умов можуть реалізуватися такі загальноекономічні цілі, як стабільність цін, повна зайнятість, зовнішньоекономічна рівновага. Центральним пунктом теорії є аналіз витрат на пристосування до нової рівноваги, що спонукається зовнішніми шоками. Регіональні об'єднання, для яких ці витрати за умов фіксованих валютних курсів є меншими, ніж за умов гнучких курсів, є *оптимальним валютним простором*.

Американський вчений Р. Манделл вперше поставив проблему оптимального валютного простору в центр свого дослідження в роботі “Теорія оптимальних валютних просторів” (1961), яка завоювала визнання серед економістів як аргумент на користь монетарної інтеграції. Основна теза Манделла звучить так: створювати валютний союз доцільно з тих регіонів, між якими існує досить високий ступінь мобільності факторів. Манделл ілюструє своє вихідне положення на прикладі двох національних економік, в яких пропонується по одному товару, і на обидва товари є попит. Завдяки припущенню, що кожна країна виробляє відповідно лише один продукт, його підхід дає змогу розглядати не тільки розподільчі, а й макроекономічні ефекти. Манделл досліджує зсув попиту з товару країни II на той самий товар країни I. За умов повної зайнятості, гнучкості цін на товари і фактори це приведе до зростання відносної ціни товару 1, а отже, для країни I поліпшуються умови торгівлі. В умовах заданої світової грошової маси ціна товару 1 має зрости, товару 2 — знизитися, а номінальна зарплата в обох країнах має пристосовуватися до ситуації повної зайнятості. Однак в умовах, по-перше, заморожених зарплат і цін та, по-друге, політики попиту, спрямованої на обмеження загрозливого зростання цін, у країні I умови торгівлі не змінюються. Пристосування відбувається лише завдяки скороченню виробництва, доходів та зайнятості в країні II. Зростанню безробіття в країні II можна запобігти двома шляхами: або робоча сила буде переміщуватися з країни II до країни I, або валюта країни II має здешевіти. У першому випадку пристосування відбувається з боку пропозиції та кількості товарів, а в другому — з боку попиту та цін на товари. З цього Манделл робить висновок: якщо фактор праці є мобільним у міжнародних масштабах, можна відмовитися від зміни валютних курсів, а єдина валюта виявиться оптимальною. Якщо фактор праці є немобільним у міжнародних масштабах, в умовах описаної зміни показників не можна обійтися без при-

стосувань і оптимальними виявлятимуться відокремлені валютні простори (див. рис. 7.1).

Рис. 7.1, а описує ринок вітчизняного товару x (товару 1), рис. 7.1, б — ринок іноземного товару m (товару 2). Товар 1 пропонується лише вітчизною (крива пропозиції S_x), товар 2 — лише за кордоном (крива пропозиції S_m). Попит на вітчизняний товар D_x , як і попит на іноземний товар D_m , походить як від співвітчизників, так і від іноземців. Попит залежить від відносної ціни товарів P_x/wP_m (w — обмінний курс валют), тобто товарних умов торгівлі, а пропозиція при даному запасі факторів та гнучких цінах на товари і фактори є постійною.

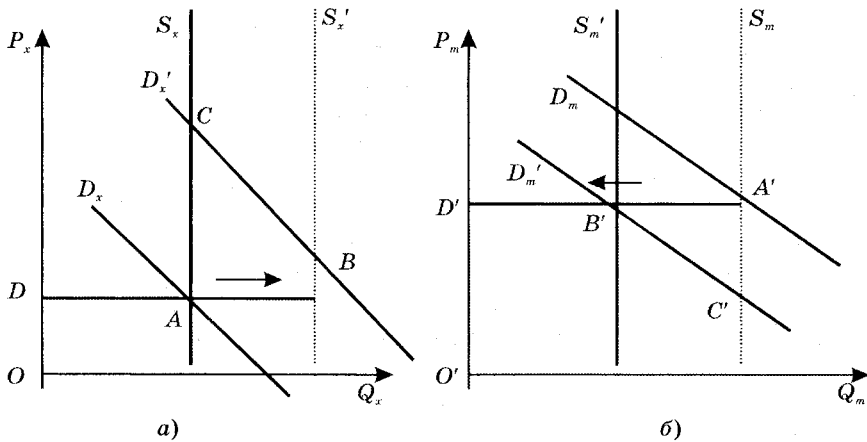


Рис. 7.1. Зсув попиту на товар за Р. Манделлом

При переорієнтації попиту з іноземного товару на вітчизняний D_m зсувається вліво, D_x — вправо. Звідси — зростання відносної ціни товару 1, яке має відновити рівновагу. У валютному союзі обмінний курс w є фіксованим, так що пристосування має відбуватися завдяки цінам P_x і P_m . Механізм, що здійснює пристосування цін, зображений на рис. 7.1. Надлишок попиту у вітчизні, AB , і надлишок пропозиції за кордоном, $A'B'$, спрямовують пристосування цін у такому напрямку, поки в точці C (C') не буде досягнута нова рівновага. В ході цього процесу D_x або D_m зсувається трохи вниз або, відповідно, вгору, оскільки зміна цін має враховуватися на іншому ринку. Ціна P_x не надто зросла, ціна P_m не надто впала. Однак якісний ефект був однаковим. За умов заданої світової грошової маси пристосування відносних цін, що є необхідним для реальної економіки, має спричинятися зворотним пристосуванням номінальних цін і зарплат.

Однак насправді на шляху описаного процесу стоять дві перепони. По-перше, ціни та зарплати в короткостроковому періоді навряд чи зможуть швидко зменшитися, так що за кордоном зсув попиту не призведе до зменшення цін. По-друге, вітчизна не готова витримати стрибок цін, а тому намагається за допомогою нейтралізуючої грошової політики втримати попит на рівні D_x . Наслідком є те, що ціни в національній валюті залишаються на рівні OD ($O'D'$)

і виявляться інструментом пристосування. Повний тягар пристосування до структури попиту, що змінилася, ляже на виробництво та зайнятість за кордоном. Однак цього тягаря можна уникнути, якщо або фактор “праця” з-за кордону переміщуватиметься до вітчизни, або вітчизняна валюта ревальвуватиме. У першому випадку крива пропозиції при повній зайнятості зсунеться з S_x до S_x' , S_m до S_m' , щоб таким чином відповідати попиту, який змінився. За умов нової рівноваги виробництво та зайнятість у країні II будуть меншими, а в країні I — вищими. У другому випадку крива попиту зсунеться вниз з D'_x до D_x . Встановлюється нова рівновага (зсув угору) при відносних цінах, які змінилися внаслідок ревальвації. Якщо фактор “праця” є мобільним, пристосування валютних курсів не є необхідним; якщо ж навпаки — пристосування є неминучим.

Однак цей аргумент, з боку політики зарплат, спирається на нестійкий фундамент. Він припускає, що пристосування попиту може відбуватися за рахунок зменшення попиту на товар однієї країни через девальвацію валюти цієї країни. Звідси, робітники відчують зменшення купівельної спроможності своїх номінальних зарплат внаслідок зростання імпорتنих цін, зумовленого девальвацією. Таким чином, основоположним аргументом є форма грошової ілюзії. Якщо ж номінальна зарплата пристосовується до зумовленої валютним курсом зміни цін, то внаслідок гнучкості номінальних зарплат не вдасться змінити реальну зарплату і описаний Манделлом ефект зміни відносних цін при зміні валютного курсу не виявляється. Сьогодні в ЄС панує думка, що тарифні партнери не підвладні грошовій ілюзії.

Незважаючи на велику силу переконання, теорія Манделла має припущення, які віддаляють її від сьогодення: по-перше, країни ЄС мають високу диверсифікацію виробничих структур, так що дуже умовно можуть зображатися моделлю “одна країна — один сектор”. По-друге, описаний Манделлом механізм пристосування існує за умов, що ціни та зарплати заморожені. Потрете, припускається, що здатний до пристосування валютний курс змінюється так, як того вимагає ліквідація порушень. По-четверте, важко прогнозувати, чи виникатимуть реальні асиметричні шоки в майбутньому і з якою інтенсивністю. Отже, зроблені в теорії Манделла припущення практично не мають місця в реальному житті, проте безсумнівним його здобутком була сама постановка проблеми оптимальності валютних просторів.

Інший дослідник оптимальних валютних просторів, Р. МакКіннон, показує, що створення валютних союзів є оптимальним скоріше для дуже відкритих національних економік порівняно з відносно закритими. В основу його аргументації покладено уявлення про національну економіку, в якій виробляються товари, що є об'єктами міжнародної торгівлі (товари, що торгуються), і товари, які не є об'єктами міжнародної торгівлі (товари, що не торгуються). Ступінь відкритості визначається МакКінноном як частка у ВВП товарів, що торгуються. Ціни товарів, що торгуються, фіксовані на світовому ринку, ціни товарів, що не торгуються, визначаються внутрішньоекономічними витратами. Для вихідної ситуації приймаються такі ціни, які врівноважують внутрішню пропозицію та попит на ринку товарів, що торгуються, так що досягається рівновага платіжного балансу. Якщо вітчизняний попит на ці товари

зросте, то результатом буде дефіцит платіжного балансу. Р. МакКіннон ставить питання про стратегію, адекватну вирішенню цієї економічної проблеми.

Девальвація за умов існуючої ціни на товари, що торгуються, на світовому ринку підвищить їхню внутрішню ціну пропорційно до процента девальвації і при цьому зросте відносна ціна цих товарів. Пропозиція товарів, що торгуються, збільшиться, у той час як попит зміститься в напрямку товарів, які не торгуються. Таким чином, дефіцит платіжного балансу скоротиться. Рівень цін, внаслідок девальвації, зростатиме тим більше, чим більшою буде частка витрат у ВВП на товари, що торгуються. Альтернативою девальвації може бути скорочення рівня попиту. Це позитивно впливає на платіжний баланс, причому тим більше, чим більшою є частка у ВВП товарів, призначених для торгівлі. Як результат можна констатувати, що на користь твердих валютних курсів і, тим самим, валютного союзу є тим більше аргументів, чим більш відкритою є національна економіка. Девальвація в такому випадку матиме значний негативний вплив на рівень цін, у той час як скорочення рівня попиту досить позитивно вплине на платіжний баланс. Розуміння цього полегшить рис. 7.2.

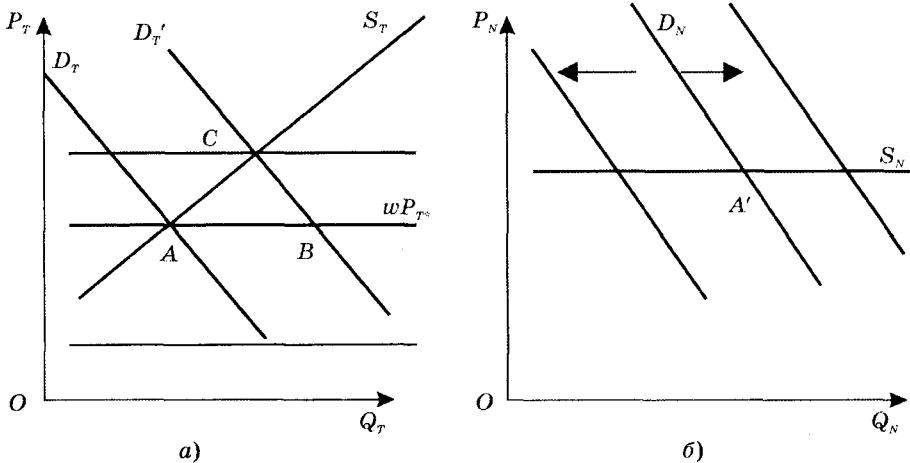


Рис. 7.2. Зсув попиту на товар за Р. МакКінноном

На ринку товару T , який є товаром, що торгується, (рис. 7.2, а), зростає попит в обсязі AB . У цьому розмірі виникає дефіцит балансу поточних операцій. Девальвація національної валюти зсуває лінію світової ціни wP_T^* угору, і в точці C виникає нова рівновага. На ринку товару N , який є товаром, що не торгується, (рис. 7.2, б), буде зростати попит, зумовлений ефектом заміщення, але це не призведе до зростання цін внаслідок припущення еластичності пропозиції товарів. Політика скорочення сукупного попиту зсуває функцію попиту S_T та S_N на обох ринках вліво. При цьому досягається нова рівновага платіжного балансу, цього разу в точці A . Якщо вітчизняний сектор, який виробляє товар N , є великим, зовнішній сектор, який виробляє товар T — незначним, то девальвація навряд чи матиме загальноекономічний вплив на ціну, у

той час, як скорочення витрат переважним чином застосовується у вітчизняному секторі. Тому зовнішньоекономічні пристосування мають відбуватися шляхом пристосування валютного курсу. Отже, для національної економіки з незначним зовнішнім сектором, тобто відносно закритою національною економікою, створення валютних союзів здається менш привабливим.

Важливий недолік цього підходу полягає в тому, що така аргументація може претендувати на дієвість за умов лише певної зміни показників. Якщо, наприклад, за кордоном ціни зростають у довгостроковому періоді, дуже відкрита національна економіка не матиме розумної альтернативи, окрім довгострокової ревальвації, якщо вона хоче захистити себе від імпорту інфляції.

Інший економіст, П. Кенан, вказував на те, що вплив асиметричного шоку попиту в основному залежить від ступеня диверсифікації виробничої структури країни. Держави з високим ступенем диверсифікації виробництва можуть розглядатися як більш підходящі кандидати для валютного союзу, ніж країни з більш низьким рівнем диверсифікації виробництва. У випадку ЄС емпіричні дослідження доводять, що його члени мають порівняно високий ступінь диверсифікації виробництва. При цьому також є маловірогідним, що в ЄС взагалі можуть виникати суттєві асиметричні шоки, характерні для окремих країн, оскільки тоді одразу у декількох країнах виникнуть зрушення у структурі попиту або пропозиції з позитивними або негативними наслідками. У країнах Південної Європи, де сільське господарство має велику частку у ВВП, аграрний ринок ЄС сприяє тому, щоб пом'якшити специфічні порушення в цій сфері.

Розглянута вище теорія оптимальних валютних просторів виявляє певне "упередження" на користь тісно обмежених валютних просторів. Спираючись на такий підхід, світ складався б із великої кількості дуже малих валютних просторів, тобто з регіонів, які спеціалізуються, відповідно, на виготовленні певних продуктів, або ж з регіонів з диверсифікованою виробничою структурою, в межах яких мобільність робочої сили достатня, щоб компенсувати асиметричні шоки в будь-який час без негативного впливу на зайнятість. Однак реальність свідчить про інше.

Критичним аргументом щодо теорії оптимальних валютних просторів є перш за все те, що вона ігнорує майже всі припущення стосовно грошової політики. Названі дослідники торкалися лише того аспекту, що участь у валютному союзі є аналогічною втраті автономії грошової політики. На теорію оптимальних валютних просторів можна подивитися під іншим кутом зору. У зв'язку з цим, особливо з погляду на створення спільного європейського валютного простору, можна запропонувати "монетарний" підхід до теорії оптимальних валютних просторів. Важливими положеннями, на які спирається цей підхід є, по-перше, довіра до грошової політики, яка в основному визначається ступенем незалежності емісійного банку в її проведенні; по-друге, вплив асиметричних монетарних шоків на грошову політику; по-третє, стабільність національного і сукупного попиту на гроші та ефективність інструментарію грошової політики у високоінтегрованому фінансовому просторі.

Чим вище довіра до емісійного банку, тим меншими є реальні економічні витрати грошової політики, спрямованої на дотримання мети стабільності цін.

“Довіра” в цьому зв’язку визначається як узгодження між очікуваними приватним сектором темпами інфляції та проголошеними емісійним банком (низькими) темпами інфляції. Емісійні банки з низьким рівнем довіри при боротьбі з інфляцією стикаються з високими витратами.

У зв’язку з цим, розглядаючи оптимальні валютні простори, можна стверджувати, що участь у валютному союзі може інтерпретуватися як дуже ефективна інвестиція в довіру до грошової політики. Відмова країни від самостійної грошової політики та готовність підпорядковуватися системі центральних банків співтовариства може сприяти зниженню інфляційних очікувань ринкових суб’єктів і при цьому витрат у боротьбі з інфляцією. Важливі передумови для цього полягають в тому, що емісійний банк системи центральних банків співтовариства має більш високу довіру, ніж окремих національний банк. Багато років тому така стратегія вже рекомендувалася М. Фрідменом для грошової політики в країнах, що розвиваються: “Надійний спосіб утриматися від використання інфляції як ... методу оподаткування полягає в об’єднанні валюти країни з валютою іншої країни або країн. У цьому випадку країна, що розглядається, не мала б власної грошової політики. Справді, грошова політика даної країни прив’язувалася б до грошової політики іншої країни, краще більш розвинутої та відносно стійкої”. “У той час, як використання спільної валюти сьогодні не в моді, для розвитку це має багато переваг. Я підозрюю, що більша частина історій успішного розвитку, хоча і не всі, пов’язана з такою грошовою політикою або відсутністю грошової політики”.

Враховуючи аспект довіри до грошової політики, валютний союз, з точки зору всіх країн-учасниць, виявляється вигідним порівняно з системою окремих національних валют. Оскільки компетенція в галузі прийняття рішень переноситься з національного рівня до наднаціональних інституцій, то значно скорочується політичний вплив на грошову політику, який повністю не можна виключити.

До недоліків традиційної теорії оптимальних валютних просторів належить також той факт, що вона займається можливим впливом шоків, не враховуючи при цьому, що в системі зі здатними до пристосування валютними курсами вони можуть призвести до значних загальноекономічних порушень завдяки міжнародній мобільності капіталів.

Спекулятивні атаки на французький франк привели до масового відпливу капіталу з Франції — країни з низькими темпами інфляції, що спостерігалося з вересня 1992 р. Як і в теорії оптимальних валютних просторів, такі порушення можна назвати асиметричними монетарними шоками. Їхній економічний вплив оцінюється негативно, оскільки вони спонукають емісійні банки-учасники до двох однаково неприємних альтернатив поведінки. Зміни в Європейській валютній системі з вересня 1992 р. слугують для цього багатим наочним матеріалом. Хоча інфляція у Франції явно була меншою, ніж у Німеччині, відбулося переливання капіталів з активів у франках в німецькі марки. Цей масивний рух капіталів поставив емісійні банки перед важкою дилемою: по-перше, Німеччина і Франція могли б наважитися на те, щоб дещо знеціни-

ти франк відносно німецької марки. При незначному зростанні цін у Франції разом з тим погіршилася б і без того несприятлива цінова конкурентоспроможність німецьких виробників. Результатом було б високе безробіття в Німеччині. Одночасно це призвело б до необґрунтованої макроекономічної ситуацією втрати довіри до французького франка. По-друге, Федеральний банк та Банк Франції могли б спробувати захистити паритети завдяки досить високій диференціації процентів між франком та німецькою маркою. В принципі, ця політика проводилася з липня 1993 р. Однак вона вичерпала себе, коли стан французької кон'юнктури все менше став узгоджуватися з довгостроковою політикою високих процентів. Асиметричний монетарний шок, що проявився у вересні 1992 р., призвів у результаті до надмірно рестриктивної грошової політики у Франції і таким чином сприяв послабленню кон'юнктури в цій країні. Як і в традиційній теорії оптимальних валютних просторів, в монетарній галузі також існує клас шоків, що діють асиметрично, які висловлюються проти систем, здатних до пристосування валютних курсів. Подолання цих шоків пов'язане зі скороченням зайнятості, яке мають прийняти країни, щоб захистити свої валюти від подібних атак.

Суттєва перевага валютного союзу полягає в тому, що він з самого початку виключає такі шоки. За наявності спільної валюти, в принципі, подібні спекулятивні атаки не можуть траплятися. Однак, якщо це відбудеться, Європейський центральний банк може відреагувати на зміни в інвестиційних портфелях тим, що скоротить (в умовах постійної сукупної грошової маси) грошову масу у франках і, відповідно, розширить грошову масу в німецьких марках.

Негативні наслідки для грошової політики в національних валютних просторах, що супроводжують подібні асиметричні монетарні шоки, у випадку європейської інтеграції наводять на таку думку. Після утворення єдиного внутрішнього ринку державні кордони для учасників фінансових ринків практично перестали існувати. Чим ближче європейський фінансовий ринок наближався до дійсно інтегрованого ринку, тим більшою ставала необхідність проведення єдиної грошової політики. Отже, розмір фінансової інтеграції можна розглядати як центральну детермінанту оптимальних валютних просторів. В умовах єдиного внутрішнього фінансового ринку об'єднання національних емісійних банків у систему центральних банків Співтовариства є необхідним. Існування валютного союзу пропонує фінансовим просторам, в яких усунути внутрішні обмеження для фінансових операцій, значні переваги ефективності для грошової політики: по-перше, рух капіталів у фінансовому просторі не впливає на сукупну грошову масу валютного простору; по-друге, у разі документарних форм вкладів (депозитних сертифікатів), коли національну належність власників не можна встановити, менш обтяжливими є неминучі помилки оцінки. Зростаюча інтеграція фінансових ринків посилювала перевагу регулювання грошової маси на рівні Співтовариства порівняно з політикою, що проводилася на національному рівні.

Також з погляду на застосування інструментарію грошової політики європейський валютний простір, який збігається з єдиним фінансовим ринком ЄС, має очевидні переваги. Це стосується в першу чергу такого інструменту як

мінімальні резерви, який взяла на озброєння Європейська система центральних банків. В ЄС панує розуміння, що мінімальні резерви забезпечують достатньо стабільний попит на гроші центрального банку. Вони підтримують ефективність грошової політики, оскільки зобов'язання мати мінімальні резерви примушує кредитні інститути загалом до певною мірою передбачуваного способу дій, якщо обсяг грошей та кредитів розширюється.

Врахування монетарних аспектів веде до розуміння, що оптимальними є скоріше великі валютні простори. У випадку ЄС, де зараз зруйновані всі внутрішні кордони для фінансових операцій, з цієї точки зору стало вигідним втілення валютного союзу. Включення монетарних аспектів дає змогу зробити широкі висновки щодо постановки питання про оптимальні валютні простори. "Упередження" на користь великих за територією валютних просторів ще посиляться, якщо виходити з того, що незалежність і при цьому також довіра до грошової політики в наднаціональній системі центральних банків є більш характерною, ніж у національних або навіть регіональних валютних просторах. Проведене тут розширення теорії оптимальних валютних просторів піднімає питання про оптимальність, в якій реально економічні вигоди малих валютних просторів порівнюються з перевагами грошової політики великих валютних просторів.

7.2. Еволюційний розвиток Європейської валютної системи

Хоч вирішальним у становленні монетарної інтеграції є політичний чинник, проте її основні елементи формувалися протягом досить тривалого часу (а не були створенні одномоментним політичним рішенням) і додавалися на кожному етапі поглиблення інтеграційних відносин між країнами ЄС.

На певному етапі монетарна інтеграція отримала інституційне оформлення — була заснована Європейська валютна система (ЄВС). ЄВС розвивалася роками з Європейського об'єднання валютних курсів та інших валютних порядків. Правда, цей розвиток дуже прискорився після краху Бреттон-Вудської системи у 1973 р. Дозволяючи своїм валютам вільно коливатися щодо долара, країни ЄС прагнули все більшого звуження допустимої амплітуди коливань своїх валют одна до одної. Ще до розпаду Бреттон-Вудської системи члени ЄС розглядали можливість більш тісної координації національних грошових політик і скорочення внутрішньоєвропейських коливань валютних курсів. Треба сказати, що ЄВС на момент створення була результатом скоріше практичної валютної політики, ніж втіленням теоретичних розробок у галузі систем твердих валютних курсів, але це не применшує її значення. Прагнення країн ЄС до більшої координації грошової політики та більшої стабільності валютних курсів зумовило прийняття рішення про заснування ЄВС.

Створенню Європейської валютної системи сприяли такі **чинники**.

По-перше, незадоволення країн ЄС валютною гегемонією США, породжене зростанням їх економічної могутності, а також посиленням ролі держав ЄС у світовій валютній системі. Проблеми долара ставали все гострішими. Зроста-

ючі кризові явища у світовій валютній системі зміцнювали в європейців думку про те, що Сполучені Штати не поступляться власними національними інтересами заради виконання своїх валютних зобов'язань. Країни — учасниці ЄС прагнули більшої фінансової незалежності та стабільності. Ідея полягала в послабленні прив'язки європейських валют до долара, що не тільки могло позбавити від збитків внаслідок його періодичних криз, але й дало змогу також успішно протистояти у заокеанській конкуренції. Падіння долара збільшило готовність держав — членів ЄС проводити політику, спрямовану на досягнення економічної стабільності та стабільності валютних курсів. Створюючи ЄВС, країни ЄС сподівалися більш ефективно захистити власні економічні інтереси.

По-друге, поглиблення інтеграційних процесів у Європі. Побудова Спільного ринку Співтовариства йшла своїм шляхом, проте в межах ЄС зберігалися значні бар'єри для переміщення товарів та факторів виробництва. Нагальним завданням членів Співтовариства стала ліквідація цих бар'єрів і перетворення ЄС на великий спільний ринок. До того ж в офіційних колах панувала думка, що невизначеність у валютних відносинах, подібно торговим бар'єрам, виступає фактором скорочення торгівлі в Європі. Вирішенням цієї проблеми та внеском у створення дійсно спільного ринку в Європі могла б стати взаємна фіксація європейських валютних курсів. Крім того, на питання, чи треба зупинити інтеграційний поступ в Європі з утворенням спільного внутрішнього ринку, носії європейської політики відповіли ні. А тому Співтовариство почало шукати нові інтеграційні цілі. Основною метою було обрано втілення Економічного та валютного союзу в Європі. І створення ЄВС стало одним з елементів стратегії досягнення цієї мети.

По-третє, значні труднощі пристосування єдиної сільськогосподарської політики (ЄСП) до змін валютних курсів. Це стало, мабуть, найбільшим руйнівним мотивом створення системи твердих валютних курсів у Європі. ЄСП гарантує фермерам ЄС мінімальну підтримуючу ціну на сільськогосподарську продукцію. З метою збереження симетрії щодо всіх фермерів ЄС підтримуюча ціна виражалася в ЕКЮ. Однак при такому способі визначення підтримуючої ціни на сільськогосподарську продукцію одразу ж виникала проблема: коли в ЄС відбувалися зміни центральних курсів виявлялося, що реальне значення підтримуючої ціни для фермерів одних країн зросло, а для інших зменшилося. Бажання ліквідувати викривлення у фінансовій сфері для уникнення різких розбіжностей у доходах фермерів було одним з основних факторів, що свідчив на користь твердих валютних курсів і пояснював негативне ставлення європейських політиків до значних коливань обмінних курсів.

Першочерговою та центральною *метою ЄВС* було створення зони валютної стабільності в Європі, сприяння рухові в напрямку Економічного та валютного союзу. ЄВС мала однаково сприяти як стабільності внутрішньоекономічного рівня цін у країнах — учасницях ЄС, так і стабілізації валютних курсів між цими країнами. Досягнення стабільності валютних курсів за рахунок внутрішньоекономічної стабільності рівня цін окремих країн виключалося з самого початку. Передумовою для більшої стабільності валютних курсів було

зближення рівнів інфляції країн-членів та очікуване посилення міжнародної торгівлі. Мета сприяння внутрішній стабільності країн часто розглядається лише як допоміжна або функція підтримки для основної мети — сприяння стабільності валютних курсів. ЄВС могла сприяти як внутрішній, так і зовнішній стабільності лише у тому випадку, якщо країни-учасниці досягли наближення в рівнях інфляції, оскільки завдяки цьому все рідше стають необхідними зміни центральних курсів. У країнах, що мають дефіцити, вимагалася б посилена політика стабільності, а в країнах, що мають надлишки, навпаки, скоріше експансивна політика для скорочення випередження стабільності. Мета внутрішньої стабільності не могла бути досягнутою вже з одного тільки функціонування ЄВС, а лише тоді, коли в усіх країнах проводитиметься серйозна антиінфляційна політика, і тим самим стабільність валютних курсів більше не ставитиметься під сумнів. До того ж зняття обмежень на рух капіталів при існуванні розбіжностей у рівнях інфляції і процентних ставок збільшувало б можливості спекуляцій та нестабільності валютних курсів.

ЄВС не є системою, яка створена за угодою або рішенням, вона є скоріше переплетінням старих і нових рішень та угод. Коротко розглянемо найважливіші *структурні елементи ЄВС*: ЕКЮ, Європейський фонд валютного співробітництва, резервну політику у взаємодії з кредитними механізмами і системою інтервенцій.

Центральним елементом ЄВС була *ЕКЮ*, яка замінила в 1979 р. Європейську розрахункову одиницю. ЕКЮ визначалася як стандартна корзина, що складається з твердих внесків валют країн ЄС. Визначення розміру внесків залежало від економічної ваги держав — членів ЄС. На основі репрезентативного курсу долара щодо валютної корзини ЕКЮ щодня встановлювалася вартісна сума валютних внесків (щоденна вартість ЕКЮ). Вартість ЕКЮ, виражена в окремих валютах Співтовариства, характеризувалася як валютний паритет ЕКЮ. ЕКЮ в ЄВС виконувала такі *основні функції*: а) розрахункової одиниці в механізмі об'єднання валютних курсів ЄВС та в кредитній системі; б) засобу розрахунків між валютними органами; в) базису індикатора відхилення. В ЄС ЕКЮ використовувалася для складання бюджетів та фондів, встановлення цін на сільськогосподарську продукцію, стягнення мит та аналогічних платежів, ведення офіційної статистики. ЕКЮ не мала матеріальної форми й існувала у вигляді записів на рахунках. Важливою рисою, що відрізняла її від інших штучних грошових одиниць, наприклад СПЗ, була забезпеченість її емісії золото-доларовими запасами країн-учасниць. ЕКЮ використовувалася також у приватному обороті, у фінансових та банківських операціях, внутрішньофірмовому обороті ТНК. В цій галузі вона набагато випередила СПЗ. Найбільшого поширення ЕКЮ отримала при страхуванні валютних ризиків. ЕКЮ була третьою валютою для емісії облігації на ринку єврооблігацій після американського долара та німецької марки.

Широке використання ЕКЮ зумовлене тим, що вона, будучи корзиною валют Співтовариства, могла зменшити ризики зміни валютних курсів. Крім економічного значення треба відзначити також її велику політичну значи-

мість. З 1985 р. центральним банкам країн, що не входили до ЄВС, було надано право на проведення операцій в ЕКЮ.

Європейський фонд валютного співробітництва (ЄФВС) був заснований у 1973 р. Основними цілями його створення була підготовка переходу до Економічного та валютного союзу шляхом більш тісного співробітництва між центральними банками країн — членів ЄС і глибокої координації валютної політики цих держав, але у практичній грошовій та валютній політиці була відсутня інституційна гармонізація та політична концепція такої гармонізації.

Функціонування ЄВС доповнювалося кількома запобіжними механізмами, які мали сприяти валютній стабільності та зменшенню частоти коливань валют ЄС. Ядро ЄВС утворювали правила зберігання резервів у взаємодії з механізмом фінансування і правилами проведення інтервенцій.

ЄВС передбачала **депонування валютних резервів** у ЄФВС. Кожен центральний банк, який приєднувався до механізму валютних курсів ЄВС, повинен був депонувати 20 % своїх запасів золота та валових запасів у доларах. Центральні банки, які не брали участі в механізмі творення валютних курсів, могли (але не були зобов'язані) депонувати такі самі резерви. Прикладом може слугувати Банк Англії. Як захід у відповідь ЄФВС надавав центральним банкам кредити в ЕКЮ. Ці кредити могли використовуватися центральними банками для вирівнювання сальдо платіжного балансу. Розмір резервних фондів у валютах, призначених для проведення інтервенцій, був для окремих країн-учасниць вирішальною детермінантою ступеня свободи грошової політики, що залишився в них у межах системи твердих курсів.

Система інтервенцій мала служити стабілізації валютних курсів у ЄВС. Емісійні банки зобов'язані захищати встановлені для валют Співтовариства точки інтервенцій, щоб курси цих валют не перевищували або не опускалися нижче визначених меж коливання у розмірі $\pm 2,25$ %, а для Великої Британії, Іспанії та Італії ± 6 %. (Так було до валютної кризи серпня 1993 р., коли межі коливання були розширені до ± 15 %.)

Інтервенції могли бути обов'язковими або внутрішньомаржинальними. **Обов'язкові** інтервенції — це необмежені інтервенції при досягненні валютними курсами точок інтервенцій. **Внутрішньомаржинальні** інтервенції — добровільні заходи емісійних банків, коли курс власної валюти не виходить за межі дозволених коливань. Метою внутрішньомаржинальних інтервенцій є профілактика запобігання досягненню точок інтервенцій.

У системі інтервенцій ЄВС використовувався так званий **індикатор відхилення**. Він застосовувався для визначення відхилення курсів валют Співтовариства від центрального курсу і показував досягнення певних “порогів відхилення”, тобто кордонів простору, в якому міг рухатися валютний курс. Ці кордони були точками інтервенцій. Якщо курс валюти досягав своєї верхньої або нижньої межі, то автоматично застосовувалося правило проведення інтервенцій у системі. Верхня точка інтервенції описує максимально припустиму ревальвацію, а нижня — максимально припустиму девальвацію валюти. У верхній точці інтервенцій країни зобов'язані запобігати подальшій реваль-

вації власної валюти шляхом підтримуючої купівлі слабкої валюти за власну. У нижній точці інтервенцій країни зі слабкою валютою зобов'язані підтримувати курс своєї валюти шляхом її купівлі за сильну валюту. Пороги відхилення вважалися досягнутими, якщо обмінний курс валюти-учасниці щодо ЕКЮ відхилився від свого центрального курсу в ЕКЮ у розмірі 75 % маржі. При досягненні “порогів відхилення” були передбачені такі (хоча і необов'язкові) заходи: інтервенції щодо принаймні двох різних валют; внутрішні заходи валютної політики; зміна центральних курсів; інші заходи економічної політики.

Важливими інструментами ЄВС були *кредитний механізм* та *механізм допомог*. Кредитні кошти необхідні, щоб пом'якшувати існуюче у країнах зі слабкою валютою бюджетне обмеження при проведенні інтервенцій за умов досягнення їхньою валютою нижньої точки інтервенцій. Бюджетне обмеження стосується лімітованих резервних фондів, що складаються із сильних валют як активів для інтервенцій, якими завжди володіє країна для захисту свого валютного курсу в нижній точці інтервенцій. Інтервенції за умов досягнення нижньої точки можуть бути проведені, лише допоки країни-учасниці мають доступ до відповідних резервів сильних валют. У необмеженому розмірі резерви сильних валют можуть залучатися лише емісійним банком країни із сильною валютою.

Кредитний механізм та механізм допомог ЄВС поділявся на три галузі: “надкороткострокове фінансування”, “короткострокова валютна допомога” та “середньострокова фінансова допомога”. Як інструменти довгострокової політики могли використовуватися кредити Співтовариства.

Для подолання короткострокових та тимчасових труднощів з платіжним балансом була організована *короткострокова валютна допомога* центральним банкам країн ЄС як фонд кредитних коштів. Використання короткострокової валютної допомоги не передбачало ніяких зобов'язань щодо економічної або валютної політики. Допомога надавалася на три місяці, але цей строк міг продовжуватися за вимогою ще два рази так само на три місяці.

На відміну від короткострокової *середньострокова допомога*, як правило, була пов'язана для боржників з певними вимогами до економічної політики. Остання могла коригуватися з боку Ради міністрів ЄС. Ці кредити також надавалися для потреб платіжного балансу терміном від двох до п'яти років, а рішення про їх надання приймалося Радою міністрів ЄС.

Але треба сказати, що ці обидва кредитні механізми майже не використовувалися для фінансування інтервенцій емісійними банками ЄС з моменту заснування ЄВС. На практиці фінансування інтервенцій обмежувалося механізмами *надкороткострокового фінансування*. Як уже зазначалося, емісійні банки країн — учасниць ЄВС зобов'язані були проводити інтервенції в необмеженому розмірі, якщо обмінні курси їх валют виходили за встановлені межі коливання. У рамках надкороткострокового фінансування країни — учасниці ЄВС мали доступ до необмежених за розмірами кредитів, які давали

їм можливість у будь-який час (так само необмежено) виконувати зобов'язання щодо проведення інтервенцій.

Заборгованість, що виникала при цьому, повинна була повертатися найпізніше через 2,5 міс. після закінчення місяця використання кредиту. Бюджетні обмеження тимчасово (максимально на 3 міс.) повністю припинялися. За бажанням емісійного банку-боржника кредитна лінія могла збільшуватися до розміру його дворазової квоти заборгованості. Збільшення, що перевищувало встановлене за розмірами, залежало від згоди емісійного банку-кредитора так само, як і друге подовження строку повернення кредиту, ще на 3 міс. Усі угоди надкороткострокового фінансування були номіновані в ЕКЮ і виконувалися через ЄФВС. Сплата процентів відбувалася за середньозваженою репрезентативною ставкою процентів валют корзини ЕКЮ. Суми повернення кредитів емісійними банками-боржниками могли сплачуватися на вибір: або у валюті кредитора, або "офіційними" ЕКЮ, або іншими резервними засобами, але не валютою боржника.

В результаті механізми надкороткострокового фінансування гарантували обмежений у часі та за розмірами (максимально до 3,5 міс.) доступ до валютучасниць для проведення обов'язкових інтервенцій. При цьому необмежені зобов'язання проведення інтервенцій країн зі слабкою валютою повинні були виконуватися так само тільки для обмеженого періоду (максимально 3,5 міс.). Згідно з цим бюджетні обмеження лімітованих резервів для проведення інтервенцій поновлювалися шляхом зобов'язання повернення кредитів, взятих на проведення цих інтервенцій.

Під "кредитами Співтовариства", з одного боку, розуміли кредити ЄС, а з другого — "особливі кредити". *Кредити ЄС* — кошти для фінансування інвестиційних проектів у галузі інфраструктури та енергопостачання. *Кредити для особливих обставин*, навпаки, були задумані для посилення економічного потенціалу менш заможних країн — членів ЄВС. Органи Співтовариства могли надавати ці кредити у розпорядження на п'ять років.

У вересні 1987 р. Комісія голів емісійних банків ЄС вирішила шляхом прийняття угоди змінити деякі правила щодо інтервенцій і фінансування та посилити співробітництво емісійних банків. Метою угоди було: завдяки кращому узгодженню політики регулювання процентів та проведення інтервенцій зробити ЄВС більш витривалою щодо впливу короткострокових змін грошової маси. Можна вважати, що ця угода, яка отримала назву Базель-Набурзької, була спробою пристосувати правила функціонування ЄВС до змінюваних ринкових умов, усе більш лібералізованих у межах ЄС ринків капіталів та валют, а також захистити їх від спекулятивних атак. Правила функціонування ЄВС містили 3 важливих аспекти: по-перше, для поліпшення механізмів фінансування домовилися подовжити строк вирівнювання сальдо з 2,5 до 3,5 міс. після його виникнення. Крім того, було подвоєне автоматичне подовження терміну повернення кредитів, взятих для проведення інтервенцій, в рамках вирівнювання сальдо до розміру теперішньої квоти заборгованості країни-учасниці. По-друге, емісійні банки-боржники могли в майбутньому поверну-

ти до 100 % взятих для проведення інтервенцій кредитів у “офіційних” ЕКЮ. Первісне регулювання передбачало, що емісійні банки-кредитори повинні приймати максимально половину платежів на вирівнювання сальдо в ЕКЮ. Потрете, для ефективного оформлення правил проведення інтервенцій розширювався доступ до фінансових коштів надкороткострокового фінансування та коштів для проведення внутрішньомаржинальних інтервенцій, якщо даний емісійний банк-кредитор не заперечує проти цього, а використання кредиту не перевищує дворазової квоти заборгованості країни, що проводить інтервенції. В результаті Базель-Наборзька угода сприяла оформленню ефективного інструментарію для проведення інтервенцій в ЄВС, а частота проведення внутрішньомаржинальних інтервенцій збільшилася.

Щодо розвитку ЄВС, то в перші роки її існування паритети (центральні курси) змінювалися досить часто. У двох випадках (жовтень 1981 р. та березень 1983 р.) змінам паритетів передували масивні інтервенції на валютних ринках. Почасти це можна пояснити тим, що на початку функціонування ЄВС проводилися численні спекуляції для перевірки її стійкості, оскільки існували деякі сумніви щодо її стабільності. Не в останню чергу змінам паритетів сприяла також і нафтова криза 1978—1979 рр. Після частих змін центральних курсів, перш за все у 1981—1983 рр., ЄВС протягом 80-х років настільки стабілізувалася, що в період між початком 1987 р. та вереснем 1992 р. не було потреби в жодній зміні паритетів. Останні були почасті вирівнюванням накопиченої різниці в темпах інфляції. Стимул до уникнення девальвації впливає не лише з причин політичного престижу, а також з того, що очікування номінальної девальвації передбачає високий внутрішній номінальний процент завдяки процентному паритетові. Тому країни з відносно високою квотою державної заборгованості або високою квотою дефіциту державного бюджету не зацікавлені в девальвації своїх валют. Однак у довгостроковому періоді нереалістичні паритети в умовах вільного обігу капіталів та інтеграції фінансових ринків не можуть зберігатися.

Спекулятивний наступ на країни з високим рівнем інфляції зовсім не спостерігався з лютого 1987 р. по серпень 1992 р. Внаслідок загострення економічного спаду, що охопив майже весь світ на початку 90-х років, а також пов'язаних з німецьким возз'єднанням наслідків (дещо зросла висока державна заборгованість та девальвувала німецька марка), дуже ускладнилася координація економічної, фінансової політики та політики в галузі процентів насамперед між Францією та Німеччиною. Чим більше ринки втрачали довіру до ЕКЮ, тим більше починалися спекуляції щодо схильних до девальвації валют, таких як ліра, фунт стерлінгів та французький франк. Все це призвело до того, що міністри фінансів і голови емісійних банків країн — учасниць ЄВС вирішили на початку серпня 1993 р. розширити межі коливання валютних курсів до $\pm 15\%$. Тим самим національним валютам знову був наданий широкий простір для дій.

Після стабілізації валютних курсів у 1994 р., на початку 1995 р. знову почали з'являтися прояви нестабільності в механізмі валютних курсів ЄВС та з курсами італійської ліри й англійського фунта. Почасти такий розвиток

був викликаний зовнішніми причинами, зокрема сильною девальвацією американського долара. Однак значні коливання валютних курсів почасти зводилися також до внутрішньополітичної нестабільності у деяких країнах — учасниках ЄС. Незважаючи на цю напругу в ЄВС та на міжнародних валютних ринках, обмінні курси інших валют, що брали участь у механізмі валютних курсів ЄВС, й надалі залишалися стабільними. Це стосувалося Німеччини, країн Бенілюксу, Австрії, частково також Данії та Франції. Коливання курсу долара, незважаючи на традиційну поляризацію марки і долара, на відміну від попередніх фаз циклічного розвитку, менше обтяжили стабільність валютних курсів у межах ЄВС.

З кінця квітня 1995 р. напруга на європейських валютних ринках в основному ослабла. Більшість валют Співтовариства змогли знову укріпитися щодо німецької марки. У кінці 1995 р. всі валюти — учасниці механізму валютних курсів ЄВС, крім ірландського фунта, на який дуже впливала тривала слабкість британського фунта, знову повернулися до тісних меж коливання щодо німецької марки у розмірі $\pm 2,25\%$, причому без примусової підтримки курсів. Італійська ліра, грецька драхма, англійський фунт, а також валюти країн, що тільки-но приєдналися до ЄВС — Фінляндії та Швеції, у 1995 р. не взяли участі в механізмі об'єднання валютних курсів ЄВС.

Серед основних причин кризи ЄВС 1992—1993 рр. можна виділити такі:

а) неспроможність фундаментальної організації ЄВС без перешкод “перетравити” масивний шок німецького возз'єднання;

б) неможливість зберігати на довгий термін систему твердих курсів у просторі з повною мобільністю капіталів, вільною торгівлею та незалежною національною грошовою політикою;

в) недостатні і розтягнуті зміни паритетів (це було названо основною причиною кризи в розробленому навесні 1993 р. офіційному звіті Комісії голів центральних банків та Валютної комісії ЄС);

г) європейська валютна криза 1992—1993 рр. була кризою конвергенції, тобто члени ЄС ще не досягли прийнятного рівня наближення основних економічних показників;

д) принципів відмови валютних ринків.

Скоріше саме останні два твердження найбільше відповідають дійсності. Умови функціонування фінансових ринків відповідають критеріям досконалих ринків. Те саме має місце і для високоефективних валютних ринків. Валютні ринки вже у 1990—1991 рр. відмовилися здійснювати тиск пристосування на країни з високими темпами інфляції. Очевидно, стало дуже важко стримувати цю напругу за допомогою зміни центральних курсів. Орієнтування очікувань на німецьку марку вело до значних за розмірами та тривалих спекулятивних атак на країни ЄВС з низьким рівнем інфляції. Цей спосіб дій економічних агентів призвів до такого рівня процента в групі країн, який вже не можна було виправдати з макроекономічних причин. Загалом досвід вільного обігу капіталів у ЄВС підтверджує вже зібраний гнучкими валютними курсами досвід, що рішення щодо портфельного розміщення капіталів на валютних

ринках не повинно узгоджуватися з основними макроекономічними показниками.

Всі інші аргументи щодо кризи ЄВС скоріше є незначними. Дуже переоцінювалася роль німецького возз'єднання. Воно призвело не тільки до високого рівня процентів у Німеччині, а й до зменшення розбіжностей у рівнях інфляції між Німеччиною та іншими країнами — учасницями ЄС та до скорочення високого німецького надлишку торговельного балансу з цими країнами. Таким чином, шок возз'єднання діяв частково як стабілізуючий фактор для ЄВС.

Аналіз причин криз показав, що ЄВС як проста система твердих курсів відмовила за умов спекулятивних атак. Зумовлений ринками механізм прямої координації національних грошових політик виявився недостатнім. Як можливий напрям реформування, було запропоновано доповнити ЄВС механізмами прямої координації грошової політики. Однак пряма координація грошової політики в ЄВС була бажана і з мотивів проведення інтервенцій. Пряма координація політики проведення інтервенцій, політики в галузі процентів і політики ліквідності через емісійні банки може зробити їх застосування для захисту від спекулятивних атак більш надійним та більш достовірним для ринкових суб'єктів.

Фактичне припинення функціонування ЄВС могло виявитися блокадою для переходу до третього ступеня. Тому повернення до вузьких меж коливання ЄВС стає умовою існування маастрихтської стратегії інтеграції. Одним із центральних завдань другого ступеня Економічного та валютного союзу було відновлення функціонування механізму об'єднання валютних курсів ЄВС для переходу до третього ступеня. З початком функціонування валютного союзу ЄВС була замінена новим механізмом валютних курсів (МВК II), який прив'язує до євро валюти країн — членів ЄС, що не належать до спільного валютного простору. Механізм валютних курсів допомагає цим країнам спрямовувати їх економічну політику на стабільність, сприяє конвергенції і таким чином підтримує їх зусилля ввести євро. Участь у МВК II є одним із критеріїв конвергенції, виконання яких необхідне для отримання членства в європейському валютному союзі.

7.3. Суб'єкти європейської грошової і валютної політики та їхні функції у монетарній інтеграції

Якість та ефективність функціонування Економічного та валютного союзу залежить від рішень, що приймаються суб'єктами валютної інтеграції.

Втілення Європейського економічного та валютного союзу (ЄЕВС) передбачає перенесення компетенції в галузі економічної і, зокрема, валютної політики на рівень ЄС. Основними інституціями, що сприяли і сприяють процесу побудови цього союзу, були Європейський валютний інститут (ЄВІ) (з 01.01.1994 р. по 31.12.1998 р.) та Європейська система центральних банків

(з 01.01.1999 р. — по цей час) на чолі з Європейським центральним банком (ЄЦБ). Основні завдання та функції цих установ, на які покладена підготовка та проведення спільної грошової політики, розглядаються в табл. 7.1.

На **ЄВІ** лежав увесь тягар підготовчої роботи зі сприяння конвергенції економічного розвитку між країнами-членами і створення передумов для початку третього ступеня ЄЕВС, а також з технічної підготовки заснування Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ) та належного виконання нею своїх обов'язків.

Для вирішення своїх різноманітних завдань щодо технічних й організаційних приготувань до третього ступеня ЄЕВС, а також з метою залучення національних центральних банків до підготовчих робіт, Рада ЄВІ заснувала ряд комісій, підкомісій та робочих груп, члени і голови яких були представниками національних центральних банків країн — учасниць ЄС та ЄВІ. Ці робочі органи передавали результати своєї роботи (як правило, через Комісію заступників членів Ради ЄВІ) до Ради ЄВІ для прийняття рішень. У підкомісіях та робочих групах експертами емісійних банків-учасників проводилися необхідні для відповідної галузі роботи з підготовки валютного союзу.

Угода про ЄС передбачає для усіх трьох етапів ЄЕВС двоступеневу систему центральних банків на рівні Союзу.

Рада ЄЦБ на початку третього ступеня ЄЕВС впровадила поняття “Євросистема” як зручний для використання вираз, що характеризує склад, в якому ЄСЦБ зараз виконує свої завдання. **Євросистема** включає ЄЦБ і національні банки країн-учасниць, які впровадили євро. На сьогодні Євросистема охоплює 12 національних центральних банків (Австрійський національний банк, Банк Греції, Банк Іспанії, Банк Італії, Банк Нідерландів, Банк Португалії, Банк Фінляндії, Банк Франції, Національний банк Бельгії, Німецький Федеральний банк, Центральний банк Ірландії, Центральний банк Люксембургу). До складу **Європейської системи центральних банків**, крім перелічених вище, входять також центральні банки країн — членів ЄС, які поки що не ввели євро. Серед країн “старого” ЄС — це Банк Англії, Національний банк Данії та Шведський Риксбанк, а також на сьогодні всі центральні банки “нових” членів — Банк Естонії, Банк Латвії, Банк Литви, Банк Словенії, Народний банк Польщі, Народний банк Словаччини, Угорський народний банк, Центральний банк Кіпру, Центральний банк Мальти, Чеський народний банк. Тільки-но всі 25 країн ЄС стануть членами валютного простору євро, поняття “Євросистема” стане синонімом ЄСЦБ.

Найважливіше завдання ЄСЦБ, без сумніву, полягає у визначенні та проведенні єдиної грошової політики ЄС, а *першочерговою метою ЄСЦБ* є гарантування стабільності цін (Ст. 105, абз. 1 Угоди про ЄС). У той час, як інші діючі органи Співтовариства володіють більш або менш широкою компетенцією в усіх галузях політики, компетенція ЄСЦБ обмежена відносно вузьким колом завдань. Лише наскільки це стосується її компетенції, вона може залучатися до роботи в інших органах Співтовариства. Найкращий внесок, який може зробити єдина грошова політика, підтримуючи економічну політику,

Таблиця 7.1. Валютні установи Європейського Співтовариства та їх основні функції

Валютні установи ЄС	Керівні органи (склад)	Власні кошти	Основні функції
1	2	3	4
Європейський фонд валютного співробітництва (1973—1994)	<i>Правління</i> (президенти центральних банків країн — членів ЄВС, окремо представлені Люксембург та Комісія ЄС)	20 % золотодоларових запасів центральних банків країн — учасниць ЄВС	<ul style="list-style-type: none"> а) фінансування та проведення інтервенцій на грошових ринках у валютах Співтовариства; б) управління короткостроковою валютною допомогою центральним банкам ЄС; в) вирівнювання сальдо між центральними банками ЄС; г) вдосконалення спільної резервної політики; д) сприяння поступовому зменшенню меж коливання між валютами Співтовариства
Європейський валютний інститут (1994—1998)	<p><i>Орган прийняття рішень</i> — Рада ЄВІ (президент ЄВІ та голови НЦБ);</p> <p>більшість рішень вимагали простої більшості голосів, причому кожен член мав один голос;</p> <p>дві третини — при оцінці і наданні рекомендацій щодо грошової та валютної політики, для рішень, які стосувалися власних коштів ЄВІ;</p> <p>одноголосне рішення — при прийнятті регулюючих та організаційних рамок діяльності ЄСЦБ;</p> <p>для вирішення своїх різноманітних завдань Рада ЄВІ заснувала ряд комісій, підкомісій та робочих груп</p>	616 млн ЕКЮ (внески національних центральних банків країн — членів ЄС)	<ul style="list-style-type: none"> а) сприяння поліпшенню конвергенції економічного розвитку між країнами-членами і створенню передумов для початку третього ступеня ЄЕВС; б) технічні приготування бездоганного функціонування ЄСЦБ (розробка засобів та інструментів, необхідних для проведення єдиної валютної політики в ході третього ступеня ЄЕВС; розробка правил щодо укладення угод НЦБ у межах ЄСЦБ; сприяння гармонізації певних положень та традицій у галузі збору, обробки передачі статистичних даних у галузях його компетентності; сприяння ефективності міжнародного платіжного обігу; нагляд за технічними приготуваннями до введення євробанкнот); в) сприяння співробітництву між НЦБ та зміцнення координації (у формі консультацій і дискусій) національної грошової і валютної політики країн — членів ЄС; г) нагляд за функціонуванням ЄВС та за розвитком курсу ЕКЮ; д) підготовка звітів про конвергенцію економічного розвитку країн-членів (на основі цих звітів було прийнято рішення про країни — учасниці валютного простору євро)

Закінчення табл. 7.1

1	2	3	4
Європейська система центральних банків (з 1999 р.)	<p><i>Органи прийняття рішень:</i> Рада ЄЦБ (президенти НЦБ та 6 членів Правління), приймає свої рішення простою більшістю голосів, причому кожен член має один голос;</p> <p>Правління ЄЦБ (президент, віце-президент ЄЦБ та 4 інші члени);</p> <p>Розширена рада (президент, віце-президент ЄЦБ та голови національних центральних банків країн ЄС)</p>	Капітал ЄЦБ — 5,56 млрд євро ¹ (внески національних центральних банків країн — членів ЄСЦБ)	<p>а) визначення та проведення грошової політики в ЄС;</p> <p>б) проведення валютних операцій;</p> <p>в) тримання й управління офіційними валютними резервами країн-учасниць;</p> <p>г) сприяння бездоганному функціонуванню платіжної системи</p>

¹ За даними ЄЦБ на 1 травня 2004 р. — (<http://www.ecb.int/ecb/orga/capital/html/index.de.html>).

Примітка. ЄВС — Європейська валютна система; ЄЕВС — Європейський економічний та валютний союзи; ЄСЦБ — Європейська система центральних банків; НЦБ — національні центральні банки.

полягає в тому, щоб концентруватися на гарантуванні стабільності цін у середньостроковому періоді та на створенні стабільних умов, в яких можуть здійснюватися заходи інших галузей політики в повному обсязі. Без такого розуміння існує загроза, що Євросистема не зможе гарантувати цінової стабільності. А відтак це вестиме до зростання інфляційних очікувань, премій за ризик та довгострокових процентів, а також значного подорожчання інвестицій, які є необхідними для постійного і тривалого зростання рівня життя населення.

Основною інституційною прикметою ЄСЦБ є її незалежність. Згідно з цим положенням ні ЄЦБ, ні національний центральний банк, ні члени їхніх керівних органів, виконуючи свої обов'язки, не можуть отримувати або приймати вказівки від органів чи установ Співтовариства, урядів країн-учасниць або інших організацій.

Така значна увага до незалежності провідної для валютного союзу інституції — Європейського центрального банку — приділяється тому, що сильна політична залежність емісійного банку створює загрозу монетарного фінансування дефіцитів державного бюджету, привабливої для держави (за умов високої державної заборгованості) політики низьких процентів, нарешті існує загроза схильності грошової політики до інфляції. А інфляція зменшує темпи економічного зростання і веде до небажаних ефектів перерозподілу. Емпіричні дослідження промислово розвинених країн доводять, що вже 9 % -ві темпи інфляції зменшують темпи економічного зростання на 1 %. Високі темпи інфляції завдають шкоди економічному зростанню країнам, які віддають перевагу боротьбі з інфляцією. До того ж в умовах скорочення темпів економічного зростання в ЄС можуть посилитися вимоги бідніших країн щодо регіонального перерозподілу доходів, що означатиме для багатших країн додатковий фінансовий тягар.

Тому є необхідною політично нейтральна інстанція, на яку перенесена відповідальність за дотримання стабільності вартості грошей. Правда, стабільність вартості грошей більшою мірою залежить від дій ринкових суб'єктів, ніж від незалежності центрального банку в економічній системі, заснованій на ринкових принципах, де дотримання цих принципів гарантується державою. Проте незалежність центрального банку може сприяти завоюванню більшої довіри до його грошової політики з боку економічних суб'єктів, що позитивно впливатиме на досягнення центральним банком його цілей. При цьому досягнення конкретних цілей часто залежить від правильності вибору стратегії.

З цих причин в ЄС панує розуміння, що ЄЦБ та Євросистема як центральні інстанції, на які перенесена відповідальність за дотримання стабільності вартості грошей, мають бути політично нейтральними. Правда, стабільність вартості грошей більшою мірою залежить від дій ринкових суб'єктів, ніж від незалежності центрального банку в економічній системі, заснованій на ринкових принципах, в якій дотримання цих принципів гарантується державою. Проте незалежність центрального банку може сприяти завоюванню більшої довіри до його грошової політики з боку економічних суб'єктів, що позитивно впливатиме на досягнення центральним банком своїх завдань. При цьому

досягнення конкретних цілей часто залежить від правильності вибору стратегії.

Стратегія грошової політики — це концептуальний план поточної грошової політики. Продумана стратегія має певним чином полегшити ЄЦБ досягнення та збереження стабільності вартості грошей, що є першочерговою метою його грошової політики. Необхідність такої концепції пояснюється тим, що емісійний банк не в змозі безпосередньо регулювати рівень цін, використовуючи інструменти грошової політики; проте може це зробити за допомогою комплексного процесу трансмісії, за якого його заходи в галузі грошової політики призведуть до змін загального рівня цін. Імпульси, викликані застосуванням інструментів грошової політики, передаються численними каналами і впливають на розвиток цін з тривалими, до того ж важко прогнозованими, затримками у часі. Вони викликані тим, що механізм трансмісії постійно вдосконалюється, реагуючи на зміни поведінки учасників економічного життя та інституційних структур.

Оскільки механізм передачі є комплексним, приготування, обговорення та представлення рішень у галузі грошової політики мають знаходитися в чітких рамках. Ці рамки створює стратегія грошової політики. Вона виконує два основних завдання: по-перше, надає процесові прийняття рішень в галузі грошової політики чіткої структури. Рада ЄЦБ має працювати в межах рамок, які їй дають змогу відображати зміни в економічному середовищі у відповідних рішеннях щодо умов проведення операцій на відкритому ринку. Із введенням цього інструменту Євросистема може здійснювати значний контроль над ринковими процентними ставками щодо короткострокових кредитів, які впливають на інші економічні величини і, врешті-решт, на рівень цін. По-друге, стратегія грошової політики Євросистеми слугує засобом зв'язку з громадськістю. Грошова політика є найбільш дієвою, якщо вона достовірна, тобто якщо громадськість повністю вірить в те, що грошова політика зобов'язана дотримуватися мети стабільності цін і проводиться так, щоб ця мета фактично досягалася. Таким чином, стратегія грошової політики повинна не лише чітко виокремлювати першочергову мету грошової політики, але має також переконати громадськість, що ця мета досягається.

У пошуках підходящої для ЄСЦБ стратегії грошової політики розглядалися підходи, які практикувалися нещодавно національними центральними банками ЄС, основними з яких були політика регулювання грошової маси та політика контролю інфляції.

На користь *стратегії регулювання грошової маси* говорить перш за все те, що в довгостроковому періоді існує чіткий зв'язок між зростанням грошової маси та підвищенням цін. Ця стратегія прозора, оскільки пов'язана з первинною метою грошової політики. Оскільки громадськість може постійно спостерігати за зростанням грошової маси, то вона завжди може перевірити, чи поводиться емісійний банк відповідно до своїх цільових установок. Такий підхід дозволяє чітко розділити відповідальність, оскільки зростання грошової маси зрештою контролюється емісійним банком. Разом з тим однозначний роз-

поділ відповідальності за сферами політики посилює незалежність грошової політики.

Передумовою регулювання грошової маси є довгострокова стабільність попиту на гроші за умов достатньої чутливості процента, на яку може спиратися регулювання. Аналізи експертів свідчать про те, що на європейську грошову масу існує довгостроковий стабільний попит, хоча короткострокові коливання грошової маси останнім часом дещо поглибилися. Але побоювання, що на початку ЄВС може виникнути нестабільність, було найважливішим запереченням проти чистої стратегії регулювання грошової маси ЄЦБ.

Концепцію регулювання інфляції можна описати у загальних рисах так: на відхилення між метою та прогнозами розвитку цін емісійний банк реагує відповідною зміною своїх процентних ставок. Безпосереднє відношення до розвитку цін, виразний зв'язок між загрозливим порушенням цілей та застосуванням інструментів треба розуміти як принципові переваги такого підходу. Той факт, що емісійний банк гнучко враховує всю інформацію щодо майбутнього розвитку цін, оцінюється як перевага. Це робить таку стратегію менш чутливою до порушень у попиті на гроші. Звичайно, названі порушення в межах цього підходу не є незначними, оскільки для довгострокових прогнозів щодо інфляції навряд чи існують інші альтернативи розвитку грошової маси ніж величина інфляції.

Проте такий підхід не позбавлений недоліків: по-перше, прогнози розвитку цін, як правило, не дуже надійні. І ця ненадійність стає тим більшою, чим довшим є прогнозований період. По-друге, зв'язок між застосуванням інструментів та майбутнім розвитком цін важко виміряти. Часові затримки, як правило, довгі і часто коливаються. Обидва ці аргументи ускладнюють емісійному банку, що дотримується такої стратегії, проведення відповідної політики, але також вони заважають громадськості перевірити, чи дотримується емісійний банк принципів стабільності.

Після аналізу різних варіантів 13 жовтня 1998 р. Рада ЄЦБ проголосила орієнтовану на стабільність стратегію грошової політики Євросистеми, відповідно до якої вона прийматиме свої рішення в галузі грошової політики протягом третього ступеня Економічного та валютного союзу. Ця *стратегія складається з трьох основних елементів*: кількісного встановлення першочергової мети єдиної грошової політики — стабільності цін; двох “стовпів” стратегії, які слугують досягненню цієї мети: по-перше, провідної ролі грошової маси, яка виражається в оприлюдненні рекомендованого значення для зростання агрегату грошової маси (М3), і, по-друге, широкої оцінки перспектив майбутнього розвитку цін та ризиків для цінової стабільності у валютному просторі євро.

Оприлюднення кількісного визначення цінової стабільності є допомогою у орієнтуванні очікувань стосовно майбутнього розвитку цін і може сприяти утворенню довіри до нової стратегії. Рада ЄЦБ дає таке визначення: “Стабільність цін — це зростання середньозваженого індексу споживчих цін (СІСЦ) для валютного простору євро менше 2 % відносно до попереднього року”.

Відповідно до цього визначення стабільність цін має підтримуватися в середньостроковому періоді. Формулювання “менше 2 %” недвозначно вказує на верхню межу темпів інфляції. Одночасно термін “зростання” у визначенні вказує на те, що дефляція, тобто довгострокове скорочення СІСЦ, також розглядається як несумісне з ціновою стабільністю.

Те, що стабільність цін має забезпечуватися в середньостроковій перспективі, відображає необхідність середньострокового орієнтування грошової політики. Грошова політика не може контролювати короткострокові коливання цін на основі немонетарних шоків, на які наражається рівень цін, наприклад зміни непрямих податків або коливань світових цін на ресурси. Євросистема не повинна відповідати на ці короткострокові шоки, яким підлягає рівень цін, та які дуже слабо контролюються.

Фактичне значення ЄСЦБ для Європи суттєво залежить від значимості грошової політики у загальному контексті європейської політики. Грошове законодавство є важливим елементом економічного законодавства. Економіка, заснована на розгалуженому розподілі праці, якою є європейський внутрішній ринок, передбачає наявність ефективно функціонуючої грошової сфери. Забезпечення стабільності цін у першу чергу залежить від грошової політики. Інфляція розглядається сьогодні перш за все як монетарний феномен, з яким можна боротися за допомогою інструментарію грошової політики. А тому провідна роль у стратегії грошової політики Євросистеми належить грошовій масі. Важливе значення, яке надається грошовій масі у спільній, орієнтованій на стабільність стратегії, передбачає також відповідальність Євросистеми за монетарні імпульси щодо темпів зростання цін, які центральному банку регулювати легше, ніж самі темпи зростання цін.

Стабільності цін у валютному просторі євро надається така велика увага тому, що ця стабільність має значні переваги для реального економічного зростання та перспектив зростання зайнятості. Тому основною думкою Угоди про ЄС є те, що мета зростання виробництва та зайнятості найкраще може досягатися за допомогою грошової політики, спрямованої на стабільність цін.

Крім того, емпіричні дослідження вказують, що переваги стабільності цін для реальної економіки є значущими. Аналіз великої кількості держав світу доводить, що країни з більш низькими темпами інфляції в середньому швидше зростають. Більше того, емпіричні оцінки переваг цінової стабільності є досить значними. Деякі дослідники дійшли висновку, що великі витрати виникають, якщо і далі збільшуються зумовлені інфляцією викривлення, пов'язані з податковою системою та системою соціальних платежів.

Рекомендоване значення для зростання грошової маси має виводитися на основі врахування відомого зв'язку між грошовою масою, з одного боку, та цінами, реальним ВВП і швидкістю обороту грошей, з іншого. З погляду на орієнтування грошової політики на середньострокову перспективу є доречним при визначенні рекомендованого значення покласти в основу припущення стосовно середньострокового приросту реального ВВП та швидкості обороту грошей. У цьому відношенні припущення зростання реального ВВП надає

грошовій політиці антициклічної властивості, оскільки темпи зростання ВВП, як правило, супроводжуються зростанням грошової маси, але більш повільним, ніж це має місце в рекомендованому значенні, яке виводилося з тенденції розвитку виробництва.

Для спільного європейського валютного простору виведення рекомендованого значення для зростання грошової маси ґрунтувалося на таких припущеннях:

- зростання СІСЦ щодо попереднього року у валютному просторі євро має становити менше 2 %;
- темпи зростання реального ВВП мають знаходитися між 2 і 2,5 % на рік;
- у середньостроковій перспективі швидкість обороту МЗ має скорочуватися приблизно на 0,5—1 % щорічно.

Рекомендоване значення має допомагати при проголошенні та роз'ясненні рішень щодо процентів. А тому при відхиленні зростання грошової маси від рекомендованого значення ЄЦБ проводить подальший аналіз виявлення й інтерпретації економічних порушень, які спричинили відхилення. Якщо на основі цього аналізу буде зроблено висновок, що встановлене порушення фактично загрожує стабільності цін, грошова політика зреагує на цей ризик відповідним рішенням. Фактичне зростання грошової маси щодо рекомендованого значення аналізується Радою ЄЦБ регулярно і ґрунтовно. Результати цих аналізів та їхній вплив на рішення в галузі грошової політики представляються громадськості. Це підвищує зрозумілість та прозорість процесу прийняття рішень у галузі грошової політики.

Хоча монетарні дані і містять інформацію, яка є важливою для виважених рішень грошової політики, вони є недостатніми, щоб скласти повну інформаційну картину про економічний стан, як це необхідно для проведення відповідної грошової політики, спрямованої на гарантування стабільності цін. Тому поряд з аналізом зростання монетарних агрегатів щодо рекомендованого значення важливу роль у стратегії Євросистеми відіграє широка оцінка перспектив розвитку цін у валютному просторі євро. Ця оцінка ґрунтується на аналізі широкого спектра кон'юнктурних індикаторів, які мають попереджувальні властивості щодо майбутнього розвитку цін. Ці змінні містять, наприклад, зарплати, валютний курс, котування облігацій та криві структури процентів, різні величини для вимірювання реальної економічної діяльності, індикатори фіскальної політики, ціни та індекси зростання витрат, а також галузеві опитування й опитування споживачів. Очевидно, що прогнози стосовно інфляції, в яких задіяні всі ці змінні, можна використовувати для оцінювання того, чи відповідним є курс грошової політики. Євросистема оцінює цілий спектр прогнозів щодо інфляції, наданих міжнародними організаціями, іншими установами, учасниками ринку, і дає власну оцінку майбутніх перспектив розвитку цін.

Однак прогноз розвитку цін у валютному просторі євро є складним, зважаючи на невпевненість поведінки ринкових суб'єктів, різних інституцій та структур. Прогнози щодо інфляції повинні інтерпретуватися обережно і ретельно. Крім того, прогноз не може врахувати всі змінні, які є важливими для грошової політики. Також не завжди всі індикатори можуть проявити свій вплив

одночасно. Тому, крім значення, яке відіграють ці змінні для прогнозів, важлива роль має надаватися аналізу окремих змінних у загальній, широкій оцінці перспектив розвитку цін. Як прогнози, так і аналізи окремих індикаторів, несуть інформацію ЄЦБ про сучасний макроекономічний стан та фактори порушень для економіки, від яких, як правило, залежать рішення в галузі грошової політики.

Реальний економічний розвиток у валютному просторі євро в принципі підтверджує правильність обраної стратегії Євросистеми. Взагалі фінансові показники зони євро відображають очікування ринкових суб'єктів, що теперішні умови стабільності цін триватимуть і в середньостроковому, і в довгостроковому періодах. На сьогодні, в принципі, не існує показників, які вказували б на тиск до зростання або падіння цін. Однак можна визначити декілька ризиків для стабільності цін. По-перше, не можна виключати, що негативний вплив недавніх глобальних фінансових криз на економічне зростання у просторі євро виявиться більш серйозним ніж передбачалося. Це також може вплинути на розвиток внутрішніх та імпорتنих цін. З іншого боку, з вимог підвищення зарплат, що випереджає зростання продуктивності праці, а також з послаблення фінансової дисципліни можуть виникнути ризики інфляції у просторі євро. Однак загалом перспективи розвитку цін у зоні євро є досить стабільними.

7.4. Переваги та ризики монетарної інтеграції

Рішення про створення валютного союзу охоплює політичний розрахунок витрати — результат, а тому мають братися до уваги особливості політичного ринку та його зворотний вплив на економічні ринки.

Вибір стратегії інтеграції завжди ґрунтується на аналізі витрати — результат. Метою інтеграції європейських країн визначений Європейський економічний та валютний союз як співтовариство стабільності, а формою його реалізації обрано поступовий перехід.

У цьому контексті *потенційні економічні і політичні вигоди та витрати валютного союзу* можна розділити на 5 великих блоків:

- 1) вплив на ефективність та зростання;
- 2) вплив на зайнятість;
- 3) вплив на стабільність цін;
- 4) вплив на державні фінанси;
- 5) зовнішньоекономічні або міжнародні наслідки.

Вплив на ефективність та зростання. Це є виключно економічна перевага, яка має місце для приватного сектору та пов'язується з економічним союзом. Пряма вигода від ліквідації витрат страхування на випадок втрат від курсових коливань та від ліквідації трансакційних витрат у взаємодії з перевагами економічного союзу має сприяти в довгостроковому періоді приросту інвестицій і разом з тим надавати додаткові, непрямі переваги.

Найбільш виразна перевага, яку можна прямо приписати валютному союзу, отримується завдяки встановленню фіксованих валютних курсів або шляхом переходу до єдиної валюти. В умовах існування єдиної валюти зникають або помітно скорочуються зумовлені коливаннями валютних курсів трансакційні витрати у платіжному обороті та обігу капіталів у межах союзу (зникають різниці між курсом купівлі та продажу, зменшуються банківські збори для закордонних переказів). Стабільність валютних курсів, яка означає для підприємств усунення необхідності укладання дорогих угод страхування на випадок зміни обмінних курсів, зменшує не тільки внутрішньовиробничі витрати підприємств, але й збільшує довгострокову надійність розрахунку витрат виробництва та надійність планування підприємств, що ведуть торгівлю у межах спільного валютного простору. У світі, де панує ненадійність та невизначеність, ця перевага оцінюється малим і середнім бізнесом досить високо. Малоризикові умови можуть викликати імпульси до зростання, які в довгостроковому періоді можуть позитивно позначитися на зайнятості в Європі. Використання спільної валюти поліпшує стабільні загальноекономічні умови для товарного обміну в межах валютного союзу; завдяки більшій інтенсивності конкуренції на основі простішого порівняння цін виникає широка товарна пропозиція, що сприятиме зростанню спільного добробуту.

Потенційна економія, правда, може бути дуже різною від країни до країни. Так, малі відкриті національні економіки, як наприклад Бельгія, Люксембург, Данія та Ірландія, чії валюти не часто використовуються як міжнародний платіжний засіб, виграли відносно більше від ліквідації цих трансакційних витрат. Виграш для цих країн оцінюється до 0,9 % ВВП. Також виникає економія витрат і часу при міжнародних розрахунках. Більше того, єдина валюта сприяє зменшенню внутрішніх витрат підприємств за умов тримання грошової готівки в галузі бухгалтерії та при страхуванні валютних ризиків у міжнародних операціях.

Загалом зменшення витрат на валютні операції та страхування від курсових коливань оцінюється Комісією ЄС більше 0,5 % ВВП на рік або, відповідно, 13—19 млрд євро для всього ЄС; для невеликих країн-учасниць — до 1 % ВВП.

Завдяки незворотній фіксації валютних курсів середньорічний процент зміни обмінних курсів валют Союзу один щодо одного скоротився до нуля, причому окремі країни-учасниці по-різному використовували високий рівень рухливості своїх обмінних курсів, а тому отримують різний зиск від цього.

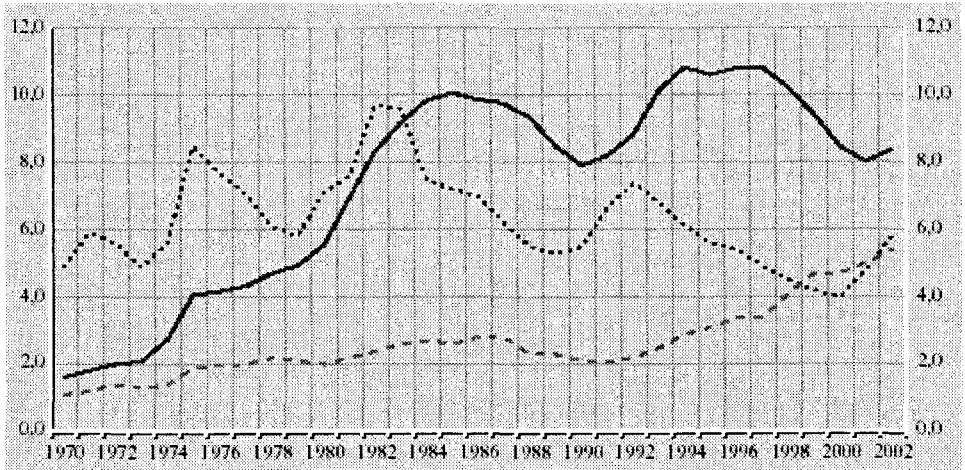
Євро пропонує різноманітні шанси й нові перспективи для зростання та зайнятості. Прискорення економічного зростання необхідне ЄС з кількох причин. По-перше, без підйому важко подолати безробіття, що підриває соціальну стабільність у регіоні та обтяжує подальшу інтеграцію. По-друге, від динаміки господарського розвитку багато в чому залежатиме, як ЄС зможе в найближчі роки впоратися з розширенням кола учасників. По-третє, економічний підйом — неодмінна умова підвищення конкурентоспроможності європейської промисловості на світовому ринку. Якщо це завдання не буде вирішене, Західній Європі реально загрожує небезпека втратити позиції, які вона зараз

має на міжнародних ринках, та відступити на другий план у змаганні зі США, Японією та країнами Південно-Східної Азії.

Політичним вигрешем валютного союзу в галузі ефективності та зростання можна назвати розширення спільного внутрішнього ринку до меж економічного союзу, а також разовий, так би мовити “статичний”, і довгостроковий, “динамічний”, прибуток завдяки комбінації програми побудови внутрішнього ринку та валютного союзу.

Вплив валютного союзу на зайнятість. Важко переоцінити вплив такого фактора, як безробіття, на прийняття економічних та політичних рішень у країнах валютного простору євро. Відомо, що будь-яке збільшення амплітуди курсових коливань змушує інвесторів при оцінці ефективності проектів закладати у витрати можливі втрати внаслідок коливань валютних курсів. Це, звичайно, знижує кількість рентабельних проектів. Саме тому, відповідно до деяких оцінок, створення валютного союзу може сприяти зниженню безробіття, наприклад у Німеччині, з 9 до 8 % (що еквівалентно 400 тис. нових робочих місць). Якщо врахувати, що німецька марка була однією з найстабільніших європейських валют, то в інших країнах цей ефект може виявитися ще більшим.

Протягом 90-х років минулого століття в 12 країнах ЄС, що сьогодні утворюють Європейський валютний союз, рівень безробіття перевищував 10 % і мав тенденцію до зростання (рис. 7.1).



Джерело: дані Європейської Комісії (<http://www.ecb.int>).

Рис. 7.1. Безробіття у валютному просторі євро, США та Японії, % від кількості працездатного населення

У рік формування валютного простору євро (1999 р.) квота безробітних у країнах — членах цього простору склала 9,1 %. До 2001 р. вона скоротилася до 7,9 %, але у наступні роки знову почала зростати, сягнувши у 2004 р. 8,9 %. Водночас у США та Японії — основних конкурентах ЄС — рівень безробіття становив у середньому відповідно 5,5 та 5,1 % (табл. 7.2).

Для позитивного впливу євро на зайнятість має зрости мобільність робочої сили та ефективність її використання. Однак, враховуючи те, що рівень зайнятості є гострою проблемою майже в усіх країнах — учасницях Європейського валютного союзу (у 2005 р. квота безробітних менше 5 % була лише в Данії, Ірландії та Нідерландах), зростання мобільності не вирішить повністю цієї проблеми. Тому необхідність проведення структурних реформ ринків робочої сили з метою підвищення їх гнучкості та зменшення зарегульованості є для країн — учасниць зони євро незаперечною.

Вплив валютного союзу на стабільність цін. Валютний союз завдяки більш високій стабільності цін робить можливим більш ефективний розподіл і використання ресурсів та сприяє раціональній політиці в галузі доходів.

Стабільність цін, по-перше, є елементом конструкції для збереження та укріплення ринкової економіки; по-друге, є передумовою для раціональної політики в галузі доходів і для автономії в укладенні тарифних угод; по-третє, має фундаментальний суспільно-політичний вимір, оскільки вона зменшує конфлікти перерозподілу та сприяє стабільності у суспільстві.

Значним політичним здобутком валютного союзу стало функціонування ЄЦБ, першочерговим завданням якого є гарантування стабільності цін у валютному просторі євро.

З моменту створення Європейського валютного союзу рівень інфляції в цьому просторі не піднімався вище 2,3 %, що може оцінюватись як високий ступінь стабільності цін, хоч останнім часом він дещо збільшився порівняно з 1999 р., коли індекс споживчих цін склав 1,1 %.

Щодо основних конкурентів зони євро, то рівень інфляції у США в розглядуваному періоді перебував приблизно на тому ж рівні, що і в зоні євро, але його річні коливання були сильнішими. Для Японії, як і для європейського валютного простору, характерний високий ступінь стабільності цін, однак ціни в цій країні мають тенденцію скоріше до зменшення, ніж до зростання (див. рис. 7.2 і табл. 7.2).

Вплив на державні фінанси. У цій галузі виділяють економічні переваги (економія процентних виплат при обслуговуванні боргів завдяки скороченню процентних надбавок за ризик — інфляційний, валютний) та політичні втрати (втрата сеньйоражу, більш суворі вимоги у валютному союзі до бюджетної дисципліни та координації бюджетної політики окремих країн).

Велике значення для фінансової політики у валютному союзі мають два аспекти: 1) наслідки для бюджетної політики; 2) наслідки для державних доходів і державних видатків країн-учасниць.

Таблиця 7.2. Основні макроекономічні показники зони євро, США та Японії

Показник	2001			2002			2003			2004		
	Єврозона	США	Японія	Єврозона	США	Японія	Єврозона	США	Японія	Єврозона	США	Японія
Населення, млн осіб	305,2	285,7	127,2	307,1	287,5	127,3	308,9	291,4	127,6	310,9	294,0	127,7
ВВП за ринковими цінами, млрд євро	6993	11308	4571	7071	11072	4147	7265	9698	3745	7686	9433	3689
ВВП за ПКС, млрд євро	6993	8830	2901	7071	9422	3067	7265	9357	3202	7686	10202	3268
ВВП на душу населення (за ПКС), тис. євро	22,6	30,9	22,8	23,0	32,8	24,1	23,5	32,1	25,1	24,7	34,7	26,0
Частка у світовому ВВП, %	— ¹	—	—	15,7	21,1	7,1	—	—	—	15,3	20,9	6,9
Темпи зростання реального ВВП, %	1,9	0,8	0,2	0,9	1,6	-0,3	0,7	2,7	1,4	2,1	4,2	2,7
Квота безробітних (від кількості працездатного населення), %	7,9	4,8	5,0	8,3	5,8	5,4	8,7	6,0	5,2	8,9	5,5	4,7
Експорт товарів та послуг у % від ВВП	19,4	9,1	8,7	19,7	9,3	11,6	18,8	9,3	12,2	19,5	9,8	13,6
частка у світовому експорті, %	—	—	—	31,2	12,4	5,8	—	—	—	31,1	10,4	5,7
Імпорт товарів та послуг, у % від ВВП	18,4	13,0	10,1	17,7	13,3	10,3	17,1	13,8	10,6	17,8	15,0	11,6
Інфляція (індекс споживчих цін), %	2,3	2,8	-0,7	2,3	1,6	-0,9	2,1	2,3	-0,3	2,1	2,7	0,0
Надлишок (+) / дефіцит (-) державного бюджету, % від ВВП	-1,9	-0,4	-6,1	-2,5	-3,8	-7,9	-3,0	-5,0	-7,7	-2,5	-4,7	-6,5
Загальна заборгованість держави, % від ВВП	69,3	57,9	142,3	69,4	60,2	149,5	70,7	62,5	157,6	70,8	63,4	164,0
Довгострокові процентні ставки (дохід за 10-річними держ. облігаціями), %	5,03	5,01	1,34	4,91	4,60	1,27	4,14	4,00	0,99	4,12	4,26	1,50

Примітка: Єврозона — Європейський валютний союз (12 країн-членів); ПКС — паритет купівельної спроможності.

¹ Дані на 31 грудня поточного року.

“—” — дані недоступні.

Джерело: розраховано та складено за даними Європейського комітету статистики, Європейського центрального банку, ОЕСР.

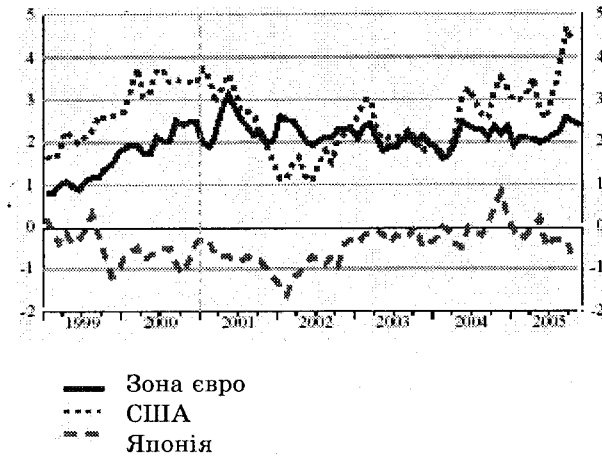


Рис. 7.2. Індекс споживчих цін у зоні євро, США та Японії (процентна зміна до попереднього року)

1. Вплив на бюджетну політику. Національна макроекономічна політика у валютному союзі втрачає автономію у проведенні грошової та валютної політики, зокрема валютний курс більше не може використовуватися як інструмент пристосування. Замість зміни реальних валютних курсів має використовуватися більша гнучкість зарплат, цін та доходів. При цьому функція пом'якшення специфічних для країн порушень підпорядковується фінансовій політиці. Остання у спільному валютному просторі є єдиним макроекономічним інструментом на національному рівні, що лишився у розпорядженні для пом'якшення небажаної дії шоків та прискорення пристосування. Вона має використовуватися і як інструмент короткострокової стабілізації, і в умовах тривалого шоку, а також як інструмент середньострокового пристосування. Тому у валютному союзі виникає потреба більшої гнучкості фінансової політики.

Однак національні бюджетні політики мають розглядатися у зв'язку з проведенням спільної грошової політики. Обидві галузі політики мають бути сумісними одна з одною, оскільки неприйнятна бюджетна ситуація в одній державі-учасниці може завдати шкоди курсу грошової політики Союзу та вплинути на інші країни-учасниці. З ризиків, які можуть виникнути для монетарної стабільності Європейського валютного союзу, з неприйнятного розвитку боргів або дефіцитів в окремих країнах-членах впливає вимога посиленої національної бюджетної дисципліни. Тому дотримання бюджетної дисципліни було обрано важливою складовою валютного союзу і закріплено маастрихтськими критеріями та Пактом про стабільність і зростання. У зв'язку з цим не можна не зважати на той факт, що сувора бюджетна дисципліна зумовила значні політичні витрати для окремих країн — учасниць ЄС. Особливо це стосувалося держав, які в недалекому минулому проводили недостатньо "солідну" фінансову політику. Протягом останніх років бюджетний дефі-

цит у зоні євро не перевищував встановлених маастрихтськими критеріями 3 % ВВП (див. табл. 7.2).

Особливої уваги заслуговує податкова політика. Податкова політика належить до центральної галузі політики, яка до створення валютного союзу досить успішно ухиляється від узгодження на європейському рівні. Національні податкові системи в ЄС є результатом історичного розвитку. Різні національні підходи до перерозподілу ВВП дають країнам різні переваги. У валютному союзі різниці в оподаткуванні стають більш очевидними, ніж раніше. Фактор капітал, який характеризується у зоні євро високою мобільністю, може ще простіше і без валютних ризиків переміщуватися в місця з більш низьким тягарем податків. Деякі країни валютного союзу мають особливі податкові правила в галузі підприємництва, які передбачають обмежені по секторах та регіонах пільги, зокрема для інвестиційних і фінансових компаній. Це вже призвело до значних викривлень та зумовило, наприклад в Німеччині, ерозію податкового базису. В Європі висловлюються побоювання, що бурхлива податкова конкуренція може значно викривити конкуренцію загалом і при цьому дуже зашкодити спільному внутрішньому ринку. Результатом могло б стати зменшення податкового базису в усіх країнах, що може призвести до зростання бюджетних дефіцитів. Оподаткування навіть могло б більше переміститися на практично немобільний фактор праці з подальшими негативними наслідками для зайнятості. Тому не лише в галузі непрямих податків необхідне значне узгодження і гармонізація, але й у прямих податках також, перш за все в оподаткуванні доходів з капіталу. Оподаткування у спільному валютному просторі потребує також можливо більш суворого нагляду і регулювання, ніж раніше.

Але широке узгодження податків з відносно високим рівнем оподаткування не є відповідним рішенням. Маастрихтська угода залишає право на збір податків на національному рівні. Країни у валютному союзі повинні мати можливість обрати податкову систему відповідно до своїх переваг. Крім того, податкова конкуренція не обмежується Європою. Однак усі країни зони євро понесуть втрати, якщо капітал та інвестиції, внаслідок надто високого оподаткування перемістяться у треті країни. В принципі, податкова конкуренція і у валютному союзі також вважається добрим знаком, хоч національні пільги, які значно фальсифікують конкурентні умови, особливо на певних ринках, мають скоротитися. “Добросовісна” в цьому відношенні податкова конкуренція має перш за все дві значні переваги. Тиск конкуренції може, з одного боку, оздоровче впливати на менш ефективні податкові системи та прискорювати необхідні реформи в податковій системі. З іншого боку, він посилює з боку доходів тиск, спрямований на консолідацію державних витрат і критичну перевірку державних видатків на предмет їх необхідності. Це може підтримати також грошову політику в її зусиллях забезпечити стабільність вартості грошей. Надто високе безробіття та зростаюча частка людей похилого віку також вимагає значних пристосувань існуючих соціальних систем.

2. Вплив на державні доходи та видатки. Валютний союз впливає на державні доходи та витрати за трьома напрямками. За умов низьких темпів

інфляції уряди втрачуть зумовлені інфляцією доходи, які виникали з виграшу сеньйоражу або з неіндексації базису податкових розрахунків та податкових ставок. Цим витратам протистоїть перевага, яка полягає в тому, що з поліпшенням економічної конвергенції зменшуються номінальні проценти і завдяки цьому витрати на обслуговування боргу та бюджетного дефіциту скорочуються.

А. Втрата прибутку сеньйоражу як витрати монетарної інтеграції. Під доходом від сеньйоражу розуміють можливість держави фінансувати свої витрати шляхом емісії грошей. Цей прибуток виникає завдяки випуску державою безпроцентних або низькопроцентних боргових зобов'язань, які зберігаються приватними суб'єктами у формі грошей або комерційними банками у формі резервів у центральному банку. У найпростішій формі сеньйоражу держава отримує прибуток, якщо вона фінансує свої державні витрати та бюджетний дефіцит за допомогою друкарського станка. Але також держава може отримувати дохід від сеньйоражу завдяки оформленню не нейтральної до інфляції системи податків, оскільки, як правило, податки вираховуються за номінальною базою розрахунків. Втрату прибутку від сеньйоражу треба відносити до політичних витрат. До того ж це є важливим джерелом доходів лише для тих національних економік, які мають високу інфляцію. Ця втрата може вирівнюватися або шляхом підвищення податків, або шляхом скорочення бюджетних витрат.

У валютному союзі прибуток від сеньйоражу як джерело державних доходів не вичерпується повністю. Однак він скоротиться внаслідок менших темпів інфляції, конвергентних процентних ставок і ставок мінімальних резервів, до того ж він не буде більше прямо поступати окремим країнам-членам. Непрямо прибуток від сеньйоражу через отриманий ЄЦБ прибуток буде перерозподілятися окремим "акціонерам".

Комісія ЄС досліджувала:

- наскільки великими є валові витрати втрати сеньйоражу для державних фінансів окремих країн-учасниць;
- чи не призводить врешті-решт втрата цих, зумовлених інфляцією, доходів до впливу на добробут;
- якими при цьому будуть чисті витрати, якщо доходи від сеньйоражу замінюються явними податками.

Комісія дійшла висновку, що для більшості тодішніх країн — членів Співтовариства доходи від сеньйоражу в 1988 р. становили лише 0,5 % ВВП або менше. Лише для Греції, Португалії та в незначному обсязі для Іспанії й Італії це джерело доходів мало велике значення. Припускаючи конвергенцію ставок мінімальних резервів, ліквідацію сплати процентів за резервами та подальше зменшення використання готівкових грошей у країнах ЄС, Європейська Комісія повідомила, що спричинені валютним союзом валові витрати — втрати сеньйоражу для державних фінансів мають велике значення лише в Греції (за умов інфляції в розмірі 15 %), їхній розмір приблизно 1 % ВВП. Витрати добробуту в інших країнах були оцінені як малі або незначні. Сьогодні, коли рівень інфляції у Греції становить 3—4 % на рік, зменшення добробуту від втрати сеньйоражу для цієї країни також є невеликими.

Унаслідок існуючої інфляції не лише прибуток від сеньйоражу, а й реальний податковий дохід скорочуються самі собою, оскільки податкова система, як правило, не є нейтральною до інфляції. Таким чином, державні доходи зазнають впливу різних факторів, як, наприклад, уповільнений збір податків, затримана або неправильна індексація ступенів прибуткового податку та/або послуг соціального страхування, а також якщо не існує ніякої різниці між номінальним та реальним процентним доходом, амортизацією і тягарями витрат зі сплати процентів при розрахунку оподаткованого прибутку підприємств.

Б. Вплив валютного союзу на процентні ставки та тягар витрат зі сплати процентів за державним боргом. Вплив валютного союзу на розвиток процентних ставок у напрямку їхнього скорочення має велике значення перш за все для країн-учасниць, які мають високий державний борг та в яких процентні платежі становлять більшу частину державних витрат. Особливо це стосується таких країн, як Бельгія, Греція, Італія, Ірландія (табл. 7.3).

Таблиця 7.3. Взаємозв'язок між рівнем державної заборгованості та часткою процентних виплат у державних витратах (1992)

Країна	Рівень загальної заборгованості, % від ВВП	Частка процентних платежів у державних витратах, %
Бельгія	132,2	20,2
Греція	83,9	25,1
Ірландія	109,8	13,5
Італія	104,3	17,8

Джерело: складено за даними Інституту дослідження німецької економіки.

Країни з більш високими темпами інфляції, як правило, мають і більш високий рівень процентів, оскільки конвертованість наявна і не існує ніякого контролю за обігом капіталів, щоб штучно скоротити національний номінальний та реальний рівень процентів. Як компенсацію зменшення реальної вартості боргу, зумовленого інфляцією, кредитори вимагають більш високу процентну ставку. Оскільки у валютному союзі номінальні процентні ставки вирівнюються та скорочуються, цей ефект може зменшити процентні виплати держави і гальмувати реальну девальвацію державного боргу. Валютний союз впливає в довгостроковому періоді на реальні проценти, оскільки він спричиняє ліквідацію чотирьох факторів, які є визначальними для різниць у процентах між країнами-учасницями: надбавка країн як наслідок контролю за обігом капіталів, надбавка за ризик зміни валютних курсів на основі рухливості курсів, проблеми реальної ревальвації, а також ризик девальвації. Зменшення і ще більшою мірою ліквідація цих надбавок за ризик викликає скорочення державних витрат.

Хоча зробити однозначний висновок важко, але виграш від скорочення бюджетних витрат за рахунок зменшення витрат на обслуговування державного боргу перевищує збитки від розширення простору регулювання бюджетного дефіциту.

Як наслідок інтеграції національних фінансових ринків та скасування валютних ризиків у валютному союзі вирівнюється дохідність порівнюваних цінних паперів. В результаті матимуть зиск також і країни з високою заборгованістю: вони отримують доступ на більший за розмірами ринок капіталів, рівень процентів якого, як наслідок більш інтенсивної конкуренції, буде зменшуватися. Завдяки цьому може вирівнятися частина відносного зростання премій за ризик. Таким чином, цей ефект може скоротити витрати державного позичання і за умов високої конвергенції також частково компенсувати втрату доходів від сеньйоражу. Для Іспанії виграш від економії витрат на сплату процентів для державних видатків оцінюється у розмірі 2,4 %, а для Італії — навіть 5,4 % ВВП.

Отже, в галузі державних фінансів виникають і витрати, і вигоди, однак вигоди все ж переважають (втрати не досить суттєві).

До того ж може виникнути конфлікт між вимогою поліпшити національну бюджетну дисципліну та вимогою передати бюджетній політиці більшу відповідальність у політиці стабільності. Тут проблема полягає у переоцінці гнучкості та дієвості бюджетної політики, а цей конфлікт може спричинити нові витрати, якщо національні уряди з надто великим оптимізмом щодо могутності інструментарію фінансової політики розпочнуть нову форму стабілізаційного втручання.

Зовнішньоекономічні або міжнародні наслідки. Саме для сильно орієнтованих на експорт країн ЄС, як, наприклад, Німеччина, стабільні валютні умови мають особливе значення. Приблизно третину німецького ВВП виробляють експортні галузі, 60 % з цього припадає на зовнішню торгівлю з її сусідами в Євросоюзі. Кожне четверте робоче місце в Німеччині залежить від експорту, а в деяких регіонах навіть кожне друге. Можна сподіватися, що стабільна європейська валюта покладе край втраті робочих місць внаслідок зменшення конкурентоспроможності експорту, що спричинялося завдяки схильності провідної валюти — німецької марки — до ревальвації.

Зменшена рухливість валютних курсів має позитивно відобразитися на міжнародній торгівлі. Правда, емпіричні дослідження до цих пір не змогли довести однозначного зв'язку між сильними коливаннями валютних курсів та обсягом міжнародної торгівлі. Опитування європейських підприємств підтверджують, що ненадійність валютних курсів негативно впливає на торгівлю та інвестиційну діяльність. Зменшена рухливість валютних курсів також впливає на міжнародний рух капіталів. Правда, теоретичні аргументи стосовно того, чи спричинить ця зміна зростання або скорочення руху короткострокового капіталу, є суперечливими. Оскільки, з одного боку, більша частина руху міжнародних потоків капіталів викликається саме цією ненадійністю (страхування від валютних ризиків у міжнародній торгівлі та обігу капіталів, спекуляції). З іншого боку, рухливість валютних курсів збільшує ризик впливу інвестицій у цінні папери, деноміновані в іноземній валюті, і може, таким чином, призвести до зменшення руху капіталів. Незворотна фіксація валютних курсів діє як гарантія торгових операцій та руху капіталів у межах простору євро. Кількісна оцінка навряд чи можлива.

З появою євро вперше у світовій валютній історії виникла дійсна альтернатива долару та єні, що може виявитися значною політичною перевагою країн Європейського валютного союзу. Відповідно до задумів творців “Європейського будинку”, євро увійде до числа міжнародних резервних валют, що змінить нинішній розподіл сил між США та Західною Європою. Завдяки цьому ЄС зможе набагато сильніше впливати на проведення реформи світової валютної системи. Європейські гроші матимуть набагато ширшу сферу обігу, ніж колишні національні європейські валюти. Євро зуміє потіснити на деяких ринках американський долар. Частина євродоларів може повернутися до США, у результаті чого Західна Європа стане більш самостійною у своїй економічній політиці, тому що процентні ставки за довгостроковими кредитами будуть набагато менше залежати від американських. Але на сьогодні така залежність зберігається (рис. 7.3 і табл. 7.2).

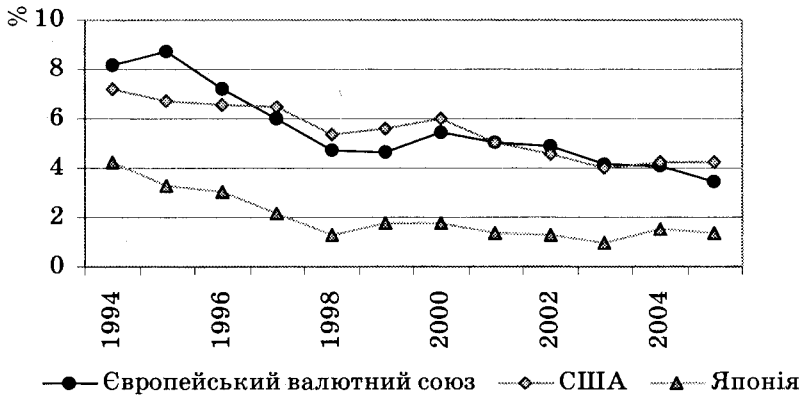


Рис. 7.3. Дохідність 10-річних державних цінних паперів

Перспективи перетворення євро на одну з провідних світових валют пов'язані з економічним становищем ЄС у світовій економіці. ВВП зони євро, розрахований за ПКС, у середньому становить 2/3 ВВП США, а аналогічний показник Японії перевищує більш ніж у два рази. Валютний простір євро за часткою у світовому ВВП займає другу позицію після США і лідирує у світі за часткою експорту товарів та послуг (див. табл. 7.2).

Незважаючи на значний розмір, ступінь відкритості економіки зони євро є набагато меншим, ніж мають окремі країни, що її утворюють, хоча дещо вищим, ніж у США та Японії. Вимірний як частка експорту та імпорту у ВВП, ступінь відкритості Європейського валютного союзу становить у середньому 19 % (для порівняння: частка експорту всіх держав — членів ЄС, включаючи торгівлю між ними, сягала 35 % у 1997 р.). Водночас зона євро є більш відкритою економікою, ніж США та Японія, показники яких становлять відповідно 12 та 11 %. Іншим фактором, що висуває європейський валютний простір на перше місце у світовій торгівлі, є його частка у світовому експорті. З більш

ніж 30 % світового експорту зона євро є найбільшим експортером у світі порівняно з 11 та 6 % відповідно у США та Японії (див. табл. 7.2).

Щодо структури економіки єврозони, то вона подібна до структури економіки США та Японії.

Враховуючи вагу Європейського валютного союзу у світовій економіці та спадок, залишений валютами, які замінили євро, не є випадковістю, що єдина європейська валюта — друга валюта після долара, яка найбільш часто використовується в міжнародних масштабах.

Загальновідомо, що інтернаціоналізація використання валюти несе певні переваги країні, яка її емітує. Ці переваги полягають у зростанні доходів від сеньйоражу, у спрощеному фінансуванні дефіцитів платіжного балансу і в зростанні можливостей розвитку внутрішнього фінансового ринку. Однак ці потенційні переваги не повинні переоцінюватися. Додатковий дохід від сеньйоражу, зумовлений міжнародним використанням валюти, є обмеженим. Для долара США, який на сьогодні найчастіше залучається до міжнародних розрахунків, дохід від сеньйоражу, що виникає внаслідок використання долара нерезидентами, оцінюється в межах 1 % ВВП. Щодо фінансування дефіциту платіжного балансу, міжнародне використання валюти може на певний час полегшити зовнішні обмеження при зростанні дефіциту, але не може звільнити економіку від ринкової дисципліни. Нарешті, широкий, глибокий та ліквідний ринок капіталів у зоні євро може сприяти більш широкому використанню євро внаслідок скорочення операційних витрат.

Стосовно міжнародного використання євро ЄЦБ займає нейтральну позицію. У керівних колах ЄЦБ панує думка, що не потрібно ні безпосередньо сприяти, ні заважати інтернаціоналізації євро. Застосування євро як міжнародної валюти має бути результатом економічного та фінансового розвитку, а також економічної політики в зоні євро та за її межами. Однак це не означає, що ЄЦБ не слідкує за обсягами міжнародного використання євро. Існує принаймні одна причина для контролю використання євро суб'єктами світового господарства — це потенційні spillover-ефекти для валютної політики. Зокрема інтернаціоналізація євро може вплинути на механізм трансмісії валютної політики. Міжнародне використання євро може збільшити широту, глибину та ефективність фінансових ринків зони євро і вести до скорочення затримок у механізмі трансмісії. Також може ускладнитися інтерпретація грошово-кредитних агрегатів, враховуючи, що частина грошових потоків буде рухатися за межами зони євро. Проте інтернаціоналізація євро особливо не відобразиться на грошовій політиці Європейського валютного союзу. По-перше, економічна теорія та історичний досвід свідчать про те, що завоювання ролі міжнародної валюти відбувається поступово, протягом певного часу. По-друге, стратегія грошової політики ЄЦБ є достатньо виваженою, щоб взяти до уваги і пристосувати потенційне значення міжнародної ролі євро.

Крім того, міжнародне використання євро може також застосовуватися як критерій для оцінювання ефективності та довіри до макроекономічної політики, що проводиться в євроні.

Звичайно, євро певний час спиратиметься на спадщину, залишену йому 12 валютами країн ЄС, що зараз є членами Європейського валютного союзу. У той же час євро є новою валютою, яка обертається у другому (після США) за розмірами економічному просторі світу. Фактор розміру, особливо це стосується ринків капіталів зони євро, може вплинути на міжнародне використання євро.

Інтернаціоналізація валюти є тривалим процесом. Один з найбільш цікавих аспектів — використання євро у фінансових та інвестиційних операціях нерезидентів.

Введення євро викликало фундаментальні структурні зміни на ринках капіталів у зоні євро. Прогрес у гармонізації ринкових стандартів, методів та угод в межах європейського валютного простору відобразився на ринку капіталів, який характеризується зростанням ліквідності, ширшим спектром фінансових продуктів. Крім того, з введенням євро спільний ринок боргових зобов'язань значно зріс. Позитивна економія від масштабу стимулює фірми випускати власні цінні папери замість того, щоб позичати ці кошти в банках. Однак розвиток широкого спектра деномінованих в євро фінансових інструментів буде відбуватися поступово.

У 1998 р. на американський долар припадало 46 % загального обсягу міжнародних позик та боргових зобов'язань, що явно перевищувало відповідну частку японської єни (11 %) та німецької марки (10 %), у той же час частка всіх валют, що належать до зони євро, становила 24 %. Схожа картина склалася й у структурі валют за міжнародними банківськими вимогами та зобов'язаннями. Той факт, що частка використання американського долара скоротилася ще до початку третього ступеня ЄЕВС, з іншого боку, впливає з того, що частка валют ЄС у світовому портфелі приватних інвесторів з 1981 по 1995 р. зросла з 13 до 37 %, у той час, як відповідна частка американського долара скоротилася з 67 до 40 %.

За даними ЄЦБ, нетто-випуск нерезидентами боргових цінних паперів, деномінованих в євро, протягом 1998—1999 рр. подвоївся. Порівняно з іншими валютами це було значним зростанням. Дані наступних років вказують на те, що випуск цінних паперів, деномінованих в євро, також зростає, хоча спостерігалася певне скорочення рівня, досягнутого в 1999 р. Порівняно з цим рівень випуску цінних паперів, деномінованих в японських єнах, був досить невисоким. Цікаво, що випуск деномінованих в євро боргових цінних паперів мав різне походження: приблизно 75 % випуску припадало на розвинені країни за межами зони євро (США, Велика Британія, Швеція, Японія). Крім того, активними були емітенти як приватного, так і державного секторів.

Як у випадку резервів в іноземній валюті, які зберігаються емісійними банками, американський долар сьогодні є найважливішою валютою здійснення інвестицій на світовому ринку капіталів, хоча його значення як засобу збереження вартості дещо скоротиться. Аналіз, який проводиться ЄЦБ, вказує на те, що сьогодні спостерігається певне зростання використання євро як валюти для міжнародних інвестицій. У банківському секторі обсяг міжнародних активів, деномінованих в євро, трохи збільшився.

Можна спробувати дослідити зв'язок між роллю євро на міжнародних фінансових ринках і недавнім розвитком платіжного балансу Європейського валютного союзу. Звичайно, прямого зв'язку між ними немає, але їх певний взаємозв'язок можна прослідкувати. Зокрема, відплив капіталів із зони євро в 1999 р. був ознакою того, що єдина європейська валюта використовується частіше як валюта для фінансування, ніж як валюта здійснення інвестицій. З іншого боку, зменшення чистого відпливу капіталів у першій половині 2000 р. також може означати більш збалансоване використання євро як валюти для фінансування та валюти здійснення інвестицій.

Існує підґрунтя для припущення, що приватні власники капіталів у рамках свого інвестиційного портфеля в майбутньому триматимуть більшу частку вкладів в єдиній європейській валюті, ніж вони це робили до цих пір, вкладаючи свої капітали в окремі валюти країн, що тепер є членами Європейського валютного союзу. Найбільш важливим фактором, який визначатиме потенційну привабливість євро як валюти здійснення інвестицій, є існування великого, інтегрованого фінансового ринку в межах єдиного валютного простору. Єдина валюта в євроні сприяє створенню уніфікованих ринкових стандартів. Ця інтеграція може вигідно відобразитися на ринковій ліквідності і таким чином надасть імпульси процесові зростаючої емісії та інвестиціям в євро-вклади з боку як внутрішніх, так і зовнішніх інституцій. Передумови для створення широкого, глибокого та ліквідного європейського грошового ринку наявні. Рамки дії єдиної грошової політики, найважливішим інструментом якої є операції на відкритому ринку, сприятимуть інтеграції грошового ринку. До того ж, інтеграцію підтримає система ТАРГЕТ, яка складається з пов'язаних одна з одною систем взаєморозрахунків у реальному часі країн — учасниць простору євро. Користуватися системою ТАРГЕТ можуть також банки тих країн, що не є членами Європейського валютного союзу.

Введення євро може позитивно відобразитися також на міжнародних ринках облігацій, наприклад завдяки підвищенню ринкової ліквідності, розширенню спектру строкових операцій і, можливо, також завдяки більшій різноманітності фінансових продуктів, що пропонуватимуться.

Проте різні національні способи проведення емісії, ринкова практика, угоди про розподіл ринку, а також різниці в оподаткуванні означають, що має пройти певний час, доки ринок позичкових капіталів, деномінованих в євро, досягне такої ж однорідності, як, наприклад, американський.

Між тим, зростаюча інтеграція як на грошовому ринку, так і на ринках державних запозичень може сприяти виникненню ринку "комерційних паперів" та фірмових позик у просторі євро. Ставки своп, менші різниці між курсом купівлі та продажу, більш низькі витрати на забезпечення боргових зобов'язань приватних емітентів, а також посилення конкуренції в галузі розміщення нового випуску цінних паперів є стимулами для окремих підприємств випускати власні позики замість того, щоб брати банківські кредити. У той же час інвестори в пошуку більш високих доходів можуть оцінити такі позики як привабливі. З часом емісія акцій та біржова торгівля може поширитися на всю зону євро. Так само в галузі розміщення вкладів це може привести

до того, що швидко зростаючий ринок приватних операцій зі зворотної купівлі цінних паперів або фонди, які проводять операції з короткостроковими цінними паперами, пропонуватимуть великим інвесторам, наприклад пенсійним фондам та страховим компаніям, серйозну альтернативу традиційним банківським вкладам. Розвиток таких нових ринкових сегментів може бути цікавим також для міжнародних інвесторів та позичальників.

Іншими факторами, що можуть вплинути на розмір міжнародного використання євро, є пов'язані з цим ризики, доходи та можливості диверсифікації. При цьому є один аспект — привабливість реальних, захищених від ризиків доходів, які пропонує євро міжнародним інвесторам та позичальникам за межами ЄС. Привабливість такого виду доходів може підвищитися як завдяки орієнтованим на стабільність грошовій та фінансовій політиці, так і завдяки незалежності Євросистеми, яка захищає інвесторів від втрати купівельної спроможності. Які можливості диверсифікації пропонуватиме єдина європейська валюта, досить складно оцінити. З одного боку, валютний союз може привести до більш сильної різниці доходів за вкладками в євро та в американських доларах, завдяки чому стане можливою більша диверсифікація. З іншого боку, усунення витрат на страхування від валютних ризиків та проведення єдиної грошової політики призведе до того, що інвестори при позичанні в країнах, які належать до валютного простору євро, матимуть менше можливостей диверсифікації, ніж тепер. У країнах, валютні курси яких уже давно залишаються стабільними, ця втрата можливостей диверсифікації вже здебільшого проявилася. Наперед важко оцінити, які наслідки ці фактори матимуть для попиту на вклади в євро.

Тепер щодо використання євро як валюти здійснення операцій у міжнародному платіжному обігу. Поки що найважливішою валютою для проведення міжнародних операцій залишається американський долар. На валютних ринках він бере участь у 71 % усіх готівкових операцій. Частка американського долара значно зростає — до понад 80 %, якщо включити також похідні операції. У міжнародній торгівлі оцінки вказують на те, що приблизно половину світових експортних розрахунків було проведено на початку 90-х років ХХ ст. в американських доларах, у той час, як приблизно 1/3 припадало на валюти, які належать до євразони, і лише 5 % — на японську єну.

Однак на глобальному рівні має пройти певний час, доки євро займе місце основної валюти, яку можна порівняти з роллю американського долара. При цьому треба враховувати, що загальна вартість міжнародної торгівлі, що здійснюється в американських доларах, майже у 4 рази перевищує експорт Сполучених Штатів. Таке співвідношення явно свідчить про те, що застосування американського долара як валюти для здійснення операцій на товарних та фінансових ринках більше пов'язане зі зручністю використання єдиної стандартної валюти. Іншими словами, існує перевага від розміру використання. У цьому відношенні треба пам'ятати, що пройшло декілька десятиліть, поки американський долар — валюта країни з найбільш розвинутою з кінця ХІХ ст. економікою, зайняла місце фунта стерлінгів як провідної валюти. Фунт стерлінгів ще певний час виконував роль стандарту, хоча економічне та торговельне значення Великої Британії зменшилося.

Проте євро відіграє провідну роль у тих угодах, які безпосередньо проводяться резидентами зони євро. Наприклад, євро широко використовується для розрахунків або платежів, пов'язаних з торговими потоками в межах або за межі зони євро. Крім того, в іноземній грошовій готівці більшості країн Центральної та Східної Європи сьогодні домінують євробанкноти та монети. Стабільність євро дійсно зробить цю валюту привабливою сферою обміну та резервів для широкого кола економічних суб'єктів у країнах, історичний досвід яких виявляє нестабільність цін.

Однак не лише приватний, а й державний сектор може використовувати євро як міжнародну валюту. Це стосується тримання євро в офіційних резервах і виконання ним ролі опорної валюти в режимах валютних курсів.

Становлення євро як провідної міжнародної валюти можна пов'язати з різними функціями грошей, а саме: як засобу збереження вартості та як валюти для здійснення операцій. Фактором, який визначатиме таку роль євро, є зростаючі обсяги її використання емісійними банками як резервної (тобто як засобу збереження вартості) і як валюти для проведення інтервенцій (тобто як валюти для здійснення операцій). На сьогодні американський долар є найбільш важливою в міжнародних масштабах резервною валютою. Наприкінці 1996 р. частка американського долара в резервах емісійних банків становила 64 %, у той час як на валюти країн, що належать до валютного простору євро, та японську єну припадало відповідно 25 та 6 % світових валютних резервів.

Якщо міжнародні позиції євро укріплюватимуться, можна припустити, що центральні банки країн, які не належать зараз до зони євро, будуватимуть свою стратегію зберігання резервів на можливості поліпшити диверсифікацію своїх інвестиційних портфелів завдяки триманню більшої частки вкладів у цій новій валюті. Особливого значення як резервна валюта євро досягне в інших країнах Європи, які мають намір прив'язати валютний курс своїх теперішніх валют до євро або до кошика валют, в якому єдина європейська валюта є важливим компонентом. Це може стосуватися країн Центральної та Східної Європи, які очікують вступ до ЄС, а можливо, також України. Частка євро у валютних резервах азіатських центральних банків, більшу частину яких на сьогодні складають американські долари, також може зрости в майбутньому. Наскільки це справдиться і в якій мірі, по суті, залежатиме від довіри до грошової політики Євросистеми і від стабільності євро.

Звичайно, питання валютних резервів впливатиме на майбутню роль євро, але інтернаціоналізація використання цієї валюти головним чином визначатиметься приватними рішеннями стосовно складу інвестиційного портфеля і можливим використанням євро як валюти здійснення операцій у міжнародному платіжному обізі за межами валютного союзу.

Показником того, що міжнародне фінансове співтовариство поступово пристосовується до існування євро, є зміни, які відбуваються у світовій валютній системі. Так, з 1 січня 2001 р. МВФ використовує новий метод оцінювання СПЗ (SDR). Кошик СПЗ традиційно включав 5 валют, у тому числі німецьку марку і французький франк. Щоб відобразити введення євро, кошик СПЗ надалі включатиме євро замість німецької марки та французького франка. Його

вага ґрунтується на важливості зони євро як окремого економічного суб'єкта. Так само ставка EURIBOR замінить німецькі та французькі процентні ставки при визначенні процентної ставки за СПЗ.

Щодо використання євро як опорної валюти в режимах валютних курсів, що приймаються третіми країнами, то сьогодні більш ніж 50 країн світу мають угоди про валютні курси, які включають прив'язку до євро. Це зумовлює різноманітність режимів, від жорсткої фіксації до політики керованого плавання. Географічно ці країни розташовані на європейському та африканському континентах. Інтенсифікація торгівлі і фінансових зв'язків із зоною євро є головним фактором вибору цієї валюти при визначенні грошової політики. Для деяких країн вступ до ЄС може бути додатковим стимулом, щоб обрати режим валютного курсу, що базується на євро. ЄЦБ наголошує, що вибір режиму валютного курсу, прив'язаного до євро, є одностороннім рішенням і не викликає ніяких зобов'язань з боку ЄЦБ. Проте використання євро як валюти прив'язки може розглядатися як ознака довіри до орієнтованої на стабільність макроекономічної політики зони євро.

Введення євро спричинило до змін у світовій інституційній структурі. Унаслідок швидкого розвитку процесу глобалізації та епізодичних криз міжнародне співробітництво має відігравати важливу роль в укріпленні міжнародної фінансової архітектури. У цьому відношенні новій інституційній будові в Європі має приділятися значна увага.

Скорочуючи кількість провідних валют, євро спрощує процес міжнародного співробітництва між головними економіками, який має стати більш ефективним, полегшуючи взаємний обмін інформацією та думками, як, наприклад, при формулюванні загальних угод щодо економічних та фінансових проблем на глобальному рівні. Кожний з основних партнерів — США, зона євро і Японія — є значними економічними просторами. Більш збалансовані відносини між ними повинні стимулювати кожного з них взяти відповідальність за сприяння стабільності глобального середовища.

ЄЦБ, який представляє Євросистему на зовнішній арені, включається в роботу міжнародних установ і форумів у галузі компетенції Євросистеми. Офіційні та неофіційні угоди вже укладені з МВФ, ОЕСР, Банком міжнародних розрахунків, Форумом фінансової стабільності та міністрами і керівниками центральних банків “Великої сімки”, “Великої десятки” та “Великої двадцятки”.

Які ж іще фактори свідчать про те, що вага євро стане помітною?

По-перше, зростаюча синхронність кон'юнктурного розвитку в межах валютного союзу (пов'язана, між іншим, з єдиною грошовою політикою та фіксованими валютними курсами), а також його розмір ведуть до того, що економічні зміни в євросоні матимуть велике значення для всього світу. Більше того, дії Євросистеми матимуть більшу вагу, ніж дії окремих національних центральних банків ЄС в минулому. По-друге, об'єднання ряду вагомих у світовій економіці промислово розвинутих країн в єдиний валютний простір означає зменшення кількості важливих валют у межах світової фінансової

системи. У принципі, це може викликати спрощення міжнародного процесу прийняття рішень з фінансових та економічних питань. Загалом наслідки залежатимуть від того, наскільки реалізується єдиний внутрішній процес прийняття рішень, та від того, як валютний простір євро буде представлений на зовнішній арені. По-третє, розмір європейського валютного союзу створюватиме більш збалансоване співвідношення, зважаючи на відносну величину окремих, найбільш могутніх економік світу (США, валютний простір євро та Японія). Кожен з цих просторів буде у змозі здійснити більший вплив на оформлення системи, ніж це було можливим за часів фрагментації Європи, і будуть однаково уразливими щодо всіх можливих наслідків нестабільності. Тому зацікавленість Євросистеми в тому, щоб прийняти на себе більшу частину відповідальності за регулювання та запобігання нестабільності, може зрости.

Як уже зазначалося, в стратегії грошової політики Євросистеми не існує мети щодо підтримки валютного курсу. Такої мети не ставлять також ні США, ні Японія. Мета підтримки обмінного курсу для зони, такої великої як європейський валютний союз, може суперечити підтримці стабільності цін і тому не може бути життєздатною. Згідно зі стратегією грошової політики Євросистеми обмінний курс євро буде скоріше результатом, ніж метою економічної, монетарної та інших видів політики, що проводяться у зоні євро, а також циклічного розвитку в єдиному валютному просторі та за його межами. Він буде одним з індикаторів грошової політики і джерелом змін рівня цін у валютному союзі. Однак обмінний курс гратиме меншу роль в зоні євро, ніж національні валюти в країнах-членах у минулому.

Той факт, що стратегія грошової політики Євросистеми не включає мету підтримки курсу євро щодо американського долара, не означає, що Євросистема виступає проти стійких валютних курсів. Проведення орієнтованої на стабільність грошової та бюджетної політики з обох боків Атлантики має закласти основу для створення передумов стійкого валютного курсу євро/долар.

Поки що з моменту появи євро пройшов надто короткий період, для того щоб остаточно оцінити наслідки введення єдиної європейської валюти. Спроби вимірювати успіх чи невдачу нової валюти лише її зовнішньою вартістю є надто спрощеними, тут необхідний більш широкий аналіз. До того ж введення готівкового євро також ще має недовгу історію, тому переваги спільної валюти виявилися ще не повністю.

Сьогоднішнє укріплення курсу єдиної європейської валюти щодо долара, яке прийшло на зміну його тимчасовому послабленню протягом 1999—2002 рр., може бути прикметою зростаючої довіри до цієї валюти з боку світової спільноти та чинником її могутності в майбутньому. Крім того, це укріплення є свідченням того, що фінансові ринки позитивно оцінюють грошову політику Євросистеми. Завдяки проведенню орієнтованої на стабільність грошової політики Євросистема підкреслює довіру, яку відчуває світ до цієї молоді валюти — євро.

Нарешті багато західних фахівців розглядають єдину валюту як ланку європейської інтеграції, що є символом економічної та політичної цілісності регіону. У цьому розумінні вона, цілком можливо, буде утримувати західно-

європейські країни “в одній упряжці” навіть у найбільш важкі періоди, допомагає їм згладжувати розбіжності.

Підводячи підсумки менш ніж десятирічного існування євро, можна припустити, що ця валюта почала “мирно” завойовувати роль міжнародної валюти відповідно до економічної і фінансової ваги зони євро. Дотримання першочергової мети Євросистеми — цінової стабільності та інтеграція фінансових ринків, що триває в зоні євро, без сумніву зробить позитивний внесок у подальшу інтернаціоналізацію євро.

7.5. Інтеграція постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи до ЄС

Європейське Співтовариство з моменту заснування притягувало увагу сусідніх країн, які не є членами ЄС. У міру просування ЄС інтеграційним шляхом і виявлення переваг такого шляху інтерес з боку сусідів та бажання отримати повноцінне членство зростали. Таким чином, в ЄС процеси поглиблення інтеграції супроводжувалися його розширенням.

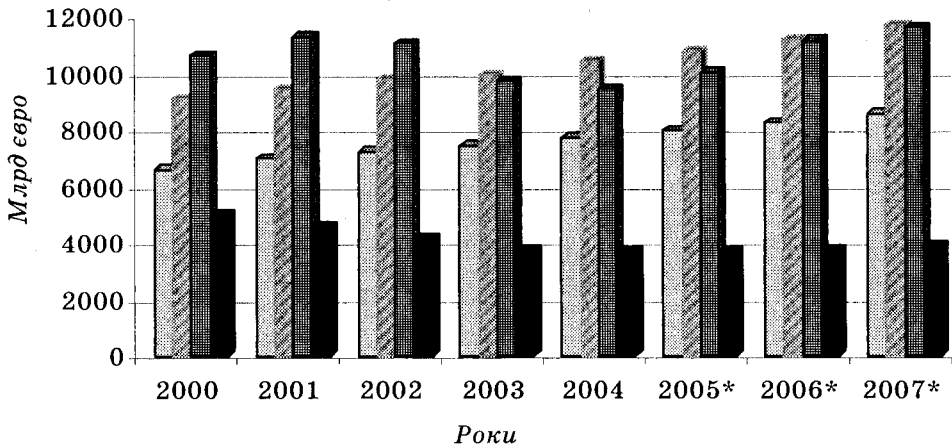
Наприкінці 90-х років ХХ ст. у Центральній і Східній Європі (ЦСЄ) та на середземноморському просторі утворилася група з чотирнадцяти держав, які бажали приєднатися до ЄС і були визнані ним офіційними кандидатами на вступ. Із дванадцятьма з цих країн велися переговори про приєднання, і в травні 2004 р. десять країн ЦСЄ та Середземномор'я — Естонія, Латвія, Литва, Польща, Словацька Республіка, Словенія, Угорщина та Чеська Республіка — стали повноправними членами ЄС. Болгарія та Румунія належать до категорії країн-кандидатів на вступ, переговори з ними ще тривають, а їх приєднання очікується не раніше 2007 р. З Хорватією та Туреччиною, які також вважаються кандидатами на вступ до ЄС, переговори про приєднання ще не почалися.

За даними Європейського комітету статистики, на сьогодні ЄС, тобто 25 його членів (ЄС-25), за чисельністю населення (на 1 січня 2005 р. — 459,5 млн осіб) займає третє місце у світі, після Китаю та Індії. ВВП 25-ти країн ЄС у середньому більш ніж у два рази перевищує ВВП Японії, а в 2004 р. таке переважання збільшилося до 2,8 раза. З 2003 р. ВВП розширеного ЄС перевищує ВВП США. Однак, за прогнозними даними, у 2006—2007 рр. показники ВВП наймогутніших регіонів світу практично зрівняються (див. рис. 7.4).

Нові члени ЄС, звичайно, збільшили сукупний ВВП євроекономічного простору, але не суттєво. Десять нових членів ЄС значно бідніші, ніж країни “старого” ЄС. З населенням у 74 млн осіб у 2004 р., що становить 16 % загальної кількості населення ЄС-25, десять нових членів виробляють внутрішній продукт, який відповідає лише менш ніж 5 % ВВП ЄС-25 (табл. 7.5).

Тоді як середній дохід на душу населення Європейського валютного союзу (зони євро) наближається до 25 тис. євро на рік, десять нових країн — учасниць ЄС у середньому досягли лише 8,6 тис. євро, або 34,5 % рівня зони євро. Наведене вище порівняння має місце, якщо доходи вираховують за ринкови-

ми цінами та відповідними валютними курсами. Причому п'ять із цих країн мають ВВП на душу населення лише трохи більше 20 % рівня Європейського валютного союзу. Якщо ж покласти в основу паритет купівельної спроможності (ПКС), тобто зіставляти ціни порівнянного кошика товарів і послуг, що споживаються в кожній країні, отримаємо відповідно приблизно 14 тис. євро, або 57 % рівня зони євро. Причому ті самі п'ять країн мають ВВП на душу населення, розрахованого за ПКС, у розмірі, що не перевищує 50 % рівня зони євро. Щодо країн — кандидатів на вступ до ЄС, то вони є ще біднішими: ВВП на душу населення в Болгарії та Румунії в середньому становить 2,6 тис. євро, або 10,5 % рівня зони євро, а в розрахунку за ПКС відповідно 7 тис. євро, або 29 % рівня зони євро (табл. 7.5).



*Прогнозні значення.

Джерело: побудовано за даними Eurostat (<http://epp.eurostat.cec.eu.int/>).

Рис.7.4. ВВП за ринковими цінами Євросони, ЄС-25, США та Японії, млрд євро

В усіх державах ЦСЄ, за винятком Словенії та Чехії, непропорційно високим є рівень зайнятості у сільському господарстві, внесок якого до створення внутрішнього продукту залишається незначним. Частка сільського господарства, яке часто вважається осередком бідності і потребує значних державних субсидій, у більшості з нових країн-учасниць у два рази перевищує відповідну частку ЄС-15, а частка зайнятих у сільському господарстві серед усього активного населення становить 26,7 % проти 7,8 % в ЄС-15. Промисловість у більшості країн “нового” ЄС також має дещо більшу частку, а сектор послуг є дещо менш розвиненим, ніж в ЄС-15 (див. табл. 7.5).

Більшість з нових членів є невеликими економіками з досить високим ступенем зовнішньоекономічної відкритості. Обсяг експорту товарів і послуг у відсотках від ВВП, який і є показником відкритості національної економіки, у Кіпру, Латвії, Литви та Словенії у 2004 р. перевищував 50 %, в Угорщині та Чехії — 65 %, у невеликих країнах, таких як Естонія та Словаччина, був на

Таблиця 7.5. Основні структурні показники розширеного ЄС та країн — кандидатів на вступ до ЄС (2004)

Країна	Населення ¹ , млн осіб	ВВП в євро, % від ВВП зони євро	ВВП за ПКС, % від ВВП зони євро	ВВП на душу населення в євро, % від ВВП зони євро	ВВП на душу населення в євро за ПКС, % від ВВП зони євро	Ступінь відкритості економіки ²	Експорт товарів до зони євро ³ , % від загального обсягу експорту	Безробіття, % від кількості працездатного населення	Частка промисловості у ВВП ⁴ , %	Частка сільського господарства у ВВП ⁵ , %	Частка сектору послуг у ВВП ⁶ , %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ЄС-15	385,38	128,4	126,2	103,6	102,1	26,5	—	8,1	20,5	2,0	77,5
Єврозона	310,93	100	100	100	100	22,6	41,9	8,9	20,6	2,2	77,1
Нові члени — члени ЄС (країни “першої хвилі” приєднання)											
Естонія	1,35	0,1	0,2	21,0	48,3	78,6	45,0	9,2	22,2	4,3	73,6
Кіпр	0,75	0,2	0,2	67,2	78,3	53,0	22,9	5,2	12,0	3,5	84,5
Латвія	2,31	0,1	0,3	19,5	40,4	53,8	29,7	9,8	16,8	4,1	79,1
Литва	3,43	0,2	0,5	21,4	45,0	54,1	26,9	10,9	25,5	5,9	68,6
Мальта	0,40	0,06	0,1	43,0	65,4	101,9	31,9	7,7	19,5	2,3	78,2
Польща	38,17	2,6	5,6	21,6	46,3	36,7	57,8	18,8	25,3	5,1	69,6
Словацька Респ.	5,38	0,4	0,8	24,7	48,8	81,5	57,1	18,2	26,5	3,9	69,6
Словенія	2,0	0,3	0,5	52,6	74,6	59,5	54,4	6,0	29,5	2,5	68,0
Угорщина	10,10	1,1	1,8	32,3	56,7	65,0	65,0	6,0	26,1	3,8	70,1
Чеська Респ.	10,22	1,1	2,2	34,2	66,3	67,0	62,7	8,3	31,0	3,3	58,8

¹ Дані на 1 січня 2005 р.² Експорт товарів і послуг у % від ВВП. Дані за 2003 р.³ Дані за 2003 р.; для Болгарії та Румунії — за 1998 р.⁴ Промисловість, включаючи енергетику. Дані для Болгарії, Румунії, Хорватії та Туреччини за 1998 р.⁵ Сільське господарство та рибальство. Дані для Болгарії, Румунії, Хорватії та Туреччини за 1998 р.⁶ Будівельні, транспортні, фінансові, ділові та інші види послуг. Дані для Болгарії, Румунії, Хорватії та Туреччини за 1998 р.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Країни — кандидати на вступ (“другої хвилі” приєднання)											
Болгарія	7,76	0,3	0,7	10,1	28,8	59,2	38,7	11,7	22,2	18,7	69,1
Румунія	21,66	0,8	2,0	11,0	29,6	40,6	57,7	7,6	13,4	4,4	82,2
Країни — кандидати на вступ											
Хорватія	4,44	0,4	0,6	25,3	42,9	—	—	13,6	21,1	9,1	69,8
Туреччина	71,61	3,1	6,2	13,6	27,1	20,6	—	10,3	31,7	16,0	52,3

Джерело: розраховано за даними Європейського комітету статистики (<http://epp.eurostat.ecs.eu.int/>).

рівні 80 %, а в Мальті навіть перевищив 100 %. Ці показники значно перевищують порівнювані показники валютного простору євро та ЄС-15 (див. табл. 7.5).

Однак обсяги взаємної торгівлі між країнами “старого” і “нового” ЄС значно відрізняються. Тоді як товарообмін ЄС-15 з десятьма новими країнами-членами відповідає лише приблизно 5 % загального обсягу зовнішньої торгівлі ЄС, для Польщі, Словаччини, Словенії, Угорщини та Чехії обсяг їхнього експорту до Євросони, виміряний у відсотках до загального обсягу експорту, перевищує 50 % (в Угорщині навіть 65 %), а для більшості інших країн “нового” ЄС цей показник перевищує або наближається до 30 % (див. табл. 7.5 та 7.6). Щодо потоків взаємного інвестування, то, зрозуміло, лівова частка прямих іноземних інвестицій спрямовується з країн ЄС-15 до нових членів. Отже, країни “ядра” для країн — “новачків” ЄС в економічному плані є більш важливими, ніж навпаки.

Проте слід зазначити, що після переходу країн ЦСЄ до ринкового реформування відбулося значне зростання обсягів торгівлі між цими країнами та ЄС — частка товарного експорту ЄС з державами цього регіону зростає з 2,4 % у 1992 р. до 6,6 % — у 2003 р., тобто у 2,8 раза, а частка товарного імпорту — з 2,1 % у 1992 р. до 4,8 % — у 2003 р., тобто більш ніж у 2 рази (див. табл. 7.6 та 7.7). До того ж обсяги товарообороту ЄС з регіоном ЦСЄ є досить значними — ці країни до свого приєднання до ЄС входили до п'ятірки провідних імпортерів до країн ЄС та до десятки провідних експортерів, що було свідченням пріоритетного значення торгових відносин з цим регіоном для ЄС.

Таблиця 7.6. Основні партнери ЄС-25 в експорті товарів, % від загального обсягу експорту товарів

Країни	2000	2001	2002	2003	2004
США	27,7	27,3	27,3	25,7	24,2
Азійські “тигри” (нові індустриальні країни)	9,7	9,3	8,9	8,5	8,4
Країни-нафтоекспортери (ОПЕК)	6,4	7,3	7,6	7,8	7,9
Швейцарія	8,4	8,5	8,0	8,1	7,8
Країни Центральної та Східної Європи ¹	5,8	5,0	5,7	6,6	7,4
Китай (без Гонконгу)	3,0	3,4	3,9	4,7	5,0
Російська Федерація	2,6	3,5	3,8	4,2	4,7
Японія	5,3	5,1	4,8	4,6	4,5
Країни Африки	4,7	4,7	4,7	4,8	4,5
Туреччина	3,6	2,3	2,8	3,3	3,9
Норвегія	3,1	3,0	3,1	3,1	3,2
Україна ²	0,6	0,8	0,9	1,0	1,1

¹ Нові члени та кандидати на вступ до ЄС.

² Серед 41 основного партнера в експорті товарів з ЄС-25 Україна посідає 26-те місце.

Джерело: складено за даними Європейського комітету статистики (<http://err.eurostat.cec.eu.int/>).

Таблиця 7.7. Основні партнери ЄС-25 в імпорті товарів, % від загального обсягу імпорту товарів

Країни	2000	2001	2002	2003	2004
США	20,7	20,6	19,3	16,7	15,3
Китай (без Гонконгу)	7,5	8,3	9,5	11,2	12,3
Азійські “тигри” (нові індустріальні країни)	11,7	10,7	10,6	10,7	10,6
Країни-нафтоекспортери (ОПЕК)	8,8	7,9	7,3	7,7	8,0
Російська Федерація	6,1	6,4	6,6	7,2	7,8
Японія	9,2	8,2	7,8	7,7	7,2
Швейцарія	6,3	6,4	6,5	6,3	6,0
Норвегія	4,7	4,7	5,1	5,4	5,4
Країни Центральної та Східної Європи ¹	3,3	3,9	4,4	4,8	5,2
Країни Африки	4,5	5,0	5,0	4,8	4,4
Туреччина	1,8	2,2	2,5	2,8	3,0
Україна ²	0,4	0,5	0,6	0,6	0,7

¹ Нові члени та кандидати на вступ до ЄС.

² Серед 41 основного партнера в імпорті товарів до ЄС-25 Україна посідає 30-ге місце.

Джерело: складено за даними Європейського комітету статистики (<http://err.eurostat.cec.eu.int/>).

Готовність ЄС до широкого відкриття своїх ринків для товарів з країн ЦСЄ пояснювалася тим, що зовнішня торгівля може дати кошти на проведення реформ, а найкращою формою фінансування процесу перетворень є самофінансування. До того ж, в міру збільшення доходів у країнах ЦСЄ зростав і їхній попит на західноєвропейські товари і послуги.

Сесія Ради ЄС у Копенгагені в 1993 р. визначила обов'язкові й дещо специфічні критерії вступу країн — кандидатів до ЄС. Останні мають бути стабільними демократіями, в яких гарантуються права людини та захист національних меншостей. Вони повинні побудувати функціонуючі ринкові економіки, спроможні витримати тиск конкуренції в межах єдиного європейського економічного простору. Нарешті, кандидати мають бути готовими взяти на себе всі обов'язки членства в ЄС, включаючи орієнтування на цілі економічного та валютного, а також політичного союзу. Окрім цих критеріїв, нові члени повинні докласти зусиль у галузі правової конвергенції.

У 1997 р. Комісією ЄС була розроблена та опублікована “Агенда 2000” — документ, що містив аналіз економічної “зрілості для вступу” 10 країн-претендентів ЦСЄ та пов'язані з цим вимоги внутрішніх реформ ЄС. Правда, на

той час проведений аналіз показав, що жодна з тодішніх асоційованих держав ЦСЄ не готова до вступу, проте Комісія ЄС запропонувала збільшити фінансову і технічну допомогу в поетапному фінансуванні великих проектів (перш за все програма PHARE) усім 10 країнам ЦСЄ, щоб прискорити їх “прилучення” до ЄС. Крім того, ЄС виявив зацікавленість у розвитку взаємних відносин між самими державами ЦСЄ, що було необхідною умовою їхнього включення у процес європейської політичної та економічної інтеграції. Взагалі, ЄС приділяє велику увагу різним формам регіонального співробітництва як засобу політичної та економічної стабілізації і готовий надавати технічну й фінансову підтримку відповідним проектам (Центральноевропейська зона вільної торгівлі, Рада Балтійських держав).

Комісія ЄС запропонувала розробити з усіма кандидатами двостороннє “партнерство щодо приєднання” і на цій основі проводити щорічну перевірку 10 держав ЦСЄ на предмет їхньої готовності до вступу, включаючи можливість, за умов позитивного результату тестування, просунутися до “першої хвилі” приєднання. На початку XXI ст. “першочерговими” кандидатами на вступ до ЄС вважалися Естонія, Польща, Словенія, Угорщина, Чехія та Мальта. Постійна орієнтація на перспективу членства повинна була допомогти у сприянні політичній стабільності та динаміці економічних реформ в асоційованих країнах.

“Агенда 2000” вносила пропозиції щодо інституційної реформи Союзу, щоб зберегти правомочність та дієздатність органів ЄС за умов нових розширень. Крім того, вона виступала за подальші реформи Аграрного і структурних фондів, які становлять основні витратні статті бюджету ЄС і які при розширенні на Схід за умов незмінного режиму сильно зросли б. За оцінками експертів, зі вступом усіх 10 країн-кандидатів з Центральної та Східної Європи додаткові витрати на спільну аграрну політику зросли б на 15—20 млрд євро, а витрати структурних фондів — на 25—30 млрд євро. За вирахуванням внесків до бюджету нових членів загальна нетто-потреба в трансфертах становила б 35—45 млрд євро, що відповідало майже половині тодішнього бюджету ЄС, або 0,5 % ВВП ЄС. Завдяки своїй високій, порівняно з іншими країнами ЦСЄ, чисельності населення і зайнятих в аграрному секторі, Румунія та Польща належали б до основних одержувачів нетто-трансфертів, тоді як Німеччина була б найбільшим платником (1/3 фінансових витрат), далі йшли б Франція (1/5), Велика Британія та Італія (по 1/10). Не в захваті від цього були б також сьгоднішні одержувачі — деякі середземноморські країни — учасниці ЄС, оскільки вони очікували, що після розширення на Схід обсяг бюджетних трансфертів до цих країни не залишиться без змін. Тому Комісія ЄС подала Європейській Раді пропозиції щодо посилення впливу на асоційовані країни ЦСЄ в плані розвитку їх альтернативних стратегій у галузі сільського господарства.

Приймаючи рішення про прийняття нових членів, країни “старого” ЄС, зважали на те, що в майбутньому розширення призведе до подальшого реформування структури бюджету і, якщо процес підвищення економічного рівня життя на Сході триватиме, то у довгостроковому періоді можна розраховува-

ти на скорочення фінансового навантаження бюджету ЄС (принаймні в галузі Аграрного та структурних фондів).

Проте тодішнім країнам — членам ЄС стало зрозуміло, що також необхідною є ринково орієнтована перебудова спільної аграрної політики ЄС, а також географічна та тематична концентрація коштів структурного фонду. Аграрна політика мала фінансово розвантажитися за рахунок подальшого скорочення цінкових дотацій у напрямі вирівнювання аграрних цін ЄС до рівня світового ринку та переходу до прямих виплат фермерам, а також до платежів на охорону навколишнього середовища сільським регіонам. Кількість програм, що фінансувалися зі структурних фондів, мала скоротитися, а кількість населення ЄС, якого стосувалася допомога з цих фондів, мав зменшитися з 51 до приблизно 38 %. Щоб забезпечити економічну “здатність до поглинання”, структурні кошти не повинні перевищувати 4 % ВВП країн-одержувачів.

Розглянемо тепер, які ж *втрати та вигоди* несе розширення ЄС на Схід для обох сторін.

Вступ до ЄС означає для країн ЦСЄ “входження до західного співтовариства добробуту і безпеки”. Країни-кандидати перш за все очікують, що після приєднання до ЄС буде ліквідована колишня замкнутість їхнього економічного простору та відбудеться входження до динамічно зростаючого ринку з обґрунтованими нормами та стандартами. Прийняття до ЄС та пов’язане з цим скорочення тарифних і нетарифних торговельних обмежень додатково стимулює зовнішню торгівлю та збільшує ринок збуту. З іншого боку, це робить можливим розширення внутрішнього виробництва та використання ефектів зниження витрат.

Завдяки приєднанню до ЄС країни ЦСЄ отримали доступ не лише до вільного обігу товарів з іншими державами Євросоюзу без внутрішнього митного тарифу, а й мають зиск з права вільного обігу послуг, капіталів та платіжних засобів, а також необмеженого права створювати філії і права на роботу в усіх країнах ЄС. Більше того, членство в ЄС є могутнім стимулом також для додаткового імпорту капіталу. Таке очікування ґрунтується на тому, що після злиття ринків значно поліпшуються рамкові умови для прямих іноземних інвестицій завдяки узгодженню правових норм, спрямування економічної та валютної політики на цілі ЄС, а також зменшення коливань валютних курсів у довгостроковому періоді до можливого приєднання до валютного союзу. З іншого боку, прямі іноземні інвестиції сприятимуть, завдяки імпорту капіталу, а також сучасних технологій та управлінських “ноу-хау”, модернізації економіки, зростанню конкурентоспроможності держав ЦСЄ, збільшенню конкурентної сили в галузях з високою концентрацією підприємств, а також позитивно впливатимуть на зайнятість.

Від прийняття до ЄС отримали користь не лише країни ЦСЄ, а й тодішні члени ЄС. Крім зацікавленості у зміцненні політичної стабільності, зростаючий попит західноєвропейських споживачів товарів посилює динаміку зростання внутрішнього ринку. До того ж на основі значно нижчих витрат праці та енергії держави ЦСЄ є цікавим джерелом імпорту. Для попередніх членів виникає можливість купувати якісні напівфабрикати та послуги за набагато

менших витрат і завдяки цьому здобувати порівняні переваги відносно США та Японії. Одночасно в інтегрованому просторі відбуватиметься переведення виробництва зі стандартів більш високих до більш низьких реальних витрат. Можна сподіватися також, що зросте економічна та політична роль ЄС у світі після його розширення, оскільки збільшився сукупний промисловий та людський потенціал ЄС. Але рішення про розширення потребує виваженого підходу, оскільки приплив економічно слабких членів може негативно вплинути на конкурентоспроможність ЄС на світових ринках.

У перші роки розширення на Схід викличе значний економічний тиск пристосування, який у галузях і фірмах зі слабкою структурою може призвести до болісних змін, банкрутств та додаткового безробіття з обох боків. Але, скоріш за все, позитивний вплив розширення ринків та більш ефективних виробничих можливостей переважатиме. Ефекти збільшення доходів і зростання, викликані додатковою торгівлею та інвестиціями, сприятимуть створенню більшої кількості нових робочих місць порівняно з перехідною фазою, коли їх було втрачено. У цьому значну роль відіграє скорочення премій за ризик для іноземних інвестицій, що відбулося завдяки вступу країн ЦСЄ до ЄС, оскільки приєднання до ЄС сигналізує про консолідацію макроекономічного курсу і разом з тим зумовлює подальшу стабілізацію економічних очікувань.

Внутрішньоевропейський поділ праці між відносно бідними і багатими країнами в Союзі також може надати нових імпульсів європейській конкурентоспроможності у глобальній конкуренції з Північною Америкою та Східною Азією. Таким чином, капіталointенсивна діяльність буде концентруватися спершу в “старому” ЄС, а трудоінтенсивна діяльність посилено переміщуватися у Центрально- та Східноєвропейські країни з низькою заробітною платою, щоб завдяки ефекту синергії поліпшити європейську конкурентну позицію.

При всіх цих змінах треба враховувати, що насамперед з політичних причин був неминучим тривалий перехідний період до повноцінного вступу країн ЦСЄ до спільного внутрішнього ринку. Це стосується руху робочої сили, обігу послуг, а також сільськогосподарського режиму.

Отже, розширення ЄС на Схід є вигідним обом сторонам і вже почалося. Згідно зі станом речей та досвідом тривалості переговорів, вступ країн “першої хвилі приєднання” до ЄС очікувався у 2003—2005 рр., а реально відбувся у травні 2004 р. Приєднання країн “другої хвилі” планується не раніше 2007 р. Розширенню передували глибокі реформи, пов’язані зі взаємним пристосуванням, що проводяться обома сторонами.

Таким чином, успіх переговорів про приєднання залежить від конкретних досягнень кожної країни — кандидата на вступ, і насамперед від того, наскільки швидко держава з перехідною економікою може зрівнятися за рівнем економічного розвитку із західними партнерами.

Європейський валютний союз і розширення на Схід. Вступ до ЄС означав для нових країн-членів одночасно прийняття до Європейського економічного

і валютного союзу зі статусом країн-учасниць, для яких діє виняткове регулювання; тобто нові члени мають можливість приєднатися до валютного простору євро у більш пізній момент. Розбудова валютного союзу і розширення на Схід не повинні заважати одне одному. Обидва кроки є взаємно корисними тим, що завдяки поглибленню та розширенню підтримуються інтеграційна динаміка і тиск реформ. Валютний союз дає змогу виявитися вимогам економічної політики (лібералізація ринків робочої сили, пенсійна та соціальна реформи тощо) з більшою невідкладністю, ніж це мало б місце за його відсутності. Розширення на Схід, зі свого боку, підвищує тиск щодо інституційних та структурних змін у межах самого Союзу. Умовою вступу країн ЦСЄ до Європейського валютного союзу, так само як і для попередніх членів, буде виконання маастрихтських критеріїв конвергенції. Тобто країни — кандидати на вступ до валютного простору євро повинні показати високий ступінь довгострокової економічної конвергенції, який встановлюється на основі перевірки Європейською Комісією та ЄЦБ принаймні протягом двох останніх років перед приєднанням.

Нагадаємо, що маастрихтські критерії конвергенції стосуються основних показників грошової та фіскальної політики держав — кандидатів на вступ до валютного союзу. В Угоді про створення Європейського Союзу (Маастрихтська угода) ці критерії названі як:

- *темпи інфляції*: темпи інфляції країни — учасниці ЄС протягом останнього перед перевіркою року не можуть перевищувати більш як на 1,5 процентного пункта темпи інфляції трьох країн ЄС з найбільш стабільними цінами;

- *бюджетний дефіцит та заборгованість*: на момент перевірки не повинно існувати рішення Ради ЄС про наявність у країні — кандидаті на вступ до валютного союзу надмірного дефіциту. Щорічний дефіцит державного бюджету не може перевищувати 3 % ВВП за ринковими цінами, хіба що квота заборгованості значно скорочується вже тривалий період і близька до рекомендованого значення у розмірі 3 %, або рекомендоване значення перевищується в надзвичайному випадку і тимчасово, а розмір дефіциту залишається близьким до рекомендованого значення (3 %). Загальна заборгованість держави не може перевищувати 60 % ВВП за ринковими цінами. Однак перевищення допускається, якщо квота заборгованості скорочується та швидко наближається до рекомендованого значення (60 %);

- *проценти*: середньорічна ставка процентів за довгостроковими кредитами протягом року перед перевіркою не може перевищувати більш як на 2 процентних пункти середній рівень процентних ставок у трьох країнах з найбільш стабільними цінами. Цією ставкою вважається ставка за десятирічними державними борговими зобов'язаннями. Вона відображає довіру ринків до майбутньої політики стабільності країни;

- *валютний курс*: валюта країни-учасниці щонайменше протягом двох років перед перевіркою конвергенції має брати участь у механізмі валютних курсів (МВК) Європейської валютної системи за умов дотримання нормальних меж коливання валютних курсів. Двосторонній валютний курс країни не

може бути девальвований протягом цього періоду за ініціативою кандидата на вступ.

До введення євро нові країни-учасниці будуть залучені до безперервного процесу, який складається з трьох етапів: фаза до вступу до ЄС, участь в Економічному та валютному союзі при використанні виняткового регулювання і, нарешті, необмежена участь в Європейському економічному та валютному союзі. Отже, приєднання до ЄС та введення євро для країн ЦСЄ було двома окремими кроками в процесі вступу.

Треба зазначити, що більшість нових членів за останні роки досягли значного прогресу в напрямі макроекономічної стабільності. Із середини 90-х років ХХ ст. більшість цих країн мають середньорічні темпи зростання ВВП на рівні 4—5 %, а деякі з них навіть 7—8 %, що в 2—3 рази перевищує щорічні темпи економічного зростання країн євросони (див. табл. 7.8).

Протягом 1997—1999 рр. більшості країн ЦСЄ вдалося приборкати інфляцію і значно скоротити її зростання: в середньому з 9 до 3 % на рік. Такий розвиток може відображати зростаюче значення стабільності цін як мети, закріпленої в статутах центральних банків країн ЦСЄ. Крім того, це відбувалося в період, який характеризувався світовими фінансовими кризами. Однак у цілому в більшості нових країн-учасниць рівень інфляції перевищує середній рівень зони євро — Латвія, Словаччина та Угорщина у 2004 р. перевищили його в 3 рази. Таким чином, у 2004 р. маастрихтський критерій щодо стабільності цін виконали лише Кіпр, Литва та Чеська Республіка. Слід зазначити, що останнім часом темпи інфляції у розглядуваному регіоні знову почали зростати. І хоча така тенденція спостерігається й у валютному просторі євро, однак у 1999 р. ціновий критерій конвергенції виконало п'ять з теперішніх нових членів ЄС (див. табл. 7.8).

Шість із “новачків” ЄС задовольняють один із найбільш важливих фінансових критеріїв — дефіцит державного бюджету. Щоб досягти більш значного вирівнювання сальдо фінансування бюджету до норм простору євро, решті цих країн необхідні подальші зусилля. Якщо у 1996 р. за розмірами державного боргу лише Чеська Республіка, Польща та Словаччина відповідали кваліфікаційним вимогам Маастрихтської угоди, то у 2004 р. всі нові члени з регіону ЦСЄ відповідали названому критерію, причому в більшості з цих країн загальна державна заборгованість не перевищувала 45 %. Розміри державного боргу Кіпру та Мальти становлять більш ніж 70 %, причому в 1999 р. цей показник у Мальті був менше 60 %. Зважаючи на те, що і дефіцит бюджету в названих країнах також є значно вищим за середньоєвропейський рівень, цим країнам необхідно суттєво посилити бюджетну дисципліну (див. табл. 7.8).

Щодо рівня довгострокових процентних ставок, то хоча в більшості нових країн-учасниць ці ставки перевищують середній рівень Європейського валютного союзу, але не суттєво. У 2004 р. за наявними даними лише Польща та Угорщина не відповідали маастрихтському критерію. Проте у більшості нових членів наочно виявляється тенденція до зниження ставок за довгостроковими кредитами, що є свідченням реальної економічної конвергенції.

Хоча виконання маастрихтських критеріїв конвергенції не було невідкладним завданням для вступу розглядуваних країн до ЄС, проте середньострокові економічні цільові установки у програмах країн — тодішніх кандидатів мали збігатися з відповідними цільовими установками валютного простору євро. Поки що валютна політика нових членів ЄС дещо відрізняється. Режими обмінного курсу охоплюють широкий спектр від систем твердих курсів до режимів з плаваючими курсами. Сім країн “нового” ЄС на сьогодні є членами Механізму валютних курсів (МВК II), тобто валюти цих країн прив’язані до євро, — це Естонія, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта, Словацька Республіка та Словенія. Угорщина здійснює прив’язку курсу своєї валюти до євро з ковзаючою девальвацією та різними межами коливання обмінного курсу. Польща та Чехія віддають перевагу плаваючим валютним курсам, курс їхніх валют визначається попитом і пропозицією на валютному ринку.

Незалежно від діючої системи валютних курсів, яку обрали нові члени ЄС, вони мають забезпечувати стабільні економічні умови, у тому числі шляхом запобігання викривленням реального валютного курсу та надмірним коливанням номінального обмінного курсу. “Новачки” ЄС у своїй валютній політиці зазнають певних проблем, пов’язаних із процесом надолуження, наприклад значного припливу прямих іноземних інвестицій, якому сприяють широкі програми приватизації та потенціал реальної ревальвації внаслідок зростання продуктивності праці. Оскільки для цих країн валютний курс щодо євро загалом відіграє основну роль, аргумент на користь стабільності номінального курсу щодо євро набуває все більшого значення, особливо чим далі просувається процес інтеграції в напрямі створення спільного внутрішнього ринку та економічної конвергенції з ЄС або зоною євро.

За стабільністю обмінного курсу національної валюти до євро всі нові члени, крім Польщі, Угорщини та Чехії, відповідають маастрихтському критерію. Угорщина та Польща і далі компенсують високу інфляцію шляхом девальвації своїх валют. Проте жодна країна з “новачків” не виконує критерію щодо дворічної участі своєї валюти у МВК II.

Таким чином, сьогодні жодна з нових країн-учасниць не готова стати членом Європейського валютного союзу, оскільки не виконує один або декілька маастрихтських критеріїв конвергенції.

Велика увага у процесі приєднання до ЄС приділялася конвергенції грошового законодавства в країнах-кандидатах. Це було необхідно для того, щоб створити підходящі умови для орієнтованої на стабільність грошової політики, здорової банківської системи та ринкової економіки, що бездоганно функціонує. Правова конвергенція у грошовій сфері стосувалася перш за все таких трьох галузей: законодавства про центральний банк (національні закони не повинні суперечити незалежності ЄСЦБ та мають виконуватися всі інші вимоги, що випливають з Угоди про створення ЄС (УЄС) та Статуту ЄСЦБ); законодавства про обіг капіталу; законів про створення рамкових умов для стабільної банківської системи та фінансових ринків. За винятком законодавства про центральні банки, де допускається пристосування деяких галузей законодавства лише зі вступом до валютного простору євро, нові країни-члени

Таблиця 7.8. Основні макроекономічні показники нових членів ЄС, зони євро

Країна	Реальний ВВП ¹				Індекс споживчих цін ¹				Бюджетне сальдо, % від ВВП	
	1999	2002	2003	2004	1999	2002	2003	2004	1999	2002
Євросона	2,9	0,9	0,7	2,1	1,1	2,3	2,1	2,1	-1,3	-2,5
Нові члени ЄС										
Естонія	0,3	7,2	6,7	7,8	3,1	3,6	1,4	3,0	-3,7	1,5
Кіпр	4,8	2,1	1,9	3,8	1,1	2,8	4,0	1,9	-4,5	-4,5
Латвія	3,3	6,4	7,2	9,8	2,1	2,0	2,9	6,2	-4,9	-2,3
Литва	-1,7	6,8	10,5	7,0	0,7	0,4	-1,1	1,1	-5,6	-1,4
Мальта	4,1	0,8	-1,7	0,1	2,3	2,6	1,9	2,7	-7,6	-5,8
Польща	4,5	1,4	3,8	5,3	7,2	1,9	0,7	3,6	-1,4	-3,3
Словацька Респ.	1,5	4,6	4,5	5,5	10,4	3,5	8,4	7,5	-6,4	-7,8
Словенія	5,4	3,5	2,7	4,2	6,1	7,5	5,7	3,6	-2,1	-2,7
Угорщина	4,2	3,8	3,4	4,6	10,0	5,2	4,7	6,8	-5,6	-8,5
Чеська Респ.	1,2	1,5	3,2	4,4	1,8	1,4	-0,1	2,6	-3,6	-6,8
Країни — кандидати на вступ до ЄС										
Болгарія	2,3	4,9	4,5	5,6	2,6	5,8	2,3	6,1	0,4	-0,2
Румунія	-1,2	5,0	4,9	8,3*	45,8	22,5	15,3	11,9	-2,1	-2,0

¹ зміна щодо попереднього року;

* прогнозоване значення;

“—” показники недоступні.

Джерело: складено за даними Європейського комітету статистики (<http://err.eurostat.ec.eu.int/>).

вже на момент приєднання до ЄС повинні були виконати всі вимоги, закріплені у праві Євросоюзу, оскільки в процесі переговорів перехідні положення оцінювались як неприпустимі. В рамках законодавства про центральний банк вже на момент вступу до ЄС мали бути змінені перш за все всі аспекти, які стосуються незалежності центрального банку. Це означає, що країни-кандидати мали створити правові основи для інституційної, персональної та фінансової незалежності, як це закріплено в УЄС та в Статуті ЄСЦБ. Крім того, задля посилення функціональної незалежності визначені Статутом цілі центральних банків мали узгоджуватися з першочерговою метою — збереженням стабільності цін. Таке пристосування права не вимагало повного узгодження, але передбачало, що основні правові положення на національному рівні будуть приведені у відповідність до УЄС та Статуту ЄСЦБ.

Також країни-кандидати мали прийняти й інші правові акти стосовно грошової політики, які можуть вплинути на операції Євросистеми. Тому валютні органи нових країн-членів мають приділити особливу увагу правовим

та країн — кандидатів на вступ до ЄС

Бюджетне сальдо, % від ВВП		Загальна заборгованість держави, % від ВВП				Середньорічні довгострокові процентні ставки (%)			
2003	2004	1999	2002	2003	2004	1999	2002	2003	2004
-3,0	-2,7	72,7	69,2	70,4	70,8	4,66	4,91	4,14	4,12
2,6	1,7	6,0	5,8	6,0	5,5	—	—	—	—
-6,3	-4,1	62,0	65,2	69,8	72,0	7,36	5,37	4,70	6,08
-1,2	-0,9	12,6	14,2	14,6	14,7	—	—	—	4,85
-1,2	-1,4	23,0	22,4	21,4	19,6	—	5,97	5,22	4,43
-10,4	-5,1	56,8	63,2	72,8	75,9	—	5,74	4,98	4,68
-4,8	-3,9	40,3	41,2	45,3	43,6	9,53	7,32	5,78	6,92
-3,8	-3,1	47,2	43,7	43,1	42,5	—	6,91	4,99	5,02
-2,7	-2,1	24,9	29,8	29,4	29,8	—	—	—	—
-6,5	-5,4	61,2	55,5	57,4	57,4	9,91	7,09	6,83	8,19
-12,5	-3,0	13,4	29,8	36,8	36,8	—	4,87	—	—
0,6	1,3	79,3	54,0	46,3	38,8	—	8,26	6,42	5,25
-2,0	-1,4	24,2	23,3	21,3	18,5	—	—	—	—

положенням, які б могли прямо або непрямо завдати шкоди виконанню грошової політики Євросистеми. Крім того, треба було відповідно пристосувати загальні цивільні та торговельно-правові положення в цих країнах. Так, якість правових положень щодо застави та строкових операцій з цінними паперами матиме вплив на забезпечення надійності. Нарешті, мали переглядатися правові положення щодо систем платіжного обігу, системи реалізації цінних паперів і бірж. В усіх нових членах успішно було пристосовано національне грошове законодавство до вимог Європейського валютного союзу.

Країни-кандидати також мали лібералізувати обіг капіталу ще до вступу до ЄС. Це важливо не лише враховуючи центральне значення вільного обігу капіталу для внутрішнього ринку ЄВВС, а й тому, що на основі ступеня лібералізації можна оцінити, чи в змозі країна-кандидат встояти перед тиском конкуренції та силами вільного ринку в ЄС.

Враховуючи все це, можна виділити певні *принципи монетарної інтеграції для країн — нових членів*.

1. Паралельність номінальної та реальної конвергенції. Завдяки пристосуванню своєї економіки до відповідних структурних реформ ЄС країни-кандидати прискорюватимуть процес економічного надолуження. Внаслідок цього рівень життя в цих країнах зростаючими темпами наблизатиметься до рівня ЄС (*реальна конвергенція*). Досвід минулого показав, що цей процес має

супроводжуватися стабільністю цін та оздоровленням державних фінансів (*номінальна конвергенція*). Тому успіхи у виконанні маастрихтських критеріїв як умови введення євро повністю узгоджені зі структурними реформами.

2. Спрямування країнами-кандидатами їхньої грошової політики на досягнення та забезпечення стабільності цін, підтримка цього процесу відповідною фіскальною політикою і структурними реформами.

3. Неможливість нав'язування країнам-кандидатам перед вступом єдиного способу дій для вирівнювання їхньої валютної політики, для участі їхніх валют у механізмі валютних курсів (МВК II) та відповідно для більш пізнього введення євро. Має допускатися велика кількість підходів і, таким чином, мають враховуватися, відповідно, різні вихідні ситуації в процесі реформування економіки та труднощі при оцінюванні часових рамок, необхідних для досягнення подальшого прогресу в напрямі номінальної та реальної економічної конвергенції.

4. Бездоганне функціонування банківської системи і фінансових ринків. Це необхідно для успішної інтеграції країн-кандидатів у внутрішній ринок ЄС та пізніше до зони євро. Фінансовий сектор у країнах-кандидатах має формуватися аналогічно до структури фінансового сектору валютного простору євро завдяки інтенсивним заходам зміни його структури (злиття, купівля та приватизація). Центральні банки вирішальним чином сприяють тому, щоб такий розвиток мав місце у стабільних рамкових умовах.

Відносини України з валютним простором євро. Щодо нашої країни, то вона оцінюється західними експертами таким чином. Україна є територіально найбільшою європейською країною після Росії. Вона є більш відсталою в економічному плані від найменш розвинених держав з простору ЦЄС. А тому в разі приєднання виникла б значна потреба у структурній допомозі. Як традиційно аграрна країна, Україна мала б велику потребу у фінансових заходах підтримки для відбудови свого сільського господарства.

Таку характеристику навряд чи можна назвати схвальною чи задовільною для приєднання до ЄС. Тому проведення серйозних ринкових реформ, прискорення темпів економічного зростання та підвищення добробуту населення має бути для нашої держави нагальною необхідністю, якщо ми хочемо колись стати частиною єдиної Європи. Оскільки навіть про асоційоване членство в ЄС України поки що не йдеться, а ЄС є для України стратегічним регіоном, то посилення співробітництва з ним у різних галузях повинне мати для нашої країни пріоритетне значення. Головне при цьому — встановлення правильних цілей і поступове наближення до них, що має якнайшвидше лягти в основу програми економічного розвитку України.

Широке використання євро, як у міжнародних розрахунках і операціях, так і у внутрішньогосподарському обігу, може стати додатковою сферою співробітництва України та ЄС.

Очікувалося, що після введення єдиної європейської валюти поступово в торгівлі України з країнами ЄС євро буде все більше застосовуватиметься замість долара, таким чином його частка на валютному ринку України зрос-

ла б. Звичайно, це залежить від стабільності курсу євро та укріплення його в ролі міжнародної валюти. Але поки що суттєвого розширення міжнародних розрахунків у цій валюті не відбулося. У міру укріплення та зміцнення єдиної європейської валюти можуть бути переглянуті торговельні відносини між Україною і країнами ЦСЄ, також у напрямі більш широкого застосування євро у господарському і торговому обороті. Є ще одна можливість, коли розрахунки з Росією будуть проводитися переважно у євро. Можливо, завдяки цим обставинам частка єдиної європейської валюти на українському валютному ринку становитиме близько 30 %, що може зумовити більшу увагу й інтерес один до одного з боку України та ЄС. Але це відбудеться, якщо Україна зможе у довгостроковій перспективі зберегти свою частку зовнішньоекономічного обороту на європейському ринку.

Із введенням євро на внутрішньому ринку ЄС збільшилася прозорість цін, зменшилися трансакційні витрати, усунені валютний та процентний ризики, що веде до посилення конкуренції в єдиному валютному просторі й може зумовити підвищення конкурентоспроможності продукції ЄС як на внутрішньому, так і на міжнародних ринках. Отже, доступ на ринок ЄС матимуть лише ті українські підприємства, які спроможні протистояти цій конкуренції. На жаль, на сьогодні таких підприємств в Україні недостатньо. Проте слід враховувати, що заміна декількох національних валют однією — євро, також зменшила витрати на обмінні операції та валютний ризик для українських експортерів, що може статися фактором зменшення їхніх витрат.

Деякі економісти визначають ще одну суттєву проблему. Справа в тому, що з появою єдиної валюти звужується ринок спекулятивних валютних операцій. Можливо, що вони перекинуться і на український ринок. А враховуючи економічну нестабільність та слабкість фінансової системи нашої країни, проведення таких спекуляцій в Україні може бути цілком реальним.

Щодо позитивних наслідків, то є вірогідність того, що з часом, коли євро укріпить свої позиції як світова резервна валюта та валюта ведення міжнародних операцій, носії монетарної політики в Україні будуть орієнтуватися у валютній політиці на євро, а не на американський долар. Україна може використовувати євро також при формуванні своїх валютних резервів.

Поряд з торговельними відносинами Україна та її суб'єкти господарювання підтримують тісні відносини з європейськими фінансовими ринками, банками та іншими кредитними установами. На фондових ринках у країнах ЄС перебувають в обігу облігаційні позики українських емітентів. Євро також використовується при здійсненні операцій з державними цінними паперами України, оскільки більшість із них одразу була перерахована в єдину європейську валюту.

Запитання і завдання для контролю знань

1. *Що таке монетарна інтеграція? Чим вона обумовлюється?*
2. *Чим визначається реальна валютна інтеграція?*
3. *Дайте визначення поняттю “оптимальний валютний простір”?*
4. *Які “класичні” теорії оптимального валютного простору Ви можете назвати? Чим вони відрізняються?*
5. *Чи складають країни ЄС оптимальний валютний простір? Чи можна, на Вашу думку, зробити його оптимальним?*
6. *Які основні причини створення Європейської валютної системи (ЄВС)?*
7. *З яких елементів складалася ЄВС?*
8. *Які особливості були притаманні проведенню валютних інтервенцій у країнах — членах ЄВС?*
9. *Коротко проаналізуйте історію розвитку ЄВС.*
10. *Які основні причини зумовили кризу ЄВС?*
11. *Для чого був створений і якими були основні завдання Європейського валютного інституту?*
12. *Чи є різниця між Євросистемою та Європейською системою центральних банків? Які їх основні функції?*
13. *Чому в Європі незалежності центрального банку приділяється така значна увага?*
14. *Для чого приймається стратегія грошової політики? Назвіть основні елементи стратегії ЄЦБ.*
15. *Чому, на Вашу думку, основною метою грошової політики ЄБ є підтримка стабільності вартості грошей?*
16. *Чи створює єдина валюта можливості для прискорення економічного зростання?*
17. *Позитивний чи негативний вплив має введення євро на зайнятість у валютному союзі?*
18. *Яким чином єдина валюта впливає на стабільність цін?*
19. *Які вимоги до бюджетної політики пов’язані з введенням євро?*
20. *Чи зможе євро завоювати роль провідної світової валюти? Які для цього є підстави?*
21. *Дайте коротку характеристику за показниками економічного розвитку країнам ЄС та країнам ЦСЄ.*
22. *Як ставляться сьогоднішні члени ЄС та країни — кандидати на приєднання до майбутнього розширення ЄС?*
23. *Що визначають копенгагенські критерії?*
24. *Які основні положення містить “Агенда 2000”?*
25. *Які переваги і недоліки має процес розширення ЄС на Схід?*
26. *Які вимоги перед країнами ЦСЄ ставить Європейський валютний союз?*
27. *Які можливості відкриває введення євро для подальшого співробітництва між Україною і країнами ЄВС?*

Розділ 8

МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

- 8.1. *Сучасні тенденції розвитку міжнародної конкуренції.*
- 8.2. *Поняття та теоретичні основи аналізу конкурентоспроможності національного господарства.*
- 8.3. *Теорія конкурентних переваг М. Портера.*
- 8.4. *Система показників конкурентоспроможності, що відповідає трьом основним рівням економічної системи.*
- 8.5. *Загальний Індекс конкурентоспроможності.*

8.1. Сучасні тенденції розвитку міжнародної конкуренції

Економічна наука вважається наукою про рідкісність ресурсів. Споживачі конкурують за якісний та дешевий товар, а виробники — за споживачів, які здатні оплатити високі ціни, або за ресурси. В цьому розумінні економічна наука може також вважатися наукою про конкуренцію.

Конкуренція може бути визначена як ситуація, в якій дві чи більше сторін вступають у конфлікт через те, що їхні цілі повністю або частково взаємовиключають одна одну. Одна з форм конкуренції — коли цілі суб'єктів подібні, але взаємовиключні (тобто коли обидві сторони намагаються продати чи придбати однаковий продукт). Однак конкуренція також буде мати місце, коли цілі суб'єктів не є подібними, але взаємовиключні (коли одна сторона намагається придбати продукт якомога дешевше, а інша — продати дорожче).

Конкуренція є не другорядним нюансом, а мотором економічного зростання як для економіки, так і для окремої фірми. На мікрорівні конкуренція — це сила, яка стимулює компанії до пошуку нових шляхів досягнення менших витрат виробництва, або отримання більшого випуску при таких самих витратах. На макрорівні конкуренція забезпечує лише компанії, які найкраще виживають в умовах постійної боротьби та удосконалення використання ресурсів.

Для окремої компанії конкуренція та конкурентоспроможність є суттєво необхідними для виживання та досягнення цілей компанії.

У сучасній світовій економічній системі значно посилилась дія тих факторів, які ведуть до інтенсифікації міжнародної конкуренції та глобалізації виробництва. Протягом останніх років значні розбіжності, які існували між країнами до середини ХХ ст., почали поступово зменшуватися. Основними

причинами вважають: посилення подібності інфраструктури; поширення сучасних технологій, каналів розподілу, принципів маркетингу як довгострокової тенденції; збільшення кількості продуктів та торговельних найменувань, доступних у різних частинах світу, що є прикладом збільшення подібності потреб у споживачів у різних країнах. Великі мережі роздрібної торгівлі, телереклама, кредитні картки — ось деякі приклади феноменів, які швидко стали універсальними.

Крім того, національні ринки капіталу інтегруються у глобальний ринок капіталу, який характеризується надмірними потоками фондів між країнами. Глобалізація фінансового ринку посилила короткострокові коливання обмінних курсів поруч з посиленням дії тих сил, які ведуть до вирівнювання вартості капіталу між країнами. Прискорення швидкості проведення операцій та їх обсяги на глобальному ринку капіталу призвели до того, що уряди різних країн вже не можуть значно впливати на обмінний курс національної валюти, їх спроби захистити національну валюту стають все менш ефективними.

У той же час успішні двосторонні та багатосторонні домовленості зменшили рівень тарифних ставок міжнародної торгівлі після Другої світової війни. Такі регіональні економічні угоди були створені для полегшення торговельних та інших відносин між країнами, що свідчить про зменшення торговельних бар'єрів між ними.

Поступово кожна галузь підпадала під дію певної технологічної революції, яка в свою чергу змінила природу конкуренції. Створення мікроелектроніки, інформаційних систем, нових матеріалів, а також інші приклади та форми НТР достатні для появи значних змін у структурі галузі та створення нових можливостей для економічного лідерства, що не могло не справити значного впливу на природу міжнародної конкуренції.

Технологія не лише видозмінює галузі, але й об'єднує країни. Відзначимо значне скорочення транспортних витрат. Спрощення комунікації та передачі інформації створює можливості для узгодження напрямів розвитку різних країн. Економічні суб'єкти отримали можливість об'єднувати та узгоджувати широкий спектр діяльності більш детально, що є наслідком впровадження інформаційних технологій у виробництво, логістику, дослідження та інші види діяльності. Кінець кінцем в усьому світі інформація стала більш доступною для покупців, які вимагають продукції світового класу.

Трансформаційні процеси, які характеризують сучасну світову економіку, набули ще більшого динамізму у 90-х роках ХХ ст. Необхідно відзначити не тільки такі революційні зміни, які відбуваються у країнах Східної Європи, а й не менш значущі реформи в розвинених країнах, у країнах, що розвиваються, а також нових індустріальних країнах. Проблема пошуку нових концепцій розвитку стає дедалі нагальною для всіх країн. При цьому необхідно враховувати не тільки внутрішні фактори, а й той факт, що економіки окремих країн функціонують у глобальному середовищі. Зокрема поява групи постсоціалістичних країн створює додаткову групу конкурентів на міжнародному ринку. Від того, наскільки успішно дана група країн здатна буде економічно розвиватися та

конкурувати на міжнародних ринках товарів, капіталу, інформації, залежатиме і характеристика міжнародної конкуренції в майбутньому. Поки що вплив цієї групи країн на світовий економічний розвиток залишається незначним.

Стає досить важко навести приклад галузі, яка б не перебувала під впливом інтернаціоналізації. У багатьох дослідженнях зазначається паралельне збільшення не тільки темпів зростання світової торгівлі, але й прямих іноземних інвестицій, тобто на сучасному етапі не відбувається процесу заміщення ринком капіталу ринку товарів. Розрізняють інтернаціоналізацію на мікротамакрорівнях. Під інтернаціоналізацією на мікрорівні мається на увазі безпосереднє проведення міжнародних операцій мікроекономічними суб'єктами країни. Інтернаціоналізація на макрорівні виражається у розширенні та поглибленні світогосподарських зв'язків, що відбуваються на основі підвищення мобільності факторів і результатів виробництва. Саме тому важливо визначити причини інтернаціоналізації (табл. 8.1).

Таблиця 8.1. Основні причини інтернаціоналізації

	Внутрішні	Зовнішні
Активізуючі	<ul style="list-style-type: none"> • можливість отримати контроль над виробництвом; • економія масштабу; • бажання отримати знання 	<ul style="list-style-type: none"> • можливість отримати додатковий прибуток; • можливість збільшити обсяги виробництва та збуту; • обслуговування споживачів у інших країнах; • переваги місця розташування; • моніторинг конкурентів
Протидіючі	<ul style="list-style-type: none"> • ефект переможця; • надлишкові запаси; • надлишок виробничих потужностей; • збільшення ризику 	<ul style="list-style-type: none"> • невибагливі замовлення; • непривабливий внутрішній ринок; • політичний тиск

Джерело: побудовано на основі *Albaum G., Strandskov J., Duerr E., Dowd L. International Marketing and Export Management. — Addison-Westley, 1984.*

При аналізі процесів інтернаціоналізації необхідно розглядати не лише її причини, а й форми. Проводячи аналіз форм інтернаціоналізації, можна виділити два основні підходи. По-перше, підхід на основі стадій розвитку (табл. 8.2), який передбачає поступовий перехід від однієї форми міжнародного співробітництва до іншої. Для деяких компаній характерна інтернаціоналізація лише окремих етапів діяльності зі створення доданої вартості, в той час як для інших компаній інтернаціоналізація характерна у всіх видах діяльності. Такі форми часто називаються моделями виходу на ринок. По-друге, потрібно розглядати і географічні напрями розвитку інтернаціоналізації. Розпочинаючи з внутрішнього ринку, компанії починають продавати свою продукцію в інші країни, слідуючи певному географічному напрямку розвитку.

Таблиця 8.2. Основні стадії інтернаціоналізації

Категорія	Спосіб	Опис
Ліцензування	Ліцензування	Компанії продають на іноземних ринках нематеріальні активи іншим компаніям
Непрямий експорт	Торговельна компанія	Експортно-імпорتنний торговець купує та продає за свій власний рахунок (формування прибутку)
	Брокери	Експортно-імпорتنний агент зводить разом покупця та продавця (комісійні)
	Агентські угоди	Експортний агент представляє іноземних покупців у країні-експортері (отримує комісійні)
	Резидент-покупець	Робітник іноземного покупця, який перебуває в країні-експортері (отримує зарплату)
	Експортний агент	Національний агент представляє експортера за кордоном від свого імені (отримує або прибуток, або комісійні)
	Експортний менеджмент	Національний агент представляє експортера за кордоном, використовуючи ім'я експортера (отримує або прибуток, або комісійні)
	Комбінований експорт	Наявні канали експорту одного експортера можуть використовуватися іншим (отримує або прибуток, або комісійні)
	Комбінація експорту	Кооперативна асоціація представляє декілька експортерів за кордоном (комісійні)
Прямий експорт	Агент з імпорту	Закордонні агенти представляють експортера за кордоном від свого імені чи імені експортера (комісійні)
	Дистриб'ютор з імпорту	Місцевий продавець виконує роль оптового продавця (прибуток)
	Комівояжер	Робітник, найнятий експортером, представляє останнього за кордоном (заробітна платня)
	Субсидія продажу	Іноземний підрозділ експортера представляє його на місцевому ринку (заробітна платня)
Місьове виробництво	Проект	Національна компанія надсилає за кордон мобільні підрозділи для виконання тимчасових контрактів (продаж у будь-який спосіб серед перерахованих)
	Контрактне виробництво	Компанія укладає угоди на виробництво з місцевими компаніями (продаж у будь-який спосіб серед перерахованих)
	Франчайзинг	Компанія укладає угоди на виробництво та продаж з місцевими компаніями, але підтримує тісні зв'язки з ними, надає послуги та проводить загальну політику
	Створення нових виробничих потужностей	Створення нової компанії, яка повністю або частково належить іноземним виробникам
	Придбання та поглинання	Наявні виробничі потужності повністю або частково купуються іноземними компаніями

Аналізуючи географічні напрями розвитку інтернаціоналізації, необхідно розрізнити інтернаціоналізацію виробництва та інтернаціоналізацію збуту. Такий підхід дозволяє розвинути “портфель” виробничих розташувань, який відрізняється від “портфеля” ринків збуту.

Портфель ринків збуту. Розрізняють *масштаб портфеля* — кількість ринків збуту — та *структуру портфеля* — типи ринків збуту, які обслуговує компанія.

Щодо масштабу портфеля існують дві основні стратегії: *концентрації* та *розпорошення*.

Щодо структури портфеля, то є безліч можливостей збирання разом “букета ринку”. Проте ми можемо виділити три *основні категорії портфелів*:

- 1) опортуністичний;
- 2) еволюційний;
- 3) конкурентний.

Опортуністичний портфель — являє собою перелік ринків збуту, які компанії обслуговують. Основним стимулом є реалізація шансу або отримання короткострокового виграшу: дохід отримується випадково. Фірми, які вдаються до таких стратегій, ми умовно можемо поділити на 4 категорії:

- інертні — продають лише тим, хто безпосередньо надсилає їм замовлення;
- ті, які реагують, — діють за кордоном лише тому, що їх до цього примушують аутсайдери — уряд, акціонери, банки;
- протидіючі — шукають можливості продажу за кордоном з метою реалізації надмірних можливостей та запасів;
- активні — виходять на іноземні ринки у пошуках швидкого та легкого продажу.

Для таких компаній характерний зигзагоподібний напрям розвитку.

Еволюційний портфель — це не просто перелік ринків або їх випадковий набір, а поступовий розвиток: компанія розширює свою присутність на іноземних ринках завдяки відносній легкості виходу на ринок. Ми можемо виділити 4 типи “перетину кордону”:

- ринки, географічно наближені один до одного (Німеччина і Данія), що робить фізичний продаж більш легким;
- ринки, культурно близькі (Квебек та Франція), що полегшує розуміння місцевих вимог;
- ринки, які мають технічну подібність (миля, галон, Фаренгейт), що зменшує необхідність адаптації;
- відносна близькість ринків, коли компанія рухається за своїм клієнтом, що зменшує необхідність адаптації продукції.

Конкурентний портфель забезпечує стабільність: обираються лише ті ринки, які збалансовують уже наявні в арсеналі компанії. Всі компанії намагаються досягти балансу за 4 напрямками:

- збалансувати *інвестиційний ризик* (збалансувати високодохідні та низькодохідні ринки);

- збалансувати *валютний ризик* (девальвація та трансфертні обмеження);
- збалансувати *коливання попиту на товар* (сезонні цикли ділової активності);
- збалансувати *управлінський та фінансовий попит на ресурси* через рівномірну присутність на нових ринках, що розвиваються, а також зрілих та спадаючих ринках.

Кожна складова портфеля повинна робити свій внесок у реалізацію конкурентної стратегії. Основною метою є отримання стратегічних переваг у довгостроковій перспективі. **Є 4 основні типи ринків, які здатні допомогти в реалізації конкурентних переваг:**

- 1) великі обсяги продажу, що дає змогу компанії використовувати економію масштабу;
- 2) прибуткові ринки, здатні забезпечити компаніям відновлення прибутків;
- 3) масштаби конкурентів або недоторканність прибутків, коли не мають успіху зусилля компанії зі створення конкурентних переваг;
- 4) унікальні ринки, де компанії визначають нові напрями розвитку та отримують нові знання від споживачів, конкурентів та середовища. У даному виді портфеля компанія націлена на пошук найкращих можливостей в усьому світі та узагальнення різноманітних географічних переваг для досягнення своїх цілей.

Особливе значення для розуміння феномену інтернаціоналізації мають процеси регіональної інтеграції, яка має свою логіку розвитку або форми, якими є: зона преференційної торгівлі, зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, повна інтеграція. Економічна природа таких об'єднань зумовлює і наступність переходу від одного етапу розвитку до іншого.

Інтенсифікація інтернаціоналізації в усіх галузях викликала появу такого феномена, як глобалізація. У міжнародному середовищі з'явилися суб'єкти, які апріорі ведуть свою діяльність на міжнародних ринках, використовуючи, таким чином, ринки багатьох країн світу. Відзначимо, що у розвинутих регіональних інтеграційних суб'єктах домінуючими стають наднаціональні інтереси, тому процеси регіональної інтеграції мають інтенсифікуючий вплив на процеси глобалізації.

Природно, що причини глобалізації криються як на макро-, так і на мікрорівні. В деяких випадках причинами глобалізації є фундаментальні зміни, такі як зміна технології або вимог споживачів. В інших же випадках суб'єкти мікроекономіки впливають на зміни структури ринку.

Причинами глобалізації є:

- технологічна інтенсифікація;
- можливості отримання доступу до ресурсів;
- можливості реалізації стратегії скорочення витрат виробництва;
- зростання значення іноземних ринків для національних виробників;
- інтенсифікація глобальних конкурентів;
- інтенсифікація процесу інвестицій;
- лібералізація фінансового ринку;
- глобальна концентрація та спеціалізація виробництва.

Світ не є простою сумою індивідуальних ринків, а становить цілісну систему, елементами якої є окремі ринки. Тобто зміни, які відбуваються на окремих ринках, мають більш широкий вплив на загальні світові показники. Наприклад, скорочення витрат, якого було досягнуто в одному регіоні, завдяки існуванню такої системи вплине на рівень витрат і в кінцевому підсумку на конкурентоспроможність усіх без винятку країн. Успіх, якого було досягнуто певним суб'єктом економічної діяльності в певному регіоні, вплине на його конкурентні позиції і в інших регіонах. Спрощене визначення глобалізації є таким: глобалізація являє собою процес інтеграції ринків у світовому масштабі. Наслідки успіху чи невдачі більше не обмежуються кордонами певної країни, а впливають на конкурентні позиції в усьому світі. Економічна глобалізація означає, що ринки стають більш взаємозалежними, а також, що відбувається інтенсифікація взаємозалежності виробничих процесів. Алокація товарів та ресурсів відбувається вже на глобальному ринку, що має значний позитивний вплив на конкуренцію. Водночас глобальна конкуренція зазнає шкоди від зростання внутрішньогалузевої торгівлі. Незважаючи на істотний позитивний ефект глобалізації на добробут країн, наслідки інтернаціоналізації створюють нові проблеми та напрямки національної і міжнародної економічної політики.

У повоєнний період рушійними силами глобалізації були надзвичайно швидкі темпи зростання світової торгівлі — так звана золота ера торгівлі. На сьогодні глобалізація в реальному житті може бути пояснена через процеси інтернаціоналізації стратегій розміщення компаній. Внаслідок лібералізації, яка відбулася у 80-х роках ХХ ст., великі компанії стали на шлях оптимізації розміщення своєї мережі. Внаслідок зростання незалежності компаній у прийнятті рішення про розміщення відбувається інтенсифікація конкуренції за інвестиції між різними регіонами та містами, яку провадять міжнародні корпорації, реалізуючи стратегію оптимального розміщення виробництва. Всі ці причини не могли не привести до структурних змін в організації виробництва, яка стала більш гнучкою. Відбулася часткова відмова від традиційних вертикально інтегрованих форм виробництва.

“Критична відмінність між глобалізацією сьогодні та глобалізацією у 1950-ті та 1960-ті роки та, що рушійною силою на ранніх етапах було розповсюдження масового виробництва, а сьогодні — розповсюдження гнучкого виробництва та криза, яка супроводжує масове виробництво”¹.

Глобалізація — не статичний процес, а динамічний. **Основними факторами, які можуть пояснити розвиток глобалізації є такі:**

1. Стратегічні наміри конкурентів. Процес гри значно залежить від того, на що сподіваються гравці. Кожна довгострокова мета буде впливати на поточні дії та природу конкуренції. Конкретні плани будуть підпорядковуватися стратегічній меті компанії. Так, компанія Honda розпочинала розмови про глобалізацію ще коли мала лише 50 робітників. Глобалізація галузі часто

¹ *Oman. New Forms of International Investment in Developing Countries.* — Paris: OECD, 1984. — 243 p.

характеризується одним чи декількома агресивними та амбіційними компаніями. Чим вищий ступінь зазіхань таких конкурентів, тим більш інтенсивна міжнародна конкуренція.

2. Здатність конкурентів координувати дії у глобальному масштабі. Ступінь успіху компанії залежатиме і від ефективності координації дій у глобальному масштабі. Стратегія *перехресного субсидування*, коли доходи підрозділу в одній країні будуть використовуватися для досягнення успіху в інших країнах. Наприклад, конкуренція між Komatsu та Caterpillar, коли перша використала недоліки у глобальній координації дій гіганта.

3. Здатність конкурентів змінювати умови глобальної конкуренції, тобто встановлювати власні правила гри. Такий фактор є значущим для бізнесу, оскільки підтримка ініціатив та визначення базису конкуренції є ключовим елементом успіху. Здатність змінювати характеристики галузі.

4. Здатність конкурентів підтримувати глобальні конкурентні переваги. Це залежить від типу конкурентних переваг та того, яким чином компанія намагається підтримати конкурентні переваги протягом певного часу.

Незважаючи на послідовність лібералізації торгівлі в межах ВТО, а також кроки підприємств щодо глобалізації, зазначимо інтенсифікацію тенденції створення регіональних інтеграційних груп (NAFTA, CEFTA, MERCOSUR, ASEAN та ін.). Всього згідно з переліком МВФ у 1994 р. нараховувалось 68 регіональних інтеграційних угод. Частка внутрішньорегіональної торгівлі зросла з 40,6 % у 1958 р. до 50,4 % у 1993 р.

У сучасному світі, де формальні кордони держав уже не мають такого значення, як раніше, урядам все складніше стає контролювати та регулювати так звану “невидиму руку”. Тому на сучасному етапі більш цікавим суб’єктом дослідження є економіка не окремої країни, а регіонального угруповання як одиниці економічного розвитку. Поняття регіону зазвичай має на увазі територіальну спільність і подібність ступеня розвитку цієї території. Для успішного економічного розвитку такий регіон має представляти собою перспективний ринок для провідних товарів народного споживання.

Регіоналізація може бути засобом збільшення внутрішнього ринку та спонукання конкуренції поряд із стимулюванням міжнародної гармонізації політики урядів різних країн (вимоги до продуктів, стандарти забруднення навколишнього середовища, конкурентна політика, політика зайнятості тощо). Для країн, що розвиваються, та країн, які перебувають у процесі трансформації, процес регіоналізації розглядається як інструмент підвищення кредитоспроможності, стабільності та конкурентоспроможності національного виробництва. З іншого боку, регіоналізація може стати засобом захисту інтересів окремих груп у регіоні. Водночас відзначимо, що при розгляданні довгострокових проектів перевагу отримують ті країни, які вже мають конкурентні переваги та постійно розвивають їх.

Розвиток міжнародної конкуренції призвів до появи нових глобальних конкурентів, які, у свою чергу, намагаються впливати на розподіл сил у міжнародному виробництві. Нові суб’єкти, в основному зі Східної Азії, стали досить серйозними конкурентами ще у минулому десятилітті. Вони використовують

нові конкурентні умови нарівні з технологічними змінами для випередження конкурентів. Усі ці сили викликали зміни, подекуди серйозні, в міжнародному конкурентному середовищі. Інтенсивність конкуренції також значно зросла, підвищуючи стандарти на світовому ринку.

На сучасному етапі природа *міжнародної конкуренції* значно змінилася, і її характерними рисами можна вважати такі:

1. Уповільнення темпів економічного зростання. Зазначимо, що після першої нафтової кризи економічні суб'єкти зіткнулися зі значним зниженням економічного зростання або навіть економічним спадом та посиленням конкурентної боротьби. Зменшення можливостей реалізації продукції та розвитку виробництва у власній країні призвели до того, що успіх на міжнародному ринку для економічних суб'єктів став необхідністю. Теоретичне обґрунтування необхідності стримування темпів економічного зростання в розвинених країнах або навіть встановлення темпів "нульового зростання" також призвело до перегляду позицій уряду щодо іноземного проникнення та успіху національних компаній на світовому ринку. Таким чином забезпечувалося виконання урядових зобов'язань щодо темпів економічного зростання в країні та одночасне збільшення могутності національних компаній на міжнародних ринках.

2. Зміна типів порівняльних переваг. Традиційні джерела порівняльних переваг, такі як вартість робочої сили, доступність сировинних факторів виробництва, почали втрачати своє значення. Нові технології ведуть до постійного зменшення частки прямих витрат на робочу силу в загальній структурі витрат. Технологічні ініціативи країн порівняно швидкоплинні в міру поширення технології через ліцензування, інжинірингові компанії, світове наукове співтовариство та власне діяльність ТНК. Ринок природних ресурсів та компонентів став глобальним, значно спростивши доступ до них. Всі такі зміни значно похитнули традиційний баланс порівняльних переваг, який існував між країнами. Навіть значення місця розташування, яке мало великий вплив на розвиток виробництва, оскільки саме від нього часто залежав ступінь забезпеченості ресурсами (капіталом, працею, матеріалами, доступом до інфраструктури, зокрема визначення транспортних витрат), поступово зменшується. Кожний регіон, країна або інша географічна одиниця мають унікальний набір локальних умов, які сприятимуть розвитку тієї чи іншої галузі промисловості. Проте конкурентні переваги, які отримуються через сприятливе місце розташування належать не до однієї конкретної галузі, а до кластера, тобто до групи галузей, які мають між собою як вертикальні, так і горизонтальні зв'язки. У глобальній інформаційній економіці більше значення мають нематеріальні активи. Такий вид активів амортизується досить швидко, якщо не підкріплюється достатньо інтенсивною підтримкою. Це є основним фактором того, що компанії зі світовими іменами є одними з найбільш активних суб'єктів отримання нових знань у всіх сферах та освоєння їх у своїй практичній діяльності. Вони постійно займаються пошуками нових концепцій та інвестують інновації, а також характеризуються відносно високим рівнем відкритості для

співробітництва з іншими компаніями з метою розширення своєї компетенції та досягнення спільних цілей.

3. Нові форми протекціонізму. Незважаючи на тенденцію зниження торговельних бар'єрів та регіональні угоди у сфері світової торгівлі, спрямовані на лібералізацію міжнародної торгівлі, про що згадувалося вище, тиск з боку міжнародної конкуренції призвів до появи нової хвилі протекціонізму. Протекціонізм набув більш тонких форм, які відповідають місцевим особливостям.

4. Нові види державного стимулювання. Урядові заходи з підтримки національних компаній у боротьбі на світовому ринку стали більш агресивними. Іншим показником зростання інтенсивності міжнародної конкуренції є посилення суперництва між країнами стосовно залучення іноземних інвестицій.

5. Інтенсифікація коаліцій серед фірм різних країн. Зростання глобалізації галузей, що супроводжується перерозподілом конкурентних позицій, призводить до збільшення різних форм об'єднань між компаніями різних країн. Фірми шукають можливостей посилити свої сильні сторони та усунути слабкі шляхом співробітництва значно ширшого, ніж спільні підприємства у сфері маркетингу та технологічне ліцензування, які були поширені у минулому. Уряди країн часто підтримують таке співробітництво, надаючи йому перевагу порівняно зі злиттям або домінуванням іноземних компаній на національному ринку.

6. Більша відповідність місцевим потребам. Тиск глобалізації діє у напрямку збільшення та змін, технологія компенсує можливості глобальної стратегії, роблячи її більш нагальною. В той час, як нові технології підтримують глобалізацію, вони є необхідним фактором відповідності продукту місцевим потребам за більш низьких витрат. Впровадження комп'ютерної техніки призводить до появи нового рівня відповідності місцевим потребам.

Таким чином, ми можемо говорити про те, що немає єдиного напрямку міжнародної конкуренції, як і єдиної глобальної стратегії. Існують різні види конкуренції, які змінюються залежно від галузі. Глобалізація конкуренції стала правилом, а не винятком. Через зміни у потребах споживачів, у технологіях, видах та формах державного регулювання, більшість галузей стали глобальними. Навіть такі галузі, як пакування споживчих товарів, телекомунікації, послуги, які були окремими національними галузями, переживають період глобалізації. Конкретні рушійні сили, які призводять до глобалізації, а також її наслідки змінюються в кожній галузі. Компанії більшості галузей стоять перед нагальною потребою вироблення глобальної стратегії.

Зміна самої природи міжнародної конкуренції за останні декілька десятиліть вимагає і нових підходів до стратегії розвитку національної економіки. Як наслідок, ні експортна орієнтація, ні децентралізована сфокусована стратегія в країні не відповідають характеру конкуренції в більшості галузях. Зміни в міжнародній конкуренції відобразилися на кожному функціональному етапі, що призвело до того, що історичний підхід, так як і дослідження попередніх періодів, не є більше придатною методологією при розробці стратегії економічного розвитку як окремої компанії, так і країни в цілому.

Ефективність координації між зростаючими за складністю мережами діяльності, складові яких розташовані по всьому світу, стає головним джерелом конкурентних переваг. В кожній функціональній сфері виробництва компанії необхідність координації діяльності в різних країнах стає все більш нагальною. Найбільш розвинені та вибагливі ринки товарів більше не знаходяться лише в США. Фірми змушені знаходити нові ринки та розташовувати виробництво в різних країнах з метою використання місцевих порівняльних переваг.

Держава стимулює національний розвиток і захищає національні фірми від іноземних конкурентів, глобальної конкуренції, що вимагає нових підходів до державних зв'язків. Державні заходи щодо підтримки національних компаній у перемозі на світовому ринку є більш агресивними. До того ж, держави конкурують між собою на терені заохочення іноземних інвестицій. Компанії повинні знаходити можливості розроблення такої власної стратегії діяльності, яка б відповідала інтересам держави, в якій знаходиться те чи інше підприємство, без того, щоб піддавати ризику власну глобальну стратегію та з урахуванням взаємозалежності відносин між різними державами.

Глобальна стратегія часто включає угоди з партнерами, в тому числі і з дочірніми підприємствами. Для фірми стає складним узгодження інтересів об'єднання з глобальною стратегією. Зазначимо, що часто такі об'єднання погіршують конкурентне становище фірми.

Застосування глобального підходу вимагає складної організаційної переорієнтації для багатьох фірм. У кожній сфері діяльності фірми є бар'єри, які перешкоджають застосуванню глобальної стратегії. Звуженість інтересів окремо взятої країни, культурні та мовні розбіжності ускладнюють можливості глобального підходу до розгляду проблем, які постають перед економічним суб'єктом.

Такі значні зміни у розвитку міжнародної конкуренції, що відбулися протягом останніх десятиліть, вимагають і нових підходів до визначення місця економік окремих держав на сучасній світовій арені. Також необхідно визначити й нові методи та напрямки удосконалення конкурентоспроможності національного господарства.

8.2. Поняття та теоретичні основи аналізу конкурентоспроможності національного господарства

Слід зазначити, що саме поняття конкурентоспроможності ще чітко не визначено. Деякі економісти розглядають конкурентоспроможність як макроекономічне явище, що визначається такими змінними, як курс валюти, бюджетний дефіцит. Але багато країн досягали успіху в міжнародній конкуренції, незважаючи на бюджетний дефіцит (наприклад Японія, Італія, Корея), падіння курсу національної валюти (Німеччина, Швейцарія) та високі процентні ставки (Італія, Корея). Інші стверджують, що конкурентоспроможність забезпечується наявністю великої кількості дешевої робочої сили. Але такі

країни як Німеччина, Швеція та Швейцарія процвітають, незважаючи на високий рівень заробітної платні. Ще одна точка зору визначає конкурентоспроможність через наявність у великій кількості природних ресурсів, але, як було зазначено вище, цей фактор втратив своє вирішальне значення на сучасному етапі. Нині великого успіху у світовій торгівлі досягли країни, бідні на природні ресурси, країни — імпортери сировини (Японія, Німеччина, Швейцарія, Італія, Корея).

Останнім часом можна часто почути твердження, що великий вплив на конкурентоспроможність має політика уряду, тобто запорукою успіху на світовому ринку є цільовий підхід, протекціоністські заходи, заохочення експорту та надання субсидій. Іноді цей фактор визнають вирішальним. Не відкидаючи важливості впливу уряду, слід заперечити те, що політичні заходи є вирішальними детермінантами у визначенні конкурентоспроможності. Існує ще й таке розповсюджене пояснення: конкурентоспроможність пояснюється відмінностями у практиці управління, в тому числі відношеннями робітник — роботодавець. У 80-х роках ХХ ст. у цьому відношенні наводили як зразок Японію, а у 50—60-х роках — США. Але справа в тому, що різні галузі потребують різного підходу до менеджменту.

Багато авторитетних вчених (Р. Райх, П. Кругман, М. Портер) схиляються до того, що країна не може бути конкурентоспроможною в усіх галузях, тобто ставиться під сумнів можливість використання терміна конкурентоспроможність стосовно всієї країни. Найважливіша мета держави в економіці — забезпечити своїм громадянам високий та зростаючий рівень життя. Ефективність використання ресурсів — головна детермінанта рівня життя у країні, оскільки вона є основним джерелом доходу на душу населення. Концепція конкурентоспроможності на рівні країни повинна ґрунтуватися на продуктивності використання ресурсів.

Водночас побутує думка про те, що ми не можемо використовувати термін конкурентоспроможність щодо економіки країни в цілому, а лише до окремої фірми чи галузі. Р. Райх пише: “Національна конкурентоспроможність — це один з виняткових термінів, що виникли внаслідок суспільних розмірковувань від незрозумілого до безглузлого”¹. П. Кругман підтримує безпідставність такої концепції та наголошує на небезпеці політики, яка сфокусована на конкурентоспроможності економіки країни в цілому: “Конкурентоспроможність не має сенсу, якщо застосовується до національної економіки, і захоплення конкурентоспроможністю є як неправильним, так і небезпечним”². На думку автора, ці вислови не суперечать загальній концепції конкурентоспроможності на рівні національного господарства в тому розумінні, що галузі та фірми є елементами господарства країни, і саме вони є основними суб’єктами міжнародної конкуренції. Безперечно, цей підхід ґрунтується на аналізі сучасних

¹ Reich R.B. The work of nations: preparing ourselves for 21st-century capitalism. — N.Y.: A.A. Knopf, 1991.

² Krugman P.R. The age of diminished expectations: U.S. economic policy in the 1990s. — Cambridge, Mass.: MIT Press, 1994; Oman. New Forms of International Investment in Developing Countries. — Paris: OECD, 1984.

тенденції розвитку глобалізації, проте автор вважає, що навіть незважаючи на зменшення значення важливості країни в економічних зв'язках, все ж таки роль країни базування залишається досить істотною і в наш час. Крім того, на думку автора, великий вплив на рівень розвитку конкурентоспроможності галузей та фірм справляє загальне середовище у країні: розвиток інфраструктури, політична, економічна стабільність та інші фактори, які будуть розглянуті нижче. В той же час, якщо розвиток конкурентоспроможності на рівні країни зводиться лише до необхідності збільшення частки країни на світових ринках або до встановлення бездефіцитного платіжного балансу, тобто до захоплення кількісними показниками за рахунок якісних, насправді це може вважатися небезпечним. Таким чином, ми не можемо повністю відмовитися від поняття національної конкурентоспроможності, оскільки на національному рівні створюється середовище, яке має позитивний вплив на розвиток конкурентоспроможності на рівні компанії та на рівні галузі. Зазначимо, що зміст поняття конкурентоспроможності буде змінюватися залежно від рівня, на якому воно розглядається: на мікро-, макро-, мета- та мезорівнях. Крім уже визначених рівнів конкурентоспроможності, на сучасному етапі ми можемо говорити про певні зміни. До недавнього часу не виникало регіонального аспекту конкурентоспроможності (конкурують не лише фірми, галузі чи країни, але навіть регіони). Цей аспект виник зовсім недавно і буде розвиватися далі на основі подальших інтеграційних процесів у регіонах. На думку автора, саме регіон має більше можливостей створити конкурентоспроможний кластер, оскільки під регіоном ми розуміємо не лише територіальну спільність, а й подібність та взаємозалежність соціально-економічного розвитку. При цьому не обов'язково, щоб той чи інший регіон знаходився в межах однієї держави, навпаки, він може об'єднувати як окремі території декількох країн, так і цілі країни. Такі процеси будуть призводити до уніфікації загальних принципів економічного регулювання, що в свою чергу зумовить подальше зменшення значення конкурентоспроможності країни, поступово заміщуючи її вплив конкурентоспроможністю на рівні регіону.

Зростання частки країни у світовому експорті сприяє підвищенню рівня життя, якщо зростання експорту продукції галузей з високою продуктивністю підвищує її рівень в цілому у країні. Водночас важливе значення має не стільки частка країни у світовому експорті, скільки те, що саме експортує країна. Перехід до експорту більш складних товарів підтримує зростання продуктивності, навіть якщо обсяг експорту зростає дуже повільно.

В цілому ж міжнародна конкурентоспроможність відноситься до здатності країни збільшувати свою частку як на внутрішньому, так і на світовому ринках. Найбільш прийнятне визначення конкурентоспроможності дав Айнгер. Вона визначається як здатність підтримувати частки ринків, водночас збільшуючи свій дохід, а також покращувати соціальні стандарти та стандарти навколишнього середовища. Всі фактори конкурентоспроможності можна поділити на дві великі групи.

1. *Величина витрат*, тобто більш низькі витрати на виробництво в країні-експортері є елементом її конкурентоспроможності, що в літературі отримало назву цінової, або конкурентоспроможності витрат;

2. *Якісна конкурентоспроможність*, тобто країни можуть експортувати товари, не дешевші ніж у конкурентів, якщо такі товари є інноваційними, задовольняють специфічні потреби споживачів, більш високої якості, чи з інших причин. Якісно зорієнтовані ринки характеризуються більш низькою ціновою еластичністю та гетерогенністю. Ми можемо говорити про технологічну конкурентоспроможність як частину якісної конкурентоспроможності, якщо компанії даної країни з успіхом конкурують у високотехнологічних галузях.

Для розуміння сутності та того, як утворюються конкурентні переваги країни, М. Портер за основну одиницю аналізу бере окрему галузь економіки. Але він одразу ж зауважує, що країна досягає успіху не в окремих галузях, а у групах галузей, пов'язаних між собою вертикальними та горизонтальними зв'язками. Необхідність розглядання таких груп призводить до введення поняття *кластер*, тобто групи споріднених галузей. Економіка країни — це набір таких груп. Їх склад та джерела конкурентних переваг (або причини їхньої відсутності) відображають рівень розвитку економіки.

Проблема конкурентоспроможності повинна вирішуватися на різних рівнях господарювання, що зумовлює специфічні рушійні сили та шляхи підвищення конкурентоспроможності й отримання конкурентних переваг. Можна виділити три основні рівні розвитку конкурентоспроможності, які відповідають трьом рівням економіки: макро-, або національний, рівень; мета-, або галузевий рівень та мікрорівень (фірма).

Є два основні джерела конкурентних переваг економіки.

1. Переваги низького рангу — переваги, які можуть досить легко отримати і конкуренти. Вони пов'язані з дешевою робочою силою та сировиною, тобто за сучасних умов розвитку комунікацій можуть бути досить швидко зведені нанівець.

2. Переваги більш високого рангу, тобто такі, копіювання яких конкурентами майже не можливе, тому що потребує: 1) великих капіталовкладень протягом тривалого проміжку часу у виробничі потужності, навчання персоналу, проведення НДДКР та маркетинг; 2) певних навичок та здібностей. До таких переваг належать, перш за все, патентована технологія, диференціація товарів, репутація фірми тощо.

Переваги більш високого рангу не тільки забезпечують стійке положення, тобто довше зберігаються, але й пов'язані з більш високим рівнем продуктивності. Таким чином, ми можемо виділити *два основні види конкурентних переваг*:

- конкурентні переваги за рахунок більш низьких витрат. Такі переваги відображають можливість виробника отримати більш високі прибутки ніж конкуренти, продаючи свій товар за ринковою ціною;

• диференціація товарів — можливість забезпечити покупців унікальною та більшою цінністю у вигляді товару нової якості, особливих споживчих властивостей, післяпродажного обслуговування. Диференціація дає змогу виробникові диктувати високі ціни, що за однакових з конкурентами витрат дає можливість отримувати більш високі прибутки.

8.3. Теорія конкурентних переваг М. Портера

Одним із найвидатніших вчених, який дуже багато праць присвятив саме проблемі розвитку конкурентоспроможності, запропонував свій власний підхід, що згодом став вже майже загальноприйнятим, є Майкл Портер — професор Гарвардської школи бізнесу. На основі багаторічного дослідження різних країн, що знайшло узагальнення в численних статтях та широковідомій книзі “Конкурентні переваги країн”¹, М. Портер переносить аналіз конкурентоспроможності країни у площину галузі. Більше того, він запропонував так званий кластерний аналіз конкурентоспроможності країни. **Кластер, чи промислова група** — це група компаній, взаємопов’язаних між собою, та організацій, пов’язаних з такими компаніями, які географічно сконцентровані у певному місці, діють у певній сфері, характеризуються спільністю діяльності та взаємодоповнюють одна одну. Відразу ж зазначимо, що праці М. Портера присвячені не лише дослідженню конкурентоспроможності національної економіки, а й стратегії діяльності компаній, галузей в умовах глобальної конкуренції. Але все ж таки найбільше визнання йому принесла праця, присвячена конкурентним перевагам країн.

Аналіз конкурентоспроможності з позиції кластера, а не через ізольовані фірми та галузі, демонструє важливість розуміння характеру конкуренції та ролі географічного місця розташування для конкурентних переваг. Навіть незважаючи на зниження у зв’язку з глобалізацією важливості причин виникнення кластерів, що існували раніше, спостерігається підвищення значення нової ролі кластерів у конкурентній боротьбі в умовах, які все більше ускладнюються, і яка ґрунтується на науковому знанні та динамічній економіці. Концепція кластера являє собою новий спосіб погляду на національну економіку, економіку регіональної одиниці країни, економіку міста, а також вказує на нову роль компаній, урядів та інших організацій в підвищенні конкурентоспроможності. Географічні масштаби кластера можуть змінюватися залежно від країни або навіть від сусідніх країн. Кластери можуть набувати різноманітних форм залежно від їх глибини та складності, але здебільшого включають компанії, які виробляють кінцеву продукцію; постачальників спеціалізованих факторів виробництва, компонентів, машин; а також додаткових послуг; фінансові інститути; фірми в супутніх галузях. Кластери часто включають компанії, які працюють з каналами збуту чи споживачами, виробників супутніх товарів, спеціалізовані компанії інфраструктури, урядові та інші орга-

¹ Porter M.E. Competitive advantages of nations. — N. Y.: Free Press, 1990.

нізації, які забезпечують спеціальне навчання, освіту, надходження інформації, проведення досліджень та надання технічної допомоги, а також агенції, що встановлюють стандарти.

Кластери спостерігаються в багатьох видах галузей: як у великих, так і у вузькоспеціалізованих сферах діяльності, локальних галузях, таких як ресторанний бізнес, торгівля автомобілями тощо. Межі кластерів здебільшого не підпорядковуються стандартним системам галузевої класифікації, які неспроможні охопити багатьох важливих учасників конкурентної боротьби та зв'язки між галузями. Кластери також розрізняються за своїми розмірами, шириною охоплення та рівнем розвитку. Деякі кластери складаються переважно з малих та середніх фірм, інші включають великі і малі фірми. Більш розвинені кластери мають більш глибокі зв'язки зі спеціалізованими постачальниками та більше підтримуючих галузей. Основні переваги кластерного аналізу економіки над традиційно галузевим підходом такі:

1. Кластери краще, ніж галузі, охоплюють зв'язки, взаємодоповнення галузей, розповсюдження технології, навичок, інформації, маркетингових заходів та виявлення вимог споживачів.

2. Більша частина учасників кластера не конкурують між собою безпосередньо, оскільки обслуговують різні сегменти галузі, але мають багато спільних потреб та можливостей, стикаються із загальними обмеженнями та перешкодами на шляху підвищення продуктивності.

3. Аналіз групи компаній та організацій у ролі кластера дозволяє виявити сприятливі можливості для координації дій та взаємного удосконалення у спільних сферах інтересів без загрози конкуренції та обмеження інтенсивного суперництва.

4. Існування кластера дає змогу ефективно вести діалог з урядовими структурами, оскільки державна підтримка та створення сприятливого інвестиційного середовища з метою поліпшення умов функціонування кластера приносять користь багатьом фірмам, а не лише обмеженому їх колу, як це відбувається при лобюванні своїх інтересів представниками вузьких секторів виробництва.

Розглядаючи проблему отримання конкурентних переваг, М. Портер визначив основні детермінанти, які утворюють певну систему.

1. **Факторні умови** — являють собою наявність у достатній кількості саме тих конкретних факторів, які необхідні для успішної конкуренції даної галузі. Це може бути робоча сила з певним рівнем кваліфікації, певних професій або відповідний рівень розвитку інфраструктури. Проте, на відміну від економістів-класиків, М. Портер наголошує на тому, що у складних секторах, які становлять основу динамічного розвитку економіки, країна не успадковує, а створює найбільш істотні фактори виробництва. Більше того, в якийсь момент набір тих факторів, які має країна, стає менш значущим, ніж темпи та ефективність їх створення й оновлення, а також застосування в конкретних галузях.

Найбільш важливими є спеціалізовані фактори виробництва, які передбачають постійне здійснення великомасштабних інвестицій. Для підтримки

конкурентних переваг фактор має бути надзвичайно високо спеціалізованим щодо конкретної галузі. Такі фактори стає важко продублювати іноземним конкурентам. Так той факт, що у країні наявна велика кількість працівників з середньою або вищою освітою, не надає конкурентних переваг на сучасному етапі. Країни будуть досягати успіху в галузях, найбільш сприятливих для створення специфічних факторів виробництва. Конкурентні переваги будуть отримані в результаті наявності у країні найпередовіших інститутів в широкому розумінні цього слова, які спочатку створюють спеціалізовані фактори, а потім постійно працюють над їхнім оновленням.

Не достатньо очевидний той факт, що окремі недоліки щодо наявності базових факторів можуть стимулювати інноваційну діяльність, тобто недолік у статичній моделі конкуренції може стати перевагою у динамічній моделі. Якщо в країні у великій кількості наявні корисні копалини або дешева робоча сила, то ефективність використання їх місцевими виробниками може бути порівняно низькою. Але коли компанії стикаються з певним несприятливим положенням, таким як висока вартість землі, нестача робочої сили або нестача корисних копалин, то вони повинні впроваджувати інновації для успішного ведення конкурентної боротьби. У твердженні японців, що часто повторюється: “Ми — острівна нація, яка не має природних ресурсів”, — визнається той факт, що такий недолік стимулював розвиток інновацій в Японії, які забезпечили підвищення її конкурентоспроможності. Так, розробка управління “точно в строк” надала можливість японським компаніям економити на високих витратах на площі для зберігання.

Проте недоліки можуть стати перевагами лише за певних умов. Перш за все компанії повинні мати інформацію про умови, які матимуть значення і для інших країн, стимулюючи впровадження інновацій раніше за конкурентів. Іншою умовою перетворення недоліків у переваги є сприятливі умови розвитку іншої позиції “даймонду”, механізм дії якого буде описано нижче. Для проведення інновацій компанії повинні мати людей з відповідними професійними навичками та відповідний стан розвитку внутрішнього попиту, який дає можливість отримати об’єктивну інформацію. Вони також повинні мати активних внутрішніх конкурентів, які створюють необхідний тиск для оновлення. Ще однією умовою є цілі компанії, які призводять до постійних надходжень капіталу до галузі. У разі відсутності активних інвестицій та конкурентів компанія може обрати більш легкий спосіб, щоб оминати несприятливі умови, замість того, щоб використати останні як стимул до інновацій.

2. Умови попиту, тобто який саме попит існує на внутрішньому ринку на продукцію або послуги, що пропонуються даною галуззю. Інтенсивний попит на певну продукцію буде стимулювати розвиток виробництва, але особливе значення має вибагливість споживачів, які спонукають виробників до впровадження нових технологій та випуску нових поколінь товарів, що, в свою чергу, може призводити до успіху на світовому ринку.

На перший погляд може здатися, що глобалізація конкуренції повинна зменшувати ступінь впливу внутрішнього попиту, але це не відповідає дійсності. Структура та характер внутрішнього ринку мають непропорційний вплив на

те, як компанії розуміють та тлумачать потреби споживачів, реагують на них. Країна отримує конкурентні переваги в тих галузях, у яких внутрішній попит забезпечує компаніям більш чітку та ранню інформацію про виникаючі потреби споживачів, та у яких вибагливі споживачі здійснюють тиск на компанії, стимулюючи їх до більш швидкого впровадження інновацій та отримання більших конкурентних переваг порівняно з їх іноземними конкурентами.

Стан внутрішнього попиту допомагає створювати конкурентні переваги в тому випадку, коли відповідна галузь на внутрішньому ринку є більшою або більш помітною, ніж на зовнішньому ринку. Національні виробники приділяють більше уваги саме таким великим сегментам ринку, у той час, як менші або менш привабливі сегменти залишаються поза увагою. Став уже класичним приклад отримання істотної частки світового ринку гідравлічних ескалаторів японською компанією Caterpillar, яка виробляла таке будівельне обладнання, що найбільш поширене в Японії, але значно менше — в інших країнах світу.

Більш важливим, ніж просто набір сегментів ринку, є сутність покупців на внутрішньому ринку. Конкурентні переваги можна отримати, якщо споживачі у країні надзвичайно вибагливі щодо певної продукції порівняно з іноземними споживачами. Вибагливі споживачі дають можливість компаніям мати уявлення про прогресивні потреби, спонукають виробників дотримуватися високих стандартів якості продукції, стимулюють до удосконалення продукції та руху в напрямі більш розвинених сегментів.

Найбільш яскраво виражені потреби виникають на основі місцевих цінностей та обставин. Так, в Японії введення жорстких обмежень у різних галузях виробництва, які накладалися внутрішнім ринком, привело до розробки продукції, яка отримала загальноприйнятну назву *kei-haku-tan-sho* — легка, тонка, міцна та невелика за розмірами.

Місцеві покупці здатні допомогти національним виробникам отримати переваги, якщо їхні потреби передують або навіть формують потреби покупців інших регіонів, надають постійні “індикатори завчасного попередження” тенденцій світового ринку.

3. Пов'язані (related) та підтримуючі (supporting) галузі, тобто наявність у країні галузей-постачальників або інших супутніх галузей, які є конкурентоспроможними на світовому ринку. Наявність таких галузей створює переваги для галузей-споживачів кількома способами. Передусім вони забезпечують найбільш ефективні фактори виробництва. Проте значно важливішою, ніж просто доступ до необхідних компонентів та машин, є та перевага, що розташовані в тій само країні споріднені та підтримуючі галузі забезпечують інновації й модернізацію. Перевага базується на тісних ділових взаємозв'язках. Постачальники і споживачі, близько розташовані один від одного, мають переваги в більш простому налагодженні контактів, можливості забезпечити швидкий та постійний потік інформації. Дуже корисним є створення так званих “замкнених” постачальників, які повністю залежать від національних виробників кінцевої продукції і не обслуговують іноземні компанії. При цьому немає необхідності, щоб усі галузі, які здійснюють поставки, були

конкурентоспроможними на світовому ринку. Компанії можуть використовувати джерела постачання іноземних матеріалів, компонентів та технологій.

Внутрішня конкуренція у споріднених галузях забезпечує аналогічні переваги: потік інформації та технічний обмін підвищують швидкість впровадження інновацій та модернізацію. Наявність спорідненої галузі всередині країни також підвищує вірогідність того, що компанії будуть отримувати новий досвід. Крім того, виникнення нових суб'єктів буде спричиняти нові підходи до конкурентної боротьби.

4. Стратегія виробника, його структура та конкуренти, іншими словами які умови в країні визначають процес створення та управління виробництвом, а також характер конкуренції на внутрішньому ринку. Жорстка конкуренція на внутрішньому ринку часто приводить до того, що фірми певної країни стають лідерами з виробництва певних товарів у світі. Водночас слабка внутрішня конкуренція може призводити до того, що фірми таких галузей не витримують міжнародної конкуренції.

Жодна система управління не може бути придатною для універсального застосування, навіть незважаючи на сучасне захоплення японськими методами управління. Конкурентоспроможність певної галузі є результатом поєднання практики управління та моделей організації, найбільш придатних для даної країни та джерел конкурентних переваг.

Для конкурентних переваг також важливою є особиста мотивація до праці та підвищення професійних навичок. Видатні особистості — це надзвичайно цінний ресурс для кожної країни.

Існування сильних місцевих конкурентів є останнім, але дуже потужним стимулом для створення та підтримки конкурентних переваг. Серед усіх джерел конкурентних переваг, відображених у “даймонді”, конкуренція на внутрішньому ринку вважається найбільш важливою через потужний стимулюючий вплив на решту елементів.

На перший погляд може здатися, що інтенсивна внутрішня конкуренція не лише не сприяє підвищенню конкурентоспроможності національної економіки, а навпаки, шкодить цьому процесу, оскільки призводить до дублювання зусиль національних виробників у процесі розвитку, не дозволяє досягти великих масштабів виробництва, щоб отримати економію масштабу. Проте вибір однієї-двох компаній в галузі, які мають досить економічної влади для протидії іноземним виробникам, суттєва підтримка їх з боку уряду в динамічному аспекті робить національні компанії неконкурентоспроможними.

Внутрішня конкуренція, як і будь-яка інша, призводить до виникнення тиску на національних виробників, що стимулює їх до нововведень, удосконалення виробництва, зниження цін на продукцію, підвищення якості продукції та її обслуговування, створення нових продуктів та процесів. Проте на відміну від конкуренції з іноземними компаніями, яка має тенденцію бути дистанційною та аналітичною, місцева конкуренція стає більш персоніфікованою та самостійною.

Ще одна перевага інтенсивної внутрішньої конкуренції полягає в тому, що в країні створюється середовище для постійного удосконалення джерел конку-

рентних переваг. Присутність внутрішніх конкурентів зменшує значення таких переваг, які залежать виключно від місця розташування в конкретній країні: факторних витрат, доступу та привілейованого доступу до місцевого ринку або ж витрат для іноземних конкурентів, які здійснюють імпорт цієї продукції. Більше того, саме інтенсивна внутрішня конкуренція може стати стимулом до виходу на іноземні ринки та досягнення успіхів на них з метою підвищення ефективності виробництва та прибутковості компанії.

До цієї системи детермінант безпосередньо не належать, проте здійснюють істотний вплив, такі фактори, як політика уряду та різноманітні випадкові обставини (певні винаходи, які можуть вважатися революційними тощо). Роль уряду в процесі підвищення конкурентоспроможності економіки є однією з найгостріших проблем. Одні науковці дотримуються погляду, що урядова підтримка галузей економіки є надзвичайно важливою для подальшого розвитку, інші ж, прихильники вільного ринку, навпаки, вважають, що економіка повинна розвиватися завдяки природному рухові ринкових сил. Кожна з цих точок зору, якщо слідувати їй до кінця, приведе до вичерпання джерел конкурентоспроможності.

Урядове втручання може вважатися доцільним, якщо воно виступає в ролі каталізатора, або інноватора, стимулюючи компанії досягати більш високого рівня конкуренції, навіть незважаючи на той факт, що такий процес може бути надзвичайно складним. Уряд сам по собі не може створити конкурентоспроможні галузі, проте його роль може бути істотною лише частково та приводитиме до успіху в тому випадку, коли поєднується з іншими сприятливими детермінантами. Успішна урядова політика — це та, яка призводить до створення сприятливого для розвитку конкурентних переваг середовища, а не та, за якої уряд безпосередньо стає учасником процесу, за винятком тих випадків, коли країна знаходиться на початкових стадіях розвитку конкурентоспроможності.

Одна з основних причин допущення помилок у політиці уряду щодо розвитку конкурентоспроможності полягає в тому, що конкурентні переваги можуть створюватися протягом багатьох років, навіть десятиліть, в той час як строк дії уряду досить обмежений. Тому ті непопулярні заходи, що здійснюються одним урядом, можуть дати позитивні наслідки лише через декілька років, навіть після зміни уряду. Проведення політики, спрямованої на отримання статичних, короткострокових переваг у вартості, яка шкодить оновленню та динамічному розвитку, є найчастішою помилкою уряду.

Вплив перелічених вище детермінант неможливо розглядати окремо, тому що саме вони, кожна окремо і всі разом, як система, утворюють те середовище, в якому діють фірми та галузі даної країни. Таку систему М. Портер назвав "даймондом". Кожна з вершин ромба (рис. 8.1), і весь він загалом, демонструє істотні складові для досягнення успіху в конкуренції у міжнародних масштабах: доступність ресурсів та кваліфікованої робочої сили необхідні для досягнення конкурентних переваг у галузі; інформація, яка створює сприятливі можливості для компаній та напрямки, в яких вони повинні використовувати свої ресурси; цілі власників, менеджерів та окремих робітників компанії; та,

що дуже важливо, тиск, який відчуває компанія, який змушує її робити інвестиції та інновації. У тому випадку, коли середовище у країні стимулює компанії до постійного оновлення та інвестування, що забезпечує швидку акумуляцію спеціалізованих активів та практичного досвіду, останні отримують конкурентні переваги.

Конкурентні переваги отримують ті фірми, які знаходяться у країнах, де якнайшвидше накопичуються спеціалізовані ресурси та навички (іноді виключно за рахунок більшої цілеспрямованості), за умов, що у цій країні є більш доступною інформація, до того ж більш точна та чітка, щодо потреб у товарах та технологіях; що завдяки збігові інтересів власників, менеджерів та персоналу можлива цілеспрямована робота та постійні капіталовкладення. У результаті країни досягають успіху в тих чи інших галузях завдяки тому, що середовище у країнах розвивається найбільш динамічно та постійно, ставлячи перед фірмами нові завдання, змушує їх краще використовувати наявні можливості. Переваги з кожного детермінанта не є передумовою для конкурентної переваги в галузі. Взаємодія переваг з усіх детермінантів забезпечує виграші, що самопідсилюються і утворюють систему, яку досить важко знищити або скопіювати іноземним конкурентам. Для перетворення “даймонду” в єдину систему особливе значення належить географічній концентрації, яка утворює та посилює взаємодію між чотирма окремими факторами, а також внутрішній конкуренції, яка стимулює вдосконалення решти детермінантів.

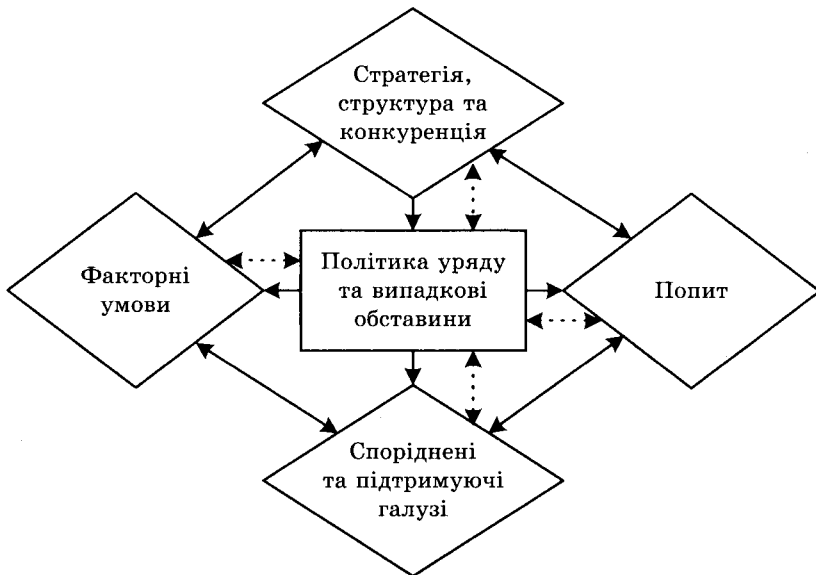


Рис. 8.1. Детермінанти конкурентоспроможності — система “даймонду”

Іншим ефектом системного характеру “даймонду” є те, що дуже рідко країна має лише одну конкурентоспроможну галузь, тобто “даймонд” формує середовище, яке підтримує конкурентоспроможні кластери. Одна конкурентоспро-

можна галузь допомагає виникненню іншої у процесі взаємного підсилення. В цілому державна політика, що проводиться без урахування її впливу на детермінанти конкурентоспроможності національної економіки, може як підсилити, так і підірвати конкурентні переваги.

Враховуючи ступені розвитку основних детермінантів, можна виділити чотири основні стадії розвитку конкурентоспроможності економіки країни. На трьох перших стадіях відбувається зростання конкурентоспроможності національної економіки, що, як правило, супроводжується зростанням добробуту. Четверта стадія характеризується поступовим уповільненням економічного зростання та спадом. Відразу ж зауважмо, що в кожній країні є галузі, конкурентні переваги яких ґрунтуються на різних джерелах, тобто ми не можемо говорити про безумовне віднесення країни до тієї чи іншої стадії розвитку конкурентоспроможності. Незважаючи на такі розбіжності, для кожної країни можна визначити основний напрям отримання та розвитку конкурентних переваг. Саме за таким принципом ми можемо відносити ті чи інші країни до певної стадії конкурентоспроможності. Найкращим показником стадії економічного розвитку є ситуація в конкретній галузі, в якій країна досягла успіху.

1. Стадія розвитку конкурентоспроможності на основі факторів виробництва. Досягнення конкурентних переваг майже виключно за рахунок основних факторів виробництва. Опора на фактори виробництва як єдине джерело конкурентоспроможності різко звужує коло галузей, які можуть витримати умови міжнародної конкуренції.

На цьому етапі конкурентна боротьба між фірмами всередині країни ведеться головним чином шляхом зниження цін на продукцію тих галузей, які не вимагають великих витрат на технологію. Техніка і технологія створюються в інших країнах, а не самостійно. Найчастіше це досягається шляхом закупівлі імпортованих засобів виробництва. Лише деякі фірми підтримують прямі зв'язки зі споживачами. Всередині країни попит на продукцію, що експортується, може бути незначним або відсутнім. Економіка на цій стадії досить чутлива до світових економічних криз та змін валютних курсів, які призводять до коливань попиту та відносних цін, а також уразлива у разі втрати наявних факторів та лідерства галузей, що швидко минає. Наявність великих запасів природних ресурсів може забезпечувати високий дохід на душу населення, але не є запорукою ефективності економіки. В такій економіці зростання кількості галузей, орієнтованих на внутрішній ринок, забезпечується шляхом створення субститутів або аналогів імпортованих товарів, що може бути можливим за політики протекціонізму.

2. Стадія розвитку конкурентоспроможності на основі інвестицій. Конкурентна перевага базується на готовності та здатності національних фірм до активного інвестування. Кошти вкладаються у сучасне ефективне обладнання, найкращу технологію, яку можна придбати на світовому ринку, спрямовуються на створення СП, на купівлю ліцензій. Але лідери світової конку-

ренції зазвичай не продають техніку останнього покоління. Здатність національної промисловості прийняти та покращити іноземну технологію є істотним і вирішальним фактором досягнення даної стадії конкурентоспроможності. Зростання обсягу інвестицій приводить до створення нових факторів та розвитку сучасної інфраструктури. Зростання чисельності кваліфікованих робітників, які все ще отримують відносно низьку заробітну платню, дає можливість використовувати складну техніку та удосконалювати технологію. Істотною умовою для досягнення цієї стадії є те, що національні фірми легко приймають рішення, пов'язані з ризиком, а зростання кількості аутсайдерів призводить до посилення внутрішньої конкуренції всередині багатьох галузей. Основними детермінантами підвищення конкурентоспроможності на даній стадії є поліпшення факторів, а також стратегія, структура і суперництво фірм. Джерелами конкурентоспроможності стають також налагоджені механізми формування факторів (навчальні, науково-дослідні заклади). У той же час сукупність національних факторів належить до досить загальних. Відмінністю від попередньої стадії є можливість та бажання інвестувати в розвиток економіки. Технології творчо покращуються, але нові не створюються. Коло конкурентоспроможних галузей збільшується. Внутрішній попит характеризується відносною вузькістю. Найбільш вірогідним є успішний розвиток тих галузей, внутрішній попит на продукцію яких досить високий завдяки тим чи іншим національним особливостям. Ця стадія характеризується зростанням зайнятості, зарплати та вартості факторів. Правильна економічна політика держави на цій стадії сприяє зміцненню ресурсної бази конкурентних переваг. Роль держави на цій стадії може бути досить істотною (спрямування капіталовкладень у галузі, підтримка фірм, діяльність яких пов'язана з ризиком, заохочення внутрішньої конкуренції тощо). Активне інвестування може відбуватися тільки на тлі загальнонаціонального визнання пріоритетності спрямування засобів у виробництво та стійкого економічного зростання перед поточним споживанням та розподілом доходу. Протекціонізм має бути тимчасовим.

3. Стадія розвитку конкурентоспроможності на основі нововведень.

Всі елементи, що визначають конкурентоспроможність, активно діють, між ними встановлюються тісні зв'язки. Тепер не володіння факторами, а їх нестача сприяють конкурентоспроможності, стимулюючи введення нових технологій та техніки. Виникнення нових галузей, розширення кола галузей, в яких національні фірми з успіхом конкурують. Цінова конкуренція ґрунтується на основі зростання продуктивності. Розробка глобальних стратегій фірмами, встановлення стійких вертикальних зв'язків між галузями, що часто вступають між собою в конкурентну боротьбу при опорі на фактори виробництва або інвестиції, є показниками того, що здатність економіки до нововведень досягла середнього рівня. Збільшення прямих інвестицій в іноземні економіки, розширення кола конкурентоспроможних галузей та створення нових кластерів створює потенціал для переливу капіталу та перехресного фінансування галузей, що істотним чином позначається на економічному зростанні. Зміцнення міжнародних позицій у сфері послуг — ще одна риса цієї стадії. Внутрішній

попит може стати базою для завоювання міжнародних позицій. На даній стадії економіка є найменш уразливою щодо макроекономічних коливань та негативного впливу екзогенних явищ, особливо коли країна має можливість розширити кластери. Пряме втручання держави втрачає зміст або ефективність. На цій стадії найбільш ефективні заходи, пов'язані з непрямим державним втручанням.

4. Стадія розвитку конкурентоспроможності на основі багатства.

Рушійною силою економіки є вже досягнутий рівень достатку, який майже неможливо зміцнювати, і навіть підтримувати. Хронічна нестача інвестицій у промисловості є проявом економіки багатства. Одним із симптомів переходу до цієї стадії є зростання кількості злиттів та поглинань фірм. Як тільки починається втрата конкурентних переваг деякими провідними сегментами, вона негайно поширюється і на інші галузі шляхом декластеризації. В той час, як стадія нововведень створює умови для стійкого зростання конкурентоспроможності у відносно великій кількості галузей, стадія багатства звужує це коло до чотирьох основних категорій. До першої входять галузі, попит на продукцію яких залишається великим і вибагливим завдяки накопиченому багатству, особистим доходам, потребам у розкоші. До другої можна віднести галузі, конкурентні переваги яких є результатом сукупних інвестицій, які протягом тривалого часу спрямовувались на фундаментальні дослідження, мистецтво, спеціалізовані форми вищої освіти тощо. До третьої категорії належать галузі, конкурентні позиції яких зберігаються завдяки перевагам, що відіграли роль двигуна економічного зростання на ранніх стадіях розвитку економіки та мають особливо тривалий характер. Типовими для цієї категорії є галузі, попит на продукцію яких характеризується особливою сталістю, а також ті, в яких відбувається безперервний процес змін виробництва та продукції. До четвертої категорії входять галузі, які спираються на переваги використання основних факторів, що збереглися у країні, тобто успадкованого багатства.

Зростання національної конкурентоспроможності може відбуватися різними шляхами. При цьому на практиці відсутня навіть єдина послідовність переходу від однієї стадії до іншої, що відображено на рис. 8.2.

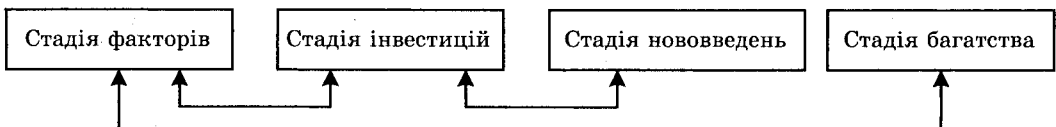


Рис. 8.2. Стадії економічного розвитку

Джерело: Porter M.E. The Competitiveness of Nations. — N. Y.: Free Press, 1990.

Економічний розвиток часто відбувається стрибками. Рівень економічного добробуту виявляє тенденцію до підвищення, коли країна проходить через перші три стадії, оскільки зростання конкурентоспроможності веде до підвищення продуктивності праці. Країна, яка має більші запаси природних ре-

сурсів, може досягати високого рівня національного доходу, залишаючись на першій стадії. Залежність від природних ресурсів ставить країну перед загрозою їх вичерпання, відкриття нових родовищ, технологічних змін. Створюються перешкоди руху до більш високих стадій конкурентоспроможності. Велика кількість природних ресурсів у країні, спираючись на фактори виробництва, може привести її економіку відразу ж на стадію багатства. Лише деякі країни, які мають достатню кількість корисних копалин, досягли стійкого процвітання у нашому столітті, коли **головною перевагою в конкурентній боротьбі стали знання**. Хоча, з іншого боку, економічний спад на стадії багатства може бути припинений радикальними заходами економічної політики, великими потрясіннями або зрушеннями в уявленнях про соціальні цінності.

Причини втрати конкурентоспроможності такі:

1. *Погіршення факторних параметрів*. Це може відбутися з декількох причин. Найгірше, якщо країна відстає в темпах створення та удосконалення факторів. Зростаючі факторні витрати є розповсюдженою загрозою для галузевої конкурентоспроможності. Результатом цього мають бути прискорення інноваційних процесів, зосередження уваги на більш передових галузях та подальша глобалізація.

2. *Невідповідність місцевого та глобального попиту*. Конкурентоспроможність опиняється під загрозою, якщо параметри внутрішнього попиту починають розбігатися з параметрами попиту в передових країнах. Національна промисловість стимулюється не в тому напрямку.

3. *Втрата місцевими покупцями своєї вибагливості порівняно з іноземцями*. Місцеві покупці втрачають свою вибагливість з ряду причин:

- задоволення собою, якщо конкуренція в їх галузі зменшується;
- торговельні перешкоди, що уповільнюють інноваційні процеси;
- урядове регулювання може змінити потреби покупців порівняно з ситуацією на світовому ринку.

4. *Технологічні зміни, що ведуть до виникнення непереборних недоліків у спеціалізованих виробничих факторах або до необхідності появи нових, поки що відсутніх, галузей*. Національні фірми, які багато досягли в одній технологічній галузі, будуть відчувати труднощі при спробі змінити її. Особливо великим ризик є там, де технологія відіграє велику роль, а продукція галузі широко застосовується. Там, де технологія зачіпає невелику частину загальної продукції, що має до того ж вузьке застосування, нові технології можуть бути імпортованими.

5. *Цілі компаній, що обмежують темпи інвестицій*. Якщо в цілі національної галузі не входить постійне інвестування, то домінуюче положення збережуть ті країни, які мають більше бажання та можливості для інвестицій.

6. *Втрата фірмами здатності до швидкого пристосування*. Навіть коли національні фірми знають, у якому напрямку повинні проходити зміни, необхідні для збереження конкурентоспроможності, вони все одно можуть її втратити, якщо є перешкоди для процесів пристосування:

- перешкоди з боку менеджерів;
- профспілкові обмеження;

- місцеві розпорядження;
- зміни громадської думки;
- розміри витрат на нововведення.

7. *Послаблення внутрішньої конкуренції.* З її втратою втрачаються стимули для удосконалення та пристосування. Злиття та неформальні угоди підтримують інноваційний процес. Втрата конкуренції на внутрішньому ринку повільно підриває конкурентоспроможність, гальмуючи впровадження та динамізм у цілому.

На думку М. Портера, більшість країн світу знаходяться зараз на стадії розвитку конкурентоспроможності на основі факторів виробництва: майже всі країни, що розвиваються, а також країни з трансформаційною економікою, навіть деякі заможні країни, які мають величезні запаси природних ресурсів, такі як Канада та Австралія. Щодо інвестиційної стадії, то лише небагато країн, з групи країн, що розвиваються, досягли цієї стадії. Серед таких ми можемо назвати групу нових індустріальних країн "першої хвилі" Південно-Східної Азії (Гонконг, Сінгапур, Південна Корея, Тайвань), а також Іспанію та певною мірою Бразилію. Більшість розвинених країн, які є лідерами сучасного світового господарства, можна віднести до таких, що перебувають на стадії розвитку конкурентоспроможності на основі інновацій, а деякі з них, зокрема Велика Британія, вважаються такими, що досягли стадії розвитку конкурентоспроможності на основі багатства.

Теорія конкурентних переваг ніякою мірою не суперечить теорії порівняльних переваг, але сфери застосування цих теорій різні. Теорія конкурентних переваг дає детальну та ґрунтовну основу для аналізу можливостей розвитку конкурентоспроможності країни через призму аналізу стану галузей економіки. Особливо вагомий внесок цієї теорії, на нашу думку, полягає в аналізі можливостей переходу країни від стадії розвитку на основі факторів виробництва до стадій на основі інвестицій та інновацій. Саме ці дві стадії є одними з найбільш динамічних етапів економічного розвитку країни. Теорія конкурентних переваг, на відміну від класичних теорій, була заснована на основі аналізу розвитку певної групи країн. Цей факт зумовлює як сильні, так і слабкі її сторони. Безперечно, до сильних сторін можна віднести практичну цінність, особливо стосовно вироблення стратегічних рішень для створення моделі розвитку країн з перехідною економікою. Адже дана група країн має наміри перейти від стадії розвитку конкурентоспроможності на основі факторів виробництва до стадії конкурентоспроможності на основі інвестицій. Як ми вже розглянули вище, основною рушійною силою переходу від першої до другої стадії конкурентоспроможності є здатність національних економічних суб'єктів до проведення інтенсивного процесу інвестування та до удосконалення технологічних та інноваційних ресурсів, а не тільки до запозичення їх в інших країн-лідерів.

До того ж зауважимо, що більшість теорій порівняльних переваг не враховують такого явища, як міжнародний рух факторів виробництва, яке взаємодоповнює, а іноді і взаємозамінює міжнародну торгівлю. Теорія конкурентних переваг використовує міжнародний рух факторів виробництва як джере-

ло переходу до більш високих стадій конкурентоспроможності національного господарства.

Конкурентоспроможність на рівні галузі не є похідною ні від змін на макrorівні, ні від підприємницьких здібностей на мікрорівні. Вона виникає внаслідок складної та динамічної взаємодії держави, окремих фірм, посередницьких інститутів та здатності суспільства до організації. У цьому контексті особливого значення набуває фактор наявності системи заходів, що стимулюють конкуренцію (автор дотримується неоліберальної концепції). У той же час необхідна селективна підтримка фірм з метою трансформації порівняльних переваг у конкурентні переваги (у даному випадку дотримуємося структуралістичного напрямку економічної думки). В літературі також існує багато визначень терміна конкурентоспроможності. Зокрема, в матеріалах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) використовують термін *структурна конкурентоспроможність*, що враховує наявність та реалізацію в країні конкурентних переваг більш низького та більш високого рангів.

8.4. Система показників конкурентоспроможності, що відповідає трьом основним рівням економічної системи

При розгляданні динамічності конкурентоспроможності однією з основних проблем лишається проблема кількісної оцінки. Ми можемо говорити, що конкурентоспроможність національної економіки визначається не умовами експортних ринків країни, здатністю виробляти та реалізовувати товари та послуги на цих ринках, а динамікою реального доходу та рівня життя населення. В цілому ми виділяємо два основні підходи до оцінювання конкурентоспроможності національної економіки:

1) оцінювання на основі відносних вартісних результатів виробництва, тобто оцінювання ринкової вартості виробленої продукції. В основному це торговельні показники: торговий баланс, частки на світових ринках кінцевих та високотехнологічних продуктів;

2) оцінювання використання наявних ресурсів, тобто оцінювання собівартості виробництва тієї чи іншої продукції у країні. Серед основних показників такого підходу є зростання продуктивності праці, рівень заощаджень та інвестицій, витрати на НДДКР, розвиток людського капіталу.

На основі системного підходу до аналізу конкурентоспроможності національної економіки ступінь її розвиненості буде визначатися рівнями розвитку всіх основних рівнів конкурентоспроможності. Перший — мікрорівень — конкурентоспроможність на рівні фірми, що визначається як спроможність виробляти необхідні товари відповідної якості за оптимальною ціною у потрібний час, тобто задовольняти потреби покупців повніше, ніж інші фірми. Другий — мезорівень, тобто рівень, де конкурують галузі. Відповідно до теорії М. Портера це і є той самий рівень, де можна переглянути конкурентні переваги, оскільки,

на його думку, конкурують не країни, а галузі. Третій — макрорівень, тобто рівень економіки в цілому. Четвертий — метарівень, який об'єднує соціокультурні цінності, інституціональні організації. Конкурентоспроможність на цьому рівні визначається як рівень виробництва, що існує і забезпечується при максимальній відповідності вимогам світового ринку на умовах вільного і справедливого ринку, забезпечуючи при цьому підтримку і збільшення реального доходу населення протягом досить тривалого періоду часу.

В той же час ми можемо навести систему показників, яка відповідає трьом основним рівням конкурентоспроможності національної економіки: конкурентоспроможності на рівні фірми, на рівні галузі та на національному рівні. Це зумовлено тим, що надзвичайно складним є кількісне оцінювання тих сфер діяльності, які віднесено до метарівня. Хоча ООН була розроблена методика з оцінювання стану соціально-економічного розвитку країни на основі аналізу людського фактора, проте кількісний аналіз культурного, правового середовища у країні є складним. До того ж показники соціального розвитку країни, розроблені ООН, лише частково можуть дати уявлення про рівень розвитку конкурентоспроможності на метарівні. Можна лише описати стан розвитку складових цього рівня конкурентоспроможності національного господарства на основі експортних оцінок та порівнянь. При цьому зауважимо, що вплив метарівня на розвиток загальної конкурентоспроможності національного господарства істотний, оскільки він є складовою загального середовища країни. Незадовільний стан розвитку конкурентоспроможності на метарівні може загальмувати позитивні процеси розвитку конкурентоспроможності на всіх інших рівнях.

Конкурентоспроможність на мікрорівні. Власне кажучи, концепцію конкурентоспроможності найкраще видно на рівні фірми. Безперечно, ми не будемо враховувати ті фірми, які мають на меті не отримання прибутку, а досягнення соціального ефекту. Згідно з теорією неприбутковою вважається та фірма, середні витрати якої перевищують ринкову ціну продукту, тобто вартість ресурсів, які використовує фірма (або альтернативні витрати), перевищує вартість товарів та послуг, які виробляються. Іншими словами, алокація ресурсів не є раціональною, що в свою чергу призводить до зниження добробуту суспільства.

У галузі, яка виробляє гомогенну продукцію, фірма буде неприбутковою, коли її середні витрати перевищують середні витрати конкуруючих фірм. Середні витрати можуть бути вищими через більш низьку продуктивність праці та/або через більш високу вартість комплектуючих. Продуктивність праці, у свою чергу, може бути більш низькою внаслідок менш ефективного управління (технічна неефективність, або "X-неефективність") та/або внаслідок неоптимального масштабу виробництва¹.

¹ Кейвс та Бартон (Caves and Barton, 1990), Шерер та Росс (Scherer and Ross, 1990, Р. 668—872) використовували цей термін незалежно. Він стосується ситуації, коли умови функціонування фірми можуть бути змінені таким чином, що вона може виробляти більше продукції за наявного рівня витрат та незмінної технології.

У рівнянні максимізації прибутку в галузі, яка виробляє гомогенну продукцію, чим нижчі граничні витрати фірми відносно конкурентів, тим більша її ринкова вартість, тобто тим більший прибуток компанії. Таким чином, ринкова частка відображає рівень витрат та/або виробничі переваги.

В галузі, де виробляється диференційована продукція, фірма може бути неприбутковою як з перелічених вище причин, так і тому, що продукція, яка виробляється даною фірмою, є менш привабливою для споживачів, ніж у конкурентів. За інших однакових умов чим менш привабливий продукт для споживачів, тим менша ринкова частка фірми. Привабливість продукції може бути вираженням ефективності використання ресурсів у минулих періодах (наприклад, витрати на НДДКР, рекламу тощо).

Таким чином, на рівні фірми прибутковість, витрати, продуктивність та ринкова частка є показниками конкурентоспроможності. Статистично ці показники відображаються у зростанні рівня продажу, його прибутковості, а також у співвідношенні зростання прибутку та обороту. Також використовуються такі якісні показники, як якість продукції, ступінь задоволеності споживачів, різноманітність продукту, прибуток, витрати, гнучкість виробництва.

Прибутковість, як один із показників конкурентоспроможності фірми, має розглядатися протягом досить тривалого періоду. Ринкова частка також може бути задовільним показником за умови максимізації прибутку фірмою (тобто за умови, якщо фірма не жертвує прибутком заради збільшення ринкової частки). В той же час фірма може бути конкурентоспроможною на зникаючому ринку. У цьому випадку конкурентоспроможність не гарантує прибутковість у подальшому.

Середні витрати (відносно інших конкурентів) є задовільним показником конкурентоспроможності в гомогенних галузях (за умови, якщо низькі витрати не досягаються за рахунок майбутніх прибутків). Вартість одиниці робочої сили може бути адекватним представником середніх витрат, якщо робоча сила становить більшу частину у структурі витрат.

Загальна продуктивність факторів (ЗПФ) визначається ефективністю, з якою фірми перетворюють набір ресурсів у кінцевий продукт. ЗПФ не розглядає вартісні (цінові) переваги або недоліки факторів. У разі подання показників витрат у натуральному виразі ЗПФ не розглядає привабливість продукту для споживачів. Продуктивність праці може адекватно відбивати ЗПФ, якщо праця є домінуючим фактором у структурі витрат, що в наш час трапляється не так часто.

Зростання ЗПФ може досягатися за рахунок технічних змін (перехід до більш низької кривої витрат) або за рахунок реалізації економії масштабу (рух уздовж кривої витрат). На показники зростання ЗПФ може впливати те, наскільки точно ми визначили ціну витрат. Була висловлена ідея про необхідність декомпозиції показників зростання ЗПФ залежно від її джерел, технічних змін, економії масштабу та відхилень від граничних витрат. Цей підхід був застосований для визначення рівня технічних змін у телекомунікаційній та залізничних галузях Канади.

Цілком вірогідна ситуація, коли прибуткова компанія, яка має значну частку внутрішнього ринку, є неконкурентноспроможною на міжнародному рівні. Це може виникнути внаслідок існування протекціоністських перешкод. У цьому випадку національні компанії будуть прибутковими на сучасному етапі, але не здатними конкурувати, тобто лишатись прибутковими при знятті торговельних бар'єрів. Для визначення вірогідності цієї ситуації необхідно порівняти витрати компанії з витратами потенційних конкурентів на світовому ринку.

В той же час конкурентоспроможність має визначатися прибутковістю протягом досить тривалого періоду часу або шляхом аналізу ринкової вартості компанії протягом тривалого періоду часу.

Як уже зазначалося, фірма є неконкурентноспроможною, якщо ринкова вартість її власних та запозичених засобів менша за вартість її активів. По суті, частина або всі інвестиції минулих періодів можна вважати помилковими. Співвідношення ринкової вартості запозичених та власних засобів до вартості активів носить назву *q Тобіна*. Вважається, що фірма для якої справедлива нерівність $q < 1$, не конкурентоспроможна.

Очікувані прибутки фірми залежать від її відносної продуктивності та вартості сировини і матеріалів щодо привабливості продукту, який пропонується. Майбутня прибутковість фірми може бути функцією від поточних витрат та НДДКР, напрямків діяльності та інших аспектів стратегії фірми.

В цілому метою фірми є максимізація загальної суми поточної та теперішньої вартості майбутніх прибутків. Перша стосується того, яких стратегії, тактики та оперативних заходів необхідно вживати. Друга стосується оцінки того, якою мірою досягнутий успіх, та від того, чи існують інші можливості збільшення прибутковості як на даному етапі, так і в майбутньому.

Існує багато досліджень відносно оперативної, або управлінської стратегії. Дослідження, які проводилися ОЕСР, підсумували оперативні та стратегічні джерела конкурентного успіху на рівні фірми: "Конкурентоспроможність фірми сьогодні більшою мірою формується за рахунок різних аспектів корпоративної організації, яка управляє ефективністю промислових НДДКР та іншими інвестиціями, пов'язаними з інноваціями"¹.

На рівні фірми фактори конкурентоспроможності включають:

- ефективне управління виробничими потоками, надходженням сировини та запасів;
- успішну організацію ефективної взаємодії механізмів планування, інвестицій у НДДКР, дизайну, інжинірингу та промислового виробництва;
- здатність вести науково-дослідну та інші види інноваційної діяльності в кооперації з університетами та іншими фірмами;
- здатність надати продукції характеристик, яких вимагає ринок, та еволюцію ринку;
- здатність організувати ефективну взаємодію з постачальниками і реалізаторами продукції;

¹ *McFetridge D.G. Competitiveness: Concepts and Measures / Occasional paper. — Paris: OECD, 1995. — April. — № 5.*

• заходи, спрямовані на збільшення навичок робітників через інвестиції в підвищення кваліфікації та збільшення відповідальності робітників у процесі виробництва.

Дослідження зі стратегічного менеджменту ґрунтуються на припущенні, що окремі фірми мають унікальні нематеріальні активи, відомі як основна компетенція. Такі знання є результатом постійної внутрішньої акумуляції ресурсів компанії і не можуть бути набуті одномоментно. Необхідно оцінювати та розвивати в майбутньому знання і навички, які не тільки будуть високо оцінені ринком, а й важко піддаватимуться копіюванню.

Є багато шляхів та можливостей використання фірмою нематеріальних активів. Їхньою метою є максимізація теперішньої вартості прибутку та квазіренти. Проте факт максимізації прибутку або квазіренти не є очевидним. Необхідні показники поточного та особливо майбутнього успіху стратегії фірми. В деяких випадках показником є розмір частки ринку, в інших — низькі витрати на одиницю продукції. Особливо важливо не плутати показники з цілями. Однією з цілей фірми є максимізація прибутків. Високий показник ринкової частки може свідчити про те, що ця мета досягнута, але лише за умов, коли компанія не йде на зменшення прибутків заради збільшення ринкової частки, тому що розмір ринкової частки не є самоціллю.

Розмір ринкової частки буде мати великий вплив на прибуток, підвищення добробуту, коли він визначається на рівні фірми, а не на рівні галузі або країни. Теорія олігополії в цілому припускає, що фірма з великою ринковою часткою здійснює контроль за цінами (модель домінуючої фірми) або має більш низькі витрати чи більш привабливий продукт, ніж конкуренти. Це припускає наявність економічного (наднормативного) прибутку. На рівні галузі ми не можемо зробити такі висновки.

Індикаторами конкурентоспроможності окремих фірм ОЕСР визначає: “Фактори конкурентоспроможності на мікрорівні довгий час були предметом дискусій. В теорії існує широкий спектр показників (ринкова частка, прибутки, дивіденди, інвестиції та ін.) для оцінки конкурентоспроможності фірми. Огляди корпорацій та вивчення окремих прикладів протягом 20 років дають змогу зробити такі висновки.

1. В більшості промислових галузей та секторів конкурентоспроможність не може бути оцінена з позицій цін та вартості факторів виробництва (заробітна платня та непрямі витрати на робочу силу).

2. Існування різноманітних нецінових факторів призводить до розбіжностей у продуктивності праці і капіталу (економія масштабу, розміри запасів, менеджмент, трудові взаємовідносини та ін.) та якості продукції”¹.

У реальному житті завжди існує можливість зробити краще. Економічний розвиток як окремої компанії, так і господарства країни є постійним процесом успіхів та помилок, інновацій та імітацій. Досить вірогідно, що ті фактори, які мали позитивний вплив на розвиток однієї компанії, можуть таким же

¹ Shreyer P. OECD Expert workshop on productivity: international comparison and measurement issues // <http://oecd.org>

чином впливати і на інші. У контексті промислової політики має місце припущення, що фірми, розташовані в інших країнах, можуть багато взяти у місцевих фірм. Прикладом можуть слугувати зміни у північноамериканському менеджменті під впливом японського.

Зосередження на конкурентоспроможності на рівні фірми передбачає обмежену роль урядового втручання. Національна економіка є конкурентоспроможною настільки, наскільки конкурентоспроможні її фірми. Ступінь конкурентоспроможності фірми значно залежить від ступеня ефективності менеджменту. Ми повинні пам'ятати про висновок, зроблений на основі 25-річних досліджень, що уряд завжди був неефективним менеджером та консультантом у ринковому середовищі. Проте уряд може відіграти позитивну роль, створюючи сприятливе середовище. Згідно з пріоритетами такий внесок може включати:

- 1) стабілізацію економіки країни;
- 2) створення конкурентного середовища. Досягається зниженням бар'єрів для внутрішньої та зовнішньої торгівлі та перешкод на етапі входження в ринок;
- 3) зниження бар'єрів для співробітництва фірм, тобто стимулювання спільних зусиль, які можуть включати НДДКР, комерціалізацію тощо;
- 4) удосконалення трьох факторів: людського капіталу, фінансових та суспільних послуг. Якість людського капіталу залежить від якості освітньої системи (більшою мірою керованою державою) та стимулів, спрямованих на удосконалення та придбання нових навичок працівниками. Умови доступності фінансів залежать від розмірів урядових позичок та регулювання фінансової системи.

Конкурентоспроможність на мезорівні. Останнім часом конкурентоспроможність була проаналізована на галузевому рівні, а також на рівні кластера. Галузі або сектори можуть та повинні бути проаналізовані, оскільки дані стосовно окремих фірм є приватною власністю. Аналіз галузей припускає, що середні значення мають глибокий зміст. Розбіжності всередині галузі можуть бути досить істотними — може існувати декілька середніх або репрезентативних фірм. Так, розбіжності можуть бути викликані різницею в місцезнаходженні, продукті, складових, віці, масштабі, історичних умовах та інших факторах.

У той час, як конкурентоспроможність окремих фірм, місцевих та регіональних ринків може бути оцінена шляхом порівняння з місцевими та регіональними конкурентами, конкурентоспроможність галузі може бути оцінена шляхом порівняння з аналогічною галуззю в іншому регіоні або країні, з якою ведеться або може вестись торгівля. Таким чином, конкурентоспроможна галузь може бути визначена як угруповання конкурентоспроможних фірм на міжрегіональному та міжнародному рівнях. Висновок про конкурентоспроможність галузі може бути зроблений на основі аналізу основних фірм, які до неї входять.

Показники конкурентоспроможності можуть бути розраховані, якщо дані на рівні фірми недоступні. Як уже зазначалось вище, ці розрахунки є усередненими і не можуть відображати успішність діяльності окремих фірм.

Більшість показників, які можуть бути розраховані на рівні фірми, можуть також бути обчислені і на рівні галузі. Галузь, яка характеризується постійним середнім значенням або значенням, вищий за середній рівень дохідності за умови вільної конкуренції з іноземними виробниками може вважатися конкурентоспроможною. Може виникнути необхідність зробити поправку на міжгалузеві розбіжності та ризик.

Також можна зробити міжнародне порівняння витрат та продуктивності на рівні галузі. Дж. Маркусен запропонував такі “позитивні, засновані на ефективності” визначення конкурентоспроможності.

1. “Галузь конкурентоспроможна, якщо загальний рівень продуктивності факторів дорівнює або є вищим, ніж у іноземних конкурентів”.

2. “Галузь конкурентоспроможна, якщо її середні витрати дорівнюють або менші, ніж у іноземних конкурентів”¹.

Можна зробити припущення відносно майбутньої конкурентоспроможності, екстраполюючи темпи зростання ЗПФ минулих періодів. Безумовно, темпи зростання ЗПФ минулих періодів можуть і не доминувати в майбутньому. Ціни на фактори та обмінний курс можуть також змінюватися.

Часткове порівняння витрат та продуктивності може бути також проведено на рівні галузі. Це зазвичай включає міжнародне порівняння вартості одиниці праці (далі ВОП) або продуктивності праці. Показник конкурентоспроможності — витрати або витрати праці для галузі i в країні j в період t може бути визначений як

$$\text{ВОП}_{ijt} = W_{ijt} \cdot XR_{jt} : (Q/L)_{ijt}, \quad (1)$$

де W_{ijt} — погодинна заробітна платня в галузі i в країні j в період t ; XR_{jt} — вартість долара США у валюті країни j в період t ; $(Q/L)_{ijt}$ — погодинне співвідношення випуск/праця в галузі i в країні j в період t .

Відносна вартість одиниці праці (далі ВВОП) в галузі i в країні j відносно країни k в період t може бути представлена так:

$$\text{ВВОП}_{ijkt} = \frac{\text{ВОП}_{ijt}}{\text{ВОП}_{ikt}}. \quad (2)$$

ВОП країни j може зрости відносно показників в інших країнах внаслідок одної з трьох причин: 1) темпи зростання заробітної плати в країні перевищують аналогічні показники в інших країнах; 2) продуктивність праці зростає повільніше, ніж в інших країнах; 3) зростання вартості місцевої валюти відносно валют інших країн.

Незважаючи на те, що порівняння показників ВОП все більшою мірою розглядається як ненадійний показник в міжнародному порівнянні загальних витрат, ВВОП може проілюструвати тип конкурентних проблем в галузі. Різні рівні інфляції у країнах j та k можуть за умови паритету купівельної

¹ Markusen J.R. The positive theory of production externalities under perfect competition // Journal of International Economics. — 1990. — № 1–2 (29). — P. 69–91.

спроможності (далі PPP) призвести до наступного руху обмінного курсу, лишаючи ВВОП без змін. Якщо центральний банк якимось чином намагатиметься захистити національну валюту, дефляція національної валюти буде супроводжуватися безробіттям, валютною кризою або і тим, і іншим. В такому випадку зростання ВОП відносно інших країн може бути задовільним (достатнім) показником майбутнього дефіциту поточного рахунка та пов'язаних із цим проблем.

Зростання реальної заробітної плати в галузі *i* може супроводжуватися зростанням продуктивності в інших галузях, у цьому випадку ВОП в галузі *i* може лишатися без змін. Зростання реальної заробітної платні також допускає, що альтернативні витрати праці, що використовуються в галузі *i* також зростають, тобто зростання витрат в інших галузях підтягує за собою вартість праці (у більш широкому значенні — ресурсів) в галузі *i*. Так, зростання ВВОП в галузі *i* може відображати зміни порівняльних переваг в інших галузях.

Подібні міркування можна навести і з приводу зростання обмінного курсу. Зростання обмінного курсу може бути наслідком зменшення заощаджень у країні, зростання попиту за кордоном на товари, які експортуються країною *j*. Якщо ж галузь *i* не єдина, що виграє від змін попиту, тоді зростання обмінного курсу та наступне зростання ВВОП у галузі *i* може відбуватися внаслідок того, що експортоорієнтовані галузі перебувають у сприятливих умовах, залучаючи ресурси порівняно з галузями, які знаходяться в менш сприятливих умовах. Так, зміни ВВОП, які відбулися внаслідок змін обмінного курсу, можуть відображати зміни порівняльних переваг.

Істотною проблемою порівняно з вартістю одиниці продукції є її нормативна двозначність. Зростання відносної вартості одиниці продукції за рахунок зростання заробітної платні та зростання вартості національної валюти бажане, якщо воно є значним. Якщо таке зростання є значним, то воно відобразиться на зростанні привабливості або цінності експорту країни для іноземних споживачів або призведе до зростання альтернативних витрат в економіці. Якщо ж це не ґрунтується на реальному удосконаленні, то ми не можемо вважати таке зростання значним. У випадку, коли зростання відносних витрат на одиницю продукції не є значним, витрати на одиницю продукції в країні мають знизитися відносно витрат на виробництво її торговельних партнерів. Таке зниження може вимагати деякого або повного покращення продуктивності, скорочення заробітної платні або зниження курсу валюти.

У процесі оцінювання підходу відносної вартості робочої сили в дослідженнях ОЕСР робиться висновок, що відносна вартість одиниці робочої сили довгий час вважається надійним показником конкурентоспроможності. Проте у 80-х роках ХХ ст. багато економістів почали вважати, що міжнародна конкурентоспроможність визначається, в основному, якщо не в цілому, цінами експорту та тими цінами, які, у свою чергу, визначаються на основі факторів виробництва. Цей підхід до міжнародної конкурентоспроможності призвів до того, що показники концентрувались на оцінці вартості робочої сили та продуктивності праці, а також до впевненості, що зниження вартості національної валюти є шляхом до підвищення конкурентоспроможності.

Підходи щодо оцінювання вартості національної валюти та відносної вартості одиниці робочої сили були закріплені в методології ОЕСР через те, що в Німеччині і Японії спостерігалось зростання як відносної вартості робочої сили, так і частки на світових ринках. А також тому, що значення та вплив вартості робочої сили на загальний обсяг витрат значно знизилась. Приклад Японії та Німеччини полягає в тому, що зростання попиту на експортну продукцію призвело до встановлення нової рівноваги за більш високих цін (обмінний курс) та кількості (частка світового експорту).

Іншими словами, зростання ринкового попиту за одночасного скорочення ринкової пропозиції має більший вплив як на ринкову ціну, так і на рівноважний обсяг. Факт зростання як ціни, так і обсягу (попиту та пропозиції) в даному випадку не суперечать закону попиту, який встановлює взаємозалежність між ціною та обсягом при зміні попиту.

У випадку, коли вартість робочої сили займає незначне місце у структурі витрат товарів та послуг або зміни вартості робочої сили викликані змінами цін на інші фактори виробництва чи цінами в інших галузях, тоді зміни відносної вартості робочої сили можуть не призводити до значних змін обмінного курсу. Більш широкий показник вартості одиниці продукції може бути кращим провісником. Більш широкий показник вартості одиниці робочої сили може поєднувати як показник вартості капіталу, так і показник вартості робочої сили.

Ми можемо сказати, що вартість капіталу сама собою є показником недоліків ефективності використання факторів виробництва, які існують у країні порівняно з іноземними конкурентами. Недоліки довгострокового планування компаніями Північної Америки та, як наслідок, недостатні інвестиції у технологічні і організаційні інновації, були визнані основними факторами високої вартості капіталу в Північній Америці. Проте на відміну від робочої сили капітал є міжнародним мобільним фактором. За відсутності контролю за валютою реальна вартість фінансування не повинна відрізнятись більш ніж на премію за ризик залежно від окремо взятої країни. Р. Брюс зробив висновок про те, що більш низька вартість фінансів у Японії в 70-х роках ХХ ст. досягалась за рахунок японських заощаджень, які були у той час обмежені можливостями вкладень за кордоном¹. В цілому це не була перевага вартості капіталу в японській економіці.

Вартість капіталу також залежить від оподаткування компаній. Різниця між вартістю капіталу та нормою віддачі, яка очікується або вимагається, це так зване коливання податкових меж або податковий клин.

Постійне збереження податкового клину на високому рівні компенсуватиметься обмінним курсом або дефляцією національної валюти, що супроводжується безробіттям. Капітал та мобільна робоча сила (мобільні фактори) будуть спрямовуватись туди, де вони знаходяться під меншим податковим тиском. Проте не всі науковці поділяють думку, що національна конкурентоспроможність має визначатись умовами привабливих мобільних факторів.

¹ Bruce R. Winners. — London: Sidgwick & Jackson, 1986.

Існує й інший, суб'єктивний підхід, який був розглянутий у “Звіті світової конкурентоспроможності”¹. Він вміщує суб'єктивне ранжування бізнесменами привабливості різних країн для розміщення бізнесу.

Частки на світових ринках та торговельні баланси зазвичай використовуються як показники конкурентоспроможності на галузевому рівні. Дж. Маркусен запропонував таке позитивне, засноване на торговельному балансі визначення галузевої конкурентоспроможності: “В умовах вільної торгівлі: 1) галузь втрачає свою конкурентоспроможність, якщо її частка знижується в загальному обсязі національного експорту або зростає загальний обсяг імпорту, дефльований на частку даного товару в загальному обсязі національного виробництва або споживання; 2) галузь втрачає конкурентоспроможність, якщо її частка знижується в загальному обсязі світового експорту або зростає частка світового імпорту, скоригована на частку країни у світовій торгівлі”.

М. Портер визначав конкурентні переваги як основу для визначення та розвитку конкурентоспроможності. Національні конкурентні переваги можуть бути розраховані на галузевому рівні або для дезагрегованих класів продуктів. Конкурентні переваги для країни j в класі продуктів i можуть бути розраховані як

$$КП_{ij} = \frac{\text{Експорт продукту } i \text{ країною } j}{\text{Світовий експорт продукту } i} \cdot \frac{\text{Загальний експорт країни } j}{\text{Світовий експорт}}. \quad (3)$$

Якщо $КП_{ij} > 1$, то країна j має конкурентні переваги в класі продуктів i . Портер провів дослідження, у якому використав показники Канади за 1989 р. Він використовував частку Канади в загальному обсязі світового експорту (5,1 %) як деномінатор. Таким чином, Канада, за Портером, конкурентна в тих галузях, у виробництві тих продуктів, частка яких у загальному обсязі світового експорту перевищує 5,1 %. Портер також зробив висновок про те, що конкурентні галузі повинні мати позитивний торговельний баланс, якщо для них справедлива нерівність $КП > 2$. Так, галузь із 6 % світового експорту та 7 % світового імпорту не може вважатися конкурентоспроможною. Портер почав з того, що розглянув ситуацію, коли “виникає серйозна проблема щодо міцності національних природних конкурентних переваг...” Еволюція національних фірм до рівня ТНК є чітким показником їхнього економічного успіху.

Економічно інноваційна активність виявляється в досягненні кращих продуктів та/або низьких витрат, тобто як більш висока продуктивність. Інноваційна діяльність не спрямована на зміни напрямків експорту, тобто порівняльних переваг для досягнення економічної ефективності. Вона також не потребує субсидій для зміни структури експорту. Будь-які субсидії або підтримка інновацій мають ґрунтуватися на позитивних екстерналіях меншою мірою, ніж на наслідках торгівлі.

¹ The World Competitiveness Report 1995. — IMD: the World Economic Forum. — 1995.

Деякі інші види політики мають бути спрямовані на підтримку конкурентоспроможності, тобто повинні сприяти її розвитку. Вони мають принаймні зменшувати недоліки фінансової та технологічної інфраструктури. Фінансова інфраструктура може бути предметом для занепокоєння, якщо наявні фінансові інструменти не відповідають потребам наукомістких компаній. Технологічна інфраструктура включає в себе різноманітні інститути, що займаються технологічними інноваціями, — державні лабораторії, дослідні інститути, технологічні центри, університети.

Конкурентоспроможність на макрорівні. Фундаментальною ціллю економічної політики є або принаймні повинна бути максимізація економічного добробуту. Економічний добробут в цілому визначається як рівень, потік можливого споживання на душу населення за певний період часу. Чим вищі темпи зростання доходів на душу населення, тим більше можливостей споживання в наступних періодах. Темпи зростання доходів на душу населення можуть бути збільшені за рахунок заощаджень (відкладене поточне споживання) та інвестицій у матеріальні та нематеріальні активи.

Коли заощадження робить нинішнє покоління, то воно має характер відкладеного споживання. Заощадження бажані, якщо таким чином вони позитивно впливають на зростання майбутнього споживання. Рівень заощаджень в економіці може бути як дуже низьким, так і надзвичайно високим. Більш високий рівень продуктивності або зростання доходу на душу населення не впливає на зростання економічного добробуту, якщо є, у свою чергу, результатом надлишкових або “примусових” заощаджень з боку нинішнього покоління. У випадку, коли населення заощаджує мало, збільшення темпів зростання доходів на душу населення або продуктивності відбувається в результаті будь-якого збільшення заощаджень, що також збільшить і економічний добробут.

Зростання рівня заощаджень та алокація інвестиційних ресурсів з урахуванням соціальних факторів буде мати позитивний вплив на зростання доходу на душу населення та економічний добробут. Конкурентоспроможність на національному рівні визначається зростанням добробуту країни, одним із показників якого є зростання доходу на душу населення. У зв'язку з цим Маркусен запропонував таке “нормативне” визначення національної конкурентоспроможності: “Країна є конкурентоспроможною, якщо темпи зростання реального доходу підтримуються на рівні її торговельних партнерів за умови вільної та збалансованої торгівлі в довгостроковому періоді”¹.

Таке визначення вимагає деяких пояснень. По-перше, показники торговельних партнерів важливі лише як показники потенційного зростання національної економіки. Зростання добробуту в країні залежить лише від зростання доходів населення, і не може залежати від того, наскільки швидко зростають доходи в країнах — торговельних партнерах. По-друге, умова збалансованої торгівлі об'єктивна, тому що в довгостроковому періоді вартість експорту має покривати вартість імпорту.

¹ Markusen J.R., Venables A.J. The theory of endowment, intra-industry and multi-national trade // Journal of International Economics. — 2000. — № 2 (52). — P. 209—234.

Більшість дослідників розглядають конкурентоспроможність як систему багатьох факторів. Визначення конкурентоспроможності, які пропонуються економістами, змінюються залежно від факторів, на яких робиться наголос. В цілому існує дві можливості. Перша акцентує увагу на зростанні реального доходу на душу населення або зростанні продуктивності. Друга більшу увагу приділяє торговельним показникам.

Зростання реального доходу та продуктивності є подібними, а не ідентичними концепціями. Дж. Маркусен детально це пояснює. Він показав, що реальний дохід на душу населення залежить від загальної продуктивності факторів, доступності капіталу та природних ресурсів, умов торгівлі. Зростання ЗПФ, що часто визначається як технічні зміни (технологічний стрибок), збільшує дохід на душу населення, оскільки має позитивний вплив на наявність природних ресурсів, реального капіталу або умов торгівлі.

Одним із індикаторів поліпшення умов торгівлі є зростання обмінного курсу національної валюти щодо іноземних валют, або зростання цін експорту відносно цін імпорту. Тобто при поліпшенні умов торгівлі країна може експортувати менше, а імпортувати більше при збалансованому торговельному балансі. Іншими словами, поліпшення умов торгівлі збільшує можливості національного споживання за наявного стану ресурсів у країні та збалансованому торговельному балансі.

Поліпшення умов торгівлі у країні і таким чином збільшення доходу на душу населення може спостерігатися, якщо на світовому ринку існує надлишковий попит на товари та послуги, що експортуються, або надлишкова пропозиція товарів та послуг, що імпортуються. Ось чому підходи, які ґрунтуються на аналізі торгівлі та доходів на душу населення подібні один до одного.

Коли експорт країни сконцентрований у швидко зростаючих галузях, а імпорт — у повільно зростаючих або навіть у спадаючих галузях, то це також може бути причиною покращення умов торгівлі. Можливість такого розвитку зовнішньої торгівлі частково залежить від швидкості глобальної пропозиції, яка виникає як реакція на надлишковий попит та пропозицію.

Поліпшення ситуації з наявними природними ресурсами та стану наявного реального капіталу (матеріальні активи) в країні також приводить до зростання доходу на душу населення, що в свою чергу є результатом інвестицій, використаних в минулих періодах.

Зростання ЗПФ також сприяє зростанню доходу на душу населення, якщо цього досягнуто за рахунок технологічних та організаційних інновацій, вдосконалення навичок робочої сили, що є результатом інвестицій у дослідження та освіту (нематеріальні активи).

В результаті дохід на душу населення може бути збільшений за рахунок інвестицій у нематеріальні активи, реальний капітал та використання природних ресурсів. Ключовим завданням є ефективна алокація інвестиційних ресурсів. Ефективний розподіл ресурсів вимагає того, щоб соціальний ефект від інвестицій знаходився у відповідності з критерієм прибутковості. Водночас на сучасному етапі надлишкова увага приділяється соціальним ефектам від інвестицій у НДДКР порівняно з критеріями приватного капіталу, а та-

кож можливим відмовам ринку в ефективній алокації інвестицій у наукові розробки та новітні технології.

Більшість досліджень національної конкурентоспроможності або взаємно замінюють поняття зростання доходу на душу населення та зростання продуктивності, або досліджують лише вплив продуктивності праці на зростання доходу на душу населення. Термін зростання продуктивності праці часто помилково використовується в значенні ЗПФ. Зростання доходу на душу населення є найкращим показником національного економічного успіху. Найбільш важливим джерелом зростання доходу на душу населення є зростання ЗПФ. На практиці в ролі показника конкурентоспроможності використовують зростання доходу на душу населення або зростання ЗПФ.

Про позитивний напрям еволюції конкурентоспроможності національної економіки можуть свідчити такі показники розвитку торгівлі:

- 1) збільшення товарів, які мають більшу додану вартість, або високотехнологічних продуктів у структурі експорту країни;
- 2) постійне збільшення частки на світовому ринку;
- 3) позитивне сальдо поточного рахунку торговельного балансу.

Структура експорту та частки ринку. Акцент на структурі експорту об'єднує торговельний підхід та підхід зростання продуктивності. Один підхід, який використовувався Скоттом та Лоджем, Дж. д'Крузом та Дж. Флехом¹, визначає частки національного експорту у структурі галузей, які виробляють товари з великою доданою вартістю та у високотехнологічних секторах. Це не обов'язково має на увазі той факт, що продуктивність або дохід на душу населення в країні зростає швидше, ніж в інших країнах. Це означає те, що швидше зростає продуктивність у галузях, які мають більш високі показники виробництва доданої вартості на одного робітника, ніж інші галузі, що виробляють предмети торгівлі. Як визначив Р. Харріс², зростання або збільшення продуктивності важливо як для галузей з високою доданою вартістю, так і для галузей, які виробляють експортні товари, а також для всіх інших галузей.

Наявність відносних конкурентних переваг (далі ВКП) у швидко зростаючих галузях має досить інтуїтивний сенс як індикатор майбутнього економічного процвітання. Залежно від пропозиції в інших країнах це може означати зростання експорту країни та можливе поліпшення умов торгівлі. За інших однакових умов, конкурентні переваги у швидко зростаючих галузях будуть причиною більш високого національного доходу на душу населення.

$$ВКП_i^h = \frac{E_i^h : E^h}{E_i : E}, \quad (4)$$

де i — країна; h — товар; E_i — обсяг експорту країни i ; E — загальносвітовий обсяг експорту.

¹ D'Cruz J.R., Fleck J.D. Canada can competel: Strategic management of the Canadian industrial portfolio. — Montreal; Quebec: Institute for Research on Public Policy, 1985.

² Harris R.G. Trade, industrial policy, and international competition. — Toronto; Buffalo: University of Toronto Press. — Collected research studies. — 1985. — Vol. 13.

Гіпотеза, яка встановлює кореляційний зв'язок між зростанням доходу на душу населення і структурою національного експорту, існує вже досить довгий час і підлягає перевірці. Емпіричні дослідження національних розбіжностей у показниках зростання продуктивності не знаходять зв'язку між інтенсивністю експорту та зростанням продуктивності. Недавні статистичні дослідження доводять, що міжнародні розбіжності у темпах зростання продуктивності є функцією від рівня доходу на душу населення (зростання продуктивності проходить швидше у бідних країнах, приймаючи до уваги конвергенцію рівнів доходів) та співвідношення інвестицій до валового національного продукту (ВНП). Ці два співвідношення вказують на те, що не існує взаємозв'язку між інтенсивністю експорту, торговельним балансом та зростанням продуктивності (Левіне і Ренельт, 1992)¹.

Міжгалузеві зв'язки між структурою експорту та зростанням доходу на душу населення або зростанням продуктивності детально ще не досліджені. Таке дослідження може включати оцінку міжгалузевих відносин між середньозваженими темпами зростання світового експорту в галузях, в яких кожна країна має відносні конкурентні переваги та національні темпи зростання доходів на душу населення, що є наслідком цього.

Національна конкурентоспроможність досить часто асоціюється з позитивним сальдо поточного рахунка торговельного балансу. Позитивне сальдо поточного рахунка торговельного балансу може бути викликане попитом на експортні товари на світовому ринку або іншими факторами. Одне з пояснень цієї концепції може бути пов'язане з визначенням національного доходу².

Дефіцит поточного рахунка може спричинити дефіцит бюджету, рівень заощаджень, нижчий за рівень приватних інвестицій, або обидва чинники ра-

¹ Левіне і Ренельт (1992) довели, що співвідношення: інвестиції/ВНП, експорт/ВНП, імпорт/ВНП, "надлишковий імпорт"/ВНП, "надлишковий експорт"/ВНП не мають кореляційних зв'язків зі зростанням реального ВНП на душу населення. Всі співвідношення експорту, імпорту та загального обсягу торгівлі до ВНП мають кореляційні зв'язки зі співвідношенням інвестиції/ВНП. Для продовження дискусій стосовно взаємозв'язків між показниками торгівлі та зростанням доходу на душу населення можна навести інші дослідження, наприклад дослідження, проведені Комерційним Департаментом США та Адміністрацією з Міжнародної торгівлі (1987, с. 13—53). Додамо також, що ні Левіне і Ренельт (1992), ні Левіне і Зервос (1993) не знайшли чіткої кореляції між монетарними і фіскальними заходами та зростанням доходу на душу населення. Таким чином, наголос на раціональному макроекономічному регулюванні як засобі для досягнення конкурентоспроможності не має чітких емпіричних підтверджень.

² Національний дохід (НД) є сумою споживання (С), інвестицій (І), державних витрат (G) та експорту (E) мінус податки (T) та імпорт (M). Національні заощадження (S) — це перевищення доходів над споживанням, тобто

$$НД = C + I + G - T + E - M;$$

$$S = НД - C;$$

$$E - M = T - G + S - I;$$

Сальдо поточного рахунка = - Сальдо капітального рахунка;

Сальдо поточного рахунка = Державні заощадження + Чисті приватні заощадження;

Сальдо поточного рахунка = Чисті приватні позики - Чисті державні позики.

зом. Так званий випадок подвійного дефіциту — це дефіцит бюджету та від'ємне сальдо платіжного балансу. У цьому разі чисті державні позики виступають конкурентами приватних інвестицій за наявний потік заощаджень у країні. Деякі приватні інвестиції витісняються, якщо за такого стану балансу надлишок приватних інвестицій плюс дефіцит бюджету, що перебільшують обсяг заощаджень, фінансується іноземними позиками, що є причиною позитивного сальдо капітального рахунка.

Вливання капіталу може підштовхувати зростання курсу валюти та/або рівень цін у країні, що спричинено дефіцитом поточного рахунка.

Дефіцит балансу за торговельними операціями компенсується позитивним сальдо капітального рахунка. Позитивне сальдо капітального рахунка є фінансовим трансфертом між іноземними кредиторами та національними позичальниками. Дефіцит поточного балансу є “реальним трансфертом” від іноземців — надлишок реальних товарів та послуг імпортується з-за кордону в обмін на експорт.

Причиною, з якої концепція реального трансферту має силу, є те, що держава використовує значно більше ресурсів, обслуговуючи дефіцит, ніж ті, які вона отримує через податки. Коли держава позичає за кордоном або змушує робити це приватний сектор, вона отримує реальні ресурси з-за кордону. Вони можуть надійти безпосередньо у формі додаткового імпорту, який споживається державою. Згідно зі спрощеним сценарієм позика безпосередньо використовується для закупки товарів та послуг у країни-кредитора.

Більш складний сценарій знаходить свою реалізацію в тому, що іноземні позики є тиском у висхідному напрямку (або на рівень цін у країні, якщо обмінний курс фіксований). Імпорт стає більш дешевим, а експорт — більш дорогим. Імпорт зростає, а експорт зменшується. Виробництво падає в деяких або в усіх експортоорієнтованих галузях та деяких або в усіх галузях, які виробляють товари, що конкурують з імпортом. Такі галузі використовують менше ресурсів, вивільняючи таким чином наявні в країні ресурси для використання їх державою.

Неминучим наслідком зменшення заощаджень у країні, який асоціюється з іноземними позиками, є той факт, що національні фірми в галузях, які виробляють товари та послуги, що є предметами торгівлі, стають менш конкурентоспроможними, навіть якщо жоден з іноземних конкурентів не змінив своєї стратегії. В більшості випадків частка ринків національних виробників (відношення обсягу національного виробництва до обсягу світового виробництва) буде зменшуватись. Розмір втрати частки залежить від ступеня субституції національних товарів іноземними.

Низький рівень заощаджень та великий дефіцит бюджету розглядаються як джерела проблем конкурентоспроможності, які спіткали багато розвинених країн, зокрема США, Канаду та інші.

Ми можемо сказати, що дефіцит поточного балансу може бути викликаний заходами фіскальної або монетарної політики, аніж нездатністю національних фірм виробляти товари, які б відповідали міжнародним стандартам.

Хоча США і спробували зменшити свій торговельний дисбаланс з Японією, намагаючись “відкрити” японські ринки, такі спроби мали незначний ефект через те, що Японія має статус суб’єкта нетто-заощаджень, а США — суб’єкта, який зменшує свої заощадження.

8.5. Загальний Індекс конкурентоспроможності

Необхідно зауважити, що Індекс конкурентоспроможності, який пропонується Світовим банком, є інтегральним показником, який включає вісім факторів: відкритість, урядову політику, стан фінансової системи, інфраструктуру, технологію, менеджмент, працю, інституції. Вперше інтегральний показник оцінки конкурентоспроможності був розроблений світовим економічним форумом (Женева) у 1986 р. Індекс конкурентоспроможності використовується для визначення рейтингу конкурентоспроможності 59 країн. Інтегральний Індекс враховує 381 показник. Вони зведені у 8 агрегованих груп: економічний потенціал, зовнішньоекономічні зв’язки, державне регулювання, кредитно-фінансова система, інфраструктура, система управління, науково-технічний потенціал, трудові ресурси. Характерною особливістю цієї методики є те, що об’єктивні статистичні показники (близько 70 % всіх показників) доповнюються суб’єктивними експертними оцінками фахівців, опитуванням керівників великих корпорацій, відомих експертів-економістів з різних країн. За допомогою спеціальної методики (з використанням економіко-математичних моделей) всі країни розподіляються за кількістю набраних балів, яка визначає їхнє місце в рейтингу. Більш високе місце є свідченням не тільки вищого рівня розвитку продуктивних сил, а й гнучкості економічної системи, її здатності адаптуватись до змін на світовому ринку.

Узагальнення Індексу конкурентоспроможності наводиться у вигляді таблиці, в якій відображено ранжування країн згідно з даним показником. Зрозуміло, що країни, які мають найвищі значення Індексу конкурентоспроможності, знаходяться у верхній частині таблиці, а країни, які мають низькі показники конкурентоспроможності, — у нижній її частині.

Наприкінці 1997 р. було розроблено нову методику оцінювання конкурентоспроможності, яка почала застосовуватися з 1998 р. В основу такого підходу було покладено 9 критеріїв:

- політичний ризик (тобто можливість реалізації інвестицій та репатріації прибутків), вага цього критерію становить 25 балів зі 100;
- економічні перспективи (25 балів);
- показник зовнішньої заборгованості (10 балів);
- борг у зв’язку з дефолтом або через реструктуризацію боргу (10 балів);
- рейтинг платоспроможності за кредитними боргами (10 балів);
- доступ до банківських ресурсів (5 балів);
- доступ до короткострокових фінансових ресурсів (5 балів);
- доступ до ринків капіталу (5 балів);
- надання форфейтингових послуг (5 балів).

Ця нова методика значно простіша для застосування, ніж попередня, в якій з 380 показників 100 визначалися за допомогою експертних оцінок. Проте і вона дуже далека від досконалої, оскільки в основному зосереджується на фінансових показниках, розглядаючи їх, крім того, в статистиці, а не в динаміці.

Кількість країн, щодо яких проводяться дослідження та оцінка їх конкурентоспроможності, збільшується кожного року. Так, якщо у 2000 р. проводилася оцінка 59 країн світу, то у 2005 р. — вже 117. Подальше збільшення кількості країн, які беруть участь у ранжуванні конкурентоспроможності можна вважати одним з чинників, які призвели до суттєвого зниження рейтингу України з 57-го місця у 2000 р. до 84-го місця у 2005 р., хоч останній показник можна вважати відносним покращанням конкурентоспроможності, оскільки у 2004 р. Україна посідала 89-те місце серед 103 країн. Як зрозуміло з табл. 8.3, найвищий рейтинг конкурентоспроможності, за версією Світового економічного форуму, має Естонія (20-те місце), а найнижчий — Киргизька республіка (116-те місце).

Таблиця 8.3. Індекс конкурентоспроможності країн світу

Країна	2005	2004
Фінляндія	1	1
США	2	2
Швеція	3	3
Данія	4	5
Тайвань	5	4
Сінгапур	6	7
Ісландія	7	10
Швейцарія	8	8
Норвегія	9	6
Австралія	10	14
Нідерланди	11	12
Японія	12	9
Велика Британія	13	11
Канада	14	15
...		
Естонія	20	20
...		
Російська Федерація	75	70
...		
Україна	84	86
...		
Киргизька республіка	116	
Чад	117	104

Крім загального індексу конкурентоспроможності необхідно відзначити і появу такого показника, як Індекс ділової конкурентоспроможності, який був розроблений та щороку аналізується групою аналітиків під керівництвом М. Портера. Крім загального Індексу ділової конкурентоспроможності ця аналітична група оцінює рейтинги країн за такими показниками: операції компаній та їх стратегії, а також якість національного ділового середовища. Як зрозуміло з табл. 8.4, результати такого рейтингу дещо відрізняються від загального показника конкурентоспроможності, але все-таки перші 20 місць належать розвиненим країнам та НІК “першої” хвилі. Крім того, в цьому рейтингу Україна піднята на 10 позицій вгору і займає 75-те місце.

Таблиця 8.4. Індекс ділової конкурентоспроможності 2005 р.

Країна	ІДК	Рейтинг операцій компаній та стратегій	Якість національного ділового середовища
США	1	1	2
Фінляндія	2	9	1
Німеччина	3	2	4
Данія	4	4	3
Сінгапур	5	14	5
Велика Британія	6	6	6
Швейцарія	7	5	7
Японія	8	3	10
Нідерланди	9	8	8
Австрія	10	11	9
Франція	11	10	11
Швеція	12	7	14
...			
Російська Федерация	74	77	70
Україна	75	71	76
...			
Східний Тимор	115	114	115
Чад	116	116	116

Джерело: World Competitiveness report / World Economic Forum. — Geneva, 2005.

Свою методику та дещо іншу систему показників визначення конкурентоспроможності визначив і Світовий банк. Але результати ранжування кон-

курентоспроможності країн світу в цілому збігаються з результатами, які отримав світовий економічний форум.

Велика частка саме таких показників у інтегральному Індексі конкурентоспроможності накладає певний відбиток і на його якість. Проте ця методика враховує і рівень корупції, і оцінку правової бази в країні, ступінь ефективності реформ, які проводяться країнами з трансформаційною економікою, що має безпосередній вплив на можливості підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку, проте такі показники не підлягають кількісному аналізу, а залежать від компетентності експертів, на висновках яких вони ґрунтуються.

Запитання і завдання для контролю знань

1. *Що таке міжнародна конкуренція? Яким чином вона впливає на розвиток міжнародних економічних відносин?*
2. *Які характерні особливості притаманні міжнародній конкуренції сьогодні?*
3. *В чому полягає відмінність інтернаціоналізації від процесів глобалізації?*
4. *Які існують підходи до аналізу інтернаціоналізації? В чому відмінність та подібність таких підходів?*
5. *У чому сутність підходу до аналізу географічних напрямків розвитку інтернаціоналізації?*
6. *Яким чином регіональні інтеграційні процеси впливають на динаміку міжнародної конкуренції?*
7. *Що таке конкурентоспроможна країна?*
8. *Які існують проблеми щодо визначення та аналізу конкурентоспроможності на рівні країни?*
9. *Назвіть основні джерела конкурентних переваг.*
10. *Які основні види конкурентних переваг Ви знаєте?*
11. *Що таке кластер? Чому кластер був обраний за одиницю аналізу конкурентоспроможності?*
12. *Охарактеризуйте основні детермінанти конкурентоспроможності.*
13. *В чому сутність моделі “даймонду”? Яким чином вона описує вплив основних детермінантів на конкурентоспроможність?*
14. *У чому, на Вашу думку, недоліки моделі “даймонду”?*
15. *Яким чином держава може впливати на підвищення конкурентоспроможності національної економіки? Назвіть основні передумови державної політики конкурентоспроможності.*
16. *Які стадії розвитку конкурентоспроможності виділяє М. Портер?*
17. *На якій зі стадій розвитку конкурентоспроможності, на Вашу думку, знаходиться Україна? Чому?*
18. *Які причини призводять до втрати позицій на світовому ринку та зниження конкурентоспроможності?*
19. *Як пов'язані теорії порівняльних та конкурентних переваг? Назвіть основні суперечності та спільні позиції між такими теоріями.*

20. Назвіть основні рівні конкурентоспроможності. На яких рівнях можна провести кількісний аналіз?
21. Які показники дадуть змогу Вам визначити конкурентоспроможність фірми?
22. Чи можемо ми, на вашу думку, вважати конкурентоспроможною фірму, ринкова частка якої постійно збільшується, а обсяги продажу зменшуються?
23. Що таке q Тобіна?
24. Які показники Ви можете використати для оцінки конкурентоспроможності галузі?
25. Чи можете Ви навести приклади якісних показників, що характеризують рівень конкурентоспроможності галузі?
26. Які показники використовуються для аналізу конкурентоспроможності на рівні країни?
27. Чи можете Ви застосувати дану методiku для аналізу конкурентоспроможності економіки України? Чи необхідно скоригувати її? Якщо так, то яким чином?

Розділ 9

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

- 9.1. *Сутність, передумови та цілі міжнародної економічної інтеграції.*
- 9.2. *Теоретичні концепції міжнародної економічної інтеграції.*
- 9.3. *Форми міжнародної економічної інтеграції: особливості та характерні риси.*
- 9.4. *Утворення та розвиток Європейської економічної інтеграції.*
- 9.5. *Інтеграційні процеси в Північній і Латинській Америці, Азії та Африці.*
- 9.6. *Участь України в регіональних інтеграційних об'єднаннях.*

9.1. Сутність, передумови та цілі міжнародної економічної інтеграції

Найважливішою рисою сучасності є зростання взаємозалежності економіки різних країн, зростання міжнародного руху товарів та факторів виробництва, розвиток інтеграційних процесів на макро- і мікрорівнях, інтенсивний перехід розвинутих країн від замкнених національних господарств до економіки відкритого типу, зверненої до зовнішнього світу. Один з важливих напрямів політико-економічного розвитку світової економіки в післявоєнний період — поступове зростання їх взаємозалежності.

Процес міжнародної економічної інтеграції зумовлений розвитком і поглибленням міжнародного поділу праці: від простого обміну товарами — до стійкої масштабної міжнародної торгівлі товарами та послугами, до інтернаціонального переміщення капіталів і створення нових виробництв, до тісної і науково-технічної кооперації, до спільного ведення виробництва й управління.

В результаті національні економіки “проникають” одна в одну. Очевидною стає інтернаціоналізація господарського життя, коли переплітаються багато різних видів діяльності — науково-технічна, інвестиційна, фінансово-комерційна та ін. Економічна взаємозалежність країн і народів стає відчутною реальністю.

Поступово складаються й стають особливо тісними всебічні світогосподарські регіональні зв'язки, що охоплюють багато країн. Лібералізація міжнародного обміну полегшила адаптацію національних господарств до зовнішніх умов і впливів, сприяла більш активному їх включенню в міжнародний поділ праці і кооперацію, у процес широкого міжнародного спілкування та співробітництва.

Динамічний розвиток світових продуктивних сил, все ширше впровадження результатів науково-технічного прогресу відкрили для цивілізованих країн

можливість переходу від екстенсивного до інтенсивного відтворювання, до формування нового технологічного підґрунтя. У результаті відбулося переростання продуктивними силами національно-державних поділів, їхній вихід за межі територіальних кордонів. Цей процес торкнувся всіх найважливіших елементів матеріальної й нематеріальної сфери, не тільки товарів, а й капіталу, послуг, робочої сили, науково-технічного обміну, всіх стадій процесу суспільного відтворювання.

Якісно новим закономірним етапом інтернаціоналізації господарського життя, що передбачає більш тісне зближення окремих національних господарств, є економічна інтеграція, в рамках якої забезпечується концентрація й переплетення капіталів, проведення узгодженої міжнародної економічної політики.

Поняття “міжнародна економічна інтеграція” (*economy integration*) можна визначити як об’єктивний, усвідомлений і направлений процес зближення, зрощення і взаємодії національних господарських систем, що містить потенціал саморегулювання і саморозвитку, в основу якого покладено економічний інтерес самостійних господарюючих суб’єктів і міжнародний поділ праці. Міжнародна економічна інтеграція набуває форми міжнародних угод і узгоджень, що регулюються міждержавними (або наддержавними) органами. Метою інтеграції є нарощування обсягу товарів і послуг внаслідок забезпечення ефективності господарської діяльності в міжнародних масштабах.

Сьогодні інтеграційні об’єднання носять регіональний характер і розрізняються за глибиною процесів, що відбуваються у межах угруповання.

До передумов міжнародної економічної інтеграції можна віднести:

- *належність (близькість) рівнів економічного розвитку й ступеня ринкової зрілості країн, що інтегруються.* Найбільш активно інтеграційні процеси проходять між державами, що знаходяться на приблизно однаковому рівні економічного розвитку;

- *географічну наближеність країн, що інтегруються, наявність у більшості випадків спільних кордонів і економічних зв’язків, що історично склалися.* Більшість інтеграційних об’єднань світу створювалися з декількох сусідніх країн, були розташовані близько одна до одної, мали єдині транспортні комунікації. Пізніше до них приєднувалися й інші сусідні країни;

- *наявність спільних економічних та інших проблем, що поставали перед країнами в галузях розвитку, фінансування, регулювання економіки, політичного співробітництва тощо.* Економічна інтеграція повинна вирішити конкретні економічні проблеми, які реально стоять перед країнами, що інтегруються;

- *демонстраційний ефект.* У країнах, що створили інтеграційні об’єднання, зазвичай відбуваються позитивні економічні перетворення (прискорення темпів економічного зростання, зростання зайнятості, зниження інфляції, підвищення рівня добробуту та ін.). Ці фактори психологічно впливають на інші країни, що уважно слідкують за якісними змінами у країнах — членах інтеграційного угруповання;

- *появу “ефекту доміно”.* Після створення інтеграційного об’єднання країни, що залишилися поза його межами, зустрічаються з певними труднощами, пов’язаними з переорієнтацією економічних зв’язків країн, що входять до угру-

повання, одна на одну. Все це може призвести до скорочення торгівлі країн, що не є членами об'єднання. Деякі з цих країн не хочуть залишитись поза межами інтеграційних процесів. Вони дуже швидко підписують двосторонні угоди про торгівлю та інші економічні стосунки з країнами — членами інтеграційного об'єднання.

Цілі міждержавної економічної інтеграції. Головною метою інтеграції є нарощування обсягів та поширення асортименту товарів та послуг на основі і в результаті забезпечення ефективності господарської діяльності.

Більшість інтеграційних об'єднань, що виникають та розвиваються у сучасній світовій економіці, мають виконати ряд завдань, головними з яких є:

- *Використання переваг економіки масштабу.* Досягти цього можна завдяки розширенню розмірів ринку, зменшенню трансакційних витрат та використанню інших переваг на основі теорії економіки масштабу.

- *Вирішення завдань торгової політики.* Регіональні угруповання дають змогу створити більш стабільне і передбачуване середовище для взаємної торгівлі, мають можливість зміцнити переговорні позиції країн в рамках багатосторонніх торгових переговорів у СОТ.

- *Сприяння структурній перебудові економіки.* Досягається завдяки використанню країнами, що будують ринкову економіку або здійснюють глибокі економічні реформи, досвіду провідних розвинених країн, що є членами об'єднання. Більш розвинені країни, що підключають своїх сусідів до процесів інтеграції, також зацікавлені у прискоренні їх ринкових реформ та створенні там повноцінних і ємкісних ринків.

- *Підтримка молодих галузей виробництва.* Інтеграційне об'єднання дуже часто розглядається як спосіб підтримати місцевих виробників за рахунок виходу на більш широкий регіональний ринок;

- *Створення сприятливого зовнішньополітичного середовища.* Важливою метою більшості інтеграційних угруповань є зміцнення взаєморозуміння і співробітництва країн, що беруть участь у політичній, соціальній, військовій, культурній та інших позаекономічних областях; забезпеченні економічної й політичної консолідації та міжнародної воєнної безпеки;

- *Можливість регулювання соціально-економічних процесів на регіональному рівні.* Мета такого регулювання — усунення національних перепон на шляху взаємних обмінів і взаємодії національних економік, забезпечення сприятливих умов господарюючим суб'єктам, розкріпачення конкуренції.

Визначальним моментом інтеграції є прямі міжнародні економічні (виробничі, науково-технічні, технологічні) зв'язки на рівні первинних суб'єктів економічного життя, що розвиваються вглиб та вшир, забезпечують поступове зрощування національних господарств на базисному рівні. За цим повинно відбутися взаємне пристосування державних економічних, соціальних та інших систем, певне зрощування управлінських структур.

Міжнародна економічна інтеграція стає можливою і необхідною завдяки таким сприятливим факторам розвитку, як: поглиблення міжнародного поділу праці, подальший розвиток виробничих сил під впливом науково-технічного прогресу, розвиток міжнародної торгівлі, бурхливий розвиток транспорт-

них та комунікаційних можливостей, тісне переплетення національних економік на мікрорівні, тенденція розвитку процесів глобалізації у світовій економіці, створення та діяльність міжнародних організацій в усіх сферах людського життя. Слід визначити і фактори, що не сприяють або унеможливають інтеграційні процеси. До них можна віднести ідеологічні розбіжності, традиційні конфлікти між країнами, світові релігії.

9.2. Теоретичні концепції міжнародної економічної інтеграції

Теоретичні обґрунтування необхідності економічного інтеграційного процесу у країнах з ринковою економікою були запропоновані ще у 70—80-х роках XIX ст. представниками німецької історичної школи — Ф. Лістом, Г. Шмолером, В. Рошером та ін.

У 50—60-ті роки XX ст. на проблеми економічної інтеграції звернули свою увагу К. Мейер, Ж. Рюєф, Р. Шуман, А. Паніч, Е. Бенуа, Ж. Моне, Б. Баласса та багато інших.

Регіональною інтеграцією цікавились теоретики світової економіки. Вони розглядали проблеми інтеграції як елемент вчення про ефективність зовнішньої торгівлі або як елемент вчення про державне регулювання зовнішньоекономічних процесів, і, перш за все, регулювання факторів, що впливають на стан платіжного балансу.

В умовах державного регулювання режиму торгівлі, міжнародних кредитних і валютних відносин набули розвитку прикладні області зовнішньоекономічної теорії, перш за все теорія митних союзів, яку запропонував Дж. Вайнер.

В основу його аналізу покладено порівняння торгівлі між країнами в умовах існування в кожній з них власного митного тарифу та в умовах підписання між ними угоди про митний союз, що знищує тарифи у взаємній торгівлі. Відповідно до цього в результаті створення митного союзу в економіці виникають так звані статичні ефекти інтеграції — економічні наслідки, які виявляються одразу після створення митного союзу.

В результаті утворення митного союзу (ліквідація торгових бар'єрів, запровадження певного координуючого регламенту та ін.) товари, що традиційно купувались на внутрішньому ринку, можуть стати дорожчими, ніж такі само імпортовані. До створення митного союзу місцеві виробники знаходилися під захистом імпортного мита, імпортні товари були дорожчими за вітчизняні. Після створення митного союзу зарубіжний товар стає дешевшим за вітчизняний, споживачі надають перевагу купівлі імпортних товарів. Виникає імпортний товарний потік у зв'язку з розширенням ринку як на території країни митного союзу, так і в інших країнах, ресурси використовуються більш ефективно. Виникає ефект створення торгівлі (*trade creation*) — розроблення принципів торгівлі, створення нових товарних потоків. Відбувається переорієнтація місцевих споживачів з менш ефективного внутрішнього джерела постачання товару на більш ефективне зовнішнє, що стало можливим тільки після знищення імпортного мита у рамках митного союзу.

У результаті виникнення в митному союзі ефекту створення торгівлі, вільної від митних обмежень, масштаби торгівлі зростають, а добробут усіх країн підвищується, зростає рівень спеціалізації.

Але ця теорія має і певні недоліки, тому що її положення пояснюють лише стандартні ситуації. На практиці можлива ситуація, коли одна окремо взята країна досягає таких же показників, а за деякими аспектами навіть кращих, ніж інтегрована, якщо застосовує односторонні міри з лібералізації зовнішньої політики, наприклад ліквідує митні бар'єри. В такому разі спостерігається ефект відхилення торгівлі (*trade diversion*), диверсифікація товарних потоків. Вона означає переорієнтацію закупівлі товару місцевими споживачами у більш ефективного, позаінтеграційного джерела постачання на менш ефективне внутрішньоінтеграційне джерело, що відбувається в результаті усунення мита в рамках митного союзу. У цьому випадку рівень добробуту в країнах — учасницях інтеграції залежить від співвідношення абсолютних розмірів ефекту відхилення та ефекту створення торгівлі. Якщо в результаті створення митного союзу виникає ефект відхилення торгівлі, то добробут країн, які не є членами цього союзу, погіршиться, тому що обмежені ресурси використовуються неефективно порівняно з умовами вільної торгівлі. Водночас у країнах — учасницях митного союзу добробут підвищиться, якщо ефект відхилення торгівлі за вартістю буде нижчим за ефект створення торгівлі, і навпаки. В цілому на практиці частіше ефект відхилення торгівлі перекривається ефектом створення торгівлі, внаслідок чого інтеграція приводить до зростання добробуту.

Класичну спробу визначити ефекти створення й відхилення торгівлі в межах ЄС зробив у 1974 р. американський учений Б. Баласса. Він зробив порівняння еластичності попиту на імпорт країн ЄС до створення інтеграційного угруповання з тим же показником після утворення ЄС за галузями. Відповідно до отриманих результатів створення ЄС мало ефект створення торгівлі дуже суттєвих розмірів. Якщо до створення ЄС кожний 1 % зростання ВВП приводив до збільшення торгівлі між країнами на 2,4 %, то після створення ЄС — на 2,7 %, тобто на 12,5 % більше. Ефект відхилення торгівлі мав місце тільки в окремих галузях (продукти харчування, напої, тютюн, хімічні товари).

Недоліки, що можуть виникнути при утворенні митного союзу, не дають змоги розглядати таку модель торговельної політики як однозначне позитивне явище в міжнародній економіці. Після політики вільної торгівлі немає іншої альтернативної торговельної політики, яка б впливала на міжнародний добробут позитивно. На цих висновках побудована ідея “другого кращого”, що розглядалася англійцем Дж. Мідом у 1955 р. Представники іншої школи (Л. Кеохане, П. Робсон, М. Дюватріон та ін.) зробили спробу відокремити, як домінуючі, позаекономічні фактори: інтеграційні угруповання дозволяють країнам забезпечити більш надійну обороноздатність, вступ до “елітного клубу” вважається справою національного престижу тощо. Прихильники ще одного підходу вважають, що створення інтегрованої системи дає змогу ставити спільну мету і спільно її досягати (зростання зайнятості, виробництва, соціальна стабільність тощо.). При цьому збільшується роль держави у вирішенні

загальних проблем в рамках інтегрованої системи, коли завдяки зусиллям держав-членів створюється спільний ринок, приймаються найбільш оптимальні рішення, ефективніше стає виробництво товарів. Робиться спроба довести, що переваги митного союзу для держави вищі, ніж від проведення нею політики вільної торгівлі. Критики цього напряму відзначають можливість виникнення міждержавних суперечностей внаслідок “прагнення державами досягти національного ефекту”. В той же час не відкидається вірогідність виникнення високого рівня кооперації.

Голландський соціал-демократ Ян Тінберген запропонував розрізнити два аспекти інтеграції господарської політики держав-членів: “негативну інтеграцію” і “позитивну інтеграцію”. Під “негативною інтеграцією” Я. Тінберген мав на увазі “усунення різних інструментів міжнародної економічної політики”. Під “позитивною” — “додаткові заходи для усунення неузгодженостей, які можуть існувати між митами та податками в різних країнах”, а також “позитивні акції у виробничих галузях для здійснення реорганізації програм”. Він розрізняє заходи щодо узгодженості тих чи інших інструментів господарської політики й заходи щодо створення нових її інструментів в умовах інтеграції.

Представники іншої теорії (П. Робсон, А. Рюгман) вважають, що країни прямують до інтеграції своїх економік задля подолання “фактора обмеженості” (сировина, інші фактори виробництва). Вважається, що цей фактор сприяв зростанню масштабів виробництва, розвитку товарної диференціації і нових технологій.

Зростання масштабів виробництва є прямим наслідком інтеграції, результатом так званих статичних (розміри виробничих підприємств) і динамічних (“вчитись — виробляти”) факторів, що дозволяють економічним суб’єктам більш широко використовувати можливості ринку застосовувати більш ефективну організацію виробництва.

Це твердження можна легко проілюструвати даними про зростання торгівлі всередині ЄС, в тому числі міжфірмової. Номенклатура товарів дуже велика, розрізняється тільки за якісними характеристиками та дизайном. Перевага інтеграції відображається у технології. Країни збільшують витрати на НДДКР. Суттєво знизити ці витрати можна при використанні переваг інтеграції, тобто при створенні нових розробок спільними зусиллями та спільному їх використанні. Ще одна перевага інтеграції, за даною теорією, — це той факт, що інтеграція сприяє зростанню конкуренції. А конкуренція, як відомо, потужний стимул для розвитку виробництва, якості тощо. Французький економіст А. Маршаль розвиває думку про “справжню інтеграцію”, а вона можлива, на його думку, лише на стадії економічного союзу, коли відбувається взаємопроникнення національних господарств, і пов’язана зі змінами в їхній структурі. Він сам називає свою концепцію інтеграції структуралістською.

Неокейнсіанський напрям теорії міжнародної інтеграції відображено в концепції диріжизму (А. Філіп, Р. Купер та ін.). Головною проблемою регіональної економічної інтеграції є пошук оптимального сполучення національних програм господарської політики із забезпеченням переваг, які надає тісне еко-

номічне співробітництво. Але використати ці переваги можна лише ціною відмови від певної частини національної незалежності або автономії в області визначення економічних цілей та їхнього досягнення. Таким чином, чітко розрізняються дві взаємопов'язані сторони інтеграції: її економічні цілі і політичні заходи, необхідні для їх досягнення.

Розглядаючи еволюцію поглядів на сучасні інтеграційні процеси, можна зробити деякі висновки.

1. Незважаючи на велику кількість концепцій, єдиної теорії інтеграції не існує. Дослідники поки що не дають однозначної відповіді, у чому полягають конкретні переваги країни, що є членом угруповання, над країною поза інтеграційним об'єднанням.

2. У багатьох теоретичних розробках не враховується фактор часу. Можна зазначити, що у різні періоди розвитку національних економік країнами рухають різні за своїм змістом аргументи “за” інтеграцію.

9.3. Форми міжнародної економічної інтеграції: особливості та характерні риси

Процеси міжнародної економічної інтеграції активізувались у другій половині ХХ ст. в різних регіонах земної кулі. На мікрорівні цей процес іде шляхом взаємодії її відтворювальних суб'єктів (підприємства, фірми), що сприяє взаємопроникненню і зрощуванню національних економік. На макрорівні економічна інтеграція базується на розвитку міжнародної торгівлі товарами, послугами і зростанні міжнародного руху факторів виробництва (капіталу, робочої сили і технології), які набирають форми міждержавних угод, погодження з національними стратегіями економічного і політичного розвитку.

Міжнародна економічна інтеграція носить регіональний характер. Вона об'єднує переважно сусідні, територіально близько розташовані країни. Але інтеграційним об'єднанням властиві регіональні відмінності у ступені зрощення національних господарств, узгодженості інституційних механізмів, тобто ступені інтегрованості національних економік.

У країнах, що створили інтеграційні об'єднання, спостерігаються позитивні зрушення в економіці: зменшуються трансакційні витрати і прискорюються темпи взаємної торгівлі; зростаюча конкуренція між виробниками із різних країн стримує зростання цін, стимулює поліпшення якості товарів і створення нових технологій, зумовлює скорочення відносно неефективних виробництв, приводить до припливу іноземних інвестицій.

Інтеграційні об'єднання розрізняються за глибиною процесів, що в них відбуваються. Історично інтеграція еволюціонує через кілька основних форм, кожна з яких свідчить про ступінь її зрілості.

Першою формою наближення країн одна до одної є *підписання преференційних торгових угод*. Вони підписуються або на двосторонній основі між окремими країнами, або між уже існуючим угрупованням та окремою країною. Відповідно до цього країни створюють одна одній режим найбіль-

шого сприяння. Преференційні угоди передбачають збереження національних митних тарифів кожної країни, що підписала їх, ніяких міждержавних органів для управління не створюється. Преференційними є угоди про співробітництво і партнерство між ЄС і країнами колишнього СРСР (1992 р.).

Другою формою інтеграції є **зона вільної торгівлі**, що передбачає створення пільгової зони регіонального типу, у межах якої відбувається повна відміна митних тарифів у взаємній торгівлі при збереженні національних митних тарифів у відносинах з третіми країнами. В умовах зони вільної торгівлі зростає внутрішня, а на цій основі і взаємна торгівля країн-членів. Зона вільної торгівлі може координуватися невеликим міждержавним секретаріатом, що діє в якійсь із країн-членів. Прикладом може слугувати Європейська асоціація вільної торгівлі (1958—1969 рр.), НАФТА — Північноамериканська угода про вільну торгівлю (1994 р.), Балтійська зона вільної торгівлі (1993 р.), Угода про свободу торгівлі країн АСЕАН (1992 р.).

Третім, більш розвиненим за ступенем інтегрованості, рівнем економічної інтеграції є **митний союз**. Він являє собою узгоджену відміну групою країн національних митних тарифів і введення спільного митного тарифу та єдиної системи нетарифного регулювання торгівлі щодо третіх країн. Метою створення цього союзу є полегшення взаємної торгівлі країн-учасниць. Він передбачає безмитну внутрішньоінтеграційну торгівлю товарами і послугами, повну свободу пересування їх всередині регіону. Але при цьому СОТ уважно слідкує за недопущенням створення додаткових перепон у торгівлі з третіми країнами — членами СОТ. Прикладами митних союзів є Бенілюкс (з 1948 р.), Митний союз Білорусі та Російської Федерації. Митний союз передбачає створення системи міждержавних органів, що координують проведення узгодженої зовнішньоторговельної політики.

Четвертим, більш високим рівнем інтеграції, є **спільний ринок**, при якому країни, що інтегруються, домовляються про свободу руху не тільки товарів і послуг, а й факторів виробництва — капіталу, робочої сили. Така координація економічної політики здійснюється на періодичних нарадах (один-два рази на рік) глав держав і урядів країн-учасниць. Такий етап розвитку пройшов Європейський Союз, Карибський спільний ринок (КАРІКОМ, 1973 р.), на стадії практичної реалізації перебуває договір про створення спільного ринку країн Південної Америки (МЕРКОСУР, 1991 р.).

На найвищому рівні інтеграція набирає форми **економічного союзу**, який передбачає об'єднання національних економік кількох країн на основі митного союзу, спільного ринку, уніфікації фінансових систем і проведення спільної валютної політики. На цьому етапі виникає потреба в установах, наділених правом не тільки координувати дії та спостерігати за економічним розвитком, а й приймати оперативні рішення від імені угруповання в цілому. Уряди погоджуються передати частину своїх функцій наднаціональним органам, наділеним правом приймати рішення з важливих питань організації. Прикладами економічного союзу є Європейський союз (1993 р.), Союз арабського Магрибу (1989 р.), Західноафриканський економічний і валютний союз (1994 р.), Співдружність незалежних держав — СНД (1992 р.).

Найвищою формою інтеграції вважається *політичний союз*, який передбачає передачу національними урядами наднаціональним органам більшої частини власних повноважень стосовно третіх країн, що фактично означає створення міжнародної конфедерації та втрату суверенітету окремими державами. Але такі цілі ще ніхто не ставить, це суто теоретична форма.

Економічна інтеграція починається з лібералізації взаємної торгівлі товарами, включаючи створення спільного митного тарифу щодо третіх країн, доповнюється свободою міждержавного просування факторів виробництва і завершується уніфікацією макроекономічної політики і створенням наддержавних органів управління. Останнім часом створюється багато інтеграційних об'єднань, хоч більшість із них знаходяться на ранніх етапах становлення. Крім інтеграції відбуваються й зворотні процеси — дезінтеграція (розпад Радянського Союзу, Ради економічної взаємодопомоги).

9.4. Утворення та розвиток Європейської економічної інтеграції

Остання половина минулого століття пов'язана зі створенням та поглибленням інтеграційних процесів у Європі, де вони набули найдовіреніших форм. Найбільш розвинуте у світі інтеграційне угруповання — Європейський Союз — пройшло всі основні етапи інтеграційного процесу, розширив своє членство з 6 до 15 країн. Шість країн (ФРН, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург) у 1952 р. створили Європейське об'єднання вугілля і сталі, яке і започаткувало створення майбутнього Євросоюзу. 7 лютого 1992 р. держави — члени Європейських співтовариств підписали Договір про Європейський Союз, і з 1 листопада 1993 р. Договір набрав чинності. З цього моменту починається відлік часу існування ЄС. До 1 травня 2004 р. членами Європейського Союзу були такі країни: Австрія, Бельгія, Велика Британія, Греція, Данія, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Фінляндія, Франція, ФРН, Швеція. Після вступу 1 травня 2004 р. 10 країн Центральної та Східної Європи (Естонія, Латвія, Литва, Словенія, Словаччина, Чеська Республіка, Польща, Кіпр, Мальта, Угорщина) було завершено найбільшу за часи існування ЄС хвилю розширення. Нові країни — члени ЄС відповідали вимогам з боку Союзу, але їх приєднання все ж здебільшого мало політичний характер. На черзі до вступу залишились такі країни, як Болгарія, Румунія, Македонія.

Для України в стратегічному плані розширення ЄС є важливим чинником подальшої європейської інтеграції, за рахунок якої виникають більш широкі можливості розвитку всебічного співробітництва та поглиблення взаємодії з ЄС. Проте це означає як позитивні здобутки, практично у всіх сферах життя — політичній, економічній, гуманітарній та соціальній, так і певні втрати, насамперед у торговельно-економічній сфері та галузі людських контактів.

У ЄС створився на основі трьох інтеграційних об'єднань — Європейського об'єднання вугілля і сталі, Європейського об'єднання ЄВРАТОМ, Європейського Економічного Співтовариства, створених ще у 50-х роках. Відповідно еволю-

ціонували і цілі західноєвропейської інтеграції. Слід назвати внутрішні та зовнішні фактори, що сприяли європейській інтеграції. Внутрішні: порівняно мала територія Європи, близькість країн; обмеженість ресурсів; розвиток транспортних можливостей; намагання розширення ринку з боку національних підприємств, взаємопроникнення капіталу. До зовнішніх можна віднести: політичне протистояння із США; жорстку конкуренцію з боку економіки США та країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону на чолі з економікою Японії.

У процесі свого розвитку ЄС пройшов такі етапи.

1. Етап зони вільної торгівлі (1958—1969 рр.). Згідно з Римським договором були поступово відмінені митні тарифи і кількісні обмеження на взаємну торгівлю, запроваджені спільні митні тарифи і введена спільна митна політика щодо третіх країн. З 1962 р. була введена в дію єдина сільськогосподарська політика. Підписана у 1963 р. Яундська угода передбачала вступ країн, що розвиваються, в асоційовані відносини з ЄС. У 1967 р. відбулося злиття вищих органів трьох співтовариств в єдину Раду і єдину Комісію, які разом із Європейським парламентом і Судом ЄС створили спільну інституціональну структуру ЄС.

2. Етап митного союзу (1968—1976 рр.) — етап активного розвитку переваг митного союзу країн ЄС і зовнішньоторговельної політики щодо третіх країн: були відмінені митні збори, зняті кількісні обмеження в торгівлі, застосовано єдиний митний тариф для інших країн спочатку в межах шести країн-засновниць, з приєднанням пізніше Данії, Ірландії, Великої Британії — у 1973 р., Греції, Португалії, Іспанії — на початку 80-х років, Австрії, Швеції і Фінляндії — у 1995 р. В цей час збільшується кількість асоційованих членів з 20 до 66. До цього етапу можна віднести і початок створення Європейської валютної системи: у 1972 р. було введено спільне плавання валют кількох країн — членів ЄС у певних межах, з 1979 р. почалось формування ЄВС.

3. Етап спільного ринку (1987—1992 рр.). Завершується процес створення ЄВС, вводиться в дію ЕКЮ. Валютний курс ЕКЮ розраховується на базі валютного кошика національних валют країн-учасниць з урахуванням їх частки в сукупному ВВП. Основними цілями створення ЄВС були: зменшення коливання валютних курсів, витіснення з міжнародних валютних розрахунків долар США, стимулювання подальшого розвитку інтеграційних процесів через забезпечення передумов формування єдиного валютного ринку ЄС. У 1987 р. визначається створення Єдиного внутрішнього ринку, відбувається усунення митних формальностей, які ще лишилися (огляд товарів, перевірка документів); уніфікація технічних стандартів; відміна обмежень конкуренції в наданні держзамовлень; нівелювання різниці в рівнях і структурі оподаткування; усунення лімітів на послуги транспорту, зв'язку, фінансові послуги; усунення валютних обмежень, що залишилися; усунення обмежень при працевлаштуванні громадян. В цей період країни ЄС проводили вже єдину політику в окремих галузях — енергетиці, транспорті, питаннях соціального і регіонального розвитку.

З розвитком ЄС сформувалась відповідна інституційна структура наднаціонального регулювання, органами якої є Європейська Рада (скликається двічі на рік у складі глав держав і урядів), Європейське політичне співробіт-

ництво (нарада міністрів закордонних справ), Комісія ЄС (виконавчий орган, складається з голови і 17 членів комісії, які призначаються урядами країн — членів ЄС за встановленою квотою, термін повноваження — 4 роки), Рада ЄС (Рада Міністрів ЄС, сесії проводяться у разі необхідності), Європейський Парламент (складається з 518 депутатів, які обираються прямим загальним голосуванням громадян країн — членів ЄС за встановленою квотою), Економічна і соціальна Рада (консультативний орган, що складається зі 183 осіб, які призначаються на 4 роки урядами країн — учасниць ЄС за встановленою квотою), Суд ЄС (складається з 13 суддів і 6 генеральних адвокатів, які призначаються урядами країн ЄС на 6 років), Контрольна палата ЄС (контролює правильність фінансових операцій, законність використання коштів ЄС; складається з 12 осіб, які призначаються на 4 роки).

4. Етап економічного союзу (з 1993 р. — до нинішнього часу). Відбулося посилення політичної інтеграції та активний розвиток валютного союзу. У 1992 р. в голландському місті Маастрихті був підписаний Договір про Європейський Союз, який зокрема передбачає усунення ще діючих обмежень вільного руху капіталу в Португалії та Греції. Країни ЄС було зорієнтовано на прийняття заходів зі стабілізації грошової системи та закріплення бюджетної дисципліни; створення Європейського валютного інституту, який має готувати документи, розробляти заходи та інструментарій для провадження з 1999 р. єдиної грошової та валютної політики; створення Європейського центрального банку в 1999 р., який спільно з Центральними банками держав-членів має становити Європейську систему центральних банків. Згідно з угодою валютний союз визначається як зона, в якій спільно здійснюється політика країн — членів ЄС, спрямована на досягнення макроекономічних цілей. Для існування валютного союзу необхідні три умови: повне і остаточне конвертування валют; повна лібералізація руху капіталів та інтеграція банківських, інших фінансових ринків; ліквідація меж коливань валютних курсів і остаточна фіксація паритетів валют, що створює реальну основу для заміни національних валют єдиною валютою ЄС — євро. Початок функціонування ЄВС — 1 січня 1999 р., всі розрахунки за проведення зовнішньоекономічних операцій здійснюються у євро. З 1 січня 2002 р. євро вводиться у готівковій формі в обіг у 12 країнах ЄС; до ЄВС поки що не приєдналися Велика Британія, Данія, Швеція. Європейська система центральних банків несе відповідальність за проведення кредитно-грошової політики, здійснює валютні інтервенції лише у євро, підтримує створення спільного ринку нової валюти тощо. Перші результати функціонування євро у країнах ЄС дають підстави стверджувати, що у ХХІ ст. вона може стати провідною міжнародною валютою, позитивним має бути вплив євро на конкуренцію на внутрішньому європейському ринку.

Новий рівень економічної інтеграції вимагає від країн-учасниць забезпечення однорідності економічної політики, економічного розвитку для створення основи стабільності євро, тобто відповідності таким критеріям: 1) стабільність цін — середній рівень інфляції має бути не більше 1,5 % середнього значення трьох країн співтовариства, де зафіксоване мінімальне зростання цін; 2) збалансованість процентних ставок — їх середній річний рівень в окремій країні

не повинен перевищувати відповідний рівень у країнах з кращими показниками, в цілому — не вище 20 %; 3) бездефіцитність бюджету — дефіцит бюджету має бути меншим 3 % сукупного національного продукту; 4) рівень державного боргу не повинен перевищувати 60 % сукупного національного продукту; 5) стабільність валютних курсів — національна валюта не повинна бути девальвована протягом двох останніх років і має відповідати нормам ЄС.

Після підписання Маастрихтських угод значно посилюється політична взаємодія країн ЄС, а саме: запроваджується загальна зовнішня політика та політика в галузі безпеки, посилюється роль Європейського парламенту, проводиться загальна політика в галузі юстиції та внутрішніх справ.

Важливим є встановлення громадянства — всі громадяни держав-членів є громадянами ЄС, кожний з них має право: вільно пересуватись та проживати на території держав-членів, брати участь у голосуванні та балотуватися на муніципальних і Європейських виборах у тій країні, де він мешкає; має право на захист дипломатичними та консульськими службами будь-якої з країн-учасниць, право на звернення до Парламенту і до вповноваженого з розгляду скарг тощо.

У процесі поглиблення західноєвропейської інтеграції виявляються внутрішні і зовнішні суперечності, пов'язані з нерівномірністю господарського розвитку та диспропорціями економічної структури за територією. Різниці в наявності та стані ресурсного потенціалу, структурі, темпах та рівнях економічного розвитку привели до появи в межах ЄС двох груп країн — економічно сильних (Німеччина, Франція, Італія, Велика Британія) і економічно відносно слабких (Ірландія, Іспанія, Португалія, Греція). Найбільші диспропорції в межах національних економік притаманні Італії (високорозвинена північ і менш розвинений південь), Великій Британії (відносна економічна відсталість Північної Ірландії та Уельсу), Франції, Іспанії, Португалії. Наявні диспропорції формують нерівномірність економічного розвитку Західної Європи в цілому. Існує поділ на багату Північ та бідний Південь (Греція, Португалія, більша частина Іспанії, Італія). У бідних районах найвищий рівень інфляції і безробіття, наявні аграрні проблеми. Ці процеси пов'язані з політикою, спрямованою на поступове розширення складу ЄС, особливо з прийняттям в ЄС Ірландії, Греції, Іспанії, Португалії. В перспективі нерівномірність може посилюватися за рахунок прийняття до Союзу окремих східноєвропейських країн. Передбачено на початку ХХІ ст. розширення Європейського Союзу за рахунок країн Центральної і Східної Європи. Комісія ЄС поділила ці країни на три групи: перша група — країни, з якими було розпочато конкретні переговори про вступ до ЄС; друга група — країни, переговори з якими перенесені на більш пізній строк; третя група — країни, для яких приєднання до ЄС є віддаленою перспективою і вони не є асоційованими членами. Вступ до ЄС вимагає від бажаючих приєднатися проведення ряду глибоких економічних і політичних заходів, спрямованих на адаптації їхніх господарств до чинних умов європейської економіки. Програма "Агенда 2000", розроблена Комісією ЄС, визначила країни, які найбільше відповідають вимогам кандидатів вступу до ЄС з точки зору адаптованості їхньої економіки згідно з умовами ЄС.

Найбільше відповідають економічним вимогам лише такі країни, як Чехія, Угорщина, Польща, Словенія, Словаччина та Естонія. З цими країнами ЄС активно співпрацює, сприяє вирівнюванню економічних дисбалансів, що мають місце у цих країнах, створює передумови для реформування у них фінансової сфери. Україна віднесена до третьої групи країн, які вважаються потенційними претендентами на членство в ЄС, але це її віддалена мета.

9.5. Інтеграційні процеси в Північній і Латинській Америці, Азії та Африці

9.5.1. Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА)

У Північній Америці склався найбільший та найбагатший ринок після об'єднання національних ринків Канади, США та Мексики у рамках Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА). Розвиток економічних зв'язків у цьому регіоні відбувався переважно на корпоративному рівні, сформувався регіональний американо-канадський господарський комплекс. У 1988 р. була підписана Угода про вільну торгівлю між Канадою і США, що вступила в силу у 1989 р., в 1994 р. до Угоди приєдналася і Мексика, утворився союз трьох держав: Канади, Мексики і США.

Створення НАФТА мало на меті: 1) усунення митних обмежень у взаємній торгівлі; 2) досягнення високого рівня інтеграції ринків товарів, капіталу, технологій, трудових ресурсів; 3) досягнення майже повної незалежності від зовнішнього постачання енергоресурсів; 4) посилення конкурентоспроможності північноамериканського центру порівняно із західноєвропейським та азіатсько-тихоокеанським центрами.

Сформований торговельний блок об'єднує країни, в яких разом мешкає 370 млн осіб, щорічний обсяг виробництва товарів і послуг сягає 6 трлн дол. США. Можна означити специфічність цього вільного ринку:

- до цього ринку входять лише три, але великі за територією, населенням та економічним потенціалом країни, що дає змогу звести проблему економічних ресурсів до мінімуму;
- основою цього ринку слугує економіка світового лідера за конкурентоспроможністю — США, населення яких становить 69 % населення даної зони;
- країни, що об'єдналися в НАФТА, мають різні рівні економічного розвитку, більше того, рівень Мексики різко контрастує з рівнем США і Канади;
- більша частина зовнішньоторговельного обороту Канади (74 %) і Мексики (65 %) припадає на торгівлю зі США, канадсько-мексиканські торговельні та інвестиційні зв'язки до останнього часу залишалися надто слабкими;
- ринок носить широкомасштабний характер: він охоплює виробничу сферу, міжнародну торгівлю, фінансові відносини між країнами-учасницями, інвестиційну діяльність, вільний рух капіталу, необмежений вивіз прибутків і доходів, поглиблює лібералізацію взаємної торгівлі, регулює порядок міграції робочої сили тощо;

- цей ринок розташований майже на однаковій відстані від Західної Європи і від країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону, що дає змогу рівномірно розвивати економічні зв'язки з обома світовими економічними центрами;
- у майбутньому існує реальна можливість розширення ринку за рахунок приєднання країн Латинської Америки.

Звичайно ж, мова йде у першу чергу про економічний і науково-технічний потенціал США і Канади, що вже протягом досить тривалого часу займають провідні позиції у світовій економіці. Північноамериканська економічна інтеграція зумовлена глобальними змінами в системі світових господарських зв'язків, є результатом входження світового господарства в якісно новий етап, на якому зовнішньоекономічні зв'язки перетворюються на самостійний, навіть вирішальний фактор виживання світового співтовариства. У такому просторі роль Північної Америки визначається вже силою спільних потенційних можливостей трьох, по-своєму великих, національних економік Північноамериканського континенту, об'єднаних в одну.

Передумовами виникнення зони вільної торгівлі НАФТА були: по-перше, інтенсивне проникнення в мексиканську економіку транснаціональних корпорацій США, які закріпилися в ній завдяки створенню системи філій зі значними пільговими умовами виробничої і торговельної діяльності; по-друге, "американізація" провідних галузей канадської економіки; по-третє, поширення торговельних відносин між США і Канадою та США і Мексикою.

Головними стимулами інтегрування є спільні економічні інтереси, що разом із принципами взаємовигідних відносин становлять фундамент угоди. Цілі угоди полягають у тому, щоб позбутися перешкод у торгівлі, створити умови для справедливої конкуренції, збільшити доцільність інвестування, спільно захищати права інтелектуальної власності, запровадити ефективний механізм співпраці та розв'язання суперечностей, а також розвивати тристороннє, регіональне та багатостороннє кооперування.

Спільний для трьох сторін інтерес полягає в тому, щоб об'єднаними зусиллями протистояти посиленню впливу західноєвропейського інтеграційного об'єднання в особі ЄС. Як відомо, свого часу політика панамериканізму була спрямована проти поширення європейського впливу в Західній півкулі. У тристоронній угоді про цю політику не йдеться, але її по суті антиєвропейська спрямованість очевидна. НАФТА має протистояти також могутньому економічному піднесенню Азіатсько-Тихоокеанського регіону, який, на думку багатьох дослідників, досить серйозно претендує в ХХІ ст. на роль світового центру. США дійшли висновку, що їхньої одноосібної присутності в цьому регіоні вже не достатньо, щоб адекватно реагувати на можливі зміни у розстановці світових економічних сил або, принаймні, підтримувати рівновагу між ними.

Кожна із трьох країн-учасниць має свої економічні інтереси в НАФТА і, звісно, кожна з них має надію реалізувати ці інтереси за допомогою вільної торгівлі.

США передбачають отримати вигоду від участі в НАФТА у вигляді:

- розширення безмитного ринку реалізації своєї продукції;
- отримання виходу через Мексику на ринки країн Латинської Америки;

- зняття питання про обов'язкове створення в Мексиці філій підприємств, щоб обходити при експорті товарів митні та протекціоністські бар'єри;
- появи легкого доступу до канадських і мексиканських економічних і енергетичних ресурсів;
- збільшення виробництва і експорту аграрної, автомобільної та текстильної продукції.

Для Канади виграш від НАФТА полягає в появі можливості:

- усунення протекціоністських перепон з боку законодавства США, якими активно підтримувалась конкурентоспроможність американських фірм у боротьбі за ринки США;
- розширення внутрішнього ринку за рахунок його збільшення завдяки об'єднанню з ринками США та Мексики;
- збільшення товарообігу з Мексикою, який є надзвичайно малим, порівняно з потенційно можливим;
- виходу через США та Мексику на ринки країн Латинської Америки;
- підвищення комерційної активності, що призведе до зростання промислового виробництва, розширення меж зайнятості.

Для Мексики виграш від НАФТА полягає у створенні умов прискорення економічного розвитку за рахунок:

- величезного і швидкого припливу американського та канадського капіталів;
- можливості широкого виходу на раніше надто обмежені протекціоністським законодавством ринки, особливо з сільськогосподарською продукцією тропіків;
- прискорення розвитку економіки взагалі, створення додаткових робочих місць, вирішення проблем зайнятості;
- прискореного підписання двосторонніх угод співробітництва з країнами Центральної і Латинської Америки для усунення торговельних обмежень.

9.5.2. Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН)

У кінці ХХ ст. спостерігається поява інтеграційних процесів у Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (АТР). Співробітництво в АТР набуло поширення в останні півтора-два десятиліття. Цей регіон привертає увагу фахівців як зона найбільш динамічного економічного зростання. Випередження інших регіонів світу з темпів зростання, у тому числі в технічно передових галузях, поряд зі стрімким посиленням міжнародної конкурентоспроможності значної групи країн АТР дає підставу, виходячи з завдань, що стоять перед ними, розглянути, яка роль міжнародних інтеграційних процесів у АТР, наскільки міжнародна економічна інтеграція сприяла економічному розвитку країн регіону.

В АТР склався "азіатський чотирикутник": Японія — Китай — НІК — АСЕАН.

Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) утворена 8 серпня 1967 р. у Бангкоку. До неї ввійшли Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, потім Бруней-Дарусалам (у 1984 р.), В'єтнам (у 1995 р.), Лаос і

М'янма (у 1997 р.), Камбоджа (у 1999 р.). Статус спеціального спостерігача має Папуа-Нова Гвінея. Таким чином, АСЕАН об'єднує майже всі країни Південно-Східної Азії. Населення у країнах АСЕАН перевищує 480 млн чол., сукупний ВВП наближається до 630 млрд дол. США.

Статутними цілями Бангкокської декларації про утворення АСЕАН було визначено: сприяння розвиткові соціально-економічного і культурного співробітництва країн-членів, зміцнення миру і стабільності в Південно-Східній Азії (ПСА).

Завдання перетворення АСЕАН в один зі світових політичних і економічних центрів багатополюсного світу стимулювала це регіональне угруповання країн активно вирішувати ряд надзвичайно важливих питань. До них належать: формування зони вільної торгівлі і зони інвестицій, введення єдиної валюти і створення розгорнутої економічної інфраструктури, формування спеціальної структури управління.

Валютно-фінансова криза, що охопила ПСА у 1997 р. мала серйозні негативні політико-економічні наслідки майже для всіх держав, що входять до АСЕАН (найменше постраждали Сінгапур і Бруней), стала іспитом рішучості "десятки" продовжити політику економічної інтеграції. У 1999 р., коли більшості країн Асоціації вдалося перебороти негативні тенденції, в цілому було досягнуто економічне зростання близько 6 %.

Вищим органом АСЕАН є зустрічі глав держав і урядів. Керівним і координуючим органом Асоціації служать щорічні наради міністрів закордонних справ (РМЗС). Поточне керівництво АСЕАН здійснюється Постійним комітетом під керівництвом міністра закордонних справ країни — упорядниці чергової РМЗС. У Джакарті функціонує постійний Секретаріат на чолі з Генеральним секретарем (із січня 1998 р. — філіппінець Рудольфо Северино). В АСЕАН діють 11 спеціалізованих комітетів. Усього в рамках організації щорічно проводиться більше 300 заходів. Юридичною базою відносин країн АСЕАН служить Договір про дружбу і співробітництво в Південно-Східній Азії (Балійський договір) 1976 р.

В економічній галузі країни Асоціації проводять лінію на інтеграцію і лібералізацію в регіоні ПСА на базі Угоди про створення зони вільної торгівлі АСЕАН (АФТА), Рамкової угоди про зону інвестицій в АСЕАН (АІА) і Базової угоди про схему промислового співробітництва (АІКО).

Відповідно до варіанта довгострокової програми розвитку, розробленого експертною групою, що складається з провідних політиків і вчених, воєначальників і бізнесменів, передбачається досягнення рівня інтеграції ще більш високої, ніж у Європейському союзі — повного об'єднання державної банківської сфери, об'єднання збройних сил і поліції, зовнішньополітичних і науково-технологічних відомств і т. п.

Зона вільної торгівлі АСЕАН (АФТА) являє собою найбільш консолідоване економічне угруповання країн Азії. Про її створення було оголошено на 4-й зустрічі глав держав і урядів АСЕАН у Сінгапурі (1992 р.). Спочатку до неї ввійшли шість країн ПСА (Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни і Бруней). У 1996 р. до АФТА підключився В'єтнам, у 1998 р. — Лаос і М'янма, у 1999 р. — Камбоджа.

Створюючи зону вільної торгівлі, члени Асоціації ставили за мету активізувати внутрішньоасіанську торгівлю товарами та послугами, розширити і диверсифікувати субрегіональний товарообіг і в умовах зростання взаємної торгівлі підвищити конкурентоспроможність економік своїх країн. АФТА покликана також сприяти політичній консолідації країн регіону, підключенню до економічного співробітництва менш розвинених країн ПСА.

Головний інструмент реалізації ідеї створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) — Угода про загальний ефективний преференційний тариф (УЕПТ), підписана країнами АСЕАН на самміті в Сінгапурі у 1992 р. УЕПТ розвиває основні положення Угоди про преференційну торгівлю АСЕАН 1977 р.

Відповідно до прийнятої УЕПТ схеми усі товари поділяються на чотири категорії. До першої належать товари, рівень тарифів на які підлягає скороченню відповідно до прискореного чи звичайного графіка. Ця група товарів становить 88 % усієї товарної номенклатури країн АСЕАН і постійно розширюється.

Дві інші категорії товарів включені до списків вилучень, причому в одну категорію входять товари, що представляють важливість для забезпечення інтересів національної безпеки, захисту суспільної моралі, життя і здоров'я людей, флори і фауни, а також художні, історичні й археологічні цінності. Інша частина вилучень містить у собі товари, зниження тарифів на які країни АСЕАН вважають, за внутрішньоекономічним розумінням, тимчасово неможливим, однак передбачається поступове скорочення числа цих товарів.

Четверту категорію складає сільськогосподарська сировина, спочатку цілком виключена зі схеми УЕПТ. Однак у 1995 р. були визначені особливі умови зниження тарифів на різні групи цих товарів.

В АСЕАН існує диференційований підхід до термінів, протягом яких будуть знижені чи скасовані тарифи для різних країн. УЕПТ спочатку припускала скорочення до 2003 р. переважної кількості діючих у внутрірегіональній торгівлі національних імпорتنних тарифів до 0—5 %. З урахуванням нових реалій, зокрема прийому нових членів до складу АСЕАН, ці терміни неодноразово змінювалися.

Головною причиною труднощів, які виникають серед членів АФТА, є однотипна структура економік країн ПСА і практично однакова їх експортна товарна номенклатура, що призводить до конкуренції у самому угрупованні. Виняток становить тільки Сінгапур.

Під час саміту в грудні 1998 р. було прийнято рішення про те, що найбільш економічно розвинені країни — Бруней, Індонезія, Малайзія, Філіппіни, Сінгапур і Таїланд — до 2000 р. скоротять ставки імпорتنних тарифів до рівня 0—5 % на 90 % своєї товарної номенклатури. До 2002 р. ставка імпортного мита, що становить 0—5 %, пошириться на всю продукцію, яка охоплюється Угодою.

Для нових членів — В'єтнаму, Лаосу, М'янми і прийнятої у 1999 р. Камбоджі — орієнтири залишаються набагато розпливчастішими: зберігається невизначеність щодо цілого ряду товарних груп, насамперед сільськогосподарської продукції. Так, було вирішено, що В'єтнам до 2003 р. значно розши-

рять склад товарних позицій, імпорتنі мита на які будуть знижені до 0—5 %; Лаос й М'янма зобов'язалися здійснити подібне розширення до 2005 р. Сторони зобов'язалися істотно розширити список товарів, що взагалі не будуть обкладатися імпортним митом до 2003 р. (для В'єтнаму — до 2006 р., для Лаосу і М'янми — до 2008 р.).

Успішне завершення цих заходів буде означати створення реально вільної від мита торгової зони в границях держав, що підписали домовленості по АСЕАН у 1992 р.

УЕПТ також передбачає кроки щодо узгодження стандартів і сертифікатів якості на продукцію, розробку правил чесної конкуренції, спрощення внутрішніх інвестиційних і митних законодавств, стимулювання процесу створення спільних регіональних підприємств тощо. Для реалізації цих цілей був створений Консультативний комітет АСЕАН зі стандартів і якості.

Керівництво процесом формування зони вільної торгівлі АСЕАН здійснюється в такий спосіб. Основним органом, відповідальним за вироблення рішень щодо реалізації схеми УЕПТ, є Рада АФТА, до якої входять міністри економіки країн АСЕАН і Генеральний секретар Асоціації. У здійсненні цих функцій Раді допомагають регулярні зустрічі старших економічних посадових осіб і Секретаріат АСЕАН, на який покладена поточна робота з координації та відстеження ходу виконання досягнутих у рамках АФТА домовленостей.

Незважаючи на побоювання щодо можливості призупинення процесу створення АФТА, навіть деякого відходу у зв'язку з валютно-фінансовою кризою в країнах Східної Азії 1997 р., у ході останніх двох саммітів цієї організації був прийнятий ряд документів, націлених на прискорення реалізації угод з АФТА (зона вільної торгівлі), зони інвестицій АСЕАН (АІА) і Схеми промислового співробітництва, у тому числі рамкові угоди з послуг, взаємного визнання стандартів, полегшення транзиту товарів і ряд інших.

У процесі реалізації АФТА, крім питань суто процедурного і митного характеру, все більше уваги приділяється новим напрямкам співробітництва. Так уже прийняте рішення про створення єдиної гармонізованої тарифної номенклатури АСЕАН до кінця 2000 р., а також уніфікованої системи класифікації товарів, вироблених у країнах Асоціації. Взято курс на всіляке заохочення використання національних валют у внутрішньорегіональній торгівлі. Робиться серйозний акцент на лібералізацію торгівлі послугами. У 1999 р. почався новий раунд переговорів з цього питання з розширенням кола обговорюваних видів послуг.

Держави-учасниці змогли домогтися певного успіху. Так, середньозважений рівень внутрірегіональних тарифів на основну групу товарів був знижений з 12,67 % (у 1993 р.) до 6,15 % (у 1998 р.). Частка внутрішньоасеанівської торгівлі в 1998 р. становила 20 % від загального обсягу зовнішньої торгівлі країн Асоціації, що, однак, набагато менше, ніж у Європейському союзі чи у НАФТА (відповідно 60 і 40 %).

За розрахунками фахівців АСЕАН, загальна вигода країн, що увійшли до неї, від лібералізації торгівлі і зростання експорту товарів до 1998 р. становить

ла не менше 3—4 млрд дол. США на рік за рахунок додаткового збільшення їхнього сукупного валового внутрішнього продукту. Відповідно зростала кількість нових робочих місць і валютних надходжень.

З метою підвищення конкурентоспроможності товарів, вироблених у зоні АСЕАН, а також створення умов для залучення інвестицій у цей регіон було розпочато пошуки нових форм промислового співробітництва. Базова Угода за схемою промислового співробітництва АСЕАН (АІКО) була підписана державами — членами АСЕАН у квітні 1996 р.

Схема АІКО регулює виробництво всіх продуктів, крім тих, які включені до Списку загальних вилучень Договору про УЕПТ, і на сьогодні застосовується тільки до промислового виробництва з подальшою можливістю поширення і на інші сектори економіки.

Мінлива економічна ситуація у світі, виконання країнами АСЕАН зобов'язань перед СОТ, створення передумов для реалізації ідеї створення зони вільної торгівлі і зони інвестицій АСЕАН спричинили зміну ряду параметрів, на яких ґрунтувалися попередні промислові програми співробітництва.

Нова схема промислового співробітництва АСЕАН, зберігши деякі особливості попередніх схем, передбачає більш широке використання тарифних і нетарифних методів регулювання.

Цілями АІКО є: зростання виробництва промислової продукції; поглиблення інтеграції, зростання інвестицій у держави АСЕАН із третіх країн; розширення внутрішньоасеанівської торгівлі; удосконалення технологічної бази; підвищення конкурентоспроможності продукції на світовому ринку; зростання ролі приватного сектору.

Відповідно до АІКО, умовою створення нової компанії є участь у ній мінімум двох підприємств із різних країн АСЕАН і наявність мінімум 30 % національного капіталу.

Для стимулювання створення нових компаній передбачено ряд преференцій. Так відповідно до нової схеми промислового співробітництва щодо товарів, схвалених для виробництва в рамках АІКО, з моменту створення починають застосовуватися пільгові тарифні ставки у розмірі 0—5 %. Це створює їм переваги порівняно з іншими виробниками, для яких такий рівень тарифної ставки відповідно до Угоди про УЕПТ буде досягнутий тільки до 2003 р. Крім того, передбачається ряд нетарифних преференцій, у тому числі й переваги в одержанні інвестицій.

Спираючись на зміст Угоди про загальний ефективний преференційний тариф (УЕПТ), важелі впливу на структуру виробництва, переорієнтацію підприємств із виробництва сировини і напівфабрикатів на виробництво кінцевого продукту, АІКО вводить додаткові стимули, зокрема щодо імпорту готової продукції, напівфабрикатів (проміжних продуктів) і сировини передбачається застосування пільгової тарифної ставки, разом з тим кінцеві продукти мають необмежений доступ на ринки країн АСЕАН, а доступ на ці ринки проміжних продуктів і сировини обмежується.

У жовтні 1998 р. було підписано Рамкову угоду про створення зони інвестицій АСЕАН. Зона інвестицій АСЕАН (АІА) охоплює території всіх дер-

жав — членів Асоціації і є одним з основних інструментів залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій шляхом надання інвесторам національного режиму, податкових пільг, скасування обмежень на частку іноземного капіталу і т. д.

Спираючись на розуміння необхідності поглиблення лібералізації економіки, неможливості забезпечення власними силами інвестицій, необхідних для розвитку передових технологій, що змогли б допомогти регіонові зайняти гідне місце у світі в XXI ст., АСЕАН прийняла рішення об'єднати зусилля в цьому напрямку, поступово відкрити внутрішній ринок не тільки для торгівлі, а й для інвестицій, причому як країнам — членам Асоціації, так і третім країнам.

Стимулюючу роль у прийнятті Рамкової угоди зіграла азіатська фінансова криза 1997 р., в результаті якої відбувся істотний відплив з ПСА іноземного капіталу. Щоб утримати в регіоні принаймні стратегічних інвесторів, країни АСЕАН вирішили дозволити іноземні інвестиції в раніше недоступні для них сектори економіки.

Відповідно до Рамкової угоди про АІА учасники Асоціації взяли на себе зобов'язання поетапно відкрити до 2010 р. основні сектори національної промисловості інвесторам з держав — членів Асоціації, а до 2020 р. — зовнішнім інвесторам.

Разом з тим з метою захисту місцевого ринку Рамкова угода, так само як і Угода про УЕПТ, передбачає складання Списку тимчасових виключень і Делікатного списку, що перелічують галузі, куди доступ іноземним інвесторам, як і раніше, залишатиметься обмеженим.

Учасники також зобов'язалися поступово надати всім іноземним інвесторам національний режим (до 2010 р. — асеанівським інвесторам, до 2020 р. — усім інвесторам з третіх країн). Країнам, що здійснюють інвестиції в обробну промисловість, національний режим надається негайно.

У ході першої зустрічі Ради із зони інвестицій АСЕАН (березень 1999 р.) прийнято рішення про поширення національного режиму також на інвестиції у сферу послуг, безпосередньо пов'язаних з обробною промисловістю.

Важливою особливістю Угоди, що, безсумнівно, пов'язана з наслідками валютно-фінансової кризи 1997 р., є те, що вона охоплює лише прямі капіталовкладення, залишаючи за рамками портфельні інвестиції.

Виходячи з різного рівня розвитку держав — членів АСЕАН, Рамкова угода спочатку передбачала поступове зменшення Списку тимчасових виключень і повного відмовлення від нього для Брунею, Індонезії, Малайзії, Філіппін, Сінгапуру і Таїланду до 2010 р., В'єтнаму — до 2013 р., Лаосу й М'янми — до 2015 р. Однак уже на першому своєму засіданні в березні 1999 р. Рада АІА прийняла рішення ліквідувати списки до 2003 р.

Крім зазначених заходів країни АСЕАН у межах Рамкової угоди зобов'язалися надати інвесторам пакет податкових пільг, намічених "Ханойським планом дій" у 1998 р. До них насамперед належать тимчасове звільнення від сплати податку на прибуток, безмитне ввезення капітального устаткування, спрощення митних процедур, право на наймання іноземного персоналу, мінімальний термін оренди землі під промислові цілі на 30 років тощо.

Все це показало, що країни АСЕАН, незважаючи на лобювання деяких зацікавлених у збереженні свого монопольного положення представників національного капіталу, мають намір послідовно просуватися шляхом успішного завершення створення зони інвестицій. Важливо зазначити, що після паніки 1997 р. вже почалося повернення багатьох інвесторів у ПСА. На цій основі, а також завдяки заходам для обмеження руху “гарячих грошей” АСЕАН розраховує створити ще один працюючий інтеграційний механізм, що тепер уже спирається на спільні інвестиції.

Керівним органом зони інвестицій АСЕАН є Рада, що включає міністрів, у компетенцію яких входять питання регулювання інвестицій у країнах Асоціації. У засіданні Ради також беруть участь глави національних інвестиційних агентств. Основним робочим органом АІА є створений Радою Координаційний комітет з інвестицій. Функції Секретаріату Ради і Координаційного комітету виконує Секретаріат АСЕАН.

Особливо слід виділити *організацію Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС)*, створену у 1989 р. у складі 18 держав цього регіону. У 1997 р. було прийнято рішення про прийняття до складу організації Росії, В'єтнаму та Перу. В 1998 р. Росія приєдналася до АТЕС, яка зараз об'єднує 21 країну та територію. Це Австралія, Бруней, В'єтнам, Гонконг, Індонезія, Канада, КНР, Республіка Корея, Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Папуа-Нова Гвінея, Перу, Росія, Сінгапур, США, Таїланд, Тайвань, Філіппіни, Чилі та Японія. Поки що не прийняті до АТЕС (хоча й подали заявки) Індія, Камбоджа, Макао, Монголія, Пакистан, Панама та Шрі-Ланка. Їх вступ може відбутись не раніше 2007 р. відповідно до прийнятого десятирічного мораторію на подальше розширення організації. На долю АТЕС припадає близько половини світового ВВП і світового експорту.

За своїм характером, цілями, концепцією, навіть за складом учасників АТЕС виглядає як нетипове для сучасності регіональне угруповання. Вперше економічне об'єднання створили держави, що дуже відрізняються за умовами та рівнями економічного розвитку, за структурою економіки, культури, релігії, національного менталітету, історичними та політичними традиціями. До того ж промислово розвинені країни і країни, що розвиваються, виступають у цьому об'єднанні як партнери.

Спочатку АТЕС було надано консультативний статус. Розглядалися питання економічного співробітництва, які становили спільний інтерес для її учасників. Але з часом вони перетворилися на провідну структуру сприяння вільній торгівлі, інвестиціям, економічному співробітництву в цьому регіоні, піднявся і статус з рівня міністерського до зустрічей на вищому рівні. Всі рішення в ній приймаються на основі консенсусу, постійний секретар знаходиться в Сінгапурі.

Довгостроковою ціллю АТЕС є формування в регіоні вільної, відкритої торгівлі та інвестицій, а в кінцевому підсумку — створення в розвинених країнах до 2010 р. (у країнах, що розвиваються, — до 2020 р.) максимально сприятливих умов для вільного переміщення капіталів, товарів, послуг. Участь Росії в АТЕС має сприяти вирішенню соціально-економічних, природоохорон-

них, енергетичних, транспортних, науково-технічних, гуманітарних та інших проблем регіонів Сибіру та Далекого Сходу.

Серед усіх конференцій, що відбулися в рамках АТЕС, найбільшого значення набули п'ять, оскільки на них були визначені головні напрями роботи АТЕС, конкретизовані в Осаці у 1995 р. у Програмі спільних дій щодо лібералізації торгівлі та інвестицій.

На конференції 1990 р. країни АТЕС вирішували питання співробітництва у сфері міжнародної торгівлі з метою її лібералізації та розширення масштабів, у 1993 р. в Сіетлі обговорювалися питання про прискорення і поширення регіонального співробітництва. Шоста конференція у Богорі у 1994 р. прийняла Декларацію, яка визначала рамки лібералізації торгівлі та інвестицій, була висловлена згода і прийнято рішення щодо налагодження вільної, відкритої торгівлі і міграції капіталу без перешкод у промислово розвинених країнах регіону до 2010 р., в НІК Азіатсько-Тихоокеанського регіону — до 2015 р., в економічно менш розвинених країнах регіону — до 2020 р. На сьомій конференції у 1995 р. в Осаці була прийнята Програма спільних дій щодо лібералізації торгівлі та інвестицій. Восьма конференція у Манілі 1996 р. важлива прийняттям *плану дій для АТЕС*:

- “індивідуальний план дій” щодо лібералізації торгівлі та інвестицій 18 членів АТЕС;
- “колективний план дій” стосовно лібералізації заходів, які впроваджуються спільно;
- план спільної діяльності у сфері економічного і технічного співробітництва.

Дев'ята конференція у Ванкувері в листопаді 1998 р. проходила в умовах валютно-фінансової кризи в Азії й була присвячена визначенню заходів щодо стабілізації фінансових ринків азіатських країн, розглядалися питання про надання рекомендацій кільком міністрам торгівлі відповідних країн зробити кроки щодо добровільної лібералізації в різних секторах.

Іншим важливим напрямом роботи АТЕС є співробітництво в галузі технологій, створення високорозвиненої технологічної інфраструктури, яка охоплює також індустрію інформації, транспорту і зв'язку, підготовку кадрів. Пріоритет при цьому надається двом напрямам: створенню механізмів стимулювання торгівлі, інвестицій, технологічних трансферів та збиранню, обробці, вивченню інформації щодо внутрішньорегіональних торгових та інвестиційних потоків.

Багато пропозицій висуває Японія, зокрема такі важливі технологічні проекти: формування регіональної бази даних стосовно торгівлі, інвестицій, технологій, трудових ресурсів; створення технополісів, які б сприяли акумулюванню та передачі технологій з промислово розвинених країн регіону до тих, що розвиваються; розробку комплексної програми підготовки фахівців з управління та наукових досліджень; організацію азіатсько-тихоокеанських торгово-промислових виставок за широкою участю представників ділових кіл.

Слід сказати про розбіжності між країнами-учасницями щодо призначення АТЕС. В азіатських політичних і ділових колах панує думка, що за допо-

могою цієї організації США прагнуть відкрити ринки Азії задля розширення свого експорту до цих країн і створити таким чином нові робочі місця у своїй країні, намагаються отримати торгові поступки від ЄС і стримувати створення Східно-Азіатського економічного союзу — майбутнього економічного угруповання, яке виключатиме участь США та інших “білих” країн.

Країни Азіатського континенту вбачають в АТЕС рушійну силу своїх економік, що зумовлює їхню зацікавленість не тільки в лібералізації ринків товарів і послуг, а й у науково-технічному співробітництві, оскільки американський ринок є головним для товарів з азіатських країн. США є також гарантом військово-політичної стабільності в АТР.

Особливістю АТЕС як інтеграційного об'єднання є участь у ньому двох великих держав — США та Японії, а також Китаю з його швидко зростаючою економікою. Взаємовідносини між ними зумовлюють подальший розвиток інтеграційних процесів у регіоні. Іншою особливістю АТЕС є те, що до неї входять США, Канада і Мексика, які утворили самостійне інтеграційне об'єднання — НАФТА.

Країни АТР багато уваги приділяють заходам з оздоровлення національних економік і перш за все всебічної підтримки малого та середнього бізнесу. Головним принципом ринкового господарювання у країнах регіону є активізація діяльності малих і середніх підприємств, які мають і використовують сучасну техніку, світові технології, кваліфіковану робочу силу, а отже, створюють економічну основу національної індустрії. Проблемою є забезпечення кредитів для цих видів бізнесу, яка у країнах АТЕС вирішується за допомогою спеціальних державних установ. Значний внесок у справу фінансування малого і середнього бізнесу зробили державні органи влади та місцевого самоврядування Японії, а також асоціації з гарантування позик малому і середньому бізнесові.

Інше інтеграційне об'єднання в Азії — це створена у 1985 р. *Асоціація регіонального співробітництва Південної Азії (СААРК)*. Метою створення цієї Асоціації є сприяння багатосторонньому співробітництву Південно-азіатських країн в економічній, соціальній і культурній сферах. До складу Асоціації ввійшли: Бангладеш, Бутан, Індія, Мальдівська республіка, Непал, Пакистан, Шрі-Ланка. Слід визначити і лідера цього об'єднання — Індію. Особливістю цього регіону є наявність багатих, ще не вичерпаних природних ресурсів і намагання захистити свій ринок від експансії капіталу розвинених країн.

9.5.3. Інтеграційні процеси в Африці

Початком розвитку інтеграційних процесів в Африці вважають 60-ті роки ХХ ст. Причинами цього є більш низький порівняно зі світовим рівень економічного розвитку африканських країн, тому це накладає певний відбиток на характер і цілі інтеграції. Після 1960 р. на континенті виникло близько сорока різних регіональних організацій економічного і фінансового спрямування. Низка причин різного характеру завадила очікуваному інтеграційно-му ефектові.

Співпраця й інтеграція в Африці істотно відрізняються від подібних процесів у інших регіонах. З 50—60-х років і до сьогодні існує ідея загальноконтинентального підходу до інтеграції, при цьому протягом 60—80-х років африканські теоретики ставили на власні сили, тобто інтеграція має дозволити звільнитися від впливу промислово розвинених країн, вивести з нееквівалентного обміну. Однак результати були незначні, інтеграція була ускладнена.

Частка внутрірегіональної торгівлі на 1993 р. становила приблизно 5 %. Це викликано характерними рисами економік африканських країн:

- монокультурністю;
- однотипністю економічних структур.

У 1991 р. було підписано угоду про Африканське економічне співтовариство, яку було ратифіковано в 1994 р. Створення економічного союзу — вища мета інтеграції. Намічено пройти 4 стадії:

- 1) формування панафриканської ЗВТ;
- 2) митний союз;
- 3) спільний ринок;
- 4) єдиний валютний союз.

Намічено, що перехідний період становитиме 34 роки (до 2025 р.).

Регіональна співпраця розвивається через субрегіональні угруповання.

ЕКОВАС — економічне співтовариство держав у Західній Африці, створене у 1975 р., нараховує 16 членів, у тому числі Бенін, Буркіна-Фасо, Гану, Малі. Штаб-квартира ЕКОВАС розташована в Абуджі.

Цілі:

- 1) створення протягом 15 років африканського загального ринку;
- 2) проведення спільної економічної політики.

ЕКОВАС було створено згідно з Договором про економічне співтовариство держав Західної Африки, який був підписаний в Лагосі у 1975 р. і набрав чинності у 1976 р. У Договорі у 1993 р. були внесені зміни з метою поглиблення процесу інтеграції. У главі Х Договору відбито прагнення держав-членів до співробітництва в політичній сфері, особливо країн — учасниць Протоколу про ненапад (1978 р.), Протоколу про взаємодопомогу в галузі оборони, Декларації політичних принципів ЕКОВАС (1991 р.), Африканської хартії прав людини і народів.

У Договорі з посиланням на Лагоський план дій і Лагоський заключний акт (1980 р.) передбачається створення до 2000 р. Африканського економічного співтовариства на базі існуючих і майбутніх регіональних співтовариств. Згідно з Договором заснований Фонд співробітництва, компенсації і розвитку ЕКОВАС (Брухті, Того). Цілі цього фонду:

- сприяння співробітництву й інтеграції, що ведуть до створення економічного союзу в Західній Африці;
- підвищення рівня життя народів Західної Африки;
- підтримка і зміцнення економічної стабільності;
- сприяння зміцненню відносин між державами-членами і прогресу в розвитку Африканського континенту;
- підвищення рівня освіти і культури населення країн Західної Африки.

У своїй діяльності ЕКОВАС керується такими принципами:

- 1) рівність і незалежність держав-членів;
- 2) солідарність і колективне самозабезпечення;
- 3) міждержавне співробітництво, узгодження політики й інтеграція програм;
- 4) ненапад держав-членів один на одного;
- 5) підтримка регіонального світу, стабільності і безпеки;
- 6) мирне врегулювання спорів між державами-членами, активне співробітництво між сусідніми державами і сприяння мирним умовам життя;
- 7) визнання, підтримка і захист прав людини і народів;
- 8) економічна і соціальна справедливість і участь усіх у розвитку;
- 9) сприяння демократичній системі правління (Декларація політичних принципів, Абуджа, 1991 р.);
- 10) збалансований і справедливий розподіл тягаря і вигод.

Передбачалися такі етапи розвитку інтеграційних процесів у регіоні:

- 1) гармонізація і координація національної політики і сприяння інтеграційним програмам, у тому числі в галузі охорони навколишнього середовища;
- 2) утворення загального ринку, економічного і валютного союзу;
- 3) створення спільних виробництв, спільних підприємств малих і середніх компаній;
- 4) сприяння збалансованому регіональному розвитку;
- 5) гармонізація національного інвестиційного законодавства;
- 6) розроблення заходів для забезпечення поширення інформації;
- 7) прийняття політики Співтовариства в області народонаселення.

В угрупованні ЕКОВАС функціонують відповідні структури:

- 1) Парламент Співтовариства;
- 2) Рада глав держав і урядів;
- 3) Рада міністрів;
- 4) Економічна і соціальна рада;
- 5) Суд Співтовариства, Арбітражний суд;
- 6) Виконавчий секретаріат;
- 7) Фонд співробітництва, компенсації і розвитку;
- 8) Спеціалізовані технічні комісії.

Рада глав держав і урядів, що є вищим органом ЕКОВАС, проводить одну сесію на рік, щорічно обирає державу-члена, якій передається головування. Рада несе відповідальність за загальне керівництво і контроль за діяльністю Співтовариства. Рішення Ради зобов'язуючого характеру повинні прийматися залежно від предмета, що розглядається, або одноголосно, або шляхом консенсусу, або більшістю в 2/3 голосів.

Рада міністрів, до складу якої входять по два представники від кожної країни-члена (міністри у справах ЕКОВАС чи будь-які інші міністри), збирається не менше двох разів на рік. Вона несе відповідальність за поточну діяльність і розвиток Співтовариства, затверджує програми роботи і бюджети, представляє рекомендації Раді глав держав і урядів, видає директиви з переданих до її розгляду питань (в основному вони стосуються узгодження політики економічної інтеграції). Рішення Ради міністрів приймаються консенсусом.

Порядок обрання членів Парламенту Співтовариства, його склад, функції й організація діяльності визначені у спеціальному протоколі.

Економічна і соціальна рада, що складається з представників різних галузей економічної і соціальної діяльності, функціонує як дорадчий орган.

Рішення, прийняті Судом Співтовариства, є обов'язковими для держав-членів і інститутів Співтовариства, а також для окремих осіб і корпоративних організацій. Його діяльність, так само як і діяльність Арбітражного суду, регулюється протоколом, який визначає статус, склад, повноваження, процедури Суду.

Виконавчий секретар, головна виконавча посадова особа і повноважний представник ЕКОВАС, призначається за рекомендацією Ради міністрів на зустрічі глав держав і урядів на чотирирічний термін (можливо повторне призначення на один термін). Він очолює Виконавчий секретаріат; спираючись у роботі на заступників виконавчого секретаря, керує справами Співтовариства в межах своїх повноважень.

Статут, завдання, функції Фонду співробітництва, компенсації і розвитку визначені в протоколі.

Технічні комісії (з продовольства і сільського господарства; промисловості, науки, техніки й енергетики; навколишнього середовища і природних ресурсів; транспорту, зв'язку і туризму; торгівлі, митних питань і оподаткування; статистики, валютно-грошових питань і платежів; політичних, юридичних і правових питань; регіональної безпеки й імміграції; людських ресурсів, інформації, соціальних і культурних питань; з фінансових і адміністративних питань) готують проекти і програми, виконують ряд інших покладених на них функцій.

ЕКОВАС фінансується за рахунок внесків держав-членів, метод обчислення яких визначається Радою міністрів.

Головні досягнення пов'язані з плануванням, розвитком і модернізацією регіональних інфраструктурних мереж (Трансзахідноафриканська автомагістраль, регіональна мережа телекомунікацій, регіональна компанія прибережного рибальства і регіональна авіалінія), зі здійсненням програми валютного співробітництва й десятилітнього плану лібералізації.

У рамках ЕКОВАС створено Фонд співпраці, компенсації і розвитку. Митні збори було відмінено на 80 % взаємного постачання продукції, але внутрішньорегіональний оборот між учасниками становить всього 5 %, отже, можна стверджувати, що значення угруповання невелике. Велике значення в рамках ЕКОВАС мали проекти в галузі електроенергетики, в гірничодобувній промисловості, дорожньому будівництві. Було встановлено вільний режим переміщення громадян та їхнього майна, створено банк зі статутним фондом у 100 млн дол. США.

ЮДЕАК — митний і економічний союз країн Центральної Африки, був створений у 1964 р. До нього ввійшли 5 країн: Габон, Камерун, Конго, Чад, Екваторіальна Гвінея. Основні цілі — розроблення спільних економічних програм, уніфікація податкових систем, пільгових митних умов для членів

союзу (що не мають виходів до моря). В рамках ЮДЕАК функціонує банк розвитку, фонд солідарності. Однак інтеграція розвивається майже формально.

Економічне співтовариство країн Великих озер — країни колишньої зони бельгійсько-французьких колоній. У 1976 р. висунута пропозиція про створення економічного союзу (Уганда, Заїр, Руанда). Була прийнята програма співпраці в області рибальства, боротьби з епідеміями. Існують наднаціональні органи.

Для Африки характерне створення валютних союзів.

Для країн — членів зони франка характерні такі риси:

- 1) встановлення твердого курсу валюти щодо франка;
- 2) гарантування цих курсів французьким казначейством;
- 3) вільний переказ валютних коштів всередині зони франка.

Західноафриканський валютний союз (1962 р.), до якого входять 8 країн, фінансує і кредитує спільні програми. Між цим валютним союзом і Францією підписані документи, тобто під контролем Франції відбувається розробка єдиної валютної політики, проектів фінансування інфраструктури і господарства.

У 1994 р. було створено **Західноафриканський економічний і валютний союз (УЕМОА)** на правах наступника Західноафриканського валютного союзу, який проіснував до 1973 р. Держави — члени УЕМОА (Бенін, Буркіна-Фасо, Кот-д'Івуар, Малі, Нігер, Сенегал, Того) поставили за мету введення спільних митних тарифів і проведення спільної торговельної політики, створення спільного ринку на основі вільного руху робочої сили, товарів і послуг, координацію національної секторальної політики, гармонізацію законодавства.

9.5.4. Інтеграційні процеси в Латинській Америці

В Латинській Америці інтеграція почала активно розвиватися у 50—60-х роках ХХ ст. В 50-х роках тут виникла теорія “периферійної економіки”. Представник цієї школи Рауль Пребеш доводив, що відстала економіка експлуатується промислово розвиненими країнами через механізм цін. Звідси впливає найважливіший аспект політики країн, що розвиваються, — добитися індустріалізації. При цьому індустріалізація має проводитися насамперед у галузях, здатних замінити імпорт. Велика роль приділялася регіональній інтеграції. З її допомогою передбачалося добитися таких результатів:

- 1) за рахунок регіонального заміщення імпорту скоротити залежність від промислово розвинених країн і, як наслідок, частку в нееквівалентному обміні;
- 2) подолати вузькість національних ринків і розширити ринковий простір до оптимальних розмірів;
- 3) забезпечити переваги кількісного протекціонізму;
- 4) збільшити інвестиційні можливості індустрії за рахунок залучення іноземного капіталу;

• розширення регіонального ринку різко підвищить зацікавленість ТНК у капіталовкладеннях в Латинську Америку;

• можливість координації інвестиційної політики в регіональному масштабі на основі об'єднання фінансових коштів держав регіону за рахунок створення перерозподільчо-компенсаційних механізмів тощо;

5) сприяти зниженню напруженості платіжного балансу і таким чином призвело б до ослаблення проблеми зовнішньої заборгованості;

6) здійснити спільне планування індустріалізації на основі взаємодоповнюючих економічних комплексів.

На основі викладеного вище широке визнання отримав принцип договірної спеціалізації, тобто висновок міждержавних угод про промислове взаємозаміщення і доповнення економік країн, що привело до орієнтації на виробничу співпрацю та протекціонізм. Усе це зумовило створення у 60—70-х роках близько 20 регіональних об'єднань. На сьогодні існує декілька великих регіональних угруповань:

1) Латиноамериканська інтеграція (ЛАІ). У її рамках утворені:

- Андська група;
- Лаплатська група;
- Амазонський пакт;

2) ЛАЕС;

3) Карибський спільний ринок (КАРІКОМ);

4) Спільний ринок країн Південної Америки (МЕРКОСУР);

5) Південноамериканська зона вільної торгівлі (САФТА).

Серед всіх угруповань можна виділити 4 групи:

1) класичні торгові союзи (ЗВТ);

2) багатонаціональні промислово-координаційні і консультаційні організації, основна увага яких приділяється: виробничій інтеграції, розробленню спільних скоординованих планів розвитку енергетики, нафтодобувній промисловості, верстатобудуванню;

3) об'єднання, які спільними зусиллями розробляють окремі проекти (наприклад, Лаплатська група, що займається питаннями економіки й екології басейну рік Ла-Плата) та переходять до комплексних програм;

4) прикордонна інтеграція, як в АТР, наприклад Чилі — Колумбія, Чилі — Венесуела, Колумбія — Еквадор — Венесуела (ці країни входять у ЗВТ).

Крім цих чотирьох типів, можна виділити п'ятий різновид регіоналізму: регіональна співпраця у вигляді утворення асоціацій країн, які виробляють і експортують певний вид товарів. Прикладом цього можуть служити Латиноамериканська асоціація виробників м'яса, Асоціація латиноамериканських країн і країн Карибського басейну — експортерів цукру.

Діяльність цих об'єднань дуже суперечлива. У 60—70-ті роки ХХ ст. спостерігалися такі негативні явища, як стагнація.

Латиноамериканська інтеграція (ЛАІ) — велике інтеграційне угруповання, створене у 1980 р., замінило ЛАВТ, що існувало до цього з 1961 по 1980 р.

Мета ЛАІ — створення латиноамериканського спільного ринку, на базі чого існувало ЛАВТ (ЗВТ).

Членами організації є 11 країн, що поділяються на 3 групи залежно від рівня розвитку:

- більш розвинені (Бразилія, Мексика);
- середній рівень (Венесуела, Колумбія, Перу, Уругвай, Чилі);

• найменш розвинені (Болівія, Парагвай, Еквадор).

Члени ЛАІ уклали між собою угоду про преференційну торгівлю, і менш розвиненим країнам з боку більш розвинених надаються преференції.

Вищим органом ЛАІ є Рада міністрів закордонних справ; виконавчим органом — Конференція оцінок і зближення, яка вивчає рівні економічного розвитку, можливі напрями інтеграції, її вплив на економіку, розробляє стадії і завдання інтеграційних процесів; збирається раз на рік. Постійний орган — Комітет представників. Штаб-квартира — у Монтевідео (Уругвай).

Андське угруповання — субрегіональне угруповання, створене в 1978 р. Угода набрала чинності в 1980 р. Учасники: Болівія, Бразилія, Венесуела, Гайана, Колумбія, Перу, Суринам, Еквадор.

Мета — спільне вивчення, освоєння, використання Амазонії, охорона її ресурсів. Між країнами здійснюється однаковий розподіл на основі однакових квот, фінансових вкладень. Найбільших успіхів досягнуто в області екології. Створена Андська система екологічної інформації.

Крім цього, був прийнятий документ “Загальний режим відносно іноземного капіталу, товарних марок, патентів і ліцензій” (рішення 24-х), спрямований на створення умов для використання іноземних прямих капіталовкладень в умовах великого зовнішнього боргу. При цьому латиноамериканські країни різко підвищили вимоги щодо екологічної безпеки проектів.

Особливістю всіх латиноамериканських угруповань є добре налагоджена інституційна структура.

Існує латиноамериканський інститут інтеграції, який готує професійні кадри.

Лаплатська група створена в 1969 р. в рамках ЛАІ. Мета — гармонізація розвитку й охорона природних ресурсів басейну ріки Ла-Плата. Штаб-квартира — у Буенос-Айресі.

Амазонський пакт створено у 1978 р. Пріоритет цього угруповання — регіональна співпраця в області екології, спільне вивчення і освоєння ресурсів Амазонії.

ЛАЕС. Особливість цієї організації полягає в тому, що вона є загальноконтинентальною організацією (37 держав, членами організації є 26).

Мета: розроблення скоординованої політики в області сільського господарства, виробництва продовольства, розроблення і реалізація загальних планів розвитку енергетики, машинобудування, валютно-фінансової інтеграції (створено Латиноамериканський банк). ЛАЕС виступає за загальну стратегію розвитку зовнішньоекономічних зв'язків зі США.

У 70—80-ті роки блок, що має досить емнісний ринок, пережив кризу, що показало неефективність великих угруповань. Більш ефективними виявилися субрегіональні дрібні угруповання.

Найбільш стійким угрупованням є **КАРІКОМ**, створений у 1973 р. на основі договору, підписаного в Тринідад і Тобаго. Включає 16 країн Карибського басейну і, на відміну від всіх інтеграційних угруповань, об'єднує не тільки незалежні держави, а й залежні території.

КАРІКОМ заснований на базі раніше створеної ЗВТ, яка проіснувала з 1965 по 1973 р. До його складу входять: Антигуа і Барбуда, Багамські острови, Барбадос, Беліз, Домініка, Гренада, Гайана, Монтсерра, Сент-Христофер і

Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадини, Тринідад і Тобаго, Ямайка. У межах КАРІКОМ існують різні субрегіональні відділення. Найбільш розвинутими з точки зору регіональної інтеграції є:

- Карибський загальний ринок у рамках КАРІКОМ, де повністю ліквідовані торгові обмеження між Барбадосом, Тринідадом і Тобаго, Гайаною, Ямайкою й Антигуа. Ці країни схвалили єдиний митний тариф щодо товарів третіх країн, тобто це фактично митний союз, в основі якого лежать промислово-сировинні товари. Третину взаємної торгівлі становлять нафтопродукти;

- Східнокарибський загальний ринок, що включає в себе найменш розвинені країни. У ньому спостерігається тенденція до створення загальної валюти і спільного ЦБ.

У 70—80-ті роки ХХ ст. КАРІКОМ пережив кризові явища, пов'язані з нафтовою і загальноекономічною кризами, що збільшили зовнішню заборгованість. Зараз відбуваються позитивні зміни.

У 1992 р. — різке падіння митних зборів (приблизно на 70 %), особливо вдало йде інтеграція в області регулювання сільськогосподарського виробництва (документ “Час діяти”). Була запропонована нова модель інтеграції на основі тенденції до ослаблення державного втручання.

У 1995 р. — вільне переміщення громадян, скасування паспортного режиму.

Існують проекти об'єднання НАФТА і МЕРКОСУР, НАФТА і КАРІКОМ.

Спільний ринок Південної Америки, або його ще називають **МЕРКОСУР**, має на своїх територіях населення чисельністю більше 200 млн чол. і валовий продукт близько 2 млрд дол. США. У 80-х роках ХХ ст. Аргентина і Бразилія підписали Акт про інтеграцію, пізніше до них приєдналися Уругвай і Парагвай. У 1991 р. чотири країни підписали Асунсьонський договір, що легалізував МЕРКОСУР.

МЕРКОСУР створено з метою:

- 1) вільного руху чотирьох чинників виробництва;
- 2) вироблення єдиної митної політики щодо третіх країн;
- 3) забезпечення координації макроекономічної політики, політики в галузі сільського господарства, податкової і грошової систем;
- 4) проведення координації і узгодження законодавства стосовно економічної політики;
- 5) різкого збільшення конкурентоспроможності країн-учасниць.

МЕРКОСУР відрізняється великим динамізмом: у 1991 р. внутрішня торгівля становила 3 млрд дол. США; у 1993 р. — вже 6 млрд дол. США.

Створено інституційні структури, наднаціональні органи:

- Рада спільного ринку — законодавчий і консультативний орган;
- Група спільного ринку — виконавчий орган;
- Арбітражний суд.

Мито знижено на 75 % за період з 1991 по 1994 р. Передбачається, що в 1995 р. буде введено загальний тариф на товари третіх країн.

Недоліки МЕРКОСУР: різнорідна політична структура країн-учасниць, зміна політичних режимів, проведення реформ у країнах — усе це разом заважає нормальному ходові процесу інтеграції.

За останні роки МЕРКОСУР перейшов на більш високий інтеграційний рівень і трансформувався з торгової зони у митний союз. Більш того, його учасники зробили ряд кроків для перетворення цього економічного співтовариства в політичний блок. Так, договори про взаємодію з ЄС (грудень 1995 р.) і Андською групою (лютий 1997 р.) закріпили офіційне положення МЕРКОСУР як суб'єкта міжнародного права. У червні 1996 р. на самміті в Потреро-делос-Фунес (аргентинська провінція Сан-Луїс) представники МЕРКОСУР внесли в Асунсьйонський договір статтю “Про демократичні гарантії”, що передбачає санкції проти її членів у разі порушення конституційного порядку в якій-небудь країні. У цій статті фіксується, що “дія в повному обсязі демократичних інститутів є основною умовою кооперації в рамках МЕРКОСУР, а їхня зміна являє собою нездоланну перешкоду на шляху до цієї кооперації”. Спонукальним мотивом розробки механізму, покликаного сприяти розвитку демократії в субрегіоні, послужили драматичні події, що мали місце в Парагваї у червні 1996 р., коли бунтівний генерал Ліно Ов'єндо загрожував скинути законний уряд країни, очолюваний тодішнім президентом Хуаном Карлосом Васмонті. І лише в результаті солідарного демаршу президентів Фернандо Енріке Кардозу (Бразилія), Карлоса Менема (Аргентина) і Хуліо Марії Сангуїнетті (Уругвай) конституційний порядок у Парагваї вдалося зберегти. На форумі в Сан-Луїсі був також прийнятий документ політичного характеру — “Мальвінська декларація”, у якій держави — члени МЕРКОСУР, Чилі і Болівія підтвердили свою підтримку “Законним правам Аргентини на суверенітет над Мальвінським архіпелагом у Південній Атлантиці”, що одержало схвалення з боку всіх країн Латинської Америки і Карибського басейну (ЛІАКБ).

Одноставне схвалення з боку країн ЛІАКБ зустріла також ініціатива лідерів співтовариства про створення “зони миру” на території МЕРКОСУР, Чилі і Болівії. У “Декларації утворення” (Аргентина, червень 1998 р.) підкреслюється, що на зазначеній території “ні за яких умов не будуть допущені гонка озброєнь, військові приготування, що загрожують збереженню миру”. Успіхи МЕРКОСУР у торговельно-економічній сфері в поєднанні з діяльністю зі зміцнення миру і розвитку демократії призвели до подальшого зростання його авторитету і розширення співробітництва з боку Латинської Америки. Мова йде насамперед про підготовку до підписання (до 2000 р.) серії договорів про вільну торгівлю між МЕРКОСУР і латиноамериканських республік (Мексика, Колумбії, Перу, Еквадору і Венесуели).

Головним компонентом МЕРКОСУР, його ядром і основною рушійною силою інтеграційного процесу, є Бразилія, економічний потенціал якої перевершує сукупний потенціал усіх інших учасників (на Бразилію припадає 80 % населення, 43% торгівлі, близько 60 % експорту і 30 % імпорту країн — членів МЕРКОСУР).

“Бразилія, — підкреслював у своєму виступі на 52-й сесії ГА ООН 23 вересня 1996 р. міністр закордонних справ Філіппе Лампрейя, — це одна з найбільших у світі демократичних країн з динамічною, диверсифікованою економікою, що розвивається, яка надає великі можливості для ефективних інозем-

них інвестицій та володіє величезним ринковим потенціалом. Одним словом, це країна, що в змозі підтримувати плідні відносини з усіма державами на основі взаємної поваги... Ми прагнемо до того, щоб бути рушійною силою світу і континентальної інтеграції”.

Лідруюча роль Бразилії в системі МЕРКОСУР зумовлена рядом економічних і геополітичних факторів:

- зріс економічний потенціал Бразилії: до 1997 р. вона вийшла на сьоме місце у світі з обсягу ВВП (880 млрд дол. США); до кінця 1996 р. темпи інфляції впали до 8 % (у середині 80-х років рівень інфляції становив 2700 %);

- фінансова стабілізація поєднується з відновленням темпів економічного зростання. Так, внутрішній валовий продукт у 1996 р. збільшився на 2,2 %, а у 1997 р. — на 4,1 %;

- широко використовуючи закордонну технологію і власні науково-технічні розробки, країна домоглася значних успіхів в освоєнні великих родовищ корисних копалин: міді, нікелю, залізної руди, бокситів тощо. Вона впритул підійшла до рівня розвинутих держав. Про це свідчать її досягнення у справі розвитку індустріальної інфраструктури, оволодіння ядерною і ракетною технологіями, випуску сучасних засобів інформатики, обчислювальної апаратури, авіа- і бронетехніки, засобів зв'язку, включаючи супутниковий тощо;

- зростання промислового потенціалу супроводжується збільшенням експортної продукції і насамперед готових виробів і напівфабрикатів, поліпшенням їхньої якості і розширенням номенклатури. Знижуються протекціоністські бар'єри, скорочуються обмеження на приплив іноземного капіталу, розширюється зовнішня торгівля. У 1995 р. обсяг зовнішньої торгівлі становив 64,5 млрд дол. США. Таким чином, збільшується ступінь “відкритості” бразильської економіки, йде процес надання їй ринкового характеру і переходу від авторитарних до демократичних методів управління;

- становленню і розвитку ринкової економіки значною мірою сприяло зміцнення інститутів демократичної держави, пов'язане з приходом до влади у 1994 р. уряду, очолюваного визначним ученим — соціологом і економістом Фернандо Енріке Кардозу, лідером Партії бразильської соціал-демократії. Уряд Кардозу в стислий термін загальмував інфляцію, запобіг девальвації національної валюти, ефективно приватизував значну частину держсектору, проводив політику соціальних реформ “з гуманістичною спрямованістю”;

- підвищився авторитет Бразилії як у світі, так і в “міжамериканській системі”, де вона стала новим центром сили й одержала статус так званої “регіональної держави”. До 1998 р. Бразилія підтримувала дипломатичні відносини зі 117 державами світу.

Однак у справі економічної інтеграції Південної Америки в МЕРКОСУР незабаром може з'явитися конкурент. Аргентина, Колумбія і Чилі виявили бажання приєднатися до НАФТА як самостійне економічне угруповання. У зв'язку з цим Бразилія виступила з ініціативою створення *Південноамериканської зони вільної торгівлі, САФТА* (South American Free Trade Area, SAFTA) за аналогією з НАФТА. Ядром нової організації має стати МЕРКОСУР. Її основна мета — інтеграція з НАФТА для створення в Західній півкулі єдино-

го ринку. Насправді ж створення цієї організації ставить мету трохи іншу: латиноамериканським країнам буде легше вести переговори про митні привілеї з НАФТА, якщо країни САФТА будуть виступати разом і вести переговори не зі США, як це було раніше, а із НАФТА; водночас кожна з країн не приховує бажання одержати при цьому власну вигоду, нехай навіть за рахунок добробуту інших членів організації; до того ж, створення ще одного економічного союзу потребуватиме внесення країнами-учасницями певних внесків, їхні економіки зробляться прозорими для спостерігачів із сусідніх країн, а багатьом із них доведеться піти на вчинки, до яких країни САФТА явно не готові. Все це, а також остання світова економічна криза роблять ймовірність створення єдиного економічного співтовариства країн Америки за формулою САФТА + НАФТА нескінченно малою, хоча ідея ця, щодалі змінюючись, може ще довго витати у повітрі.

9.5.5. Інтеграційні процеси в арабському світі

Останнім часом з'являється зацікавленість до регіональної інтеграції в арабському світі, яка раніше диктувалась в основному політичними причинами, а зараз її базою слугує економічна доцільність. У цьому регіоні у 1989 р. було створено *Союз арабського Магрибу* за участю Алжиру, Лівії, Мавританії, Марокко і Тунісу з метою організації широкомасштабного економічного співробітництва на рівні регіональної інтеграції. З 1981 р. активно функціонує *Рада зі співробітництва арабських країн Перської затоки*, до складу якої входять Саудівська Аравія, Кувейт, Катар, Бахрейн, Об'єднані Арабські Емірати і Оман. Головною метою цього об'єднання є проведення спільної політики з видобування і експорту нафти.

У 1998 р. 18 країн із 22, що входять до Ліги арабських країн і на які припадає 95 % торгового обороту всього арабського світу, створили *Арабську зону вільної торгівлі (АФТА)* і передбачають до 2003 р. ліквідувати всі торгові бар'єри.

9.6. Участь України в регіональних інтеграційних об'єднаннях

Україна теж не стоїть осторонь інтеграційних процесів, намагаючись відстоювати свої національні економічні інтереси, а також регіональні і локальні, пов'язані з потребами внутрішнього розвитку. Україна співпрацює з багатьма країнами шляхом розвитку двосторонніх міждержавних відносин з прикордонними країнами, Росією, країнами Східної Європи, країнами ЄС, США, Японією, Китаєм, країнами, що розвиваються, країнами ОПЕК, НІК, Індією, країнами Латинської Америки і Африки.

Економіка країн Співдружності Незалежних Держав (СНД). Розпад СРСР і згортання діяльності РЕВ у 1991 р. привели до серйозної зміни умов розвитку колишніх союзних республік.

Обидві ці події істотно розрізнялися за масштабами нанесеного збитку і зусиллями, необхідними для його подолання. Якщо втрата ринку країн РЕВ могла бути і значною мірою була амортизована ще досить могутнім для цього єдиним народногосподарським комплексом колишнього СРСР, то розрив міжреспубліканських зв'язків компенсувати виявилось значно складніше.

Економічні зв'язки в колишньому СРСР перевершували за інтенсивністю зв'язки між країнами Європейського Союзу. У Радянському Союзі в міжреспубліканський обмін було залучено більше 20 % валового національного продукту (в ЄС — 14 %).

Новоутворені держави вступили у важкий етап становлення національно-державних суверенітетів і радикальної трансформації економічних систем. Відтворення загального економічного простору стало значимим, стабілізуючим положення фактором.

Організаційною основою цього процесу стало створення Співдружності Незалежних Держав (СНД). Воно є добровільним об'єднанням суверенних країн як самостійних і рівноправних суб'єктів міжнародного права з метою регулювання за допомогою міжнародно-правових засобів, міждержавних договорів й угод політичного, економічного, гуманітарного, культурного, екологічного й іншого співробітництва держав-учасниць. СНД не має наднаціональних повноважень.

Співдружність створена відповідно до Угоди Республіки Білорусь, Російської Федерації й України від 8 грудня 1991 р. (Мінськ), які, будучи державами — засновницями СРСР у 1922 р., взяли на себе право констатувати припинення його існування як суб'єкта міжнародного права і геополітичної реальності й оголосили про утворення СНД. 21 грудня 1991 р. у Алма-Аті був підписаний Протокол до цієї Угоди, що зафіксував участь у СНД Азербайджанської Республіки, Республіки Вірменія, Республіки Казахстан, Киргизької Республіки, Республіки Молдова, Республіки Таджикистан, Республіки Узбекистан і Туркменістану. У грудні 1993 р. до нього приєдналася Грузія. Штаб-квартира Співдружності знаходиться в Мінську.

У січні 1993 р. країни-учасниці прийняли Статут СНД, що фіксує принципи, сфери, правову базу й організаційні форми діяльності цієї організації з урахуванням практичного досвіду функціонування СНД з моменту його створення.

Принципами взаємин у рамках СНД проголошені норми, що відповідають міжнародному праву: повага державного суверенітету, рівність учасників Співдружності, невід'ємне право на самовизначення, визнання територіальної цілісності держав і непорушності державних кордонів, невтручання у внутрішні і зовнішні справи один одного, відмова від застосування сили, повага до прав людини й основних свобод для всіх, сумлінне виконання прийнятих на себе зобов'язань за документами Співдружності тощо.

СНД відкрите для приєднання до нього (за згодою всіх його членів) інших держав, що розділяють цілі і принципи Співдружності і приймають на себе зобов'язання, що випливають зі Статуту. Правила функціонування Співдружності є демократичними, взаємодія учасників рівноправною і здійснюється через координуючі інституції; рішення приймаються консенсусом; будь-яка

держава може заявити про свою незацікавленість у тому чи іншому питанні і не брати участі у роботі на цьому напрямку; передбачено статус асоційованого членства для участі держави в окремих проектах співробітництва і статус спостерігачів в органах Співдружності. Статутом не передбачається яких-небудь специфічних санкцій за порушення домовленостей, крім зазначених у загальному вигляді заходів, що дозволяються міжнародним правом. Концептуальними засадами політики України стосовно СНД завжди були пріоритет економічних підвалин функціонування Співдружності, домінування національних норм права при вирішенні спірних проблем, орієнтація на двосторонні зв'язки, за допомогою яких можна ефективніше враховувати специфічні умови партнерів, особливо на сучасному складному етапі докорінної трансформації національних економік.

Виходячи з цього, Україна обрала модель асоційованої, а не повної участі в діяльності Співдружності. Це дає їй змогу активно працювати в основних органах СНД, у тому числі в Радах глав урядів та глав держав, і разом з тим дистанціюватися від тих органів та рішень, які за своїм профілем порушують національний суверенітет або не відповідають власним інтересам України чи її міжнародним зобов'язанням стосовно інших держав та організацій. Таку ж позицію відносно СНД займає Туркменістан, значною мірою її поділяють Азербайджан, Молдова, Грузія, Узбекистан.

Подібний вибір України спричинений характером реальних економічних відносин між Росією та країнами СНД. Так, російська економічна експансія не обмежується монополією на нафту, газ, інші природні ресурси. Економічне проникнення в інші країни СНД відбувається за допомогою потужних російських банків, фінансових компаній і трастів, промислових об'єднань. Вони створюють у країнах СНД спільні підприємства, беруть участь в акціонуванні перспективних підприємств, засновують фінансово-промислові групи.

Серйозні суперечності економічної інтеграції в СНД полягають у відсутності збігу поточних та довгострокових інтересів, в ущемленні їх національного суверенітету за рахунок переуступок (передачі) частини власних державних повноважень створюваним наддержавним органам, у домінуванні Росії у спільних керівних структурах. Достатньо сказати, що в головних міжнародних (міждержавних) організаціях СНД Росії належить 50 % голосів.

Вищим органом Співдружності є Рада глав держав, заснована для обговорення та вирішення стратегічних питань діяльності держав-учасниць у сферах їхніх загальних інтересів. З метою координації співробітництва органів виконавчої влади держав-учасниць функціонує Рада глав урядів.

Організаційно-технічна підготовка діяльності зазначених Рад і здійснення деяких інших організаційних та представницьких функцій покладено на Виконавчий секретаріат СНД.

Для вирішення питань співробітництва в окремих галузях і розробки рекомендацій для Рад глав держав, глав урядів скликаються наради керівників відповідних державних органів. Статутом СНД передбачена Рада міністрів закордонних справ, Рада міністрів оборони, Рада командуючих прикордонних військ, Комісія з прав людини.

Досвід функціонування інституту Співдружності Незалежних Держав переконливо доводить, що у сформованих після розпаду СРСР умовах він, поряд із двосторонніми переговорами, зарекомендував себе дуже ефективною організаційною формою для цивілізованого вирішення на міждержавному рівні таких невідкладних завдань:

- завершення процесів економічного і державного розмежування (розподіл активів і пасивів колишнього СРСР, власності, встановлення державних кордонів і погодженого режиму на них тощо);
- розроблення механізму взаємних торговельно-економічних відносин на принципово новій, ринковій і суверенній, основі;
- відновлення в економічно обґрунтованих межах зруйнованих у результаті розпаду СРСР міжреспубліканських господарських і виробничо-технологічних зв'язків;
- цивілізоване вирішення гуманітарних питань (гарантії прав людини, трудових прав, міграції тощо);
- забезпечення систематичних міждержавних контактів з економічних, політичних, воєнно-стратегічних і гуманітарних питань.

Україна приділяє особливу увагу розвитку співробітництва з членами СНД на двосторонній основі. Ще у 1993 р. вона уклала угоди про вільну торгівлю з РФ та Білоруссю, які, на жаль, не були повністю втілені в життя в основному внаслідок позиції цих двох партнерів. З іншими членами СНД Україна поступово розширює міжнародно-правову базу економічного співробітництва, укладаючи угоди про вільну торгівлю, взаємний захист інвестицій, транспортне сполучення, усунення подвійного оподаткування тощо.

Завдяки інститутам СНД вдалося уникнути серйозних конфліктів при поділі власності колишнього СРСР. До цього часу даний процес у переважній своїй частині завершений. Основним принципом при цьому став "нульовий варіант", що передбачає розподіл власності за її територіальним розміщенням. Що стосується активів і пасивів колишнього СРСР, правонаступницею за його міжнародними зобов'язаннями стала Росія, до якої відповідно відійшла і закордонна союзна власність.

Особливе значення має відновлення розірваних міжреспубліканських торгових і коопераційних зв'язків. Цей розрив вкрай негативно позначився на економіці держав СНД і серйозно посилив структурну кризу. За найбільш скромними оцінками, у Росії цей фактор вплинув на спад не менше 1/3 виробництва. Ще більший збиток був нанесений нашим партнерам з СНД, в тому числі й Україні, економіка яких порівняно з Росією значно менше самодостатня. Тому завдання формування нового інтеграційного механізму набуло життєво важливого значення.

За оцінками Міждержавного економічного комітету Економічного союзу, частка країн СНД на сьогодні становить близько 10 % світового промислового потенціалу, близько 25 % запасів основних видів природних ресурсів. За виробництвом електроенергії країни Співдружності знаходяться на четвертому місці у світі (10 % світового обсягу).

Разом з тим труднощі етапу становлення національно-державних суверенітетів і корінної трансформації економічних систем викликали глибoku кризу,

наслідком чого стало значне падіння обсягів виробництва у країнах. В результаті у 1998 р. ВВП країн СНД порівняно з кінцем 80-х років становив всього 55 %. За випуском промислової продукції Співдружність перемістилася з другого місця у світі на п'яте, за обсягами ВВП на душу населення вона знаходиться наприкінці першої сотні. В 90-х роках країни СНД втратили більше 300 технологічних напрямків і виробництв, у тому числі аерокосмічне, робототехніку, інформатику, біотехнологію, виробництво нових матеріалів.

Важливим показником, що характеризує місце регіону у світовій економіці, є масштаби товарообміну. Незважаючи на те, що з отриманням самостійності держави СНД істотно активізували свої зовнішньоекономічні зв'язки з "третьими" країнами, частка країн-членів у світовій торгівлі становить тільки 2 %, а у світовому експорті — 4,5 %. Відбувається зростання несприятливих тенденцій у структурі товарообігу: переважною статтею експорту стали сировинні і паливно-енергетичні ресурси, імпортується переважно продукція обробних галузей і споживчого призначення.

Необхідною передумовою поступового подолання кризових явищ у країнах СНД стали проведені там економічні реформи, спрямовані на формування ринкового середовища. При цьому залежно від конкретних умов і соціально-економічного положення глибина і темпи системних перетворень в окремих державах на початковому етапі істотно різнилися. Наприклад, якщо в Росії і Киргизії домінували (хоча і не завжди послідовно) елементи "шокової терапії", то в інших країнах азіатського регіону, а також у Білорусії створення ринкових механізмів відбувалося більш плавно. Незважаючи на збереження між окремими країнами розходжень у механізмах функціонування економіки, в цілому можна констатувати, що до цього часу в державах Співдружності закладено основи ринкового господарства. При цьому основним інструментом інституціональних перетворень стала приватизація власності, що знаходилась у руках держави. Найбільш інтенсивно цей процес протікав у Росії, Киргизстані, Казахстані і Молдові, в Україні він відбувається не без ускладнень.

Все більш помітною економічною силою стає приватне підприємництво, у тому числі мале. Так, у 1998 р. частка держави у роздрібному товарообігу лише в Білорусії та Туркменістані перевищила 25 %, у більшості ж країн вона не перевищує 2—8 %. Водночас у зв'язку з природними ускладненнями етапу становлення приватний сектор займає провідні позиції в цілому в економіці лише в Киргизстані, Молдові, Таджикистані, Туркменістані й Узбекистані. Особливо гостро постала проблема формування правової бази, здатної забезпечити сприятливі умови для розвитку підприємництва.

З огляду на дуже серйозний (майже вдвічі) спад виробничої активності на початку 90-х років у країнах Співдружності гостро постали проблеми щодо збільшення темпів економічного розвитку, що стримується відсутністю фінансових засобів як у держави, так і у промислових підприємств. Частка нагромадження, порівняно з часткою споживання, скоротилася.

У цих умовах істотно зростає значення іноземних інвестицій. У ряді країн вони стали основним джерелом розвитку: у Грузії у 1997 р. на їхню частку припадало 57 % загального обсягу інвестицій, в Азербайджані — 71 %.

Еволюція галузевої структури промисловості країн СНД у цілому характеризується негативними моментами. Навіть у державах з колись розвинутими галузями з високим ступенем обробки (Росія, Білорусія, Україна) частка виробленої ними продукції скоротилася на користь сировинних галузей. Частка паливно-енергетичного комплексу в загальному обсязі промислового виробництва збільшилася: у Білорусії до 19,7 %, в Україні — до 24,6, у Росії — до 29,5, у Казахстані — до 38,7, в Азербайджані — до 68,3 %.

Становище, що склалося, в основному пояснюється двома факторами: прагненням молодих держав одержати валютні надходження від експорту сировини і слабкою конкурентоспроможністю національної обробної промисловості.

В умовах формування ринкової економіки держав Співдружності відносно динамічно розвивається сфера послуг, насамперед за рахунок розширення її асортименту. Частка галузей, що надають послуги, у ВВП нині коливається від 27 % у Вірменії до 56 % у Казахстані.

Однак подальший розвиток сфери послуг усе більше упирається в обмежений платоспроможний попит населення. Тому, якщо вартісні обсяги платних послуг зросли за рахунок зростання цін і тарифів (у першому кварталі 1998 р. порівняно з квітнем 1997 р. приблизно на 20 %), реальні їх обсяги залишилися на тому самому рівні, а в ряді країн навіть скоротилися (у Молдові, Росії, Україні за той же період — на 1—6 %).

Одним з негативних наслідків системних перетворень у країнах Співдружності стала інфляція, що відрізнялася винятково високими темпами. Так, протягом 1992—1996 рр. індекс споживчих цін зріс в Україні у 42,5 тис. раз, в Білорусії — у 39,6 тис., у Вірменії — в 26,4 тис., у Казахстані — у 21,6 тис., в Таджикистані — у 15,4 тис., в Азербайджані — у 13,5 тис., в Росії — у 2,2 тис., в Молдові — у 1,5 тис. раз, в Киргизстані — у 941 раз, в Узбекистані в 1992—1995 рр. — у 4,7 тис. раз, в Туркменістані в 1992—1994 рр. — у 4,2 тис. раз.

Як правило, інфляційні процеси досягали апогею на етапі найбільш радикальних перетворень: у Росії — у 1992 р., у Вірменії, Киргизстані, Молдові, Таджикистані і в Україні — у 1993 р., в Азербайджані, Білорусії, Казахстані й Узбекистані — у 1994 р. І хоч у наступні періоди темпи зростання споживчих цін сповільнилися, інфляційна тенденція зберігається. У першому кварталі 1998 р. середньомісячний приріст інфляції становив: в Азербайджані — 0,7 % (у відповідному періоді 1997 р. — 1,1 %), у Вірменії — 1,5 (1,8), в Білорусії — 3,5 (6,5), у Грузії — 0,6 (1,0), у Казахстані — 1,0 (1,3), у Киргизстані — 1,4 (2,4), у Молдові — 0,6 (1,3), у Росії — 0,9 (1,6), у Таджикистані — 1,4 (7,8), в Україні — 0,7 % (1,1 %).

Важливим напрямком формування національної державності стало створення самостійних валютно-фінансових систем. Національні валюти введені в Росії (1992 р.), Вірменії, Білорусії, Казахстані, Киргизії, Молдові, Туркменії (1993 р.), Азербайджані, Узбекистані (1994 р.), Грузії, Таджикистані (1995 р.), в Україні (1996 р.). У переважній більшості держав Співдружності виявляється тенденція до зниження курсу національних валют щодо долара США. Найбільш негативні наслідки для економіки країн СНД мала фінансова криза 1998 р. Її наслідком стало значне падіння курсів національних валют, особ-

ливо в Білорусі — у 2,1 раза, у Киргизстані — на 46,4 %, у Молдові — на 74, у Таджикистані — на 30,6, в Україні — на 52,3 %.

У ситуації, що склалася, держави Співдружності вживають енергійних заходів (у тому числі спільного характеру) для стабілізації економіки і створення умов стійкого розвитку.

Необхідними елементами нових фінансових систем у країнах СНД є комерційні банки. В умовах зниження обсягів прямого державного фінансування вони покликані вирішувати питання кредитування економіки. Однак в умовах фінансової кризи їхні можливості здійснювати цю функцію дуже обмежені.

У ряді країн (Росія, Киргизстан) важливим інструментом мобілізації фінансових ресурсів з метою розвитку виробництва стали фондові біржі. Масштаби їхньої діяльності визначаються насамперед досягнутою глибиною процесів приватизації.

Із серйозними проблемами зіткнулися країни СНД при формуванні державних бюджетів, що багато в чому зумовлено незадовільним збиранням податків — основи їхньої дохідної частини.

Радикальні системні перетворення породили цілий спектр проблем соціального характеру. У нових економічних реаліях спостерігалось зниження рівня життя населення. Особливо чітко це виявилось на етапі лібералізації цін, зростання яких істотно перевищувало зростання заробітної платні. У другій половині 90-х років внаслідок посилення уваги до соціальної складової економічної політики країн темпи зростання грошових доходів перевищили темпи зростання цін. Середня заробітна платня становила в квітні 1998 р. в Азербайджані 43 дол. США (у квітні 1997 р. — 28 дол.), у Вірменії — відповідно 28 і 21; у Білорусі — 107 і 74; в Казахстані — 124 і 106; в Киргизії — 40 і 31; у Молдові — 51 і 41; у Росії — 172 і 157; у Таджикистані — 9,7 і 9,2; в Узбекистані — 58 і 49; в Україні — 91 і 92 дол. США. Практично у всіх країнах СНД спостерігаються затримки з виплати заробітної платні. У дуже складних економічних умовах уряди держав вживають заходів щодо впорядкування заробітної платні та її індексації.

Новим явищем для країн СНД стало безробіття. У цілому по СНД, за даними на кінець 1996 р., чисельність офіційно зареєстрованих безробітних становила 3,7 млн чол. У вересні 1997 р. рівень офіційного безробіття (відношення чисельності безробітних, зареєстрованих у службах зайнятості, до чисельності економічно активного населення) обчислювався в Азербайджані у 1,3 %, у Вірменії — у 10,6; в Білорусі — у 3,1; у Грузії — у 2,4; у Казахстані — у 3,9; у Киргизстані — у 3,2; у Молдові — у 1,6; у Росії — у 2,9; у Таджикистані — у 3,1; в Узбекистані — у 0,4; в Україні — 2,4 %. Для вирішення цієї проблеми в державах СНД реалізуються заходи щодо забезпечення зайнятості, зокрема налагоджена професійна перепідготовка громадян.

Курс держав Співдружності на формування відкритої ринкової економіки і лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності створює передумови для їхнього включення у світове господарство. На початку 1998 р. на взаємну торгівлю країн СНД припадало 30 % їхнього експорту і 38 % імпорту, в той час як на "треті" країни — відповідно 70 і 62 % (17,6 млрд і 14,0 млрд дол. США). При

цьому 91 % експорту країн СНД у країни далекого зарубіжжя припадало на Казахстан, Росію й Україну, а 87 % імпорту з цих країн — на Білорусь, Казахстан, Росію й Україну.

З розривом взаємних господарських зв'язків і занепадом виробництва на початку 90-х років позиції країн СНД на світовому ринку істотно послабилися. Дезінтеграція не тільки не розширила можливості зовнішньоекономічних зв'язків з “третьми” країнами, а ще більше ускладнила їх.

Структура експорту країн Співдружності на світовому ринку залишається архаїчною, має сировинну спрямованість, що не дозволяє їм зайняти там гідне місце. Щоб змінити становище, що склалося, потрібна радикальна структурна перебудова в економіці, для проведення якої потрібні значний час і величезні інвестиційні ресурси. Виробники країн СНД, за рідкісним винятком, не здатні витримати конкуренцію з фірмами розвинутих країн навіть на своїх внутрішніх ринках. Експансія останніх стрімко наростає і сполучається з політикою твердого протекціонізму щодо товарів зі Співдружності.

Серйозні труднощі повноправного входження у світове співтовариство визначають велику актуальність поглиблення й удосконалення співробітництва в рамках СНД.

На рубежі 1992—1993 рр. доцентрові тенденції у взаєминах країн СНД істотно посилилися, закономірним результатом чого стало підписання у вересні 1993 р. Договору про створення Економічного Союзу. Реалізація передбачених ним заходів становить основний зміст сучасного інтеграційного етапу розвитку Співдружності Незалежних Держав.

Потреба в реінтеграції насамперед визначена досягнутою в попередні десятиліття глибокою технологічною взаємозалежністю і багатосторонньою взаємодоповнюваністю національних народногосподарських комплексів. Налагоджена система поділу праці, стійка територіальна спеціалізація і розгалужені коопераційні зв'язки, за яких у випуску готових виробів найчастіше беруть участь багато підприємств, що мають нині різну державну приналежність, об'єктивно вимагають тісної інтеграційної взаємодії як у міжгалузевому, так і у внутрішньогалузевому розрізах.

Не менш серйозним стимулом до інтеграції для країн СНД є потреба зберегти свій сукупний і надзвичайно ємкісний ринок. Аналіз структури взаємного товарообміну дає вагомі підстави для висновку про те, що відмова від гнітючої частини його позицій з урахуванням реальних можливостей переорієнтації на ринки “третьих” країн та імпортозаміщення або нездійснення у доступній для огляду перспективі, або взагалі економічно недоцільна.

Крім того, формування народногосподарського комплексу СРСР як єдиного цілого мало своїм результатом створення в республіках значного числа великих підприємств-монополістів, орієнтованих на задоволення загальних господарських потреб. Їхнє нормальне функціонування є як в інтересах країни перебування, так і в інтересах країн-споживачів.

Значний потенціал інтеграції визначений і тим, що держави Співдружності в сукупності володіють могутньою комплексною сировинною базою, включаючи практично усі види стратегічної сировини. В умовах сучасної мінливої

міжнародної обстановки її спільне використання є фактором, що істотно зміцнює їхню економічну безпеку.

Внаслідок технологічної відсталості ринок взаємної торгівлі став для держав СНД, і, очевидно, надовго, основною сферою збуту готової продукції, у першу чергу машинобудівної. Однак і тоді, коли структурна перебудова в країнах забезпечить достатню конкурентоспроможність вироблених ними товарів на світовому ринку, ринок СНД не тільки не втратить своїх переваг, а й отримає нові імпульси до подальшого розвитку, причому не тільки кількісного, а й якісного — за рахунок збагачення асортименту і підвищення обсягу продукції, що постачається на взаємовигідній основі.

Не останню роль у довгостроковій пріоритетності регіональної інтеграції відіграють географічна близькість і наявність могутньої, спільно створеної як єдине ціле, інфраструктури, насамперед транспорту і зв'язку. Порушення єдності системи керування нею практично виключає для кожного з партнерів можливість ефективної її експлуатації. Оскільки кожна з країн Співдружності зацікавлена в гарантованому і безпечному функціонуванні всіх транзитних магістралей, незалежно від державної належності, що забезпечує їхні експортно-імпорتنі контакти з "третіми країнами", найбільш оптимальне рішення — відтворення загального транспортного простору.

Інтеграційні процеси, що почалися, засновані на такій сприятливій передумові, як розвинений на належному рівні сукупний науково-технічний потенціал держав СНД, раціональне використання якого в національних межах є разом з тим досить проблематичним.

Завдяки конструктивній взаємодії партнерів по СНД за минулий період в основному вдалося закласти систему організації співробітництва, пристосовану до обслуговування їхніх економічних відносин на ринкових принципах. При цьому використовується вся сукупність відомих у світовій практиці форм зовнішньоекономічної діяльності.

Інтеграційні процеси у Співдружності Незалежних Держав одночасно розвиваються на трьох рівнях: у масштабах усього СНД (Економічний союз), на субрегіональній основі (Митний союз Білорусі, Казахстану, Киргизії, Таджикистану і Росії, Центральназіатський союз) і через систему двосторонніх відносин.

Виникнення багаторівневої моделі зумовлене наявністю в партнерів широкого спектра інтересів один до одного, реалізація яких припускає використання різноманітних форм і напрямків інтеграції.

Насамперед це загальні інтереси, які кожна з країн СНД має стосовно всіх інших учасників Співдружності. З урахуванням глибокої багатобічної взаємозалежності і взаємодоповнюваності національних господарських комплексів вони насамперед полягають у створенні умов, необхідних для нормального процесу відтворення.

Системні перетворення у країнах Співдружності є чинником, що визначає суть і спрямованість трансформації взаємних зв'язків. Економічні реформи висувають на передові рубежі міжнародного співробітництва господарючі суб'єкти, пряма взаємодія яких, незалежно від форм власності, становить основний зміст сучасних інтеграційних процесів. Тому головним завданням для

країн СНД стає формування умов для розвитку, поглиблення й удосконалення співробітництва на мікрорівні.

Поряд із загальними для країн Співдружності значимі і субрегіональні інтереси, реалізація яких можлива в рамках окремих, порівняно невеликих і територіально близьких груп країн.

Поява в руслі загального процесу інтеграції осередків з підвищеною інтенсивністю взаємодії — дуже розповсюджене у світовій практиці явище, засноване на “принципі змінюваної геометрії”. У Співдружності під ним розуміється “різношвидкісна інтеграція”. Гнучкість і розмаїтість інтеграційних форм дають партнерам можливість у випереджальному порядку й ефективно вирішувати комплекс завдань, пов’язаних з поглибленням і удосконаленням співробітництва. При цьому обов’язковою умовою має бути незаподіяння шкоди інтересам інших країн СНД, що не входять до субрегіонального об’єднання.

Особливе місце в системі організації взаємного співробітництва на нинішньому етапі і на майбутню перспективу займають двосторонні зв’язки, що базуються на інтересах, які кожна з країн СНД має стосовно інших окремо взятих членів Співдружності. Такі інтереси зумовлені виробничою спеціалізацією, що склалася раніше в рамках системи міжреспубліканського поділу праці.

Найважливішою функцією двосторонніх відносин між державами Співдружності є також і те, що через їхні механізми здійснюється практична реалізація багатосторонніх домовленостей і зрештою досягаються конкретні, матеріально значимі результати співробітництва. У цьому полягає основна специфіка СНД порівняно з іншими інтеграційними об’єднаннями світу.

Вирішення завдань обслуговування вищезгаданих груп інтересів відповідають два доповнюючих один одного види організаційно-правових механізмів: багатосторонній (Економічний союз, субрегіональна інтеграція) і двосторонній. Як показує практика, така модель найбільш оптимальна для сучасного етапу співробітництва країн СНД.

Основним завданням багатосторонніх механізмів є формування рамочних умов, що забезпечують реалізацію загальних і регіональних інтересів країн Співдружності. Це досягається шляхом розробки і реалізації на міждержавному і міжурядовому рівнях багатосторонніх договорів і угод, спрямованих на розвиток інтеграції в різних галузях спільних інтересів.

У рамках усього СНД нині діє близько 900 міжнародних договорів на багатосторонній основі, які охоплюють широке коло питань торгово-економічного, фінансово-кредитного, виробничо-технічного, оборонного і соціально-гуманітарного характеру.

Економічний союз створюється шляхом поетапного руху шляхом поглиблення співробітництва в усіх сферах загальної зацікавленості.

При виконанні Договору про створення Економічного союзу здійснюється практична реалізація одного з найважливіших, передбачених ним напрямків — формування Митного союзу.

Митний союз дає змогу зняти штучні бар’єри на шляхах взаємного товарообміну, створені на етапі суверенізації, у вигляді скасування на взаємній основі тарифних і нетарифних обмежень, податків і зборів на експорт продукції. Спрощується порядок і процедури митного оформлення вантажів і прикор-

донного контролю за переміщенням через кордон товарів, послуг і громадян, скорочуються витрати на транзит товарів внаслідок застосування умов, прийнятих для національних перевізників. В результаті формування загального економічного простору в кілька разів зростає місткість ринку збуту, що створює сприятливі можливості для оптимізації масштабів виробництва.

Напружені бюджети країн-учасниць звільняються від витрат на зміцнення між ними кордонів. Скасовано митний огляд на відстані майже 9 тис. км, ліквідовано більше 150 митниць, митних посад, автомобільних і залізничних пропускних пунктів.

Не менш важливим є й те, що крім створення на взаємній основі максимально сприятливого режиму торгової і господарсько-економічної діяльності Митний союз надає можливості для підвищення ефективності співробітництва з "третіми" країнами і міжнародними організаціями. Нескоординована зовнішньоекономічна діяльність не тільки не дає односторонніх вигод, але і приносить прямі збитки.

Темпи зростання експортно-імпорتنих операцій між країнами Митного союзу перевищують показники їхньої зовнішньої торгівлі з іншими країнами СНД. У 1997 р. обсяги товарообігу Росії з Білоруссю зросли приблизно на 40 %. Частка країн — учасниць Митного союзу в загальному обсязі зовнішньоторговельних операцій у рамках Співдружності становить близько 53 %.

Не менш важливим напрямком удосконалювання торгово-економічного співробітництва країн СНД є створення діючого механізму платіжно-розрахункових відносин. На нинішньому етапі в рамках двосторонніх відносин зважуються такі ключові питання, як введення взаємної конвертованості і підтримка стабільності національних валют; їхнє котування на внутрішніх валютних ринках, що приводить до усунення множинності курсів; взаємне надання прав на використання національних валют для оплати постачання товарів і послуг.

Надалі країнам Співдружності будуть потрібні уніфікація законодавчої і нормативної бази, забезпечення єдності фінансового документообігу, узгодження грошово-кредитної політики. Все це — основні передумови виникнення єдиного валютного ринку. Важливе значення має також внутрішня фінансова стабільність кожної країни-учасниці.

Цілий пакет багатосторонніх угод, що передбачають значне поглиблення інтеграції, реалізується сьогодні у сфері матеріального виробництва. Це Угоди "Про співробітництво в галузі машинобудування" (24 вересня 1993 р.), "Про співробітництво в галузі будівництва" (9 вересня 1994 р.), "Про співробітництво в галузі хімії і нафтохімії" (9 вересня 1994 р.), "Про товарообіг і виробничу кооперацію в галузі машинобудування на взаємопов'язаній основі" (9 грудня 1994 р.).

Завдання розвитку і зміцнення економічних і науково-технічних зв'язків держав СНД в агропромисловій сфері визначені Угодою "Про міждержавні взаємовідносини з питань агропромислового комплексу", підписаною у березні 1993 р. Схвалена науково-технічна програма співробітництва країн СНД з фундаментальних і пріоритетних прикладних проблем розвитку агропромис-

лового виробництва до 2000 р., визначені головні наукові установи, яким доручено сформувавши координаційні ради з кожного напрямку наукових досліджень. Усі ці заходи покликані сприяти стабілізації і розвитку агропромислового виробництва.

Відповідно до укладених на урядовому рівні багатосторонніх, а також двосторонніх угод у галузі транспорту і зв'язку партнери по Співдружності на принципах взаємності забезпечують на своїй території сприятливі умови для функціонування усіх видів транспорту і зв'язку, які здійснюють перевезення пасажирів і вантажів між країнами СНД і транзитом через їхню територію.

Через крайню гостроту проблеми модернізації виробничого апарату в промисловості, сільському господарстві й інфраструктурних галузях особливе значення мають багатосторонні угоди “Про співробітництво в галузі інвестиційної діяльності” (24 грудня 1993 р.) і “Про створення загального науково-технологічного простору” (3 листопада 1995 р.). Перша угода передбачає усунення можливості дискримінації інвесторів з країн СНД порівняно з національними інвесторами, друга — містить комплекс організаційно-економічних заходів, спрямованих на відродження могутнього сукупного науково-технічного потенціалу шляхом інтеграції. Зокрема намічено заходи і визначено пріоритети проведення погодженої політики в галузі науки і техніки.

Одним із найбільш складних і перспективних напрямків удосконалення взаємного співробітництва є створення механізму взаємодії на мікрорівні. У зв'язку з підписанням багатосторонньої Угоди “Про сприяння у створенні і розвитку виробничих, комерційних, кредитно-фінансових, страхових і змішаних транснаціональних об'єднань” (15 квітня 1994 р.) з усією гостротою постала проблема формування сприятливих організаційно-економічних умов для інтеграції господарюючих суб'єктів окремих країн. Вже на першому етапі його реалізації виявлено значні труднощі (зокрема, при формуванні фінансово-промислових груп), зумовлені насамперед серйозною розбіжністю в методах проведення реформ в окремих країнах, недосконалістю (а часом і відсутністю) відповідної правової бази.

Все це об'єктивно вимагає послідовної роботи щодо взаємної адаптації внутрішніх господарських механізмів і національних законодавств. У вирішенні цієї проблеми ключову роль покликані зіграти Міжпарламентська асамблея СНД і Міждержавний економічний комітет.

Створений на багатосторонній основі комітет в організаційно-економічному механізмі інтеграції в СНД надає широкі можливості її розвитку через систему двосторонніх відносин. Додаткові імпульси до цього додає не тільки зростаюче число колективних проєктів у різних галузях матеріальної сфери, що перетворюються в ході своєї реалізації на “віяло” двосторонніх домовленостей і зобов'язань, але й гостра необхідність оптимізації взаємних зв'язків. Остання, за винятком випадків багатосторонньої внутрішньогалузевої технологічної кооперації, можлива лише у двосторонньому порядку.

Така робота припускає, зокрема, одномоментну чи поступову (для того, щоб не завдати шкоди інтересам партнерів) відмову від неефективних напрямків

співробітництва, вибір його “опорних” напрямків й оптимальних організаційних форм, що сприяють науково-технічному прогресу (виробнича і науково-технічна кооперація, спільні інвестиції, транснаціональні об’єднання тощо), а також створення умов для їхньої реалізації.

На двосторонній основі легше забезпечити виконання зобов’язань щодо взаємного постачання, погашення заборгованості за кредитами, користування транзитними магістралями і вирішення інших дуже значимих для країн, що співробітничать, питань. Формування системи двосторонніх відносин країн СНД здійснюється за допомогою механізмів відповідних договорів і угод за двома основними напрямками.

Перший напрямок складають договірно-правові документи, що регламентують розвиток співробітництва між Росією, з одного боку, та іншими державами СНД — з іншого. Воно зумовлене в першу чергу тим, що система міжреспубліканського поділу праці в колишньому СРСР мала своїм центром Росію. Саме на неї була і значною мірою залишається орієнтованою переважна частина зовнішньоторговельного обороту більшості країн Співдружності. Тому досить оперативне заповнення організаційно-правового вакууму, що виник з розпадом СРСР, було в інтересах як Росії, так і її партнерів по Співдружності.

Другий напрямок — це оформлення двосторонніх відносин країн СНД між собою. Якщо процес створення договірно-правової основи їхнього співробітництва з Росією в основному практично довершений, то двосторонні зв’язки без її участі ще перебувають у стадії організаційного становлення, хоч останнім часом ця робота значно активізувалася.

Зміст договорів і угод, що укладаються партнерами, відбиває їхню спільну зацікавленість у поглибленні взаємодії в економіці, науці, техніці, виробництві, вирішенні соціально-гуманітарних та інших актуальних для них питань. Простежується також тенденція до переведення торговельно-економічних зв’язків на довгострокову основу, що створює сприятливі передумови для розвитку інтеграції. Зокрема розпочато роботу з реалізації Програми економічного співробітництва між Росією й Україною, розрахованої на 10 років.

У цілому СНД має всі необхідні передумови для перетворення у високо-ефективне інтеграційне об’єднання сучасного типу, підвищення своєї геополітичної ролі. Цьому багато в чому покликана сприяти глибока реформа організаційно-правових основ Співдружності, що завершується найближчим часом, результатами якої стануть впровадження зони вільної торгівлі й упорядкування системи керування інтеграцією.

Співробітництво в рамках ОЧЕС. Організацію Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС) було створено 25 червня 1992 р. у Стамбулі в ході зустрічі на найвищому рівні глав держав і урядів Азербайджану, Албанії, Болгарії, Греції, Грузії, Молдови, Росії, Румунії, Туреччини і України шляхом прийняття Декларації та підписання Босфорської заяви, в якій було виражено бажання перетворити Чорне море в регіон миру, свободи, стабільності і процвітання через взаємне співробітництво. В Декларації визначались пріоритетні напрямки і основні механізми дії ОЧЕС як однієї з найбільших регіональних ініціатив добросусідського партнерства. Вона передбачає заохочен-

ня розвитку співпраці в різних галузях діяльності країн — учасниць ОЧЕС, які представляють взаємний інтерес, а також об'єднання зусиль країн для створення і підтримання в цьому регіоні економічної стабільності.

Ідея створення ОЧЕС належить Туреччині і Україні, які виступили як структуроутворюючі члени. А взагалі ЧЕС налічує 11 країн-учасниць, згаданих вище. В цілому ці країни представляють регіон з населенням близько 330 млн чол. і величезною географічно різноманітною територією. Як спостерігачі в роботі ОЧЕС беруть участь такі країни: Австрія, Єгипет, Ізраїль, Італія, Польща, Словаччина і Туніс. Статус спостерігача надається державам на дворічний строк, який може бути поновлено, а міжнародним організаціям — на необмежений час.

Загальною метою створення ОЧЕС було об'єднання країн для створення спільного ринку, здійснення спільних капіталовкладень, розвитку спільних транспортних та комунікаційних систем і т. п. Виходячи з цієї загальної мети можна виділити такі *основні цілі створення ОЧЕС*, що були зафіксовані у Декларації про ОЧЕС:

- перетворення Чорного моря в територію миру, стабільності і процвітання завдяки розвитку дружніх і добросусідських відносин;
- розвиток економічного співробітництва між країнами-членами на основі принципів гельсінського Заключного акта та рішень, що містяться в документах ОБСЄ;
- поліпшення умов для підприємницької діяльності і стимулювання індивідуальних та колективних ініціатив підприємств та фірм;
- сприяння економічному співробітництву з урахуванням специфічних умов, інтересів та проблем країн-учасниць;
- розвиток всеохоплюючого багатостороннього та двостороннього чорноморського економічного співробітництва;
- оптимальне використання всіх можливостей для розширення та диверсифікації співпраці.

Крім основних цілей в Декларації також визначаються пріоритетні галузі співробітництва. Серед них можна виділити такі: транспорт і комунікації; інформатика; обмін економічною та комерційною інформацією; стандартизація та сертифікація продукції; енергетика; видобуток та обробка мінеральних сировинних матеріалів; туризм; сільське господарство і сільськогосподарська промисловість; ветеринарний та санітарний захист; охорона здоров'я і фармацевтика; наука і технологія.

Для здійснення покладених на нього функцій ОЧЕС формує бюджет за рахунок внесків країн-учасниць. Країна, де відбуваються зустрічі міністрів іноземних справ чи засідання допоміжних органів, несе витрати стосовно їх організації та забезпечення перебування певного числа делегатів.

Основними органами, що здійснюють управління в ОЧЕС є: зібрання глав держав і урядів країн-членів, які проводяться щорічно; зустрічі представників парламентів країн-членів; зустрічі міністрів іноземних справ країн-учасниць. Останній керівний орган скликається не рідше, ніж один раз на півроку. До повноважень зустрічей міністрів іноземних справ належать:

- прийняття рішень з питань функціонування Ради ОЧЕС;

- затвердження правил процедур і внесення змін до них;
- утворення допоміжних органів, визначення, зміна і припинення їхніх мандатів;
- прийняття рішень з питань, пов'язаних зі статусом спостерігача держав чи міжнародних організацій.

Важливу роль у цих зустрічах відіграє сесійний голова, який обирається на ротаційній основі в алфавітному порядку кожні 6 місяців. Головою може бути міністр іноземних справ країни-учасниці, що приймає сесійне головування, або будь-який інший міністр, запропонований на цю посаду відповідною країною. Сесійний голова координує всю діяльність зустрічей і несе відповідальність за належне застосування положень і правил процедури, а також за виконання резолюцій, що приймаються міністрами.

Організаційна структура ОЧЕС:

1. *Рада ОЧЕС* складається з представників підприємницьких рад торгових палат країн-членів. У своїй роботі Рада ОЧЕС спирається на Раду директорів, Раду Секретаріату ОЧЕС, яку очолює Генеральний секретар, та консультантів (зокрема з питань енергетики і транспорту, торгівлі та промисловості, сільського господарства, навколишнього середовища, телекомунікацій тощо).

2. *Парламентська асамблея ОЧЕС* створена у 1993 р. з метою розроблення заходів щодо поліпшення умов, включаючи юридичну підтримку, реалізації цілей Декларації про ОЧЕС і укріплення плюралістичної демократичної структури та політичної стабільності в регіоні. Парламентська асамблея ОЧЕС складається з бюро (президент, чотири віце-президенти та казначей), постійного комітету (глави національних делегацій, члени бюро та голови комітетів) та трьох комітетів (економіки, торгівлі і навколишнього середовища; правових і політичних питань; культури, освіти та соціальних питань). Співпраця країн у Чорноморському регіоні буде більш ефективною, міцною і здатною до розвитку за умови тісної взаємодії між національними парламентами. Саме в цьому контексті важливо підкреслити роль і місце Парламентської асамблеї, завдяки якій здійснюється постійна парламентська підтримка розвитку чорноморської співпраці. Особливо корисною роль Парламентської асамблеї може бути при формуванні договірно-правової бази співробітництва всього чорноморського процесу.

3. *Чорноморський банк торгівлі та розвитку*. Угода про створення Банку підписана і ратифікована всіма 11 країнами — членами ОЧЕС. 24 січня 1997 р. ця Угода набула чинності. Банк має розташовуватись у місті Салоніки (Греція). Зараз закінчується процес формування статутного капіталу Банку і в найближчий час повинна відбутись його інаугурація. Національні внески до статутного капіталу Чорноморського банку торгівлі та розвитку на сьогодні зробили Росія, Греція, Туреччина (по 16,5 %), а також Румунія та Україна (по 13,5 %), що дасть змогу вже найближчим часом запустити в дію механізм Банку. Банк повинен стати інструментом реалізації проектів та каталізатором економічного співробітництва, найважливішим інститутом ОЧЕС, особливо при формуванні системи фінансово-банківських розрахунків як всередині регіону, так і за його межами. Суттєве значення у роботі Банку будуть мати

програми його інвестиційної діяльності при тісному зв'язку з пріоритетними проектами, що мають загально регіональне значення.

4. *Робочі групи.* На цей час у рамках ОЧЕС створені і функціонують більше 10 міжурядових органів (так званих робочих груп), діяльність яких спрямована на співробітництво у багатосторонніх проектах. Ці групи діють у таких напрямках: зв'язок; охорона навколишнього середовища; банки і фінанси; статистичні дані і економічна інформація; транспорт; уникнення подвійного оподаткування; торгівля і співпраця в галузі промисловості; співробітництво у сфері туризму та поїздок представників ділових кіл; законодавча інформація; сільське господарство і АПК; заохочення і захист інвестицій; наука і техніка; електромережі; транспортні мережі; енергетика, охорона здоров'я і фармацевтика.

5. *Постійний Міжнародний секретаріат*, очолюваний директором. Основним завданням секретаріату є виконання адміністративних функцій. Роботу Постійного Міжнародного секретаріату контролює сесійний голова. Місцезнаходження секретаріату — Стамбул.

6. *Чорноморський координаційний центр обміну статистичними даними та економічною інформацією.* Створений на основі Турецького інституту статистики.

На рівні місцевої влади країн — учасниць ОЧЕС діє Чорноморський клуб. На підприємницькому рівні діє Ділова Рада ОЧЕС як міжнародна неурядова організація, яка була створена у 1992 р. і має статус спостерігача в ОЧЕС. Секретаріат Ділової Ради фінансується турецькою стороною і знаходиться у Стамбулі.

Структура ОЧЕС, представлена вище, не є оптимальною, адже для вирішення проблем, поставлених перед ОЧЕС, необхідно створити більш ефективний організаційний механізм. Тому зараз організаційна структура ОЧЕС постійно удосконалюється, створюються нові органи, які займаються вирішенням конкретних питань. Так, наприклад, у болгарському місті Варна за участю Комісії ЄС створено Регіональний енергетичний центр, досягнуто згоди про розповсюдження діяльності Балканського центру підтримки малого та середнього підприємництва на регіон ОЧЕС. Крім того, країнами-учасницями ухвалено пропозицію Греції про створення в Афінах Міжнародного центру чорноморських досліджень при фінансовому сприянні Європейського Союзу. Болгарія просуває ідею створення в Софії трансрегіонального центру з розвитку транспортної інфраструктури у чорноморському регіоні.

Як уже зазначалось, країни — члени ОЧЕС прийшли до згоди щодо співпраці в таких галузях, як транспорт і комунікації, інформатика, обмін економічною та комерційною інформацією, включаючи і статистичні дані, стандартизація та сертифікація продукції, енергетика, видобування і обробка мінеральних сировинних матеріалів, туризм, сільське господарство і сільськогосподарська промисловість, ветеринарна та санітарна профілактика, охорона здоров'я і фармацевтика, наука і техніка, охорона навколишнього середовища. Планується створення глобального банку даних ОЧЕС.

Наукове співробітництво, яке тільки започатковується, направлене на забезпечення застосування досягнень науки і техніки в конкретних галузях

економіки. Таке співробітництво має здійснюватись за участі приватного сектору, супроводжуватись проведенням конференцій, створенням Міжнародного центру чорноморських досліджень, Наукового фонду ОЧЕС, інформаційної мережі науково-технічних досліджень й асоціації вчених.

ОЧЕС планує укладання угод, які створюватимуть більш сприятливі умови для торгового та ділового співробітництва чорноморських країн, а також сприятимуть пересуванню бізнесменів та поліпшенню системи транспорту і зв'язку, маючи на увазі розвиток національних інфраструктур, з'єднаних з Транс'європейською транспортною системою. ОЧЕС має намір також:

- підготувати довгострокову програму в галузі виробництва та розподілу енергоресурсів;
- розробити спільну програму щодо боротьби із забрудненням Чорного моря і збереження його біопродуктивного потенціалу з урахуванням діючих міжнародних правових інструментів, таких як Бухарестська конвенція щодо попередження забруднення Чорного моря 1992 р.;
- стимулювати співробітництво між малими та середніми підприємствами, інвесторами, підприємцями;
- застосовувати узгоджені заходи щодо боротьби з організованою злочинністю, наркобізнесом, незаконним оборотом зброї та радіоактивних матеріалів, а також щодо боротьби з тероризмом та незаконним перетинанням кордонів.

Діяльність ОЧЕС у міру його становлення все більше фокусується на конкретних регіональних проектах. Одним із найбільших таких проектів є створення транспортного кільця навколо Чорного моря з виходом на транс'європейські магістралі, транспортні мережі Центральної і Північної Європи, Центральної Азії, країн Близького та Середнього Сходу. На зустрічі заступників міністрів енергетики країн — учасниць ОЧЕС у Москві в 1996 р. вісім країн ОЧЕС підписали Меморандум про співробітництво в галузі енергетики, проект створення об'єднаної енергетичної системи. Цей проект допоможе країнам не лише раціонально використовувати надлишкові генеруючі енергопотужності, а й постачати електроенергію іншим країнам, які потребують такого роду ресурсів. Більшість країн — учасниць ОЧЕС уже позитивно оцінили та підтримали цю ініціативу. Як і очікувалось, у 1997—1998 рр. до Меморандуму приєднались Болгарія, Румунія і Туреччина. Зацікавлені країни створили робочу групу ОЧЕС з питань енергетики і Регіональний енергетичний центр, що дає їм право розглядати, крім вищевказаних, питання маршрутів транспортування нафти і газу, включаючи проект спільного російсько-болгарсько-грецького будівництва нафтопроводу по лінії Бургас (Болгарія) — Александруполіс (Греція).

У торгово-економічному плані ОЧЕС отримав потужний поштовх до розвитку з прийняттям Декларації про наміри створити в регіоні зону вільної торгівлі. Активізація торгового співробітництва на регіональному рівні, введення режиму взаємовигідних торгових преференцій розглядається державами-учасницями як створення необхідних умов для стійкого економічного зростання країн — учасниць ОЧЕС.

Для стимулювання цього процесу необхідно активізувати роботу зі створення митного союзу ОЧЕС і гнучкої системи преференційних тарифів та

паралельно вдосконалювати національні законодавства країн — учасниць ОЧЕС в економічній галузі. За пропозицією Росії та України країни — учасниці ОЧЕС ухвалили “Основні принципи інвестиційного співробітництва в ОЧЕС”. Разом з Туреччиною проробляється багатостороння система страхування інвестицій і експортних контрактів у регіоні. У планах робочої групи з торгівлі та промислового співробітництва — розроблення багатостороннього договору про уникнення подвійного оподаткування.

На стадії завершення знаходиться проект створення трансрегіональної лінії волоконно-оптичного зв'язку ІТУР (Палермо — Стамбул — Одеса — Новоросійськ), підключеної до волоконно-оптичного кабелю Данія — Санкт-Петербург — Хабаровськ — Японія — Південна Корея та регіональний проект Чорноморської волоконно-оптичної лінії зв'язку (Варна — Одеса — Новоросійськ — Поті). Перспективи розвитку співробітництва є також в галузях сільського господарства, туризму, у сприянні малому та середньому підприємству.

Отже, економічна інтеграція є процесом економічної взаємодії країн, які беруть у ній участь, що веде до зближення господарських механізмів країн і набирає форми міждержавних угод та регулюється міждержавними органами.

Міжнародна економічна інтеграція є вищим рівнем розвитку інтернаціоналізації господарського життя. Ознаками міжнародної економічної інтеграції є співробітництво між національними господарствами різних країн з частковою або повною уніфікацією, ліквідація торгових бар'єрів між країнами-учасницями, зближення ринків окремих країн задля створення єдиного великого, тобто спільного ринку. Її передумови — порівняння рівнів ринкового розвитку країн-учасниць, їхня географічна близькість, спільність проблем, що постали перед ними, намагання прискорити ринкові реформи і не залишитись осторонь інтеграційних процесів. Міжнародна економічна інтеграція має регіональний характер, угруповання створюються з метою використання переваг спільного ринку, створення сприятливих умов для національного розвитку, зміцнення міжнародних переговорних позицій країн-учасниць з економічних питань, обміну досвідом проведення ринкових реформ та підтримки національної промисловості і сільського господарства.

У своєму розвитку інтеграційні процеси проходять такі основні етапи: преференційна торгова угода, зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз. Починається інтеграція з лібералізації взаємної торгівлі, яка включає створення спільного митного тарифу щодо “третіх” країн, крім того вона доповнюється свободою просування факторів виробництва і завершується уніфікацією макроекономічної політики і створенням наддержавних органів управління. Останнім часом з'явилась велика кількість інтеграційних об'єднань, але у своїй більшості вони знаходяться на початкових стадіях становлення.

В результаті створення митного союзу можуть виникати ефекти створення торгівлі і відхилення торгівлі, які впливають на масштаби торгівлі і підвищення або зниження добробуту всіх країн-учасниць. Якщо в результаті створення митного союзу виникає ефект відхилення торгівлі, то добробут країн,

що не беруть участі в об'єднанні, обов'язково погіршаться, а країн-учасниць або погіршаться у випадку, коли ефект відхилення торгівлі за своїми вартісними розмірами перевищить ефект створення торгівлі, або поліпшиться у випадку, коли ефект відхилення торгівлі за своїми вартісними розмірами буде меншим від ефекту створення торгівлі. Але згідно з теорією “другого кращо-го”, крім політики вільної торгівлі, немає іншої альтернативної торгової політики, ефект від якої був би однозначно позитивним.

У світі останнім часом з'явилося багато інтеграційних угруповань, але найбільш розвинутим є Європейський Союз.

Запитання і завдання для контролю знань

1. *Дайте визначення інтернаціоналізації господарського життя та міжнародної економічної інтеграції.*
2. *Визначте соціально-економічну природу та передумови міжнародної економічної інтеграції.*
3. *У чому полягає мета міжнародної економічної інтеграції?*
4. *Схарактеризуйте основні теоретичні концепції міжнародної економічної інтеграції.*
5. *Дайте характеристику етапів інтеграційного процесу.*
6. *Поясніть сутність та причини виникнення ефекту створення торгівлі Вайнера.*
7. *Що визначає ефект відхилення торгівлі Дж. Вайнера?*
8. *Наведіть приклади інтеграційних угруповань в різних частинах світу.*
9. *Від чого залежить зростання або падіння рівня добробуту в умовах створення митного союзу?*
10. *Назвіть основні етапи розвитку ЄС.*
11. *В чому полягає необхідність і можливість створення НАФТА, що виграють від цього його учасники?*
12. *Обґрунтуйте проблеми і перспективи інтеграційних процесів Азіатсько-Тихоокеанського регіону.*
13. *Які риси характеризують співробітництво країн Латинської Америки?*
14. *Чи можете Ви перелічити аспекти розвитку співробітництва України в Європейському регіоні?*
15. *Які об'єктивні передумови утворення СНД?*
16. *Дайте характеристику економічного потенціалу країн — учасниць СНД.*
17. *Назвіть основні напрямки ринкових перетворень у країнах СНД.*
18. *У чому полягають особливості організації взаємного співробітництва країн — учасниць СНД?*

Розділ 10

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ТА УКРАЇНА

10.1. *Інтеграція України у світове господарство.*

10.2. *Відносини України з міжнародними економічними організаціями.*

10.1. Інтеграція України у світове господарство

Об'єктивні основи зовнішньоекономічних зв'язків України. Розбудова незалежної України об'єктивно вимагає її входження у світове господарство на організаційно-економічних засадах ринкових відносин, на принципах рівності і взаємної вигоди у співробітництві.

Дипломатичне визнання молодої Української держави більшістю країн світу прискорює і вносить розмаїтість у розвиток її зовнішньоекономічних відносин. Однаковою мірою це стосується як молодих незалежних країн, що утворилися на основі колишнього СРСР і переходять до ринкового типу відносин, так і держав розвинутої ринкової економіки і країн, що розвиваються.

Об'єктивна необхідність інтеграції України у світове господарство і розвитку її міжнародних економічних відносин безпосередньо впливає насамперед з потреб використання в національній системі відтворення міжнародного поділу праці для прискорення переходу до ринкової економіки з метою розвитку країни і зростання багатства суспільства. Така необхідність спрямована на формування ефективної структури економіки країни. Зовнішньоекономічні зв'язки у процесі інтеграції України у світове господарство охоплюють також комплекс розв'язуваних спільними зусиллями екологічних проблем. Нарешті, розвиток зовнішньоекономічних відносин відкриває додаткові можливості для створення належних умов щодо задоволення життєвих потреб народу України.

Поряд з об'єктивною необхідністю інтеграції України у світове господарство і розвитку її зовнішньоекономічних відносин існують і *об'єктивні можливості* для таких процесів. До них насамперед належить економічний потенціал нашої країни, що дає підставу для участі в міжнародному поділі праці.

Об'єктивною можливістю для інтеграції у світове господарство є вироблення механізму зовнішньоекономічних зв'язків, по-перше, на макrorівні (за-

гальнодержавному); по-друге, на мікрорівні підприємств; по-третє, на глобальному і регіональному рівнях шляхом участі у спеціалізованих і багатоцільових економічних міжнародних організаціях ООН і регіональних економічних об'єднаннях типу ЄС, певних структурах СНД, зони вільної торгівлі між Грузією, Україною, Узбекистаном, Азербайджаном і Молдовою (ГУУАМ), Чорноморської зони співробітництва тощо. Поєднання об'єктивної необхідності й об'єктивних можливостей входження України у світове господарство робить цей процес закономірним.

Відомо, що енергетичне самозабезпечення є однією з головних умов незалежності. Досягти його Україна може, якщо візьме курс на модернізацію наявних і спорудження нових екологічно чистих вугільних і газотурбінних електростанцій, на розвиток власного енергетичного машинобудування, ефективність використання енергоресурсів, застосування енергозберігаючих технологій, скориставшись вітчизняними науковими і виробничими досягненнями, досягненнями розвинених країн. Без розвитку відповідних форм зовнішньоекономічних відносин зробити це практично неможливо.

В умовах формування сучасної моделі міжнародного поділу праці (МПП), основу якої має складати якісно оновлена технологічна база виробництва, Україна повинна поступово, цілеспрямовано вирішувати проблеми ефективної участі в МПП, використовуючи зовнішньоекономічні зв'язки для задоволення національних економічних інтересів.

Україна має як природні, історичні, так і техніко-економічні, організаційно-економічні основи для участі в МПП. Варто зазначити, що в геологічному і гідрогеологічному аспектах територія України мало вивчена, зокрема її глибинна структура досліджена лише на 10 % території.

З історичних джерел відомо, що організовані суспільства, які існували на нинішній території України, завжди підтримували економічні зв'язки із зовнішнім світом. Тому з урахуванням власних культурних та історичних традицій Україна має всі можливості для того, щоб стати рівноправним членом Європейського Співтовариства.

Рівень розвитку продуктивних сил є одним із тих техніко-економічних факторів, які найбільшою мірою сприяють активній участі України в МПП. Видобуток залізної руди, вугілля, виробництво сталі, чавуну, мінеральних добрив, цементу, електроенергії, цукру, тракторів і металорізальних верстатів становлять значний економічний потенціал нашої країни. За кількісними характеристиками і потужностями продуктивних сил Україна може бути гідним партнером у світових економічних зв'язках. Наявний науково-технічний потенціал дасть змогу Україні за сприятливих умов утримати передові позиції у світовій науці з цілого ряду науково-технічних напрямків і, найголовніше, проводити незалежну економічну політику, спрямовану на включення в систему світових господарських зв'язків.

Організаційно-економічні фактори включення України в систему сучасного МПП за своїм змістом відображають ступінь розвитку процесів концентрації, спеціалізації, кооперації і комбінування виробництва (за участю української сторони) на рівні міжнародних економічних зв'язків.

Створення виробництв з випуску нових видів продукції не завжди доцільне в межах однієї країни. Одними з найважливіших критеріїв реалізації економічних інтересів країни — суб'єкта МПП є забезпечення високої економічної ефективності галузей її національної економіки, мінімізація витрат суспільної праці. Спеціалізація і кооперація виробництва, його концентрація характеризують економічно доцільну і раціональну організацію (територіальну, регіональну, галузеву тощо) суспільних продуктивних сил.

Разом з тим існують певні обмеження в розвитку процесів концентрації і спеціалізації. Відомо, що надмірна концентрація зусиль на розвитку орієнтованих на експорт однієї — двох галузей зумовлює вразливість національної економіки та її залежність як від світового ринку, так і від конкретної країни-партнера. Так у колишньому СРСР понад 80 % промислового виробництва України не мало на її території закінченого технологічного циклу, що зробило Україну залежною від стану її зовнішньоекономічних зв'язків, причому лєвова частка цієї залежності припадала на колишні республіки СРСР.

Характер накопиченого виробничого потенціалу, спеціалізація, що склалася з її орієнтацією на фондомісткі види продукції, вимагають значних інвестицій у базові галузі економіки України для відновлення і якісного оновлення фондів. Структурна трансформація економіки України перетворюється в найважливішу умову для її інтеграції у світову економіку і визначення місця в системі МПП.

Складність і розмаїтість соціально-економічних факторів включення України до системи світових господарських зв'язків детермінується перехідними економічними виробничими відносинами з властивими їм формами і методами ведення господарства. На міжнародному рівні вплив соціально-економічних факторів країн-партнерів визначається їхньою адекватністю і відповідністю загальносвітовим тенденціям.

У сучасному взаємозалежному світі розвиток соціально-економічних факторів МПП нівелює їхнє розходження в окремих національних господарствах, і цей факт дослідники пов'язують з формуванням однотипної за своїм соціально-економічним змістом системи світового господарства. Затверджуються ринкові методи господарювання, активізується державне регулювання визначених напрямків розвитку економіки, виявляється її соціальна спрямованість і т. п. Такі процеси зумовлюють, по-перше, подібність змісту економічних базисів більшості країн, які беруть участь у МПП; по-друге, природний поділ праці між країнами з урахуванням не тільки їхніх національних економічних інтересів, а й інтересів світового співробітництва в цілому.

Нерозвиненість ринкових відносин і форм господарювання в Україні підсилює необхідність значного підвищення економічної культури населення і ділової етики підприємців, оволодіння принципово новою культурою ринку, високим професіоналізмом поряд з такими поняттями, як честь, гідність, порядність, що знадобляться Україні для визнання її розвиненими країнами як рівноправного партнера.

Особливості об'єктивних основ зовнішньоекономічних зв'язків України пояснюються насамперед тривалою відсутністю національної державності і можливості проводити незалежну економічну політику.

Основні напрямки, форми і суб'єкти зовнішньоекономічних відносин України. Етапною правовою основою для зовнішньоекономічних зв'язків незалежної України стали Декларація про державний суверенітет України (16 липня 1990 р.), Акт проголошення незалежності України (24 серпня 1996 р.). Серед спеціальних законів з питань економіки слід назвати закони України про економічну самостійність (3 серпня 1990 р.); про зовнішньоекономічну діяльність (16 квітня 1991 р.); про створення державного експортно-імпортного банку (3 січня 1992 р.); про іноземні інвестиції (13 березня 1992 р.); Декрет Кабінету Міністрів України “Про режим іноземного інвестування” (20 травня 1993 р.); закони України про промислово-фінансові групи в Україні (21 листопада 1995 р.); про режим іноземного інвестування (19 березня 1996 р.); про захист від несумлінної конкуренції (7 червня 1996 р.); Указ Президента України “Про спеціальні економічні зони і спеціальний режим інвестиційної діяльності в Донецькій області” (4 липня 1998 р.), подальші закони України про спеціальні економічні зони в цілому ряді регіонів країни, про захист експортерів, національного ринку (1999—2000 рр.) та інші законодавчі і нормативні акти.

Важливими правовими документами зі створення механізму зовнішньоекономічних зв'язків України стали договори й угоди з молодими незалежними державами, що утворилися на території колишнього СРСР, а також багатьма країнами Європи, Північної і Південної Америки, Азії, Африки.

Входження України у світовий економічний простір можливе тільки на основі відкритості економіки за одночасного використання комплексу заходів для захисту внутрішнього ринку. Сучасні процеси глобалізації вимагають від України якомога ширшого використання всіх основних форм МЕВ.

Інтеграція України в структури світової економіки, МПП вимагає проведення багатовекторної зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням національних інтересів. Це стосується, по-перше, геополітичних напрямків цієї діяльності і, по-друге, входження до міжнародних економічних інституціональних структур.

Щодо геополітичних напрямків зовнішньоекономічної діяльності України, то стратегічними, магістральними її векторами, що одночасно є самодостатніми, і взаємозалежними, керівництвом країни визначено такі три:

1) *європейський вибір*, оскільки ставиться мета входження до ЄС, що відноситься до перспективи, а нині це також розвиток двосторонніх економічних відносин з Німеччиною, Францією, Італією та іншими країнами і Договір з ЄС про партнерство і співробітництво;

2) на одному з головних місць знаходиться *стратегічне партнерство з Росією, іншими країнами СНД*, з якими Україна пов'язана багатьма аспектами — історично, виробничою кооперацією, ввозом енергоносіїв та іншого критичного імпорту, нарешті просто відносинами між людьми і т. п.;

3) до одного з ключових зовнішньоекономічних напрямків належить *стратегічне партнерство зі США* — світовим лідером.

Україна прагне органічно поєднувати зазначені вектори з економічним співробітництвом на інших напрямках, диверсифікуючи їх. Це економічні зв'язки зі східноєвропейськими країнами: Польщею, Чехією, Словаччиною,

Угорщиною, країнами Балтії й іншими, з традиційними партнерами в Канаді, Азії й Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, зокрема з близьким сусідом — Туреччиною, а також з Китаєм, Індією, В'єтнамом, Республікою Корея, Ізраїлем, однією з найбільш розвинених країн світу Японією та ін. Наполегливо вимагають активізації зовнішньоекономічні зв'язки з країнами Африки і Латинської Америки.

Щодо міжнародних економічних інституційних структур, то Україна є членом СБ, МВФ, МОТ, ЮНІДО, ПРООН і багатьох інших спеціалізованих економічних установ ООН, входить до складу таких регіональних об'єднань, як СНД, ОЧЕС, ЦЕІ та інших, сприяє розвитку інтеграційних процесів у Балто-Чорноморському регіоні і т. д. Нині нагальним завданням стало входування до ГАТТ/СОТ, ФАО і т. п.

З колишніми республіками СРСР Україна проводить переговори щодо вирішення економічних і фінансових проблем правонаступництва, питань паливно-енергетичного комплексу, транспорту і зв'язку новостворених держав. Одночасно основою розширення економічного простору є горизонтальні зв'язки між безпосередніми виробниками товарів, а також між державами. При цьому ефективні господарські зв'язки складаються тільки за умови безмежності економічного простору. До того ж, стабілізація економіки, радикальні зміни індустріальних структур, збалансованість товарної і грошової мас більш імовірні, якщо їх проводити в масштабах держав. Між процесами введення вільних цін, децентралізації системи прийняття рішень і фінансовою дисципліною існує найтісніший зв'язок, що і зумовлює формування внутрішніх ринків молодих держав, які виступають передумовою створення справді ринкового міждержавного середовища.

Для України важливими є двосторонні угоди і договори з державами — колишніми республіками СРСР. За цими угодами держави повинні надавати своїм підприємствам можливість самим встановлювати господарські зв'язки, визначати порядок розрахунків, форми матеріальної відповідальності за невиконання поставок. У цілому угоди мають виробляти економічний механізм реалізації інтересів України та її партнерів, а не бути політичними деклараціями на економічну тему.

Створення національних грошових систем країн, що входили до колишнього Союзу РСР, породжує об'єктивну необхідність і одночасно створює можливість укладання міждержавної валютної угоди, що стало б інституційною ланкою налагодження цивілізованих і рівноправних валютних відносин.

Перехід у розрахунках на ВКВ порушив питання про нову організацію співробітництва. Вихід на прямі економічні зв'язки між підприємствами поглибив, але вже на новій основі, торговельні зв'язки, оскільки торгувати повинні товаровиробники. Однак сьогодні необхідний певний перехідний період, протягом якого у взаєморозрахунках за товари і послуги сторони повинні базуватися на цінах світового ринку, а для погашення заборгованостей, що будуть виникати, надавати один одному довгострокові кредити на пільгових умовах. Про це свідчить і розвиток такої примітивної форми товарних відносин, як бартер.

У процесі створення нових основ співробітництва важливо не тільки не допускати неконтрольованого розпаду кооперативних зв'язків, а й знайти нових партнерів (адже нерентабельні підприємства і неконкурентоспроможна продукція призведуть до порушення традиційних господарських зв'язків), спрогнозувати кон'юнктуру товарообміну з метою створення економіки відкритого типу, інтегрованої в європейський і світовий простір.

Розробка і послідовне втілення в життя єдиної національної геополітичної стратегії сприятимуть відновленню на економічній основі старих виробничих зв'язків України і розширенню її прямої участі в системі економічних і політичних відносин на глобальному рівні.

Колишні зв'язки України зі східноєвропейськими країнами відображали лише міждержавний обмін продукцією. Перехід до вільної торгівлі на основі світових цін і конвертованої валюти впливає з курсу країн Східної Європи й України на переведення економіки на ринкові рейки і ставить вирішення всіх проблем взаємних зв'язків у залежність від економічного інтересу. Передбачається, що спочатку будуть існувати два взаємозалежні сегменти.

По-перше, це визначення параметрів співробітництва на міждержавній основі шляхом узгодження між урядами контингентів взаємних поставок. По-друге, це розвиток відносин на рівні прямих зв'язків підприємств, об'єднань, бірж, асоціацій, консорціумів, союзів тощо. Перехід до подібних відносин супроводжується поступовим звуженням сфери дії державних органів у визначенні взаємних поставок і наданням свободи підприємницької діяльності виробничим ланкам. Останні повинні погоджувати не тільки предмет співробітництва, а і сферу ціноутворення, поставок, кредитів, інші фінансові питання. Широкий вихід товаровиробників на ринок, наповнення його товарною масою створюють передумови для функціонування східноєвропейської зони вільної торгівлі. При цьому бартерні операції і компенсаційна торгівля, навіть якщо вони і будуть відповідати інтересам України, обмежать можливості співробітництва.

Таким чином, перехід України до нових умов господарювання і форм зовнішньоекономічних зв'язків сприяє зміцненню зони взаємного економічного тяжіння східноєвропейських держав і України.

Співвідношення згаданих вище сегментів складається для країн-партнерів по-різному, залежно від прийнятих систем управління господарством, їхньої здатності освоювати нові форми співробітництва. І цілком імовірно, що практика буде породжувати й інші сегменти. Спочатку в нових умовах центр ваги перемістився на двосторонні зв'язки.

Прийняття Україною відповідного законодавства відкриває і нові форми взаємного співробітництва. Мова йде про інвестиційну сферу, створення спільних підприємств за кордоном, особливо в прикордонній смузі, спільній діяльності на ринках третіх держав, оскільки, наприклад, угорські, польські, чеські, словацькі фірми вже завоювали там певні позиції.

Щодо розвитку торгівлі й інших форм зовнішньоекономічних зв'язків України з державами розвиненої ринкової економіки і країнами, що розвиваються, доцільно було б спрогнозувати платіжний баланс нашої країни, беручи до уваги залежність від імпорту з третіх країн, що входили до складу колиш-

нього СРСР, сальдо в міждержавному обміні з ними й експортний потенціал. При цьому динаміка платіжного балансу України залежатиме, по-перше, від створення умов для поступового, без різких соціальних потрясінь, вирішення проблем тих виробництв, які працюють на привізній сировині, і від здатності самих товаровиробників перепрофілювати виробництво, наприклад здійснити його диверсифікованість, щоб позбутися вузької галузевої спеціалізації; по-друге, від власних матеріальних і золотих запасів і резервів ВКВ; по-третє, від співвідношення курсів національних валют, що, у свою чергу, буде залежати не тільки від емісійної політики Національного банку і товарного наповнення споживчого ринку, а й від глибини системної економічної реформи в Україні.

Розробка програм стабілізації розвитку зовнішньоекономічних зв'язків повинна включати оцінку можливостей сучасного експортного потенціалу України і першочергових, так званих критичних, імпортних потреб. У цьому контексті варто використовувати спільні підприємства разом зі створенням вільних економічних зон.

З урахуванням потреб наших партнерів за кордоном і можливостями диференційованого стимулювання тих виробництв, що будуть складати основу експортного сектору економіки України, доцільно ширше заохочувати вкладення іноземного капіталу у вже існуючі господарські об'єкти і створення іноземними інвесторами фірм на території нашої держави. При цьому варто брати до уваги, що іноземний капітал віддає перевагу організаційно-економічним відносинам високого рівня, а не лібералізації умов для залучення іноземних інвестицій.

Подібні форми економічних відносин із залучення іноземного капіталу сприяли б впровадженню у виробництво сучасних технологій, додали б імпульс прогресивним зрушенням у господарській структурі України, забезпечили б вихід на світовий ринок з конкурентоспроможною продукцією. Що ж стосовно контролю за діяльністю іноземних інвесторів, то диференційований підхід до оподаткування і видачі ліцензій, контроль за дотриманням санітарних та інших умов, створення національної агенції сприяння залученню іноземних інвестицій та інші заходи, які успішно застосовуються в цивілізованих країнах світу, прийнятні і для України.

Сприятливе географічне розташування, значний потенціал обробної промисловості і перспективний експорт сільськогосподарської продукції варто враховувати у процесі розробки програми стабілізації і розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України. Необхідно також пам'ятати, що: 1) торгівлю готовою продукцією на світовому ринку витісняє обмін науково-технічними досягненнями; 2) частка взаємного обміну деталями, компонентами, вузлами в міжнародній торгівлі зростає; 3) матеріально-технічне забезпечення виробництва фірми не обмежується національним ринком. Таким чином, одним із стратегічних напрямків доцільно передбачити пріоритетне залучення іноземного капіталу до науково-технічної і виробничої кооперації, взаємовигідний обмін на ліцензійній основі винаходами, розробками, ноу-хау, промисловими зразками і т. п.

Розвиток міжнародної кооперації вимагає стимулів з боку держави: звільнення окремих категорій товаровиробників від митного оподаткування і ліцензування або квотування, надання кредитних пільг тощо. Варто розширити імпорт комплектуючих для експортної продукції, практикувати застосування імпортних технологій та новітнього устаткування для легкої промисловості і галузей АПК, електротехніки, зв'язку тощо. Науково-технічний прогрес за своєю природою інтернаціональний, тому вирішити завдання передових технологій без зв'язку із зовнішнім світом, без залучення світового капіталу практично неможливо.

Обґрунтована стратегія розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України дає можливість раціонально вирішувати найбільш гострі проблеми оздоровлення економіки — зростання інвестицій, нагромадження валютних ресурсів, прискорення НТП, поліпшення якості товарів, підвищення збалансованості бюджету і платіжного балансу.

Подальшу децентралізацію зовнішньоекономічного комплексу, вихід на світовий ринок численних малих і середніх підприємств гальмує відсутність спеціальної підготовки значної частини персоналу. Щоб забезпечити ефективність зовнішньоекономічних зв'язків, варто оперативно формувати демократичні політичні структури, соціальну базу демократії, високу загальну, політичну культуру, підприємницьку етику, розвивати ринок, сприяти тому, щоб психологія радикальних реформ опанувала суспільною свідомістю. Однією з актуальних є проблема функціонування на високому рівні досить широкої системи професійної підготовки і перепідготовки працівників для підприємств і організацій, зайнятих зовнішньоекономічною діяльністю. Вирішення цього завдання може різко скоротити наші втрати внаслідок некомпетентності персоналу. Фірми і навчальні заклади закордонних країн нагромадили корисний і вартий вивчення досвід. Цілком виправданим у зв'язку з цим є направлення за кордон на навчання громадян України і запрошення з інших країн фахівців з маркетингу, валютно-фінансових операцій, міжнародного права.

Таким чином, розвиток зовнішньоекономічних відносин є не самоціллю, а одним з перевірених досвідом багатьох розвинутих країн способів подолання кризового стану економіки, виведення виробничого потенціалу на сучасний технічний і технологічний рівень, підвищення добробуту народу України.

Роль економічної реформи в інтеграції України у світову економічну систему. Міжнародний досвід переходу економіки в нову якість показує, що практично завжди у випереджальному режимі проводяться економічні реформи, а потім відбуваються зміни в політичній надбудові. В Україні, як, до речі, і в інших державах, що утворилися після розпаду СРСР, така логіка реформування порушена, оскільки, по-перше, тут у свій час економічні перетворення не просто недооцінювалися, але і запізнилися, а по-друге, вони відірвалися від політичної сфери через специфіку утворення нових молодих держав на території колишнього Союзу.

Успішний розвиток зовнішньоекономічних зв'язків має ґрунтуватися насамперед на кардинальних змінах у структурі національної економіки України. Однак зовнішньоекономічні зв'язки — не пасивний елемент в еволюції національної економіки, вони можуть активно впливати на її розвиток. Для

цього необхідно сконструювати гнучкий і динамічний механізм, що регулював би інтеграцію економіки України у світовий ринок, зробив би її відкритою для зовнішнього світу. Нарешті, без інтеграції економіки України у світову економічну систему неможливо досягти високого рівня добробуту народу. При вирішенні проблеми інтеграції економіки України у світове господарство необхідно мати на увазі, що роль вертикальної ієрархії управління у світі неухильно зменшується і зростає значення горизонтальних зв'язків у процесі створення нової системи виробництва благ.

Основними характеристиками нової системи виробництва благ є: зменшення числа зайнятих у промисловому виробництві найбільш розвинених країн; широке використання фірмами і корпораціями нових форм фінансової діяльності як ефективних інструментів досягнення необхідного балансу між інвестиціями і заощадженнями; інформаційна революція, що все більше поширюється і зможе змінити виробничі ресурси.

Дослідники функціонування "швидких" економік високорозвинених країн помітили, по-перше, зменшення потреби в багатьох традиційних видах масової сировини; по-друге, збільшення кількості підприємств, що працюють за "швидким циклом", коли процеси проектування і випуску продукції поєднуються, а можливості скорочення запасів сировини й устаткування різко зростають; по-третє, інвестування значних засобів в електронну інфраструктуру.

"Швидкі" економіки мають можливість збільшувати темпи свого розвитку не стільки за допомогою нових виробничих технологій, скільки завдяки більш оперативному здійсненню всіх управлінських операцій і скороченню часу, потрібного для прийняття рішень, обробки інформації і всього обсягу знань та проходження їх через економічний механізм.

Таким чином, для України, як і для інших колишніх республік СРСР, більш перспективним є вихід на світовий ринок у своїй державно-економічній цілісності з наступною інтеграцією у світову економіку. Зрозуміло, що при цьому ніяких гарантій наздогнати "швидкі" економіки ніхто дати не може, але "підтягтися" до них можливо.

Назвемо принаймні три можливих напрямки ефективної адаптації України до міжнародного поділу праці:

1) участь у загальноєвропейському економічному просторі, що починає формуватися. Перехід до ринкової економіки зумовить приєднання країн Європейської частини колишнього СРСР до європейського економічного простору. Таким чином, доцільно визначитися, які галузі і виробництва будуть складати профіль міжнародної спеціалізації України. Стимулювання цих галузей і виробництв методами ринкової економіки одночасно окреслить пріоритетні зміни в народному господарстві України;

2) визначення специфічних сфер співробітництва з країнами інших континентів, що будуть становити взаємний інтерес;

3) підключення до загальносвітового співробітництва на галузевій основі, особливо в науково-технічній, енергетичній, продовольчій, екологічній сферах. Розробку перспективної програми вибіркової спеціалізації українського експорту на нових конкурентоспроможних на світових ринках виробів можна зв'язати з конверсією ВПК (з урахуванням принципу розумної достатності),

що стане фундаментом для розвитку експортної спеціалізації наукомістких галузей.

Уже сьогодні Україна здатна будувати свої зовнішньоекономічні відносини на взаємовигідних умовах. Актуальними є проведення переговорів з метою визначення статусу України як країни, що розвивається, і вироблення її власної чіткої позиції в Міжнародному валютному фонді, Міжнародному банку реконструкції і розвитку, Генеральній угоді з тарифів і торгівлі Світової організації торгівлі й Міжнародній організації праці, адже ці чотири організації є ключовими в міжнародному фінансовому, торговельному і соціальному регулюванні. Ефективна участь в них розширить можливості України у сфері залучення іноземного капіталу, фінансових ресурсів, одержання певних торгових пільг, збереження тарифних засобів захисту національної індустрії і сільського господарства тощо.

Високий рівень конкуренції на світовому ринку, гнучкість стратегії і тактики товаровиробників вимагають створення в Україні структур, що забезпечували б і координували функціонування зовнішньоекономічного комплексу, а також усієї інфраструктури зовнішніх економічних зв'язків (страхового й інформаційного обслуговування, судових і арбітражних органів і т. п.).

Таким чином, реформа зовнішньоекономічного комплексу не може здійснюватися у відриві від реформування самої економічної системи в Україні. Це має для нашої країни принципове значення.

Щодо пріоритетності в партнерах світових господарських зв'язків і поділу праці для України не існує якоїсь постійної домінанти, вона повинна співробітничати з якомога більшою кількістю країн і міжнародних організацій. Стратегія інтеграції України у світове господарство має два взаємозалежних аспекти: по-перше, входження в загальносвітовий економічний простір з урахуванням його регіональних напрямків, насамперед європейського; по-друге, участь у поділі праці на новій економічній основі з колишніми республіками Союзу, особливо з Росією.

10.2. Відносини України з міжнародними економічними організаціями

Щоб чітко уявляти собі діяльність міжнародних економічних організацій (далі — МЕО) та можливі зв'язки з Україною, необхідно знати загальну характеристику цих організацій на основі відповідної класифікації.

Міжнародною всесвітньою організацією, в якій представлені органи обох організаційно-економічних підструктур світового господарства, є Генеральна Асамблея (ГА) ООН з її Комітетом з економічних і фінансових питань, яка об'єднує всі 186 країн — учасниць організації, а також Економічна і Соціальна Рада (ЕКОСОР) ООН, що формується з 54 учасниць на виборній основі з числа членів ООН. З діяльністю ГА та ЕКОСОР пов'язане функціонування спеціалізованих економічних установ ООН. Рішення ГА зі світових питань мають характер рекомендацій, тобто не є юридично обов'язковими для дер-

жав-членів. Обов'язковими до виконання всіма членами ООН є рішення Ради безпеки (РБ).

Важливою міжнародною установою, що також поєднує у своїй діяльності обидві організаційно-економічні підструктури світового господарства, є Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), яка складається з 29 країн. ОЕСР має офіційні відносини з багатьма МЕО функціонального та регіонального характеру. Її діяльність охоплює практично всі сторони економічної політики.

Особливе місце серед міжнародних організаційно-економічних структур займають щорічні наради керівників сімки провідних держав розвиненої ринкової економіки, так званої “великої сімки”, на яких вирішуються питання регулювання світогосподарських зв'язків. Останнім часом до цих нарад з окремих питань все частіше залучаються і керівники інших країн. Нині розвивається механізм сталої діяльності країн “великої сімки”, до якого на більш-менш постійній основі залучена і Росія.

Україна є членом — засновницею ООН, вона постійний член Комітету з економічних і фінансових питань. Надзвичайно важливою проблемою для України, що торує шлях до світового ринку, є встановлення постійних відносин з ОЕСР. Стосунки з “великою сімкою” мають для нашої країни особливе значення у світлі фінансування проекту закриття ЧАЕС.

Відносини України з функціональними МЕО та їх фінансово-кредитна діяльність. До функціональної підструктури світового господарства належать: по-перше, спеціалізовані економічні об'єднання ООН із загальнофункціональних та галузевих напрямків, які складають найбільшу групу МЕО; по-друге, міждержавні галузеві організації; по-третє, міжнародні галузеві організації підприємців та, нарешті, по-четверте, міжнародні кооперативні організації.

До *першої групи МЕО з функціональної підсистеми світового господарства* належить ядро організацій, діяльність яких докорінно впливає на розвиток системи світової економіки в цілому, та на всі її соціально-економічні підсистеми, зокрема підсистеми країн розвиненої ринкової економіки, підсистеми країн ринкової економіки, що розвивається, і підсистеми країн, які переходять до ринкової економіки, а також на трансформацію господарської системи в Україні та її входження до світового економічного простору. Перш за все, звернемо увагу на такі міжнародні валютно-фінансові організації, як Міжнародний валютний фонд (МВФ) та група Світового банку (СБ); загальнофункціональні організації — Міжнародна організація праці (МОП), програма розвитку ООН (ПРООН), Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ) тощо; галузеві міжнародні організації — Організація ООН з промислового розвитку (ЮНІДО), Міжнародне агентство з атомної енергетики (МАГАТЕ), Продовольча і сільськогосподарська організація ООН (ФАО), Всесвітній поштовий союз (ВПС), Міжнародна морська організація (ІМО), Організація міжнародної цивільної авіації (ІКАО), Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ) та багато інших. До одних із цих організацій приймаються всі члени ООН, а до інших — на основі обрання. До складу певної частини (що все більше зростає відповідно до фінансових можливостей — членські внески, оплата пред-

ставництва тощо) спеціалізованих економічних об'єднань ООН входить і суверенна Україна, зокрема до МВФ, СБ, ЮНІДО, МАГАТЕ, ІКАО та ін.

Природно, що особливе місце у фінансово-кредитній діяльності МЕО, що належать до спеціалізованих організацій ООН, належить і МВФ та СБ. Україна стала членом цих організацій після набуття державної незалежності.

Основними завданнями МВФ є регулювання валютних відносин між державами-членами та надання їм короткострокових кредитних ресурсів при валютних труднощах, пов'язаних з тимчасовою неврівноваженістю платіжних балансів. У своїй діяльності МВФ дотримується жорсткої фінансової політики.

До групи СБ входять: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародна асоціація розвитку (МАР), Міжнародна фінансова корпорація (МФК), Міжнародне агентство гарантій інвестицій (МАГІ), Міжнародний суд (МС). На частку СБ припадає 2/3 річної суми асигнувань усіх міждержавних організацій. Оскільки банк отримує більшу частину коштів для позик на ринку приватного капіталу, то це визначає високу вартість його позик.

Головне завдання МБРР полягає в стимулюванні приватних іноземних інвестицій, а також у сприянні міжнародній торгівлі й підтримці платіжних балансів. Основним видом діяльності МБРР є надання довгострокових кредитів. Фінансування надається під конкретні проекти. Особливою умовою для кредитування країн з перехідною економікою, зокрема України, є прискорення ринкової трансформації загалом і приватизації в першу чергу.

МАР було створено для надання кредитів на менш обтяжливих умовах ніж МБРР. МФК діє як спеціалізована міждержавна установа з метою стимулювання експорту приватного капіталу і заохочення приватного підприємництва. Позики надаються безпосередньо прибутковим приватним фірмам. Для страхування іноземних інвестицій у групі СБ утворено МАГІ, а для розв'язання інвестиційних суперечок — МС.

Важливою тенденцією розвитку МВФ та СБ стало посилення координації їхньої діяльності та розширення взаємодії між собою, а також з іншими міжнародними інститутами, урядами та приватним сектором.

Дослідження міжнародних валютно-фінансових організацій свідчать, що за їхньою допомогою країни з розвиненою ринковою економікою створюють цілісний ринковий простір для підприємництва в усій світовій економіці. Загалом дані країни при цьому намагаються задовольнити свій інтерес. Але в сучасному взаємопов'язаному в усіх своїх частинах світі неможливо досягти задоволення інтересів певних груп країн, не беручи до уваги інтереси інших.

Важливою загальнофункціональною МЕО є МОП як спеціалізована установа ООН. Україна — член МОП з 1954 р. Участь України у цій організації має бути спрямована на створення нових виробничих відносин ринкового типу.

Серед загальнофункціональних установ ООН звернемо особливу увагу на ПРООН, що є основним каналом надання багатосторонньої технічної та доінвестиційної допомоги. Україна як член цієї організації і нині розширює свою участь у ній.

Серед численних галузевих МЕО, що є спеціалізованими установами ООН, слід звернути увагу на ЮНІДО, ФАО і МАГАТЕ, до складу першої і третьої з

яких входить Україна. Діяльність усіх цих організацій має велике значення для нашої країни. Так, мета ЮНІДО — заохочувати промисловий розвиток та структурну трансформацію економіки. Все більшого масштабу набуває розвиток відносин з ЮНІДО, не випадково у Відні постійно виставляються для одержання технічної допомоги по лінії ЮНІДО відібрані проекти українських фірм.

Спілкуючись з розглянутою групою МЕО, Україна може мати двосторонній зв'язок і одержувати підтримку (особливо фінансову та в галузі розбудови ринкових відносин), надавати її іншим (перш за все, науково-технічну у вигляді консалтингу, інжинірингу тощо) з метою розвитку національної економіки як складової світового господарства. Для вивіреної діяльності в МЕО треба мати спеціально розроблені для цього загальні та спеціальні моделі.

До *другої групи функціональних МЕО* належать міждержавні галузеві організації поза безпосередніми рамками ООН. Серед них найбільш визначною та пріоритетною для України є Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), яка отримала назву Світової організації торгівлі (СОТ) і тепер називається ГАТТ/СОТ. Ця організація ставить за мету поступове усунення різноманітних форм дискримінації в торгівлі, її лібералізацію. В її діяльності особливе місце займають не тільки суто торговельні справи, а й проблеми загального розвитку економіки.

Нині членами ГАТТ/СОТ є понад 120 країн світу, частка яких у світовій торгівлі — 90 %. Серед членів ГАТТ/СОТ вже є значна кількість країн колишньої командно-адміністративної системи. Але Україна, наблизившись до вступу в організацію, не в змозі здійснити його. Формальна причина — обвинувачення в демпінгу.

До групи МЕО належать і багато інших організацій (всього близько 120), діяльність яких побудована на суто функціональних та функціонально-регіональних принципах. Найчисельнішими і найбільш вагомими за своїм значенням у світовій економіці є міждержавні організації з фінансів та кредиту, що входять до даної групи, — понад 30. Для України особливе значення має створений у квітні 1991 р. *Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР)*, що зайняв вагоме місце у міжнародних валютно-фінансових організаціях. Його членами стали понад 50 держав світу.

Якщо МВФ та СБ контролюються капіталом США, то ЄБРР створено для певного протиставлення цьому контролю в міжнародних валютно-фінансових організаціях після закінчення “холодної війни”. На долю країн ЄС припадає 53,7 % капіталу Банку; США — 10 (найбільша частка для однієї країни, але замала для контролю над організацією); Японії — 8,5, країн, що утворилися на терені колишнього СРСР — 6 %.

Головним завданням ЄБРР визначено координацію зусиль зі сприяння формуванню ринкових відносин і проведенню приватизації у країнах колишньої командно-адміністративної системи в Європі та на терені колишнього СРСР, розвитку в них приватного підприємництва. Проте капітал Банку (24 млрд дол. США) та обсяг кредитів, що надаються, до того ж на комерційній основі, ще досить не значний.

До групи МЕО також належать: Союз промислових федерацій ЄС (ЮНІСЕ), Євратом, Афро-Азіатська організація житлового будівництва, змішані комісії з рибальства на Дунаї та Чорному морі, Дунайська комісія (ДК), Конвенція зі спільного використання товарних вагонів, Міжнародна асоціація цивільних аеропортів (ІКАА), Європейська валютна система (ЄВС), Міжнародний інститут державних фінансів (МІДФ), ціла низка регіональних банків, організацій з охорони авторських і патентних прав, статистичні міжнародні об'єднання та багато інших. Окремо слід назвати об'єднання країн — виробників та експортерів провідних товарів світової торгівлі. Це Асоціація країн — експортерів залізної руди (АПЕФ), Європейська асоціація з тваринництва (ЕААР), Міжнародна організація з цукру (ІСО), Міжнародна рада з пшениці (ІВК), Організація країн — експортерів нафти (ОПЕК), Міжнародна асоціація з бокситів (ІВА), Міжнародна рада з олова (ІТК), Міжнародна рада країн — експортерів міді (СПЕК), Міжнародні організації з какао (МОКК), натурального каучуку (ІРО), кави (МОК), бананів (УПЕБ) та багато інших.

Зв'язки з організаціями цієї групи мають значний вплив на розвиток виробництва та його фінансування в Україні (з питань залізної руди, тваринництва, цукру тощо), інші — через застосування моделі порівняльних переваг у зовнішньоекономічних відносинах для зростання ефективності національного виробництва та фінансової стабілізації.

До *третьої групи МЕО функціональної підсистеми світового господарства* належать близько 70 об'єднань, головним чином у промисловості та енергетиці (близько 30), у галузі транспорту і зв'язку (близько 15). Це, в основному, об'єднання європейських підприємців, за винятком приблизно 20 об'єднань світового та міжрегіонального характеру, перш за все у галузях транспорту, зв'язку, туризму, сільськогосподарського кредиту, виробництва автомобілів, хімічної промисловості. Такі регіональні об'єднання функціональних галузевих організацій підприємців виникають тому, що в Європі знаходяться понад 20 держав з розвинутою ринковою економікою і найбільше розвинуті об'єднувальні економічні процеси. Для України, що вступає до європейського економічного простору, спілкування з існуючими об'єднаннями має важливе значення для розвитку ринкової економіки. Крім того, це дає можливість здійснювати підприємницькі зв'язки з європейським бізнесом та отримувати фінансові кошти, в тому числі й через організаційно-технічне сприяння.

Все більшого розвитку набувають загальнофункціональні бізнесові міжнародні економічні об'єднання. До них належать такі, як Трейдклуб, Інтернет, СВІФТ та інші, до яких включаються українські бізнесові структури.

Нарешті до *четвертої групи МЕО функціональної підсистеми світового господарства (міжнародні кооперативні організації)* належать всього близько 10 об'єднань. Серед них головне і центральне місце посідає Міжнародний кооперативний альянс (МКА). Нинішній сплеск розвитку нового типу кооперації в Україні вимагає її участі в роботі МКА для одержання досвіду ринкової кооперації, організаційно-технологічної та фінансово-економічної підтримки.

Таким чином, пріоритетними напрямками у стосунках України з МЕО функціональної підсистеми світового господарства в наш час є активізація

участі в тих організаціях, де вона є членом (МВФ, СБ, ЄБРР, ПРООН, ЮНІДО, МОП тощо), а в стратегічному плані — вступ до зазначених ключових організацій світового господарства (ГАТТ/СОТ, ФАО, ЕАФР, АПЕФ, ІСО, ІВК та ін.), встановлення і розвиток зв'язків з такими міждержавними організаціями, як ОПЕК, ІФР, ІВА тощо, міжнародними об'єднаннями підприємців, що займаються різноманітною виробничою, фінансово-кредитною та інформативною діяльністю.

Особливості відносин України з регіональними інтеграційними МЕО.

Регіональна підструктура світового господарства представлена насамперед міждержавними інтеграційними економічними об'єднаннями різного типу, яких у світі налічується понад 40, в тому числі в Європі — 6, Північній Америці — 1, Латинській Америці — 7, Азії — 4, Африці — 11, Азіатсько-Тихоокеанському регіоні — 2, Афро-Азіатському — 6, Європейсько-Азіатському — 3, Європейсько-Афро-Азіатському — 2.

Україна бере участь у таких міждержавних регіональних економічних організаціях, як СНД (на правах асоційованого члена “Договору про створення економічного союзу (співробітництва)”), в Міжпарламентській асамблеї СНД (як спостерігач), як повноправний член — у Міждержавному економічному комітеті та Міждержавному Євразійському об'єднанні вугілля та металу, ОЧЕС (на правах повноправного члена в усіх його органах), ЄС (на основі угоди про партнерство і співробітництво), Центрально-Європейській ініціативі — ЦЕІ (на правах повноправного члена). Щодо пріоритетності зв'язків, для України сьогодні не може існувати якоїсь постійної домінанти, і вона має співробітничати з якомога більшою кількістю країн та міжнародних організацій.

Розробляючи стратегію участі України в регіональних інтеграційних МЕО, необхідно одночасно взяти до уваги процес оптимізації економічних відносин з МЕО незалежних країн, що утворилися на терені колишнього СРСР, та всебічний розвиток зв'язків з іншими організаціями, що діють на загальносвітовій функціональній та регіональній основах, також враховуючи європейський напрямок ринкового розвитку.

Окрім регіональних економічних інтеграційних об'єднань до регіональної підструктури світового господарства належать також регіональні економічні комісії ООН: Європейська економічна комісія ООН (ЄЕК), до якої входять США та Канада; Економічна і Соціальна комісії ООН для Азії та Тихого океану (ЕСКАТО); Економічна комісія ООН для Західної Азії (ЕКЗА); Економічна комісія ООН для Африки (ЕКА) та Економічна комісія ООН для Латинської Америки (ЕКЛА).

Україна є учасницею ЄЕК з дня заснування цієї організації та бере участь як спостерігач у роботі ЕСКАТО. Потенційно плідним резервом участі України в регіональних економічних комісіях ООН є, перш за все, співпраця з ЕКЛА, а також з іншими організаціями. Головна мета участі в зазначених організаціях — координація дій і подолання суперечностей на основі спільних загальних інтересів у світовій економіці, зокрема у відносинах з МЕО у фінансовому аспекті та розвиток взаємодопомоги між Україною та країнами, що

розвиваються. Особливе місце у цьому відношенні посідають нові індустріальні країни, що є економічними лідерами тільки у своїх регіонах.

Фінансово-кредитні відносини України з МЕО. Стосовно кредитів МВФ, СБ, ЮНІДО та інших МЕО слід підкреслити, що вони є необхідними в певних межах за умов економічної ефективності використання. Справа в тому, що кредитування — це нормальне явище в ринковій економіці. Щодо зовнішніх кредитів, то критеріями ліміту зовнішнього боргу країни є: частка у ВВП, експорті, запасах валютних коштів, а також поточні та довгострокові ліміти заборгованості в Державному бюджеті. При цьому головною проблемою при наданні кредитів є не стільки умови їх отримання (які треба чітко регулювати і контролювати з точки зору збереження і зміцнення національного суверенітету), скільки умови їх використання (тобто забезпечення на їх основі наявних можливостей розвитку економіки, як джерела для виплати боргу). А для цього уряд має розробляти програму дій під кожний кредит за системою “кредит — спосіб використання та погашення”.

До таких програм чи планів заходів ефективного використання кредитів для зростання національного багатства країни і створення джерел повернення боргу належать: 1) програма інвестування вітчизняного виробництва певних товарів замість їх купівлі на одержані за кордоном кошти (розвиток імпорто-замінюючого виробництва), тобто спрямування кредитних коштів на такі виробничі потреби, які стають джерелом покриття позики при одержанні сум на їх розвиток; 2) програма приросту в експорті на основі зростання виробництва з використанням одержаних кредитів та отримання внаслідок цього ВКВ (стимулювання експортноспроможного виробництва); 3) програма зменшення дефіциту торгового та платіжного балансу в цілому; 4) програма зростання надходжень до Державного бюджету внаслідок структурної трансформації економіки з використанням кредитів МЕО; 5) програма зростання доходів держави в умовах розвитку ринкової економіки при використанні кредитів на економічну системну трансформацію.

На сьогодні Україна отримала від МЕО такі кредити:

- 1) для системних перетворень у країні під відповідні програми уряду;
- 2) для підтримки малих і середніх підприємств приватного сектору;
- 3) для технічної допомоги на розвиток сільського господарства, реконструкцію транспортної структури, будівництво ліній зв'язку, на реалізацію проектів у паливно-енергетичному комплексі, банківській, фінансовій, соціальній сферах, у галузі конверсії тощо;
- 4) стабілізаційні кредити для подолання інфляції;
- 5) для покриття критичного імпорту (зменшення дефіциту торговельного та платіжного балансів);
- 6) для зменшення дефіциту Державного бюджету.

Борги, що утворюються за рахунок таких різновидів зовнішнього кредитування, які зазначено у п. 1, 4, 5, 6, повинні покриватися за рахунок створення загальних умов для розвитку національної економіки та зростання в результаті цього дохідної частини Державного бюджету. Тільки в такому випадку вони будуть ефективно використані. А такі види зовнішнього кредиту-

вання, як в п. 2 та 3 — з безпосередніх доходів підприємств, що отримують кошти з-за кордону. Надані кредити й відсотки за них можуть бути повернені шляхом активної участі країни-боржника у світовому ринковому просторі.

Все це означає провідну роль організаційно-економічного механізму реалізації стратегії участі України в МЕО для зміцнення її фінансів. Стосовно кредитів цих організацій Україні головне — закласти в організаційно-економічний механізм їх використання і покриття інтереси зростання національного багатства і добробуту народу країни, дотримуватися певних меж боргу.

Отже, об'єктивна необхідність відносин України з МЕО впливає з процесу інтеграції економіки країни у світове господарство. Можливості спілкування України з МЕО визначаються, по-перше, розвитком ринкових відносин у країні, по-друге, фінансовою підтримкою цього спілкування на відповідному рівні. Все це визначає етапність процесу участі України в МЕО.

Стратегія відносин України з МЕО має виходити, по-перше, із загальносвітових тенденцій до зростання суперечливої цілісності світового господарства; по-друге, зі специфіки нашої країни; по-третє, з пріоритетності конкретних МЕО для розбудови суверенної України. При цьому розвиток відносин з МЕО безпосередньо відкриває можливості для зміцнення фінансових основ України — шляхом отримання кредитів та через фінансування різного роду проектів розвитку і трансформації економіки, що створює умови для зростання прибутковості виробництва і дохідної частини Державного бюджету. В цілому результативність відносин України з МЕО має виражатися в ринковій трансформації економіки країни, прибутковості проектів, під які виділяються зарубіжні кошти, та зміцненні соціальної бази через зростання забезпеченості населення.

Організаційно-економічний механізм реалізації участі в МЕО для зміцнення фінансів України має бути розвинутим на всіх трьох господарських рівнях: макро-, мезо- та мікрорівнях. Відносини на макрорівні на сьогодні найрозвиненіші. Регіональний, мезорівень тільки-но починає формуватися. Нарешті, мікрорівень, що представляє міжфірмові зв'язки через посередництво МЕО, до яких на конкурсній основі підприємці України подають конкретні проекти розвитку, має стати основним у відносинах країни з МЕО. При відповідній координації дій діюча інституціональна система має змогу регулювати та контролювати ефективність участі України в МЕО, її стосунки з ними.

Основою теоретичної концепції відносин України з МЕО є методологічний підхід, згідно з яким стратегія цих відносин має виходити з принципу державотворення в країні, зокрема у зовнішньоекономічній сфері. Наявність структурованої державної влади слугує регулюванню відносин з МЕО в інтересах зростання національного багатства і добробуту країни.

Для розвитку відносин України з різними МЕО мають розроблятися і удосконалюватися відповідна правова державна статистична служба на основі загальних та спеціальних моделей спілкування з МЕО, конкретні програми щодо кредитів.

Запитання і завдання для контролю знань

1. У чому полягає об'єктивна необхідність інтеграції України у світове господарство?
2. Розкрийте об'єктивні можливості інтеграції України у процес світових господарських зв'язків.
3. Проаналізуйте природні, історичні, техніко-економічні, соціально- та організаційно-економічні основи для участі України в МПП.
4. Якими вбачаються сьогодні основні напрямки зовнішньоекономічних відносин України?
5. Які моменти є визначальними для розробки і втілення в життя єдиної геополітичної стратегії України?
6. Які фактори будуть впливати на розробку програми стабілізації і розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України?
7. Схарактеризуйте напрямки ефективної адаптації України до МПП.
8. Які переваги дає Україні географічна диверсифікованість зовнішньоекономічних відносин?

Розділ 11

ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ

- 11.1. *Сутність та основні напрями розвитку глобальних економічних процесів.*
- 11.2. *Формування глобальної виробничої інфраструктури міжнародної економіки.*

11.1. Сутність та основні напрями розвитку глобальних економічних процесів

Проблеми взаємодії людини та природи у світовій економіці найбільш гостро позначилися на сучасному етапі, хоча були помічені вже давно. Видатні економісти попередніх епох неодноразово підкреслювали діалектичну єдність природного та соціального, природного та суспільного на всіх рівнях людських відносин. Людське суспільство має внутрішні зв'язки з природним середовищем через виробничу діяльність, яка залежить від форми соціальної організації та характеру виробничих відносин, притаманних тому чи іншому суспільству. Виникнення глобальних проблем пов'язане як з конкретною сферою життєдіяльності суспільства, так і з конкретним соціально-економічним середовищем, де реалізується та чи інша сфера діяльності людей.

На виникнення подібних проблем вперше звернули свою увагу західні учені в 60-х роках ХХ ст. Наприклад, Р. Фолк, О. Тоффлер, Д. Медоуз, Дж. Форрестер, Р. Хейлбронер до глобальних проблем відносять досить вузьке коло питань: перенаселення планети, порушення екологічної рівноваги, вичерпання ресурсів. В. Леонт'єв, Є. Пестель, Я. Тінберген, визнаючи наявність багатьох глобальних проблем, головною з них вважали економічну відсталість країн, що розвиваються. Г. Кан, Дж. Фелпс вважають, що перед людством стоїть близько 20 глобальних проблем, 9 з яких — найголовніші. Близько до теоретичного обґрунтування глобальних проблем підійшли вчені колишнього СРСР В. Загладін, Д. Гвішіалі, М. Максимова, І. Фролов та ін. Хоч їхні погляди не завжди збігаються і вони не завершили розробку цілісної концепції, в їхніх обґрунтуваннях подаються визначення причин, що спричиняють глобальні проблеми; критерії, які дають можливість виділити їх серед багатьох проблем, що стоять перед людством; розкриті конкретні та специфічні форми їх прояву; визначені внутрішні зв'язки та взаємозалежності між окремими пробле-

мами, а також намічені шляхи їх вирішення. Сьогодні важливий внесок в розвиток глобалістики у світлі цивілізаційного процесу вносять вітчизняні вчені Л.К. Бесчасний, А.С. Гальчинський, А.І. Кредісов, П.М. Леоненко, Д.Г. Лук'яненко, Ю.Н. Пахомов, А.М. Поручник, А.П. Румянцев, В.С. Савчук, А.С. Сіденко, А.С. Філіпенко та ін.

В цілому глобалістика як самостійна сфера знань про найбільш загальні, планетарні проблеми сучасного та майбутнього розвитку людства перебуває у процесі становлення.

Проблеми взаємовідносин людини та суспільства з природою і власне суспільних відносин класифікуються як глобальні, якщо:

- вони мають загальносвітовий характер, тобто відносяться до сфери інтересів усіх або великої кількості країн;
- невирішення їх викликає загрозу всьому людству, регрес в умовах життя людей, у розвитку виробничих сил;
- вони вимагають невідкладних та рішучих дій на основі колективних та скоординованих дій світового співтовариства.

Глобальність — не географічне поняття. Воно означає, що подібні проблеми стосуються всіх верств населення, всіх країн та народів планети, впливають на всі сфери суспільного життя та впливають тим чи іншим чином на стан справ у всіх регіонах планети.

За такими ознаками глобальні проблеми можна поділити на три сфери дії.

До **першої сфери** належать проблеми, які виникають у процесі взаємодії природи та суспільства. Серед них: надійне забезпечення людства продовольством, сировиною, енергією тощо, збереження природного навколишнього середовища, освоєння ресурсів Світового океану, космічного простору. Джерела таких проблем закладені в тенденціях та закономірностях розвитку світових виробничих сил, які сприяють розширенню можливостей задоволення потреб людства в засобах до існування, а також збільшенню старих виробничих потреб та виникненню нових. Особливості перетворення таких проблем у глобальні полягають в тому, що сьогодні як ніколи споживання відновлювальних та невідновлювальних ресурсів досягло величезних обсягів і характеризується подальшим зростанням. Виникла ситуація, коли з найбільшою гостротою виявилася суперечність між потребами суспільства у природних джерелах та можливостями природи задовольняти такі потреби. Відносна обмеженість природних ресурсів спричинює пошук подальших радикальних рішень проблем у світовому масштабі.

До **другої сфери** належать проблеми суспільних взаємовідносин, а саме: відносини між державами з різним економічним устроєм, подолання економічної відсталості багатьох країн світу, локальні, регіональні та міжнародні кризи і т. п. На передній план серед них вийшла проблема регіональних конфліктів, у тому числі і в трансформаційних країнах. Про це свідчать події в колишньому СРСР, колишній Югославії, на Близькому Сході та інших регіонах світу. На цьому тлі важливою залишається проблема відведення загрози застосування ядерної зброї. У її вирішенні зацікавлені не лише держави, які

мають ракетно-ядерний потенціал, а й народи всієї планети. Тільки спільними зусиллями можна запобігти загибелі людської цивілізації.

Третя сфера — розвиток людини, забезпечення її майбутнього. Вона охоплює перш за все проблеми пристосування сучасної людини до умов, що змінюються під впливом науково-технічного прогресу природного та соціального середовища, питання сучасної урбанізації, боротьби з епідеміями та важкими захворюваннями (серцево-судинними, онкологічними, СНІДом). Проблему людини та її майбутнього вчені розглядають як глобальну проблему, в якій концентруються та посилюються всі інші проблеми людського співіснування.

Класифікація глобальних проблем за сферами діяльності не означає, що вони відокремлені одна від одної. Межі між сферами часто мають умовний характер, а окремі глобальні проблеми зумовлені процесами, які є результатом взаємодії не лише природи та суспільства, а й взаємовідносин між державами. Наприклад, продовольча криза в слаборозвинених країнах у більшості випадків є результатом не лише їх внутрішнього розвитку, а й специфічного розподілу праці в світовій економічній системі, дисгармонії світових господарських зв'язків. Проте до якої сфери не належала б та чи інша глобальна проблема, вона має свої форми суперечностей, диспропорцій та функціональної незбалансованості.

Кожна глобальна проблема об'єктивна за своїм характером і має матеріальну основу. Процеси інтернаціоналізації господарського життя, науки, культури та політики визначають збільшення взаємозв'язку окремих ланок світового господарства, взаємозалежності держав і, таким чином, становлять основу для можливостей глобалізації окремих складових сучасної цивілізації. За наявності суперечностей між світовим економічним розвитком та соціальним прогресом людства виникають об'єктивні причини для перетворення можливості глобалізації в її реальність, тобто появи глобальних проблем. Наприклад, вирішивши коло великих проблем у сферах функціональних та прикладних досліджень, техніки та технології, науково-технічний прогрес одночасно визначив появу комплексу нових потреб, поставив нові завдання, які в умовах високого ступеня інтернаціоналізації господарської діяльності набули глобального характеру.

Крім того, на появу та загострення глобальних проблем впливають реальні конкретно-історичні умови. Без врахування соціальних факторів, специфіки суспільного устрою окремих держав неможливо до кінця з'ясувати сутність та джерела таких проблем.

При аналізі глобальних проблем необхідно врахувати загальні закономірності історичного процесу; загальні тенденції розвитку виробничих сил, впливу на них НТР; соціальні фактори. За таких умов оптимальне вирішення глобальних проблем вимагає поєднання науково-технічних та соціально-політичних факторів у єдиний механізм, основу якого будуть складати колективні дії всіх держав. Координація зусиль сторін, які беруть участь у вирішенні глобальних проблем, ґрунтується на визначенні посильного внеску кожної з країн та вимог участі незалежно від рівня її розвитку та соціального устрою.

Серед глобальних проблем, які сьогодні постають перед людством, збереження миру — найбільш гостра проблема, яка вимагає невідкладного вирішення. Цивілізація людства дійшла до такого стану, коли локальні національні конфлікти без ефективних запобіжних заходів можуть перетворитися на глобальні і становити загрозу для життя на Землі.

Гонка озброєнь у ХХ ст. досягла нечуваних масштабів. Протягом сторіччя світові військові витрати збільшилися більше ніж у 30 разів. Якщо в період між двома світовими війнами людство витрачало на військові цілі від 20 до 22 млрд дол. США щорічно, то на сьогодні така сума перевищує 1 трлн дол. США.

У сферу світової військово-виробничої діяльності, за розрахунками експертів ООН, втягнуто близько 50 млн чол., а у військових дослідженнях та створенні нової зброї зайнято від 400 до 500 тис. чол. На ці цілі припадає 2/5 усіх витрат на розвиток науки.

Гонка озброєнь безпосередньо впливає на величину національного багатства, на рівень життя населення. Утримання сучасних збройних сил та забезпечення їхніх потреб наносять великої шкоди світовому господарству, посилюють диспропорції в його структурі, загострюють інші глобальні проблеми. Відволікання коштів на гонку озброєнь стало таким істотним, що під його впливом деформується механізм суспільного відтворення.

Гонка озброєнь — це також фактор забруднення природного навколишнього середовища, головними носіями якого виступають виробництво та випробування зброї масового знищення — ядерної, хімічної, бактеріологічної. В наш час у світі накопичено близько 50 тис. різних ядерних зарядів. Крім того, що вони самі загрожують людству, процес їх створення та зберігання також несе в собі загрозу. Радіоактивні відходи, які потрапляють у навколишнє середовище, впливають на імунну систему людини, викликають різноманітні захворювання. Наслідки аварії на ЧАЕС — пряме підтвердження тому.

В таких умовах вихід може бути лише один: спільне, відповідно організоване ядерне роззброєння, яке буде сприяти зміцненню міжнародної безпеки, вивільненню необхідних для вирішення інших глобальних проблем матеріальних, фінансових, людських та інших ресурсів. У зв'язку з цим особливого значення набуває проблема збереження існуючої системи протиракетної оборони, яка не надає переваг жодній країні.

Не випадково при заснуванні Конференції ООН з навколишнього середовища та розвитку (1992 р.) як постійно діючого інституту була висунута пропозиція про спрямування частини коштів, вивільнених завдяки припиненню гонки озброєнь, на вирішення найбільш болючих економічних та екологічних проблем країн, які переходять до ринкової економіки, в тому числі й України.

Виникнення екологічної проблеми, як і виникнення інших глобальних проблем у сфері взаємовідносин суспільства з природою, пов'язане з прискоренням науково-технічного прогресу, яке створює можливості для посилення впливу людини на навколишнє середовище. Навіть позитивне перетворення природи в інтересах суспільства не може мати, хоча і вторинних та третинних, але негативних наслідків для навколишнього середовища. Прискоривши роз-

виток виробничих сил та надавши людині нові засоби для підкорення природи, НТР не лише виявила нові взаємозв'язки між людиною та природою, а й визначила нові конфлікти в ході реалізації таких взаємозв'язків.

За даними Всесвітньої комісії ООН з навколишнього середовища та розвитку, в наш час щорічно перетворюється на пустелю 6 млн га родючих земель, на 11 млн га скорочуються площі тропічних лісів, 31 млн га лісів втрачено через забруднення та кислотні дощі. Інтенсивна хімізація сільського господарства та промислові викиди шкідливих речовин викликають непоправні наслідки. Лише в США 50 видів пестицидів отруюють ґрунтові води у 32 штатах, 2500 звалищ токсичних відходів вимагають термінової очистки. У світі від отруєння пестицидами щорічно помирає 14 тис. людей та захворюють понад 700 тис. осіб. В деяких районах Африки, Китаю, Індії та Північної Америки резервуари підводних вод скорочуються через підвищення попиту на воду, що перевищує її реальне природне поповнення. Все це не може не впливати на тваринний та рослинний світ. Очікується, що в найближчі 20 років може зникнути 1/5 всіх існуючих видів тварин та рослин.

Генофонд тваринного та рослинного світу України також знаходиться під загрозою. На відміну від США, Німеччини, Великої Британії, Франції, Канади та інших країн, де обробляється близько чверті земель, в Україні цей показник перевищив 80 %. Площа природного фонду, де обмежена чи заборонена господарська діяльність, в Україні становить лише 2 % території, у США — 7,8; Канаді — 4,5; Японії — 5,6; Норвегії — 12 %. У наш час в Україні під загрозою знищення знаходиться 531 вид диких рослин та грибів, 380 видів диких тварин.

Значно шкодить природі та суспільству підвищення концентрації вуглекислого газу в атмосфері, який утворюється при спалюванні вугілля, нафти, газу тощо. Вчені передбачають, що його накопичення може до 2050 року підвищити середню температуру на поверхні землі на 1,5—4,5 градусів, що викличе танення криги в морях, океанах, горах та призведе до підвищення рівня Світового океану до 2100 року на 1,4—2,2 м, внаслідок чого будуть затоплені берегові зони, що негативно відобразиться на економіці багатьох країн. Важкими наслідками загрожують людству ерозія та знищення озонового шару, який захищає Землю від сонячного радіоактивного випромінювання.

Пов'язані зі станом природи проблеми виникають на різних рівнях: регіональному, коли мова йде про забруднення або порушення природи на обмежених ділянках поверхні; національному, коли техногенний вплив стосується інтересів цілої держави; планетарному, оскільки діяльність людини впливає і на глобальні природні процеси. Особливість цієї проблеми на нинішньому етапі полягає в тісному взаємозв'язку всіх цих рівнів. Регіональне та національне в наш час збільшуються до глобальних масштабів. Наприклад, випадання кислотних дощів на території сусідніх країн, експорт екологічної кризи внаслідок розповсюдження у глобальних масштабах міжнародними каналами токсичних технологій, відходів підприємств або свідомого перетворення у звалища токсичних відходів країн, що розвиваються, та країн, що переходять до ринку. Конференцією ООН з навколишнього середовища та розвитку було визначено 5 суб'єктів, що перешкоджають вирішенню глобаль-

них екологічних проблем. Це США, які відмовляються підписувати міжнародну конвенцію з біологічного розмаїття; Саудівська Аравія, яка постійно збільшує видобуток та продаж нафти; Японія, яка підтримує США; Малайзія, на території якої знищують тропічні ліси; МАГАТЕ, яка підтримує подальший розвиток атомної енергетики на її сучасному рівні, при цьому багато інших суб'єктів так і не було названо. Зрозуміло, що в таких умовах вирішення екологічних проблем можливе лише за умови розвитку міжнародної співпраці.

На сьогоднішній день людство не має єдиної програми вирішення екологічної проблеми. Зусилля вчених та суб'єктів господарювання зосереджені на розробці нових технологій (перехід на ресурсозберігаючі та безвідходні технології); пошуку засобів для фінансування заходів зі збереження навколишнього середовища; розробці національних програм раціонального природокористування.

Національні програми охорони навколишнього середовища будуть ефективними лише тоді, коли відповідатимуть міжнародним потребам. Організатором та координатором цієї діяльності виступає ООН та її спеціалізовані організації, передусім створена у 1972 р. в системі ООН Програма з навколишнього середовища (UNEP). З її ініціативи була розроблена та прийнята Декларація щодо розвитку навколишнього середовища (1992 р.) — свого роду міжнародна екологічна конституція. У наш час UNEP прагне прийняття міжнародної конвенції про збереження глобального біологічного розмаїття.

Як і раніше, гостро стоїть проблема забезпечення людства сировиною та енергією. Значення енергоносіїв та джерел сировини пояснюється тим, що вони є важливою передумовою та фактором економічного зростання, прогресу виробничих сил, фактором природокористування. Сутність проблеми полягає у відсутності на сучасному етапі нової, адекватної НТР, бази постачання суспільного виробництва енергією та сировиною; затримці в освоєнні альтернативних енергоносіїв; наявності диспропорцій у світовому енергобалансі; переважання традиційних енергоносіїв; залежності енергозабезпечення багатьох країн від зовнішніх джерел і т. п.

Енергетична проблема тісно пов'язана з іншими глобальними проблемами. Так з проблемою забезпечення миру та запобігання війні зв'язок двосторонній. По-перше, гонка озброєнь пов'язана зі зростанням невиробничого споживання великих обсягів сировини та енергоносіїв; по-друге, залежність від імпорту енергії та окремих видів стратегічної сировини є причиною міжнародного напруження. Наочний зв'язок цих двох проблем виявився під час кризи та війни у Перській затоці. Сутність зв'язку з екологічною проблемою полягає у тому, що енергетика, видобуток сировини змінюють антропогенне та природне середовище, знищують родючі ґрунти, змінюють природний ландшафт.

Можливості запобігання загостренню проблеми знаходяться у пошуках альтернативних джерел енергії. На них і зосереджені зусилля багатьох вчених із різних країн.

Останнім часом набуло ознак глобальної проблеми і освоєння Світового океану. Світовий океан надає людству біоресурси та мінеральну сировину. Розвідані запаси нафти на континентальному шельфі становлять 1/4 світових розвіданих запасів. Наприклад, на морські надра припадає близько 30 % видобутку олова, 100 % — бром, 20 % — важкої води.

Проблема економічного відставання країн, що розвиваються, є однією з найбільших глобальних проблем соціально-економічного характеру. Вона належить до групи глобальних проблем, пов'язаних із взаємовідносинами між державами. Ріс глобальності їй надає те, що вона може бути подолана виключно глобальним справедливим регулюванням у межах світового товариства, яке, у свою чергу, гарантувало б економічну безпеку всіх країн та народів, сприяло б стабільному та гармонійному розвитку міжнародної економіки. Одним із проявів цієї проблеми є криза заборгованості.

Зараз перед людством постала інша глобальна проблема світогосподарського розвитку — проблема країн, що переходять від командно-адміністративної системи до ринкової, яка полягає у необхідності подолання їх кризового стану та залучення їх на рівноправній основі у світову економіку. Це є комплексною проблемою, що пов'язана з суспільними взаємовідносинами та вимагає для свого вирішення активного здійснення даними країнами ринкової трансформації для підвищення ефективності господарювання в інтересах широких верств населення за умови обов'язкової зацікавленості у сприянні міжнародного співтовариства, головним чином з боку економічно розвинених країн.

Істотні риси глобальних проблем, їх ознаки, сфери та форми мають реальне втілення, їх можна дослідити за допомогою існуючих методів глобалістики.

Особливого значення набуває проблема конверсії військового виробництва, демілітаризація економіки країн, мирної співпраці між ними. Для країн, які утворилися після розпаду СРСР, вивільнення коштів у ході роззброєння означає можливість сконцентрувати зусилля на вирішенні завдань перехідного періоду. У розвинених країнах зменшення витрат на гонку озброєнь дозволить скоротити податки з населення. Всім країнам, що розвиваються, роззброєння принесе додаткові кошти для подолання економічної відсталості. Роззброєння може суттєво вплинути на всю сукупність міжнародних відносин, перевести їх на загальновизнані демократичні, справедливі та рівноправні норми спілкування народів.

Позитивний вплив роззброєння на вирішення глобальних проблем неможливо переоцінити. Відмова від гонки озброєнь створила б сприятливі умови для економічного розвитку всієї світової спільноти. Наскрізним економічним аспектом роззброєння є проблема конверсії військового виробництва. Конверсія є ланкою процесу “роззброєння — розвиток” та засобом вивільнення матеріальних, фінансових, людських та наукових ресурсів, а також спрямування їх на розвиток цивільного сектору економіки. В Україні конверсія військового виробництва спрямована на переорієнтацію науково-технічного та виробничого потенціалу оборонної та машинобудівної промисловості на випуск цивільної продукції, технічного переозброєння інших галузей економіки.

Вирішення глобальних проблем сучасності, забезпечення майбутнього цивілізації людства вимагають розробки та реалізації колективної програми економічної, військово-політичної безпеки людства. Фінансові кошти на її здійснення залежать від проведення процесу роззброєння, конверсії військового виробництва, а суб'єктами її втілення є зацікавлені країни та народи світу.

11.2. Формування глобальної виробничої інфраструктури міжнародної економіки

Процес інтернаціоналізації господарського життя в останній третині ХХ ст. привів до такого нового явища у міжнародній економіці, як глобалізація. Остання охопила усі сфери суспільного життя, в тому числі міжнародні економічні відносини. Глобалізаційні тенденції розвитку міжнародної економіки активно вплинули і на наднаціональний відтворювальний процес, ефективне функціонування якого зумовлює наявність комплексу галузей, які його обслуговують. Мова йде про галузі **міжнародної виробничої інфраструктури** — це перш за все транспорт, енергетичне господарство, зв'язок, інформаційно-комунікаційні системи. Завдяки функціонуванню зазначених об'єктів інфраструктури поглиблюються інтеграційні процеси між країнами та регіонами, адекватно розвивається інтернаціональне виробництво.

Варто зазначити і те, що об'єкти виробничої інфраструктури самі по собі прибутку не створюють, а забезпечують його отримання у матеріальному виробництві. Разом з тим рівень розвитку інфраструктури створює умови для прискорення економічного розвитку країн світу шляхом припливу інвестицій, робочої сили, підприємницької ініціативи.

Останні тенденції розвитку міжнародної економіки свідчать про те, що глобалізаційні процеси досить активно охопили усі галузі виробничої інфраструктури і їх функції переросли національний та міждержавний рівні, тобто формується **глобальна виробнича інфраструктура**, яка має забезпечити ефективне функціонування наднаціонального відтворювального процесу.

Для розкриття змісту глобальної виробничої інфраструктури міжнародної економіки охарактеризуємо функціонування кожного її елемента.

Транспортна система міжнародної економіки становить сукупність транспортних засобів і транспортних комунікацій країн світу для переміщення пасажирів та вантажів з метою забезпечення ефективного функціонування міжнародного виробництва.

Домінуюче значення у розвитку **транспорт**у в другій половині ХХ ст. відіграв швидкий технологічний прогрес у період НТР 60—70-х років, так звана **транспортна революція**. На основі НТП в останні десятиріччя суттєво покращилась міжнародна транспортна інфраструктура.

Аналіз світових транспортних проблем дає змогу розкрити довгострокові тенденції глобального розвитку сучасної міжнародної виробничої інфраструктури. Темпи розвитку та якісні зміни в транспорті у ХХ ст. можна порівняти з тим, що було досягнуто за всю попередню історію. Це стосується перш за все нових транспортних галузей — автомобільного, авіаційного та трубопровідного транспорту, а також класичного, традиційного — морського. Загальний обсяг вантажів, перевезених морським транспортом, за останнє століття зріс у 50 разів. Отже, якщо транспорт як складовий елемент міжнародної виробничої інфраструктури на ранніх етапах розвитку суспільства тільки опосеред-

ковував усі обмінні процеси, то в сучасних умовах основною його функцією є поєднання виробничих ресурсів у наднаціональному відтворювальному процесі та реалізація товарів і послуг на світовому ринку. Тобто транспорт є тією ланкою, котра швидко поєднує продавців та покупців і скорочує часовий та просторовий розрив між виробництвом і споживанням.

Транспорт є одним з основних факторів, що впливають на розміщення продуктивних сил. Будуючи елементом як національної, так і міжнародної інфраструктури він забезпечує процес виробництва та можливість ефективного використання виробничих ресурсів. Без сумніву, це можливо тільки за умови коли ціни (тарифи) на послуги транспорту є такими, що приносять дохід при їх переміщенні у зовнішньому економічному просторі. Одночасно транспорт є й фактором економічного зростання. Збільшення масштабів виробництва продукції залежить як від зростання її випуску, так і поглиблення спеціалізації, що у свою чергу вимагає більше сировини, більших розмірів ринку і відповідно більшого навантаження на транспорт. Тому останній є тим барометром, який показує на зниження чи підвищення темпів розвитку національних економік та світового господарства в цілому.

Транспортна система міжнародної економіки характеризується досить неоднорідною інституціональною та соціальною структурою. Її стан великою мірою визначається економічною потужністю національного капіталу та змінами в характері перевезень. Вона включає приватні, державні та змішані компанії. Держава значною мірою курує розвиток національних транспортних систем, оскільки транспорт є матеріало- та енергомістким сектором економіки з довготривалим інвестиційним циклом та високим рівнем фізичного і морального зношення. У транспорті створюється близько 10 % ВВП (у сільському господарстві — 2,5 %), у транспорт вкладається 20 % усіх приватних капіталовкладень, транспортом споживається 15—18 % усієї енергії, під об'єктами транспортної інфраструктури зайнято до 5 % території світу.

Варто зазначити, що **транспорт** виконує різні функції у підсистемах міжнародної економіки при реалізації зовнішньоторговельних зв'язків. Тому всі види транспорту та всі ланки транспортного процесу в їх взаємодії на національному, міжнародному, міжконтинентальному та глобальному рівнях складають світову транспортну систему. Разом з тим необхідно зазначити, що транспортна мережа, як зв'язок, енергопостачання на окремих континентах та регіонах, має тенденцію до фрагментарності, оскільки раніше вона створювалася в основному для реалізації національних інтересів, тим самим залишивши так звані проміжки між окремими державами. Тому глобальна транспортна система сформувалась під впливом кількісного зростання пасажирських перевезень, які створили умови, стали фактором та засобом світових міграційних процесів. Транспортні системи світу можна аналізувати за двома ознаками: рівнем та зрілістю розвитку транспорту як елементу виробничої інфраструктури в національному, регіональному та міжнародному масштабах, а також за географічним місцезрештанням — внутрішньоконтинентальні та міжконтинентальні транспортні системи.

У кожній державі **транспортна система як складовий елемент виробничої інфраструктури** має особливості, зумовлені існуючим типом ведення господарства, рівнем розвитку продуктивних сил та економіко-географічними відмінностями. В окремих країнах використовуються традиційні об'єкти транспортної інфраструктури, інші держави потребують — найсучасніших.

На розвиток транспорту в кожній державі або регіоні головним чином впливають такі фактори:

- територіальний, тобто географічне місцезрешташування щодо основних міжнародних вантажо- та пасажирських потоків;
- власний вантажо- та пасажирспроможний потенціал держави чи регіону, який є складовим елементом соціально-економічного потенціалу;
- відповідність політики держав чи їх угруповань щодо розвитку та функціонування транспортних систем.

Провідні позиції за рівнем розвитку та соціально-економічною організацією функціонування **транспортної інфраструктури** займають індустріально розвинені країни, які представляють **перший тип транспортних систем**. Їх частка у світовому вантажообороті становить більше 70 %. Важливим показником, що свідчить про місце окремих транспортних підсистем у міжнародних перевезеннях, є їхні доходи, які відображаються у платіжному балансі держави. В такому випадку частка промислово розвинутих країн становить більше 80 %. Транспортна система зазначених держав характеризується тим, що її складові елементи представлені усіма видами транспорту, а також існує їх власне виробництво, і вони відіграють важливу роль у соціально-економічному розвитку кожної країни. Усе це свідчить про те, що у провідних індустріальних державах транспорт досяг високого технічного рівня розвитку за рахунок реалізації найновіших розробок та технологій.

У розвинутих країнах досить густа мережа автомобільних доріг та залізниць. У Західній Європі, відповідно 93,2 та 24,8 км на 100 кв. км, а в Сполучених Штатах Америки — 66,5 та 21,9 кв. км. Морські перевезення цих держав обслуговують 63 % портів світу. Основні транспортні засоби також зосереджені в індустріально розвинутих державах. Більше 80 % автомобілів знаходяться у Північній Америці та Західній Європі. Розвинуті країни Заходу контролюють 60,5 % тоннажу морського флоту, при цьому 39 % його належить чотирьом країнам: Греції — 16,6 %, Японії — 8, США — 7,2, Норвегії — 6,9 %. У регіональному відношенні найбільша частина торговельного флоту належить європейським країнам ЄС — 32,7 %.

Другий тип транспортних систем представляють країни що розвиваються, в тому числі нові індустріальні держави. Елементи транспортної інфраструктури у загальній виробничій інфраструктурі названих країн займають незначне місце, але їх формування та розвиток відбуваються прискореними темпами. Транспорт країн, що розвиваються, обслуговує більше 20 % світового вантажообороту. В ньому значна частка морського транспорту, більше 35 % світового торговельного флоту. Найбільшими власниками є Китай та Південна Корея, частка яких становить 12,2 % світового флоту. У країнах, що розви-

ваються, зосереджено 10 % світового парку легкових автомобілів та 20 % вантажівок і автобусів. У складних умовах розвивається повітряний транспорт. Багато з цих країн намагаються створити власні авіакомпанії, але в сучасних умовах більшість із них не витримують конкуренції, і тому тільки 16 авіакомпаній з країн, що розвиваються, входять до числа найбільших 50. Отже, більшість країн світової периферії вирізняються низьким рівнем технічного розвитку, а тому й окремі об'єкти транспортної системи функціонують на рівні середини ХХ ст., зокрема залізничний та водний.

Третій тип транспортних систем функціонує в країнах з перехідною, транзитивною економікою. До них відносять транспортні системи країн Центральної та Східної Європи, СНД та Балтії. На теперішній період адаптації їх економік до нових умов співпраці із Західною Європою та іншими регіонами світу транспортні системи частково готові. Але країни Євросоюзу висувають певні вимоги, щодо експлуатації автомобільного та залізничного транспорту. Процес інтеграції усіх країн ЦСЄ, СНД, Балтії та інших у європейський економічний простір передбачає якісну модернізацію усіх об'єктів транспортної інфраструктури зазначених країн.

Аналіз транспортних систем світу можна проводити і за принципом їх географічного місцезоположення та виконуваних ними функцій на внутрішньоконтинентальному і міжконтинентальному рівнях.

Внутрішньоконтинентальні транспортні системи представлені залізничним, автомобільним, трубопровідним та річковим видами транспорту.

Мережа залізниць покрила усі континенти, але найбільшого розвитку залізничний транспорт набув у Євразії та Північній Америці. Він займає друге місце у світовому вантажообороті (після морського) та пасажирообороті (після автомобільного). За країнами та регіонами загальний обсяг перевезень розподіляється таким чином: США та Канада — 24,7 %, країни СНД — 27,6, Азія — 30,0, Західна і Центральна Європа — 8,4, інші регіони та країни — 9,3 %. Разом з тим загальна довжина мережі залізниць світу в 1990 р. досягла 1,3 млн км, а на 2000 р. дещо скоротилася і становила близько 900 тис. км. Аналогічно скоротився і вантажооборот залізничного транспорту світу — з 5527 млрд т/км у 1990 р. до 4053 млрд т/км у 2000 р. Ця тенденція зумовлена тим, що в умовах глобалізації світогосподарських відносин автомобільний транспорт та інші об'єкти транспортної інфраструктури змогли запропонувати кращі послуги, яких вимагає споживач.

Автомобільний транспорт. На початку минулого століття у світі налічувалось 6 тис. автомобілів, у 1950 р. їх стало 62,3 млн, у 1970 р. — 246 млн, 1990 р. — близько 500 млн, і на початок ХХІ ст. число вантажних автомобілів перевищило 140 млн, а легкових — 460 млн од. Світовий парк автомобілів розподіляється між країнами світу таким чином: країни "Великої сімки" володіють 60,2 % всього світового парку автомобілів. На іншу, змішану за рівнями розвитку групу — 22 країни (Іспанія, Росія, Бразилія, Мексика, Авст-

ралія, Польща, Аргентина, Туреччина, Швеція, Південна Африка, Чехія, Португалія та інші) припадає 27 % автомобілів світу. Разом з тим в окремих країнах світу є національна специфіка автомобілізації, наприклад, у Китаї з населенням 1,3 млрд осіб частка автомобілів становить 0,7 % від світового, а в Індії з населенням в 1 млрд осіб — 0,9 %. Одночасно частка Нідерландів, які мають населення в 50 разів менше, ніж Індія, перевищує її автомобільний парк в 1,2 раза.

На початок ХХІ ст. у світі загальна мережа автомобільних доріг з якісним покриттям перевищила 12,7 млн км. Пасажирооборот на автомобільному транспорті досяг надзвичайної величини — 10,6 трлн пас./км. Автомобілі стали основним видом транспорту в пасажирських сполученнях. Вони становлять 2/3 усього пасажирообороту розвинених країн.

Морський транспорт за минуле століття зазнав суттєвих змін, але його роль як елемента транспортної інфраструктури збереглася і в останній час перебуває на підйомі. Зміни в географії морської торгівлі та її товарній структурі поєдналися зі збільшенням відстані перевезень. З'явилися нові та активізувалися старі морські вантажопотоки між континентами: нафти з Перської затоки у Північну Америку, вугілля з Південної Америки та Західної Африки в Європу, зернових з Мексиканської затоки в Європу. В результаті транспортної революції за 1960—1980 рр. тоннаж флоту зріс у 3,3 раза, пізніше темпи знизилися і в 2000 р. становили 1,5 %. Тобто на початок ХХІ ст. основні показники функціонування морського флоту свідчать про зниження його активності.

Серед міжконтинентальних транспортних систем значне місце займає повітряний транспорт, який є досить мобільним і дорогим в експлуатації. На кінець минулого століття вантажооборот авіаційного транспорту на міжнародних авіалініях досяг 189 млрд т/км, і 1252 млн пасажирів.

Енергетичне господарство країн світу як елемент глобальної виробничої інфраструктури було одним з головних імпульсів розвитку міжнародної економіки у минулому столітті.

Досліджуючи розвиток енергетичного господарства як підсистеми глобальної виробничої інфраструктури, необхідно зазначити, що саме воно стало однією із головних передумов формування міжнародної економіки. Про значення основних енергоносіїв для розвитку міжнародної економіки свідчить динаміка їх споживання (табл. 11.1).

Як показують дані табл. 11.1, на початку ХХ ст. основне місце у функціонуванні енергетичного господарства світу займав вугільний комплекс. Його частка у споживанні енергоресурсів становила 94,4 %, тоді як газу — 1,4, електроенергії — 0,4 %. Упродовж першої половини минулого століття відбувся перерозподіл ролей на світовому ринку споживачів енергоресурсів. Частка вугілля зменшилася до 60,5 %, але різко зросла роль нафтового ресурсу — 26,5 %, газу — 9,6, ГЕС — 3,4 %. У першій половині 50-х років про себе заявив новий елемент — атомна енергетика, частка якої наприкінці минулого

Таблиця 11.1. Світове споживання первинних енергоресурсів та його структура, млн т у. п.

Роки	Всього спожито	У тому числі									
		Вугілля	%	Нафта	%	Газ	%	ГЕС	%	АЕС	%
1900	700	661	94,4	26	3,8	10	1,4	3	0,4		
1950	2 536	1534	60,5	672	26,5	244	9,6	86	3,4		
1990	12 465	3240	26,0	4860	39,0	2680	21,5	950	7,6	735	5,9
2000	14 110	3070	21,8	5700	40,4	3220	22,8	1200	8,5	920	6,5
2010*	7 510	3690	21,1	6855	39,2	4470	25,5	1510	8,6	985	5,6

*За прогнозами.

століття становила 6,5 %. Саме в цей період різко зменшилась роль вугільного комплексу — до 21,8 %, хоча абсолютне споживання цього важливого енергоресурсу зросло у 2 рази. Значно збільшилась частка газового комплексу — з 9,6 % у 1950 р. до 22,8 % у 2000 р., при цьому абсолютне споживання “голубого палива” зросло з 1950 по 2000 р. більше ніж у 13 разів. Протягом минулого століття різко зросла роль відновлюваних джерел енергії — з 0,4 % у 1900 р. до 8,5 % у 2000 р.

Отже, неухильною тенденцією світового споживання первинних енергоресурсів є зміна його структури на користь високоефективних джерел енергії — нафти та газу при зниженні частки вугілля. Простежується також закономірність зменшення споживання атомної енергії. У перспективних прогнозах до 2010 р. буде домінувати роль газового комплексу та відновних видів енергоресурсів при зниженні частки атомної енергетики та вугілля.

Розглянувши загальні тенденції розвитку енергетичного господарства світу, варто розглянути роль кожного елементу комплексу у загальній системі глобальної виробничої інфраструктури міжнародної економіки, оскільки розвиток та вдосконалення останньої є нагальною, перспективною проблемою наукового дослідження цивілізаційного поступу світової економіки.

У першу чергу необхідно проаналізувати напрями розвитку такого підкомплексу енергетичного господарства світу як нафтова промисловість, яка поки що домінує за рівнем споживання первинних енергоресурсів. Розвиток світового нафтового ринку наприкінці минулого століття характеризувався певними змінами, що зумовлені рядом причин:

- зростанням масштабів енергозберігаючих технологій у матеріальному виробництві;
- зниженням темпів споживання первинних енергоресурсів у розвинених країнах;
- збільшенням обсягів споживання нафтопродуктів у країнах, що розвиваються, особливо тих, які вступили у фазу індустріалізації.

Разом з тим найкращим барометром життєздатності нафтового комплексу як елементу міжнародної інфраструктури є динаміка світових цін на нафту.

Показники табл. 11.2 свідчать про коливання світових цін на нафту, що спричинено, як правило, або енергетичними кризами (1973 р.), або монополізмом нафтовидобувачів (ОПЕК, Мексика, Оман, Росія, Норвегія), що характерно і для останніх місяців 2004 р., коли світові ціни на нафту Brent сягнули у жовтні 51,8 дол./бар., WTI — 55,75 дол./бар., а у 2005 р. перевищили 60 дол./бар.

Таблиця 11.2. Коливання світових цін на нафту, дол./ бар. у поточних цінах

Роки	Середньозважена ціна	Роки	Середньозважена ціна	Роки	Середньозважена ціна
1950	1,75	1988	14,15	1998	13,07
1973	3,14	1990	22,05	2002	25,60
1979	29,32	1994	15,95	2004	51,8 / 55,75
1980	35,48			2005	61,5

Проблемою в ефективному функціонуванні нафтової промисловості є наявність розвинутої трубопровідної інфраструктури, яка в політичному аспекті дає змогу створити умови для економічної безпеки, зокрема України, одночасно поповнюючи державну казну доходами від транзиту нафти і нафтопродуктів. На початок XXI ст. загальна мережа магістральних нафтопроводів становила понад 300 тис. км, зокрема у США — 100 тис. км. Найбільшими нафтопроводами є “Дружба” (з Росії до країн Східної Європи — близько 5,5 тис. км), Редуотер — Порт — Колборн (4,8 тис. км), Едмонтон — Монреаль (3,2 тис. км) у Канаді, Трансаравійський — із Саудівської Аравії до порту Сайда у Лівані. Проведений аналіз свідчить про те, що нафтова промисловість виконує в сучасних умовах домінуючі функції в енергетичному господарстві світу як у підсистемі міжнародної виробничої інфраструктури.

Друге місце на енергетичному ринкові світу посідає газовий комплекс. Прогностичні показники співвідношення у споживанні нафти та газу до 2010 р. свідчать про зниження частки нафти з 40,4 % у 2000 р. до 39,2 % у 2010 р. і збільшення частки газу за відповідний період — з 22,8 до 25,5 % (див. табл. 11.3). Це свідчить про те, що потреби у природному газі та його виробництві інтенсивно зростають, розширюється географія видобутку і збільшується кількість газу споживаючих країн. Так, за 1990—2000 рр. видобуток газу на Близькому Сході, в Африці, Норвегії та Великій Британії подвоївся, а в країнах Азії, Центральної та Південної Америки зріс більше ніж у 1,5 раза. Тобто споживання природного газу, порівняно з іншими енергоносіями, збільшується досить високими темпами.

Аналіз фактичного матеріалу табл. 11.3 дає можливість зробити такі висновки:

Таблиця 11.3. Доказані запаси, видобуток та споживання газу у світі

Регіон	1990 р.						2000 р.						Кратність запасів до видобутку, років		Самозабезпечення, %	
	запаси		видобуток		споживання		запаси		видобуток		споживання		1990	2000	1990	2000
	трлн куб. м	%	млрд куб. м	%	млрд куб. м	%	трлн куб. м	%	млрд куб. м	%	млрд куб. м	%				
Північна Америка	9,53	8,0	640,3	32,1	629,9	32,0	7,33	4,9	759,2	31,3	767,7	31,9	14,9	9,7	101,7	98,9
У тому числі США	4,71	4,0	514,2	25,8	540,3	27,4	4,74	3,2	555,6	22,9	654,4	27,2	9,2	8,5	95,2	84,9
Центральна і Південна Америка	4,80	4,0	58,3	2,9	58,4	3,0	6,93	4,6	96,4	4,0	92,6	3,9	82,3	71,9	99,8	104,1
Європа	5,50	4,6	216,8	10,9	330,5	16,8	5,22	3,5	287,9	11,9	458,8	19,1	25,4	18,1	65,6	62,8
У тому числі Нідерланди	1,72	1,4	60,6	3,0	34,4	1,7	1,77	1,2	57,3	2,4	38,3	1,6	28,4	30,9	176,2	149,6
Норвегія	1,72	1,4	27,8	1,4	2,1	0,1	1,25	0,8	52,4	2,2	3,9	0,2	61,9	23,9	1323,8	1343,6
Велика Британія	0,56	0,5	45,5	2,3	52,4	2,7	0,76	0,5	108,1	4,5	95,7	4,0	12,3	7,0	86,8	113,0
Африка	8,07	6,8	66,9	3,4	33,9	1,7	11,16	7,4	129,5	5,3	58,9	2,4	120,6	86,2	197,3	219,9
АТР	8,46	7,1	149,9	7,5	158,3	8,0	10,33	6,9	265,4	11,0	289,3	12,0	56,4	38,9	94,7	91,7
Колишній СРСР	45,31	38,0	760,4	38,1	662,7	33,6	56,70	37,8	674,2	27,8	548,3	22,8	59,6	84,1	114,7	123,0
У тому числі Росія	38,50	32,3	597,9	30,0	420,1	21,3	48,14	32,1	545,0	22,5	377,2	15,7	64,4	88,3	142,3	144,5

Закінчення табл. 11.3

Реґіон	1990 р.						2000 р.						Кратність запасів до видобутку, років		Самозабезпечення, %	
	запаси		видобуток		споживання		запаси		видобуток		споживання		1990	2000	1990	2000
	трлн куб. м	%	млрд куб. м	%	млрд куб. м	%	трлн куб. м	%	млрд куб. м	%	млрд куб. м	%				
Близький Схід	37,50	31,5	101,2	5,1	97,5	4,9	52,52	35,0	209,7	8,7	189,0	7,9	370,6	250,5	103,8	111,0
Світ, усього	119,17	100,0	1993,8	100,0	1971,2	100,0	150,19	100,0	2422,3	100,0	2404,6	100,0	59,8	62,0	101,1	100,7
ОЕСР	15,08	12,7	853,1	42,8	988,2	50,1	13,43	8,9	1069,6	44,2	1319,9	54,9	17,7	12,6	86,3	81,0

- найбільші запаси газу станом на 2000 р. доказані на території країн колишнього СРСР — 56,7 трлн куб. м, на другому місці — Близький Схід — 52,52 трлн куб. м, третю позицію займає Африка — 11,16 куб. м;
- провідна роль у видобутку газу належить країнам Північної Америки — 759,2 млрд куб. м, друге місце — країнам колишнього СРСР — 674,2 млрд куб. м, третє — Європі — 287,9 млрд куб. м;
- за рівнем споживання лідером знову є Північна Америка — 767,7 млрд куб. м, друге місце посідають країни колишнього СРСР — 548,3 млрд куб. м, третє — Європа — 458,8 млрд куб. м;
- за самозабезпеченістю газом перше місце у світі займає Норвегія — 1343,6 %, на другому — Африка — 219,9, на третьому — Нідерланди — 149,6 %;
- за нинішнього рівня видобутку газу його запасів вистачить для Близького Сходу на 250,5 року, для Росії — на 88,3 року, для Африки — 86,2 року.

Ефективність функціонування газового комплексу країн світу залежить від наявності об'єктів глобальної інфраструктури міжнародної економіки. Створення у 90-ті роки минулого століття газопроводів з Норвегії в Бельгію та ФРН, підключення Іспанії до трубопровідної системи Франції та газової магістралі з Алжиру, а також завершення будівництва газопроводу з Норвегії до Франції та підключення до континентальної газової мережі Великої Британії значно підвищують ефективність газотранспортних потужностей в регіоні, що, у свою чергу, сприяє подальшій інтеграції країн Західної Європи, сприяє збільшенню майбутніх інвестицій у газовидобування та інші інфраструктурні проекти.

На сьогодні аналізується доцільність побудови такого об'єкта міжнародної виробничої інфраструктури, як Транссахарський газопровід, довжиною близько 5 тис. км, для транзиту газу з Нігерії до Європи. У Європі зріджений природний газ конкурує з трубопровідним газом та іншими носіями. Основні маршрути транспортування зрідженого природного газу знаходяться в Атлантичному (33 кораблі) та Азійсько-Тихоокеанському басейні (88 кораблів). На початок 2003 р. загальний флот танкерів-метановозів становив 193 кораблі, а до 2015 р. їх число може зрости вдвічі. Отже, для світового газопостачання початку XXI ст. характерне зростання темпів виробництва та споживання газу порівняно з виробництвом та споживанням нафти. Висока ціна на нафту активізує її незалежних виробників і стимулює використання альтернативних енергоносіїв, що можуть отримуватися з природного газу та рідких вуглеводнів.

Наступний структурний елемент енергетичного комплексу міжнародної економіки представлений вугільною промисловістю. Це найстаріша галузь паливно-енергетичного комплексу, за домінуючої ролі котрої проходила індустріалізація багатьох промислових країн. Вона була в основі інших галузей матеріального виробництва, що створювали об'єкти інфраструктури (металургія — машинобудування — галузі транспортної інфраструктури). До середини 50-х років вугільна промисловість займала перше місце в енергетичному господарстві світу (див. табл. 11.1). Науково-технічна революція вплинула на виникнення нових об'єктів глобальної виробничої інфраструктури — автомо-

більшого транспорту, авіації, які, будучи породженням використання вугільного енергоресурсу, стали певною мірою зрікатися його на користь нафти та газу. Причинами, що зумовили зниження видобутку вугілля, є значні глибини залягання пластів вугілля та високі затрати на їх видобуток. Тому в основних вугледобувних країнах Західної Європи (Велика Британія, ФРН, Франція, Бельгія та ін.) за останні десятиріччя різко зросла роль газу, а також зріс імпорту вугілля. Основними його експортерами є Австралія — 31 %, США — 23, ПАР — 12, Канада — 7 %. І що характерно — 90 % обсягу світових поставок здійснюються морським шляхом, тобто ефективно функціонування вугільного комплексу багато в чому залежить від дієвості такого інфраструктурного елемента, як морський транспорт.

Найбільш високі темпи видобутку вугілля та розширення його експорту можна очікувати в країнах з багатими природними ресурсами та невисокими витратами видобутку — США, КНР, Австралія, Індія, Канада та ін. Значною перевагою вугілля перед іншими видами енергетичної сировини полягає у можливості його транспортування. На відміну від нафти та газу, вугілля можна транспортувати не забруднюючи навколишнього середовища як водним, так і залізничним та автомобільним транспортом.

У багатьох країнах світу електроенергетика — базова інфраструктурна галузь їх національних економік. Процес глобалізації світогосподарських відносин зачепив також і електроенергетичний комплекс, оскільки в майбутньому очікується подальша електрифікація міжнародної економіки.

Дані табл. 11.4 свідчать про те, що світовими лідерами у споживанні електроенергії на душу населення (2000 р.) є промислово розвинуті країни, з яких: Канада — 16,6 тис. кВт·год, США — 12,2, Японія — 7,5, Франція — 6,9, Німеччина — 6,1 кВт·год. Тобто таке лідерство у споживанні електроенергії зумовлено, без сумніву, відповідними запасами енергоносіїв у зазначених державах. Головною особливістю галузі у XXI ст. стане подальший розвиток міждержавної інтеграції електроенергетичних систем. Зокрема, передбачається завершити створення єдиної Євразійської електроенергетичної системи від Японського до Балтійського та Чорного морів. Посилюються процеси інтеграції систем України, Росії та Західної Європи, країн Північної Америки. Тобто сама електроенергетика буде інтегруватися з основними споживачами її продукції, використовуючи досягнення науково-технічної революції для зростання потужностей енергетичних об'єктів, пропускної здатності електричних мереж, відповідно розвиваючи інфраструктурні можливості.

Міжнародний зв'язок. В умовах глобалізації, коли відбувається процес переростання індустріального суспільства в інформаційне, потреби в обміні інформацією постійно та неухильно зростають. За період з 1970 по 2000 р. збільшились у 100 разів, а темпи зростання міжнародної інформації становлять 20—25 % за рік. Разом з тим поряд зі збільшенням обсягів інформації, виникли вимоги до її оперативності, надійності, достовірності та постійності міжнародного зв'язку. Це дає можливість суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності активно обмінюватися відповідною інформацією, приймати своє-

Таблиця 11.4. Динаміка і прогноз нетто-споживання електроенергії на душу населення у світі, тис. кВт·год

Region	1990	2000	2010	2020	Загальний темп зростання в 2001—2020 рр., %
Промислово розвинуті країни, У тому числі:	7,2	8,0	9,2	10,3	129
США	11,1	12,2	13,5	14,7	121
Канада	15,6	16,6	18,2	18,7	113
Велика Британія	5,0	5,6	6,7	7,3	130
Німеччина	6,2	6,1	7,4	8,6	141
Франція	5,7	6,9	8,0	9,2	133
Японія	6,2	7,5	8,6	9,8	131
Країни, що розвиваються, У тому числі:	0,57	0,85	1,14	1,5	176
Китай	0,48	0,91	1,5	2,3	253
Росія	6,2	4,9	5,9	7,4	151
Світ у цілому	2,0	2,13	2,5	2,9	136

часні рішення і тим самим забезпечувати наднаціональний відтворювальний процес.

У сучасних умовах на міжнародному рівні використовуються як *традиційні види зв'язку* — телефон, телеграф, міжнародна пошта, так і *сучасні*, пов'язані з інформаційною революцією — факсимільний, цифровий зв'язок, електронна пошта.

Поряд з наявними видами зв'язку, зростає попит і на відповідні засоби зв'язку. Якщо в країнах, що розвиваються, та у перехідних економіках існує ще досить великий попит на звичайні телефон, телеграф та пошту, то у розвинутих країнах — на *мобільні засоби зв'язку*: супутниковий, пейджинговий, стільниковий. Супутниковий зв'язок почав функціонувати у 60-ті роки ХХ ст. У 1964 р. була створена перша міжнародна *супутникова система зв'язку* “Інтелсат”, яка забезпечує близько 60 % загального обсягу трансокеанських телефонних переговорів, та майже усі телевізійні передачі. Пізніше були створені “Інтерсупутник” у 1971 р. та “Інмарсат” у 1982 р., який став морським супутниковим зв'язком для 60 країн — найбільших кораблевласників. Останні успішно функціонують і в ХХІ ст.

Важливу роль у забезпеченні системи зв'язку для отримання оперативної інформації між клієнтами виконують *мобільні телефонні системи*. З 1998 по 2006 р. ринок мобільних телефонів за прогнозами має зрости зі 150 до

710 млн штук, а кількість абонентів — з 330 до 2185 млн. Тобто кожен володар мобільного телефону за час його експлуатації як мінімум один раз змінює оператора. Ринок між компаніями — виробниками мобільних телефонів розподіляється таким чином: Nokia — 34,1 %, Motorola — 14,8, Ericsson — 7,7, Samsung — 7,2, Siemens — 7,2, Kirosera — 4,3, Panasonic — 4,1, усі інші — 20,6 %. У цілому ринок глобальних компаній, які виробляють мобільні телефони, практично збігається з числом комерційних споживачів у світі — близько 1 млрд осіб.

Інформаційно-комунікаційні системи. З метою підвищення продуктивності розумової праці у другій половині ХХ ст. було розроблено, створено та впроваджено комп'ютери, які збирають, аналізують, синтезують і передають інформацію зацікавленим суб'єктам. Рух відповідної інформації зумовив потребу у створенні комп'ютерної мережі. З метою отримання інформації з різних джерел та видів діяльності сформувалась глобальна мережа Інтернет, користування якою зростає небаченими темпами. Якщо у 1991 р. кількість комп'ютерів з доступом в Інтернет по світу становила близько 5 млн, то у 2001 р. — близько 300 млн. Небачене розростання всесвітньої інформаційної мережі зумовлено двома факторами:

- здешевленням електронної техніки;
- зниженням вартості послуг на передачу інформації.

Так, ціна персонального комп'ютера та обладнання до нього з 1960 по 2000 р. знизилась у 1869 разів. Всього у світі в 2000 р. було вироблено 135 млн комп'ютерів.

Частка користувачів мережею *Інтернет* у Північній Америці становить 41 % населення, в Азійсько-Тихоокеанському регіоні — 2, у Латинській Америці — 3 %. За прогнозами, кількість користувачів мережею Інтернет до завершення 2005 р. становитиме 765 млн осіб. Отже, інформаційно-комунікаційні системи виконують важливу функцію в обслуговуванні інтернаціонального виробництва.

На межі тисячоліть у систему глобальної виробничої інфраструктури міжнародної економіки розпочав вписуватися новий елемент — фінансова сфера, яка найбільше глобалізувалася в останній період.

Фінансова інфраструктура міжнародної економіки. Аналіз системи міжнародного виробництва свідчить про те, що його ефективне функціонування не можливе без такого обслуговуючого елемента, як фінансова інфраструктура, яка забезпечує світові відтворювальні процеси фінансовими ресурсами. Оскільки ми досліджуємо функції *фінансової інфраструктури* крізь призму її ролі у наднаціональному виробництві, то розглянемо діяльність її *провідних суб'єктів*: транснаціональних банків (ТНБ) транснаціональних корпорацій (ТНК), інвесторів, а також міжнародних офіційних позичальників, тому що саме вони беруть участь у забезпеченні безперервності відтворювальних процесів на інтернаціональному рівні. Глобальна орієнтація ТНБ, ТНК міжнародних інвестиційних фондів та інших зменшує для них значення на-

ціональних економік, оскільки центр їх підприємницької ініціативи переміщується з національного на наднаціональний рівень.

У сучасних умовах **ТНК** перетворилися в домінуючу силу наднаціонального виробництва та міжнародного поділу праці, вони стали основними суб'єктами експорту виробничого капіталу у формі прямих іноземних інвестицій, які сприяють інтеграції національних економік та створенню інтернаціональної виробничої системи — матеріального ядра світової економіки в умовах глобалізації. У ролі прямого інвестора наднаціонального виробництва виступають ТНК, які переносять значну частину виробництва за кордон, створюють там мережу філій, інтегрованих в єдину мережу виробництва товарів та послуг, що дає їм змогу використовувати ресурси країн. Станом на 2000 р. річні іноземні інвестиції становили 21,271 трлн дол., число ТНК — 63 312, число філій — 821 818.

У різні періоди глобалізації ТНК як елемент фінансової інфраструктури по-різному формували інтернаціональне виробництво. Напрями створення інтегрованої виробничої системи залежали і залежать від типу виробництва, що переходить за кордон, країни його розміщення та функціонування ТНК, яким в умовах лібералізації інвестиційної політики стає економічно прибутково розміщувати свої філії за межами країни, формуючи мережу елементів наднаціонального виробництва. Варто зазначити і те, що окремі національні економіки можуть швидше інтегруватися у глобальну виробничу систему, ніж інші, завдяки перевагам у географічному місцерозташуванні, поміркованій політиці щодо іноземних інвестицій, рівню розвитку інфраструктури тощо.

Діяльність транснаціональних корпорацій спрямована на створення міжнародного виробництва і в умовах глобалізації охоплює різні регіони світу та регіональні об'єднання й організації. Так, у країнах ОЕСР американський капітал активізує свою діяльність завдяки відповідному інвестиційному кліматові, місткості ринку, розвинутій інфраструктурі. Щодо країн ЦСЄ, то це нова сфера використання американських інвестицій. У 2002 р. обсяг наднаціональних прямих інвестицій в Україні становив 16,6 млрд грн, або 1,1 %, що зумовлено нетривалістю інвестування. Разом з тим транснаціональний капітал формує і адекватну промислову політику, основною метою якої є адаптація національних економік до структурних перетворень. При цьому можуть використовуватися залучені кошти ТНК як внутрішніх, так зовнішніх інвесторів з метою розвитку малого та середнього бізнесу, формування міжнародного виробництва регіонального рівня. Незважаючи на те, що транснаціональний капітал керує глобальними процесами, але наднаціональні органи ЄЕС можуть вносити корективи у їх прискорення та модернізацію об'єктів.

Останніми тенденціями у розвитку наднаціонального виробництва є те, що ТНК, зокрема американські, змінили тактику формування глобального виробництва. Якщо 20 років тому основним напрямом було створення нових зарубіжних філій, то наприкінці ХХ ст. — злиття та “поглинання” іноземних компаній. Стимулом до такої тенденції стало відкриття ринків послуг у заці-

кавлених регіонах (у сфері телекомунікацій, енергопостачання, транспорту). У сфері послуг прямі інвестиції США становили у 2002 р. — 1,0224 млрд дол., або 67, 2 %.

Формування стратегічних альянсів із компаніями зарубіжних країн дає можливість глобалізувати міжнародне виробництво і з отриманням відповідних прибутків. Так, “American Telephone and Telegraph” (АТТ) та англійська “British Telecom” об’єдналися і сформувавши об’єкт глобальної виробничої інфраструктури, нове об’єднання, що обслуговує 200 країн. Його річний дохід становить 70 млрд дол. а щорічний прибуток — 1 млрд дол.

Одним з головних інституційних інвесторів у світі та елементів фінансової інфраструктури є спільні (взаємні) фонди. Особливого розмаху вони набули у США. Акумуляючи внески своїх пайовиків, вони досягли величезних масштабів. Так, у США на початок 1998 р. величина їх активів досягла майже 4 трлн дол., і майже половина їх була вкладена в акції переважно іноземних компаній. Можна стверджувати і те, що наслідком цього процесу буде подальша інтернаціоналізація, глобалізація міжнародного виробництва, і в цьому важливу роль відіграють саме інституційні інвестори.

У сучасних умовах подальшої глобалізації міжнародної економіки зростає роль таких елементів фінансової інфраструктури, як інституційні інвестори, а саме страхові, пенсійні та інші фонди. І, як правило, функціонування зазначеної інституції не залишилося поза увагою ТНК, які створюють власні страхові компанії або поглинають існуючі. У зв’язку з цим виникло поняття “кептивні фірми”. Формування останніх припадає на початок останньої третини ХХ ст., коли було близько 2000 кептивних страхових компаній. Завдяки останнім ТНК переводять страхові премії у свої офшорні страхові філії і тим самим отримують значні доходи за рахунок скорочення сплати податків на прибуток. Загальна сума чистої страхової премії найбільших кептивних центрів у 2001 р. становила 60,3 млрд дол., а інвестиційних активів — 259,9 млрд дол.

Серед інституційних інвесторів важливе місце займають і пенсійні фонди. Загальна сума активів світових пенсійних фондів становить майже 16 трлн дол. а прибутки нефінансових корпорацій від використання пенсійних фондів є досить значними — від 97 млн дол. (“Allegheny Technologies”) до 1380 млн дол. (“General Electric”). Завдяки наявним активам пенсійних фондів ТНК реалізують переважно внутрішньодержавні інвестиційні, а також глобальні інфраструктурні проекти, які є досить капіталомісткими.

Значну роль у розвитку міжнародної економіки відіграють *транснаціональні банки* (ТНБ) як важливий елемент фінансової інфраструктури, що контролює переливання фінансових ресурсів на міжнародному рівні. Аналіз діяльності ТНБ свідчить, що в останні два десятиріччя минулого століття ТНК і ТНБ почали зростатися і перетворилися на міжнародний виробничо-фінансовий комплекс з відповідними елементами та адекватними механізмами свого функціонування. ТНБ здійснюють міжнародні фінансові операції

через розгалужену мережу закордонних філій, які функціонують в основних фінансових центрах світу та на національних ринках розвинутих країн.

ТНБ спрямовують свою фінансову діяльність на формування міжнародних консорціумів банків, а також фінансування глобальних та капіталомістких інфраструктурних проєктів. Об'єктами фінансування ТНБ досить часто стають такі глобальні інфраструктурні галузі наднаціонального виробництва, як енергетичне господарство, суднобудування, автомобілебудування тощо.

Важливу функцію у формуванні та функціонуванні глобальної економічної інфраструктури міжнародної економіки виконують офіційні міжнародні позичальники, які надають кредити та позики. До них належать перш за все учасники групи Світового банку та окремі регіональні банки. Як правило, об'єктом фінансування міждержавних та регіональних фінансових інституцій виступають елементи базової інфраструктури: транспорт, зв'язок, енергопостачання, шляхи сполучень, портові комунікації. З метою глобалізації міжнародного співробітництва офіційні позичальники звертають увагу саме на створення та розвиток елементів наднаціональної системи — інтернаціональної інфраструктури. Так, Світовим банком розроблена програма інвестування енергетичного сектору економіки України.

Таким чином, глобальна виробнича інфраструктура міжнародної економіки становить інтегровану сукупність національних, регіональних та міжнародних інфраструктур, які забезпечують ефективне функціонування інтернаціонального відтворювального процесу.

До сутнісних рис її розвитку можна віднести такі:

- глобальна виробнича інфраструктура є результатом розширення інтернаціоналізації господарського життя та наслідком подальшого поглиблення міжнародного поділу праці, спеціалізації та кооперування національних економік;
- формування глобальної виробничої інфраструктури світового господарства зумовлене глобалізаційними тенденціями його розвитку та адекватним втіленням мети у створенні наднаціональної обслуговуючої системи процесу виробництва планетарного типу;
- будучи елементом, підсистемою глобальної господарської системи міжнародна виробнича інфраструктура виконує інтегруючу функцію на національному та наднаціональному рівнях;
- розвиток глобальної виробничої інфраструктури міжнародної економіки забезпечується ефективним функціонуванням національних виробничих інфраструктур як складового елемента органічного єдиного цілісного процесу економічної еволюції людського суспільства.

Запитання і завдання для контролю знань

1. У чому полягає економічний зміст процесу глобалізації?
2. Розкрийте суттєві риси глобалізації як закономірності міжнародної економіки.
3. Які економічні закони впливають на розвиток глобалізації?
4. Розкрийте діалектику розвитку глобальних проблем.
5. Проблема війни і миру як глобальне питання розвитку міжнародної економіки.
6. В чому полягають суть та наслідки енергетичної глобальної проблеми?
7. Розкрийте особливості сировинної глобальної проблеми.
8. Продовольча глобальна проблема: суть та наслідки.
9. Демографічна глобальна проблема та її особливості.
10. У чому зміст екологічної глобальної проблеми?
11. Розкрийте суть медичної глобальної проблеми.
12. Освоєння Світового океану і космосу як глобальна проблема міжнародної економіки.
13. У чому полягає суть інформаційної глобальної проблеми?
14. Розкрийте зміст глобальної проблеми управління міжнародною економікою.
15. Глобалізація і регіоналізація як глобальні проблеми міжнародної економіки: їх взаємозв'язок і суперечності.
16. Розкрийте механізм управління проблемами глобалізації.
17. У чому зміст глобальної виробничої інфраструктури міжнародної економіки?
18. Визначте сутнісні риси структурних елементів глобальної виробничої інфраструктури міжнародної економіки.
19. Дайте характеристику основним напрямкам участі України у формуванні глобальної виробничої інфраструктури міжнародної економіки.
20. Розкрийте пріоритетні напрями розвитку глобалізації міжнародної економіки.

ВИСНОВКИ

Розвиток міжнародної економіки на початку III тисячоліття характеризується зростанням якісних сутнісних змін, притаманних їй змісту, як планетарного господарського явища. Ці ознаки заперечують новий етап її еволюції. Умовно їх можна поділити на дві групи. До першої групи можна віднести загальні цивілізаційні риси розвитку міжнародної економіки, які розкривають її рух та орієнтують на методологічні підходи до об'єктивного наукового пізнання властивих їй процесів. Серед них насамперед треба назвати зростання цілісності міжнародної економіки, набуття нею системних ознак, більш чіткий прояв внутрішніх діалектичних суперечностей, поглиблення суперечностей між основними економічними центрами світового господарства, посилення взаємозалежності між національними господарствами країн світу, наддержавними міжнародними структурами.

До другої групи слід віднести ознаки, що віддзеркалюють процеси загальноекономічного спрямування розвитку міжнародної економіки та конкретні напрями її функціонування. Йдеться про розвиток таких закономірностей міжнародної економіки, як інтернаціоналізація господарського життя, міжнародний поділ праці, міжнародна екологічна інтеграція, розширення й ускладнення структури світового ринку товарів, капіталу, робочої сили, послуг, транснаціоналізація, інтерналізація, регіоналізація, глобалізація. Остання закономірність найбільш вагома і виступає в наш час провідним процесом розвитку міжнародної економіки.

Глобалізація міжнародної економіки поступово охоплює всі сфери суспільного виробництва країн світового співтовариства. Раціональне розв'язання проблем, що зумовлює процес глобалізації міжнародної економіки, передбачає поєднання матеріальних, науково-технічних, трудових ресурсів, фінан-

сових засобів, організаційно-економічних і політичних зусиль усіх держав з метою їх оптимального використання на нашій планеті. Тому глобалізація безальтернативно орієнтує на цілісний системний розвиток міжнародної економіки та всебічну інтенсифікацію господарських відносин між її суб'єктами.

Формування механізму регулювання глобальних проблем розвитку людства, безперечно, торкається і впливає на функціонування окремих складових міжнародної економіки. Зокрема можна назвати процес трансформації міжнародної торгівлі, яка разом з динамічним розвитком усе більше стає ланкою інтегративних зв'язків партнерів. З розширенням діяльності Світової організації торгівлі міжнародні торговельні відносини в межах світового господарства дедалі більше набувають ознак системного утворення.

Як підсистеми міжнародної економіки, які тісно взаємопов'язані й органічно взаємодіють та мають свої конкретні світові організаційні форми і механізми реалізації, можна розглядати міжнародний рух капіталу, міжнародну міграцію трудових ресурсів, світову валютну систему, формування та дію елементів міжнародного виробництва, міжнародні фінанси, міжнародний науково-технічний потенціал та методи, напрями, форми використання його переваг.

Важливу роль у розвитку міжнародної економіки і надалі мають відігравати міжнародні економічні, господарські організації, об'єднання, товариства, регіональні інтеграційні угруповання, двосторонні та багатосторонні господарські зв'язки між країнами світового співтовариства. Незважаючи на конкретну орієнтацію процесів та явищ, які вони охоплюють, вже зараз об'єктивно вони можуть бути максимально реалізовані лише за умови врахування загальних тенденцій розвитку міжнародної економіки.

Об'єктивні процеси розвитку міжнародної економіки передбачають постійне пізнання, вивчення їхніх особливостей, нових рис, тенденцій, законів і закономірностей дії і використання. У зв'язку з цим подальшої розробки, безперечно, потребує і теорія міжнародної економіки. Серед нагальних теоретичних питань дослідження останньої треба назвати проблеми розвитку країн з транзитивною економікою, міжнародних відносин власності, системи економічних потреб, інтересів, суперечностей міжнародної економіки, механізму дії та використання економічних законів і закономірностей світового господарства, взаємодії процесів інтеграції, регіоналізації, глобалізації.

Дослідження та узагальнення особливостей розвитку міжнародної економіки, безумовно, передбачає досягнення певного позитивного результату. Поряд із набутими знаннями про міжнародну економіку доцільно звернути увагу і на проблеми гармонійного входження України у світогосподарські процеси. Наш національний зовнішньоекономічний сектор також є структурною ланкою міжнародної економіки і може оптимально з нею взаємодіяти за умов стабільного економічного розвитку, проведення послідовних ринкових перетворень, дієвої співпраці з міжнародними організаціями та зацікавленими країнами світового співтовариства. Реалізації цих завдань може сприяти всебічне вивчення сучасних проблем розвитку міжнародної економіки.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Вступ до спеціальності “Міжнародна економіка”

1. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність”. — К., 1991.
2. *Боринець С.Я.* Міжнародні валютно-фінансові відносини. — К., 2000.
3. Економіка зарубіжних країн / За ред. А.С. Філіпенка. — К., 1998.
4. Европейский союз: новый этап интеграции. — М., 1996.
5. *Киреев А.* Международная экономика: В 2 ч. — М., 1999.
6. *Кругман П., Обстфельд М.* Международная экономика. — М., 1997.
7. *Рокоча В.В.* Міжнародна економіка. — К., 2000.
8. *Рут Ф., Філіпенко А.* Міжнародна торгівля та інвестиції. — К., 1998.
9. Світова економіка. — К., 2000.
10. *Циганкова Т.М.* Міжнародний маркетинг. — К., 1998.
11. *Энг М., Лис Ф., Мауер Л.* Мировые финансы. — М., 1998.

Міжнародна економіка

1. *Авдокушин Е.Ф.* Международные экономические отношения. — М., 1999.
2. *Бураковський І.В.* Теорія міжнародної торгівлі. — К., 1996.
3. *Валовая Т.Д.* Новая единая европейская валюта евро. — М., 1998.
4. Валютный рынок и валютное регулирование / Под ред. И.Н. Платоновой. — М., 1996.
5. Всесвітнє господарство: політико-економічні проблеми. — Луцьк, 1999.
6. *Дэниэлс Дж.Д., Радеба Л.Х.* Международный бизнес. — М., 1994.
7. *Дернберг Р.Л.* Международное налогообложение. — М., 1997.
8. *Друзик Я.С.* Мировая экономика на финише века. — Минск, 1997.

9. *Кашин В.А.* Налоговые соглашения России. Международное налоговое планирование для предприятий. — М., 1998.
10. *Киреев А.* Международная экономика: В 2 ч. — М., 1997, 1999.
11. *Кругман П., Обстфельд М.* Международная экономика. Теория и политика. — М., 1997.
12. *Кудров В.М.* Мировая экономика. — М., 1999.
13. *Линдерт П.* Экономика мирохозяйственных связей. — М., 1992.
14. *Ломагин Н.А.* Международные организации: теория и практика деятельности. — СПб., 1999.
15. *Ломакин В.К.* Мировая экономика. — М., 1998.
16. Міжнародні валютно-кредитні відносини / За ред. А.С. Філіпенка. — К., 1997.
17. *Миклашевская Н.А., Холопов А.В.* Международная экономика. — М., 1998.
18. *Наговицин А.Г.* Внешняя торговля. — М., 1999.
19. *Овчинников Г.П.* Международная экономика. — СПб., 1998.
20. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений. — М., 1998.
21. *Перар Ж.* Управление международными денежными потоками. — М., 1998.
22. *Портер М.* Международная экономика. — М., 1993.
23. *Радіонова І.* Макроекономіка та економічна політика. — К., 1996.
24. *Рут Ф., Філіпенко А.* Міжнародна торгівля та інвестиції. — К., 1998.
25. *Сакс Дж.Д., Ларрен Ф.Б.* Макроэкономика. Глобальный подход. — М., 1996.
26. *Семенов К.А.* Международные экономические отношения. — М., 1998.
27. *Соколенко С.І.* Глобалізація і економіка України. — К., 1999.
28. *Соколенко С.И.* Современные мировые рынки и Украина. — К., 1995.
29. Спеціалізовані установи системи ООН / За ред. В.С. Бруза. — К., 1995.
30. *Спирidonов И.А.* Мировая экономика. — М., 1997.
31. Страны мира: Справочник. — М., 1999.
32. *Суптырин С.Ф., Погорлецкий А.И.* Налоги и налоговое планирование в мировой экономике. — СПб., 1998.
33. Україна в Міжнародному валютному фонді. — К., 1997.
34. *Федякина Л.Н.* Мировая внешняя задолженность и практика урегулирования. — М., 1998.
35. *Фомичев В.И.* Международная торговля. — М., 1998.
36. *Хэррис Дж.М.* Международные финансы. — М., 1996.
37. *Хорошковський В.І.* Всесвітній банк: кредитні ресурси міжнародного банку реконструкцій і розвитку. — К., 1999.
38. *Циганкова Т.М.* Міжнародні організації. — К., 1998.
39. *Черкасов В.Е.* Международные инвестиции. — М., 1999.
40. *Шреплер Х.А.* Международные экономические организации: Справочник. — М., 1999.
41. *Chacholiades M.* International economics. — N.Y., 1981.
42. *Welfens P.J.J.* Grundlagen der Wirtschaftspolitik. — Berlin, 1995.

Економіка зарубіжних країн

1. *Авдокушин Е.Ф.* Международные экономические отношения. — М., 1999.
2. *Друзик Я.С.* Мировая экономика на финише века. — Минск, 1997.
4. Економіка зарубіжних країн / За ред. А.С. Філіпенка. — К., 1998.
3. Европейский союз: новый этап интеграции. — М., 1996.
5. История мировой экономики. Хоз. реформы 1920—1990 гг. — М., 1995.
6. *Кандыба А.Н.* Мировая экономика, международные отношения и внешнеэкономическая деятельность. — К., 1996.
7. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. — М., 1996.
8. *Кудров В.И.* Мировая экономика. — М., 1999.
9. *Ломакин В.К.* Мировая экономика. — М., 1998.
10. *Рут Ф.Р., Філіпенко А.С.* Міжнародна торгівля та інвестиції. — К., 1998.
11. *Соколенко С.І.* Глобалізація і економіка України. — К., 1999.
12. *Соколенко С.И.* Современные мировые рынки и Украина. — К., 1995.
13. *Спиридонов И.А.* Мировая экономика. — М., 1997.
14. Страны мира: справочник. — М., 1999.
15. *Хасбулатов Р.И.* Мировая экономика. — М., 1994.
16. Экономика зарубежных стран: капиталистические и развивающиеся страны. — М., 1990.
17. Экономическая история зарубежных стран. — Минск, 1996.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств

1. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність”. — К., 1998.
2. Закон України “Про порядок здійснення розрахунків у іноземній валюті”. — К., 1994.
3. Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів). — К., 1995.
4. *Бахрамов Ю.* Организация внешнеторговой деятельности. — СПб., 2000.
5. *Бураковський І.В.* Теорія міжнародної торгівлі. — К., 1996.
6. Внешнеторговые сделки. — Сумы, 1994.
7. Внешнеэкономическая деятельность предприятий. — М., 2000.
8. *Гаевская О.* Управление международным сотрудничеством. — М., 1999.
9. *Герчикова И.М.* Международные экономические организации. — М., 2000.
10. *Герчикова И.М.* Менеджмент. — М., 1999.
11. *Грачев Ю.* Ведение переговоров с инофирмами. — М., 2000.
12. *Грачев Ю.* Внешнеэкономическая деятельность. — М., 2000.
13. *Данильцев А.* Международная торговля: инструменты регулирования. — М., 1999.
14. *Дэниэлс Дж. Д., Радеба Л.* Международный бизнес. — М., 1994.
15. Договори в коммерческой деятельности. — М., 2000.
16. Збірник контрактів та нормативних актів. ІНКОТЕРМС. — К., 2000.

17. *Кириченко О.А. та ін.* Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. — К., 2000.
18. *Кругман П., Обстфельд М.* Международная экономика. — М., 1997.
19. *Мансухани Г.Р.* Золотое правило инвестирования. — М., 1994.
20. *Матвеева О.* Организация и технология внешнеторговых операций. — М., 2000.
21. *Машкова В.* Психология управления. — М., 2000.
22. Международные правила по толкованию торговых терминов. ИНКО-ТЕРМС 2000. — М., 2000.
23. Міжнародні валютно-кредитні відносини. — К., 1997.
24. *Михайлин А.* Управление внешнеэкономической деятельностью фирмы. — М., 2000.
25. *Назаренко В.* Транспортное обеспечение ВЭД. — М., 2000.
26. *Неговицин А.* Внешняя торговля. — М., 1999.
27. *Неруш Ю.* Логистика. — М., 2000.
28. *Новицкий В.Е.* Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг. — К., 1994.
29. *Овчинников Г.Т.* Международная экономика. — М., 1998.
30. *Омельченко О.В.* Іноземні інвестиції в Україні. — К., 1997.
31. Организация и техника внешнеторговых операций. — М., 1999.
32. Основы внешнеэкономических знаний. — М., 1998.
33. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений. — М., 2000.
34. *Попов С.* Внешнеэкономическая деятельность фирмы. — М., 2000.
35. *Рокоча В.В.* Международная экономика. — К., 2000.
36. *Сандровский К.* Таможенное право в Украине: национальное и международное. — К., 2000.
37. Світова економіка. — К., 2000.
38. *Соколенко С.И.* Глобальные рынки XXI столетия. Перспективы Украины. — К., 1998.
39. *Соколенко С.И.* Современные мировые рынки и Украина. — К., 1995.
40. *Сутырин Е.* Международные экономические отношения. — М., 2000.
41. *Твердохліб М.* Інформаційне забезпечення менеджменту. — К., 2000.
42. Управління зовнішньоекономічною діяльністю. — К., 2000.
43. *Фомичев В.* Международная торговля. — М., 2000.
44. 670 вариантов условий договоров. — М., 1999.
45. *Эптинг Р.Ч.* Азбука мирового рынка. — СПб., 1997.

Методологія наукових досліджень

1. *Бердяев Н.А.* Смысл творчества. — М., 1994.
2. *Блеуберг И.В., Юдин Э.Г.* Становление и сущность системного подхода. — М., 1973.
3. *Гадамер Г.Г.* Истина и метод. — М., 1991.
4. *Гемпель К.Г.* Логика объяснения. — М., 1998.

5. *Георгиев Ф.И., Петровичев Л.Ф.* Проблема противоречия. — М., 1969.
6. *Дюрингейм Э.* Социология. — М., 1998.
7. *Копнин П.В.* Диалектика как логика и теория познания. — М., 1973.
8. *Мочерний С.В.* Методологія економічного дослідження. — Львів, 2000.
9. *Поттер К.* Логика и рост научного знания. — М., 1983.
10. *Рузавин Г.И.* Методология научного исследования. — М., 1999.
11. Современная философия науки. — М., 1988.
12. Философия и методология. — М., 1996.

Теорія міжнародної торгівлі

1. *Киреев А.* Международная экономика: В 2 ч. — Ч. 1.: Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. — М., 1997.
2. *Кругман П., Обстфельд М.* Международная экономика. Теория и политика: Пер. с англ. — М., 1997.
3. *Линдерт П.* Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ. — М., 1992.
4. *Миклашевская Н.А., Холопов А.В.* Международная экономика. — М., 1998.
5. *Рут Ф., Філіпенко А.* Міжнародна торгівля та інвестиції: Пер. з англ. — К., 1998.
6. *Сакс Дж.Д., Ларрен Ф.Б.* Макроэкономика. Глобальный подход: Пер. с англ. — М., 1998.

Міжнародна торгівля

1. *Балабанов И.Т., Балабанов А.И.* Внешнеэкономические связи. — М. 1998.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Под ред. Л.Е. Стровского. — М. 1999.
3. *Герчикова И.Н.* Маркетинг и международное коммерческое дело. — М., 1991.
4. *Дэниэлс Дж.Д., Радеба Л.Х.* Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ. — М., 1994.
5. *Дегтярова О.К.* Организация и техника внешнеторговых операций. — М., 1992.
6. *Джуранович Д.* Руководство по заключению внешнеторговых контрактов. — М., 1992.
7. ИНКОТЕРМС-90. — К., 1992.
8. *Кузнецова Н.В.* Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине: Практ. пособие. — К., 1998.
9. *Павлов В.В., Хоминич И.П.* Кредитование внешнеэкономической деятельности. — М., 1998.
10. *Покровская В.В.* Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. — М., 1999.

11. *Соколенко С.И.* Современные мировые рынки и Украина. — К., 1995.
12. *Томсинов В.А.* Внешнеторговые сделки. — М., 1994.
13. Управління зовнішньоекономічною діяльністю / За ред. А.І. Кредисова. — К., 1998.
14. *Феофанова Л.А.* Как заключать международные контракты. — М., 1994.

Світовий ринок товарів та послуг

1. *Авдокушин Е.Ф.* Международные экономические отношения. — М., 1999.
2. *Данильцев А.В.* Международная торговля: инструменты регулирования. — М., 1999.
3. *Портер М.* Международная конкуренция. — М., 1993.
4. *Портер М.* Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів. — К., 1998.
5. *Семенов К.А.* Международные экономические отношения. — М., 1998.
6. *Фомичев В.И.* Международная торговля. — М., 1998.
7. *Шишаев А.И.* Регулирование международной торговли товарами. — М., 1998.

Міжнародний маркетинг

1. *Абрамишвили Г.Г.* Проблемы международного маркетинга. — М., 1986.
2. *Авдокушин Е.Ф.* Международные экономические отношения: Учеб. пособие. — М., 1996.
3. Академия рынка: маркетинг. — М., 1993.
4. *Баранов Ю.Н. и др.* Маркетинг во внешнеэкономических связях: Конспект лекций. — Рига, 1989.
5. *Беклешов Д.В.* Маркетинг во внешнеэкономической деятельности: Учеб. пособие. — М., 1990.
6. *Герчикова И.Н.* Маркетинг: методические рекомендации и система показателей. — М., 1994.
7. *Дэниэлс Дж. Д., Радеба Л.Х.* Международный бизнес. — М., 1994.
8. Как продать товар на внешнем рынке / Под ред. Ю.А. Савинова. — М., 1990.
9. *Керов М.С.* Реклама в системе маркетинга: Учеб. пособие. — М., 1990.
10. *Киреев А.* Международная экономика. — М., 1997.
11. *Климко Г.Н., Павлюк В.І., Красильчук В.Я., Дідківський М.І.* Проблеми інтеграції України в міжнародний поділ праці. — К., 1994.
12. *Котлер Ф.* Основы маркетинга: Пер. с англ. — СПб., 1994.
13. *Ламбен Ж.* Стратегический маркетинг: Пер. с фр. — СПб., 1996.
14. *Линдерт П.Х.* Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ. — М., 1992.
15. *Маджаро С.* Международный маркетинг: Сокр. пер. с англ. — М., 1979.

16. Маркетинг / Упоряд., вступ. ст. А. Кредисова. — К., 1994.
17. Маркетинг. Принципы и технология маркетинга в свободной рыночной системе: Учеб. для вузов / Под ред. Н.Д. Эриашвили. — М., 1998.
18. *Маштабей В.Я.* Экспортный маркетинг. — К., 1995.
19. Международные экономические отношения / Под ред. Р.И. Хасбулатова. — Т. 1. — М., 1991.
20. Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. В.Е. Рыбалкина. — М., 1997.
21. Мировая экономика / Под ред. С.Б. Шлихтера. — М., 1994.
22. *Мозговой О.М.* Стратегія виходу на зовнішній ринок. — К., 1995.
23. *Мозговой О.М.* Товарна політика і планування товару в міжнародному маркетингу. — К., 1995.
24. *Новицкий В.Е.* Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг. — К., 1994.
25. *Носкова И.Я., Максимова Л.М.* Международные экономические отношения. — М., 1995.
26. Основы внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник. — М., 1990.
27. Основы економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / За ред. Н.Г. Клинка, В.П. Нестеренка. — К., 1997.
28. *Панченко С.Г.* Міжнародний менеджмент. — К., 1996.
29. *Пebro М.* Международные экономические, валютные и финансовые отношения: Пер. с фр. — М., 1994.
30. Принятие решений в международном маркетинге: Пер. с англ. — М., 1989.
31. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / За заг. ред. А.І. Кредисова. — К., 1998.
32. *Хруцкий В.Е. и др.* Современный маркетинг. — М., 1991.
33. *Эванс Дж., Берман Б.* Маркетинг: Сокр. пер. с англ. — М., 1993.

Міжнародні фінансові ринки

1. *Боринець С.* Розвиток сучасних грошово-валютних відносин. — К.: Педагогіка, 1997.
2. *Киреев А.* Международная экономика: В 2 ч. — Ч. 2. — М., 1999.
3. *Кругман П., Обстфельд М.* Международная экономика. Теория и политика. — М., 1997.
4. Міжнародні валютно-кредитні відносини. — К., 1997.
5. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений. — М., 1998.
6. *Пebro М.* Международные экономические, валютные и финансовые отношения. — М., 1994.
7. *Энг М., Лис Ф., Мауер Л.* Мировые финансы. — М., 1998.

Транснаціональні корпорації

1. *Губський Б.В.* Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. — К., 1998.
2. *Дэниэлс Дж. Д., Радеба Л.Х.* Международный бизнес. — М., 1994. — Гл. 6; 11; 13; 14; 15; 16.
3. *Киреев А.* Международная экономика. — М., 1997. — Гл. 9; 11.
4. *Овчинников Г.П.* Международная экономика. — СПб., 1998.
5. *Портер М.* Международная конкуренция: конкурентное преимущество стран. — М., 1996.

Міжнародні фінанси

1. *Боринець С.* Розвиток сучасних грошово-валютних відносин. — К., 1997.
2. *Губський Б.* Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. — К., 1998.
3. *Киреев А.* Международная экономика: В 2 ч. — Ч. 2. — М., 1999.
4. *Кругман И., Обстфельд М.* Международная экономика. — М., 1997.
5. Міжнародні валютно-кредитні відносини. — К., 1997.
6. *Овчинников Г.П.* Международная экономика. — СПб., 1998.
7. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений. — М., 1998.
8. *Пебро М.* Международные экономические, валютные и финансовые отношения. — М., 1994.
9. *Энг М., Лис Ф., Мауер Л.* Мировые финансы. — М., 1998.

Міжнародні організації

1. Конституція України. — К., 1996.
2. Статут ООН.
3. Статут МВФ.
4. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність”. — К., 1991.
5. *Киреев А.* Международная экономика: Учеб. пособие. — М., 1998.
6. *Климко Г.Н., Ананьїн В.О., Васильєв О.М., Литвиненко С.М., Павлюк В.І.* Північноамериканська економічна інтеграція: досвід для України: Навч. посібник. — К., 1999.
7. *Климко Г.Н., Павлюк В.І., Красильчук В.Я., Дідківський М.І.* Проблеми інтеграції України в міжнародний поділ праці. — К., 1994.
8. Краткий внешнеэкономический словарь. — М., 1995.
9. *Линдерт П.Х.* Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ. — М., 1992.
10. *Лук'яненко Д.Г.* Міжнародна економічна інтеграція. — К., 1996.
11. Международные экономические организации: Справочник / Под ред. И.О. Фаризова. — М., 1992.

12. Міжнародні економічні відносини. Система регулювання міжнародних економічних відносин: Підручник / Відп. ред. А.С. Філіпенко. — К., 1994.
13. Міжнародні економічні відносини. Сучасні міжнародні економічні відносини: Підручник / Відп. ред. А.С. Філіпенко. — К., 1992.
14. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / За ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К., 1997.
15. Пахомов Ю.М., Лук'яненко Д.Г., Губський Б.В. Національні економіки в глобальному середовищі. — К., 1997.
16. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Международная экономика: Краткий конспект лекций. — К., 1999.
17. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. — М., 1998.
18. Статистичний щорічник України за 1995; 1996; 1997 рр. — К., 1996 — 1998.
19. Україна в цифрах: Короткий статдовідник за 1995—1998 рр. — К., 1996—1999.
20. Періодичні видання: “Голос України”; “Урядовий кур’єр”; “Економіка України”; “Економіка і управління”; “Фінанси України”; “Банківська справа”; “Галицькі контракти”; “Мировая экономика и международные отношения”; “Молодая гвардия”; “Economist” London; “TASIS: тенденції української економіки”.

Міжнародне право

1. Баскин Ю.Я., Фельдман Д.И. История международного права. — М., 1990.
2. Бирюков П.Н. Международное право. — М., 1998.
3. Богуславский М.М. Международное экономическое право. — М., 1986.
4. Вельяминов Г.М. Основы международного права. — М., 1994.
5. Георгіца А.З. Міжнародне публічне право. Загальна частина. — Чернівці, 1995.
6. Георгіца А.З. Міжнародне публічне право. Особлива частина. — Чернівці, 1996.
7. Гуменюк Б.І. Основи дипломатичної та консульської служби. — К., 1998.
8. Действующее международное право: В 3 т. — М., 1997.
9. ДERNBERG Р.Л. Международное налогообложение. — М., 1997.
10. Додонов В.Н. и др. Международное право: Словарь-справочник. — М., 1998.
11. Ерпылёва Н.Ю. Международное банковское право. — М., 1998.
12. Лукашук И.И. Международное право. Общая часть. — М., 1996.
13. Лукашук И.И. Международное право. Особенная часть. — М., 1997.
14. Международное право / Отв. ред. Г.И. Тункин. — М., 1994.
15. Международное право / Отв. ред. Ю.М. Колосов, В.И. Кузнецов. — М., 1999.
16. Международное право / Под ред. Г.В. Игнатенка и др. — М., 1995.

17. Международное публичное право: Сборник документов: В 2 т. — М., 1996.
18. Международные торговые и финансовые обычаи: В 3 т. — М., 1995.
19. *Опришко В.Ф.* Міжнародне економічне право: Підручник. — К., 1995.
20. *Панов В.П.* Международное право. — М., 1997.
21. Спеціалізовані установи системи ООН / За ред. В.С. Бруза. — К., 1995.
22. *Сутырин С.Ф., Погорлецкий А.И.* Налоги и налоговое планирование в мировой экономике. — СПб., 1998.
23. *Тускоз Ж.* Міжнародне право: Підручник. — К., 1998.
24. Україна в міжнародно-правових відносинах. — К., 1994.
25. Україна на міжнародній арені: Збірник документів і матеріалів 1991—1995 рр.: У 2 кн. — К., 1998.
26. Управління зовнішньоекономічною діяльністю. — К., 1997.
27. *Циганкова Т.М.* Міжнародні організації. — К., 1998.
28. *Черкес М.Е.* Международное право. — Одесса, 1998.
29. *Черник Д.Г.* Финансы и налоги зарубежных стран. — М., 1993.
30. *Шатров В.П.* Международное экономическое право. — М., 1990.
31. *Шреплер Х.-А.* Международные экономические организации: Справочник. — М., 1999.
32. *Эбке В.Ф.* Международное валютное право. — М., 1997.

Податкові системи зарубіжних країн

1. Бюджетный федерализм: опыт развитых стран: Сборник обзоров. — М., 1996.
2. *Горбунов А.С.* Оффшорный бизнес и создание компаний за рубежом. — М., 1995.
3. *Дернберг Р.Л.* Международное налогообложение. — М., 1997.
4. *Д'яконова І.І.* Податки та податкова політика України. — К., 1997.
5. *Козырин А.Н.* Налоговое право зарубежных стран. — М., 1993.
6. *Мищерякова О.* Налоговые системы развитых стран мира: Справочник. — М., 1995.
7. Налоги: Учеб. пособие. — М., 1997.
8. Налоги в развитых странах. — М., 1995.
9. Налоговая политика в индустриальных странах. — М., 1995.
10. Налоговые системы зарубежных стран. — М., 1997.
11. Податки в зарубіжних країнах. — К., 1997.
12. *Рогозин Б.А.* Налоговое планирование на предприятиях и в организациях (оптимизация и минимизация налогообложения): В 3 т. — М., 1997.
13. *Суторміна В.М. та ін.* Держава — податки — бізнес. — К., 1992.
14. *Сутырин С.Ф., Погорлецкий А.И.* Налоги и налоговое планирование в мировой экономике. — СПб., 1998.
15. *Холдин М.А.* Мировой опыт оффшорного бизнеса. — М., 1995.
16. *Черник Д.Г.* Налоги в рыночной экономике. — М., 1997.
17. *Черник Д.Г.* Финансы и налоги зарубежных стран. — М., 1993.

*РУМ'ЯНЦЕВ Анатолій Павлович,
КЛИМКО Григорій Никифорович,
РОКОЧА Віра Володимирівна та ін.*

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Підручник

В Україні книгу можна придбати за адресами:

- м. Київ, вул. М. Грушевського, 4, маг. "Наукова думка", тел. (044) 278-06-96;
- м. Київ, вул. Л. Толстого, 11/61, маг. "Книги", тел. (044) 230-25-74;
- м. Київ, вул. Хрещатик, 44, маг. "Знання", тел. (044) 234-22-91;
- м. Київ, вул. Стрілецька, 13, маг. "Абзац", тел. (044) 238-82-65;
- м. Вінниця, вул. Привокзальна, 2/1, маг. "Кобзар", тел. (0432) 61-77-44;
- м. Донецьк, вул. Артема, 147А, "Будинок книги", тел. (062) 343-89-00;
- м. Дніпропетровськ, Театральний б-р, 3, маг. "Книжковий супермаркет", тел. (056) 372-80-18;
- м. Житомир, вул. Київська, 17/1, маг. "Знання", тел. (0412) 47-27-52;
- м. Запоріжжя, просп. Леніна, 147, маг. "Буква-Запоріжжя", тел. (0612) 49-00-08;
- м. Запоріжжя, просп. Леніна, 142, маг. "Спеціальна книга", тел. (0612) 13-85-53;
- м. Івано-Франківськ, Вічовий майдан, 3, маг. "Сучасна українська книга", тел. (03422) 3-04-60;
- м. Кіровоград, вул. Набережна, 13, маг. "Книжковий світ", тел. (0522) 24-94-64;
- м. Кривий Ріг, пл. Визволення, 1, маг. "Букініст", тел. (0564) 92-37-32;
- м. Луганськ, вул. Советська, 58, маг. "Глобус-книга", тел. (0642) 53-62-30;
- м. Луцьк, просп. Волі, 41, маг. "Знання", тел. (03322) 4-23-98;
- м. Львів, вул. Шевська, 6/2, маг. "Літера", тел. (0322) 94-82-08;
- м. Львів, просп. Шевченка, 16, маг. "Ноти", тел. (0322) 72-67-96;
- м. Львів, просп. Шевченка, 8, маг. "Українська книгарня", тел. (0322) 79-85-80;
- м. Одеса, вул. Буніна, 33, маг. "Будинок книги", тел. (0482) 32-17-97;
- м. Одеса, вул. Дерибасівська, 27, маг. "Дім книги", тел. (048) 728-40-13;
- м. Рівне, вул. Соборна, 57, маг. "Слово", тел. (0362) 26-94-17;
- м. Тернопіль, вул. Миру, 3А, маг. "Знання", тел. (0352) 53-21-22;
- м. Харків, вул. Сумська, 51, маг. "Books", тел. (057) 714-04-70, 714-04-71;
- м. Херсон, вул. Леніна, 14/16, маг. "Книжковий ряд", тел. (0552) 22-14-56;
- м. Хмельницький, вул. Подільська, 25, маг. "Книжковий світ", тел. (03822) 6-60-73;
- м. Черкаси, вул. Б. Вишневецького, 38, маг. "Світоч", тел. (0472) 47-92-20;
- м. Чернігів, просп. Миру, 45, маг. "Будинок книги", тел. (04622) 7-30-03.

Книготорговельним організаціям та оптовим покупцям
звертатися за тел.: (044) 537-63-61, 537-63-62; факс: 235-00-44.
E-mail: sales@books.com.ua

В Україні книгу можна передплатити у будь-якому відділенні зв'язку.
Передплатний індекс 01290

Підп. до друку 23.03.2006. Формат 70×100¹/₁₆.
Папір офс. Друк офс. Гарнітура шкільна.
Ум. друк. арк. 39. Обл.-вид. арк. 38,5. Зам. № 6-102.

Видавництво "Знання"
01034, Київ-34, вул. Стрілецька, 28.
Свідцтво про внесення до Державного реєстру
видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 1591 від 03.12.2003.
Тел.: (044) 234-80-43, 234-23-36.
E-mail: sales@znannia.com.ua
http://www.znannia.com.ua

Віддруковано на ВАТ „Білоцерківська книжкова фабрика"
09117, м. Біла Церква, вул. Леся Курбаса, 4.

ISBN 966-346-137-3



9 799663 461372



720011