

О.С. Передрій

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Навчальний посібник



Серія "ВИЩА ОСВІТА ХХІ СТОЛІТТЯ"

О.С. Передрій

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

**Навчальний
посібник**

*Четверте видання, перероблене
і доповнене*

*Рекомендовано
Міністерством освіти
і науки України*

НБ ПНУС



730620



Київ

"Знання"

2008

УДК 339 (075.8)

ББК 65.5я73

П27

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки України
(лист № 14/18.2-1035 від 20.05.04)*

Рецензенти:

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

В.А. Вергун, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри управління зовнішньоекономічною діяльністю Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка;

В.П. Міклова, доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету, завідувач кафедри економіки, менеджменту та маркетингу Ужгородського національного університету.

Передрій О.С.

П27 Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. — К.: Знання, 2008. — 264 с. — (Вища освіта ХХІ століття).
ISBN 978-966-346-454-1

Навчальний посібник підготовлений як курс лекцій. Розглянуто передумови, зміст, структуру, специфіку і тенденції розвитку міжнародних економічних відносин. Основна увага приділяється аналізу суті міжнародних економічних відносин, міжнародній торгівлі, міжнародному руху факторів виробництва, економічній інтеграції та проблемам формування і функціонування спеціальних економічних територій та єврорегіонів.

Пропонується студентам, аспірантам вищих навчальних закладів.

імені Василя Стефаника

код 02125266

УДК 339 (075.8)

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА ББК 65.5я73

ISBN 978-966-346-454-1 73 06 4 © О.С. Передрій, 2008
— © Видавництво "Знання", 2008

ЗМІСТ

Розділ 1. ЗАГАЛЬНОЕКОНОМІЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ПИТАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	11
1.1. Світове господарство і міжнародні економічні відносини: предмет, метод, основні етапи розвитку	12
1.1.1. Предмет міжнародних економічних відносин і його структура	13
1.1.2. Основні тенденції й етапи розвитку світового господарства	15
1.2. Теорія світогосподарських зв'язків та її базові концепції: історичний ракурс	22
1.2.1. Протекціонізм і вільна торгівля	23
1.2.2. Абсолютні та порівняльні переваги А. Сміта і Д. Рікардо	26

1.2. 3. Теорія співвідношення факторів виробництва	29
1.3. Нові та новітні концепції світогосподарських зв'язків	32
1.3.1. Нові інтерпретації факторного підходу	33
1.3.2. Концепція “життєвого циклу товару”	36
1.3.3. Теорія конкуренції М. Портера	37
1.3.4. Сучасні новації і трактування базових концепцій	39
1.4. Напрямки, механізм і форми здійснення міжнародних економічних відносин	44
1.4.1. Суть і основи міжнародних економічних відносин	45
1.4.2. Об'єкти і суб'єкти МЕВ	49
1.4.3. Принципи й особливості механізму МЕВ	51
1.5. Зовнішні фактори економічного росту та система його показників і оцінок	54
1.5.1. МЕВ у розвитку національної економіки та проблеми економічної безпеки	55
1.5.2. Основні показники, що характеризують роль зовнішньоекономічного фактора в розвитку національної економіки	62
1.5.3. Умови та тенденції розвитку сучасних МЕВ	64
1.5.4. Зміст поняття “відкрита економіка”: плюси і мінуси	70
1.6. Платіжний баланс	76
1.6.1. Загальна характеристика платіжного балансу	77
1.6.2. Фактори впливу на платіжний баланс та його державне регулювання	80

Розділ 2. СТРУКТУРА, ВИДИ І ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	84
2.1. Міжнародна торгівля товарами і послугами. Основні характеристики і показники	85
2.1.1. Світова торгівля та її основні показники	86
2.1.2. Деякі особливості зовнішньоторгової політики в сучасних умовах	96
2.1.3. Національний механізм регулювання зовнішньоторгових відносин	97
2.1.4. Багатостороннє регулювання зовнішньої торгівлі	102
2.1.5. Ринок послуг і його місце в міжнародних економічних відносинах	105
2.2. Ціноутворення у світовій торгівлі	110
2.2.1. Основи й особливості ціноутворення на світовому ринку	111
2.2.2. Ціноутворення на світових товарних ринках	115
2.2.3. Практика і методи визначення зовнішньоторгових цін	117
2.3. Міжнародний ринок капіталів: суть, механізм і форми	123
2.3.1. Суть міжнародного руху капіталу та його форми	124
2.3.2. Прямі інвестиції та їх місце і роль у структурі іноземного інвестування	134
2.3.3. Місце країн перехідної економіки у сфері міжнародних інвестицій	140
2.4. Міжнародна трудова міграція	145

2.4.1. Суть і фактори виникнення світового ринку робочої сили	146
2.4.2. Організаційно-правові основи міжнародного регулювання міграційних процесів	150
2.4.3. Політика країн-імпортерів трудових ресурсів	153
2.4.4. Вплив міграційних процесів на соціально- економічний ринок країн-експортерів трудоxих ресурсів	155
2.5. Світова валютна система і міжнародні розрахунки	159
2.5.1. Міжнародні валютні відносини. Поняття валюти і валютного ринку	160
2.5.2. Еволюція світової валютної системи	167
2.5.3. Міжнародні розрахунки та їх форми	172
2.6. Міжнародні валютно-грошові і кредитні ринки та їх організаційні структури	182
2.6.1. Міжнародний валютний ринок	183
2.6.2. Міжнародний кредитний ринок	186
2.6.3. Міжнародні валютно-кредитні інститути та їх місце на валютно-фінансовому ринку	190
2.6.4. Роль регіональних валютно-фінансових і кредитних організацій	194
2.7. Міжнародні товарні ринки та організація їх діяльності	198
2.7.1. Міжнародні товарні біржі	199
2.7.2. Міжнародні товарні аукціони	201
2.7.3. Міжнародні ярмарки, торги і виставки	202

2.8. Проблеми і перспективи створення та функціонування спеціальних економічних територій	205
2.8.1. Суть і цілі формування спеціальних економічних територій	206
2.8.2. Типи СЕТ	208
2.8.3. Механізм регулювання стимулів	209
2.8.4. Валютно-фінансовий механізм СЕТ	211
2.8.5. Інші елементи механізму регулювання внутрішніх і зовнішніх відносин	215
2.8.6. Світова практика вирішення соціальних проблем із допомогою СЕТ та її застосування в Україні	218
Розділ 3. ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ	226
3.1. Суть, основні форми й етапи міжнародної економічної інтеграції	227
3.1.1. Міжнародна економічна інтеграція: передумови, суть і цілі	228
3.1.2. Форми, рівні, типи та етапи розвитку міжнародної економічної інтеграції	230
3.2. Розвиток регіональної економічної інтеграції	235
3.2.1. Міжнародна інтеграція в Європі. Європейський Союз (ЄС)	236
3.2.2. Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА)	242
3.2.3. Деякі проблеми економічної інтеграції у СНД	245

3.3. Єврорегіони в системі міжнародного співробітництва	250
3.3.1. Суть поняття “єврорегіон” та передумови його формування	251
3.3.2. Організаційно-правовий механізм функціонування єврорегіонів	254
3.3.3. Особливості формування та функціонування Карпатського єврорегіону	257
3.3.4. Перспективи діяльності Карпатського єврорегіону	260

Розділ 1

ЗАГАЛЬНОЕКОНОМІЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ПИТАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

- 1.1. *Світове господарство і міжнародні економічні відносини: предмет, метод, основні етапи розвитку*
- 1.2. *Теорія світогосподарських зв'язків та її базові концепції: історичний ракурс*
- 1.3. *Нові та новітні концепції світогосподарських зв'язків*
- 1.4. *Напрямки, механізм і форми здійснення міжнародних економічних відносин*
- 1.5. *Зовнішні фактори економічного росту та система його показників і оцінок*
- 1.6. *Платіжний баланс*

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

Основне

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

Наука про міжнародні економічні відносини існує вже близько 400 років. Вона бере початок із перших спроб з'ясувати зміст зовнішньої торгівлі й потреби сформулювати концепцію ефективної зовнішньоторгової політики держави.

Упродовж чотирьох століть свого розвитку наука про міжнародні економічні відносини значно розширила спектр досліджень. Об'єктом її аналізу є система різноманітних господарських (науково-технічних, виробничих, комерційних, валютно-фінансових, кредитних) зв'язків національних економік, які реалізуються через міжнародний рух товарів, послуг, капіталу, робочої сили.

Вивчивши матеріали цієї теми, ви:

- будете знати, що лежить в основі формування міжнародної економіки;
- визначите місце дисципліни “міжнародні економічні відносини” в системі економічних дисциплін теоретичного циклу;
- з'ясуєте, що є предметом вивчення даної дисципліни;
- засвоїте суть і структуру міжнародного поділу праці;
- ознайомитеся із загальними етапами розвитку світової економіки.

План

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

1.1.1. Предмет міжнародних економічних відносин і його структура

Розвиток країн світового співтовариства на межі ХХ і ХХІ століть характеризується високим динамізмом глобальної інтегрованості, розширенням і поглибленням їх господарських зв'язків. Цей процес став основою формування міжнародної економіки як системного утворення. Людство намагається осмислити процеси, що обумовлюють зміни у планетарному розвитку, наслідки, до яких вони вже привели та приведуть у найближчій та більш віддаленій перспективі. На сьогодні поки що немає чіткої концепції, яка б здійснила аналіз усіх трансформацій у комплексі та сформувала б цілісну картину розвитку суспільства. Саме це, головним чином, є причиною введення в науковий обіг нового поняття “глобалізація”, дослідження його перебуває лише на початковому етапі.

Серцевиною загальнопланетарних глобалізаційних процесів, цілком очевидно, є економічна сфера і особливо такий її сегмент, як міжнародна економіка. Значною мірою це і зумовило включення в державний стандарт навчання студентів у вищих навчальних закладах України за багатьма спеціальностями циклу дисциплін, які вивчають світове господарство і міжнародні економічні відносини.

Разом із тим вказані дисципліни як складові системи наук про сучасний взаємозв'язаний світ завершують цикл теоретичних економічних дисциплін (політична економія, макроекономіка, мікроекономіка, економічна політика) для студентів економічних спеціальностей. Крім того, вони виконують не менш важливу функцію сполучної ланки між базовими та

прикладними економічними дисциплінами, вбираючи в себе елементи як одних, так й інших. Сьогодні теорія міжнародних економічних відносин є самостійною універсальною наукою про відкриту економіку. Методологічною основою для неї слугують положення теорії неокласичного синтезу з її стрижневою ідеєю *економічної рівноваги*.

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

- аналізу і синтезу;
- взаємозв'язку логічного й історичного;
- статистичного методу;
- економіко-математичного методу.

Комплексне застосування вказаних методів дасть змогу отримати максимально достовірні дані про стан та перспективи розвитку об'єкта МЄВ (міжнародних економічних відносин), що досліджується.

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

Наука про міжнародні економічні відносини вивчає:

- а) власне міжнародні економічні відносини;
- б) механізм їх реалізації.

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

МЄВ — це суперечливий комплекс економічних відносин між окремими країнами, регіональними об'єднаннями, окремими підприємствами і корпораціями. Виявити ці протиріччя, відшукати шляхи їх вирішення — головне завдання науки. Водночас, виходячи із законів діалектики, потрібно мати на увазі, що їх вирішення можливе лише на певному проміжку часу.

Структуровизначальними складовими міжнародних економічних відносин є:

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

Наведена структура МЄВ *визначає її структуру запропонованого посібника, в якому головна увага приділяється аналізу перелічених вище складових*.

1.1.2. Основні тенденції й етапи розвитку світового господарства

Однією з визначальних особливостей світового господарства, починаючи з другої половини ХХ століття, є інтенсивний розвиток міжнародних економічних відносин. В основі цих процесів — міжнародний поділ праці, його поглиблення і розширення. *Суть його полягає в спеціалізації країн на випуску певних виробів із метою задоволення своїх потреб і потреб країн-партнерів*. Міжнародний поділ праці — це найвищий ступінь розвитку

суспільного поділу праці, раціональна сфера його використання в рамках національних господарств. Функціональна структура міжнародного поділу праці вказана на рис. 1.1.

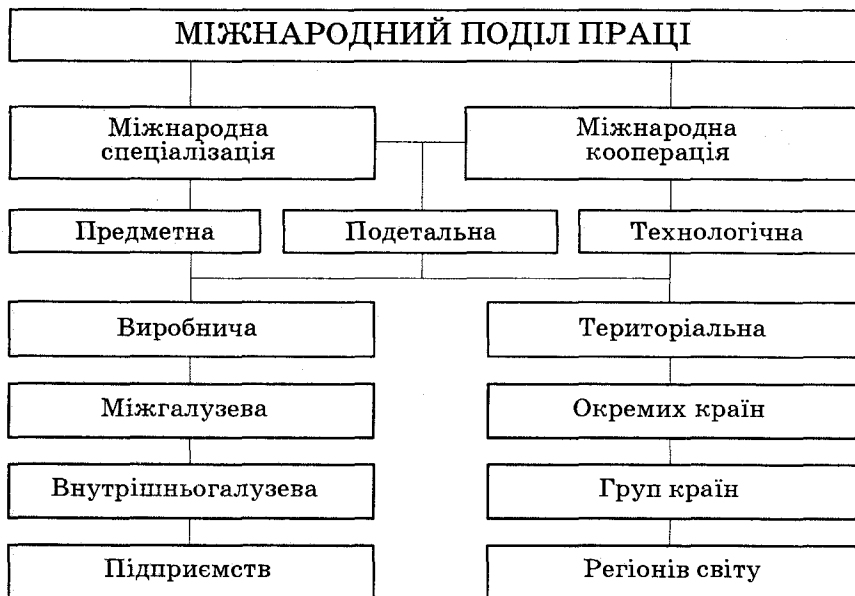


Рис. 1.1. Функціональна структура міжнародного поділу праці

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

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

Вказані процеси мають суперечливий, діалектичний характер. В аналізі міжнародних економічних відносин ці проблеми набувають винятково важливого методологічного значення. Діалектика міжнародних економічних відносин полягає, *по-перше*, в тому, що тенденція до економічної самостійності, зміцнення національних господарств окремих країн приводить у підсумку до зростаючої інтернаціоналізації світового господарства, відкри-

тості національних економік, поглиблення міжнародного поділу праці. *По-друге*, посилення інтеграційної спрямованості розвитку продуктивних сил вступає в суперечність з обмеженими можливостями реалізації цієї тенденції, в тому числі через відмінності у рівнях розвитку окремих країн і регіонів.

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

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

Вивчаючи теорію і практику МЄВ, об'єктивно виходимо на категорію *“світове господарство”*, якому історично передував світовий ринок, характерною рисою якого є *міжнародне переміщення товарів*. Період переходу товарного виробництва від *стадії світового ринку до стадії світового господарства* характеризується сутнісною трансформацією безпосередньо у сфері виробництва і реально проявляється головним чином у заміні переміщення товарів переміщенням факторів виробництва (робочої сили, капіталу тощо).

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

Становлення світового господарства відбувається шляхом історичних етапів, протягом яких економіка розвивається різними

Львівський національний університет імені Василя Стефаника
код 82425266
НАУКОВА БІБЛІОТЕКА

організаційними формами людської спільноти (плем'я, рід, нація, держава тощо) еволюціонізувалися і вдосконалювалися. Спочатку, маючи форму одиничних (випадкових) варіантів домовленостей, ці зв'язки за рахунок постійного збільшення, підключення нових суб'єктів, розширення кола об'єктів поступово перетворилися на складну сукупність відносин, що так чи інакше торкаються інтересів усіх країн світу.

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

Перший етап — міжнародні відносини як зародок майбутніх міждержавних відносин у первісних суспільствах. Сюди належать періоди палеоліту, неоліту.

Цей етап характеризується переходом від кочового способу життя до стійкої осідлості з відтворюючою системою господарства, якій притаманні елементи “міжплемінної інтеграції”. На цьому етапі домінуючим видом виробництва було аграрне.

Другий етап — зовнішньоекономічні відносини у стародавньому світі. Йому притаманні:

- поява ранньокласових утворень;
- зовнішня торгівля — основна, часто єдина, форма економічних відносин між країнами стародавнього світу;
- насильницьке вирішення зовнішньоекономічних проблем;

— колонізація земель і розвиток ремісництва (I тис. до н.е.). Це, зокрема, період фінікійської та грецької колонізації, Римської імперії, її розквіту і занепаду.

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

Третій етап — зовнішньоекономічні відносини за часів феодалізму.

Четвертий етап — міжнародні економічні відносини епохи великих відкриттів XV—XVII століть.

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

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

Як цілісна система світове господарство сформувалося в кінці XIX століття. Цьому передувало:

— завершення епохи географічних відкриттів, коли практично всі “білі плями” зникли з карти Землі;

— закріплення територій землі за одним із національно-державних утворень;

— визнання цього утворення (всіма або майже всіма) державами.

Лише після завершення процесу формування світового господарства як *сукупності національних економік, пов'язаних між собою системою мобільних факторів виробництва*, став можливим розгляд міжнародних економічних відносин як визначального елемента надзвичайно складної і динамічної системи.

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

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

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

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

Глобалізація сьогодні є одним з найбільш впливових факторів, які визначають майбутнє планети. Водночас, як і кожне соціально-економічне явище, це суперечливий процес. З одного боку, завдяки глобалізації все чіткіше проявляються всеохоплюючі переваги міжнародного поділу праці, нарощується економічний потенціал, підвищується рівень виробництва, поліпшується якість життя. З іншого боку, глобалізація не тільки приносить вигоди, але і створює проблеми, причому часто досить серйозні. *По-перше*, лівова пайка прибутків дістається багатим країнам, збільшуючи нерівність і породжуючи конфлікти. *По-друге*, в результаті зростання взаємозалежності національних економік підвищується рівень регіональної і глобальної нестабільності. *По-третьє*, поступово контроль над національними економіками переходить від суверенних урядів до більш впливових держав, транснаціональних корпорацій і міжнародних організацій. Згадане — тільки видима частина айсберга негативних наслідків глобалізації.

Враховуючи плюси і мінуси, які несе із собою глобалізаційний процес, важко, а то і неможливо, підрахувати його сумарний результат. Цілком очевидно, що він залежить від порядку у світовому співтоваристві, і якщо світ роздирають суперечності, зрозуміло, що домінує тенденція до конфронтації. Зрозуміло також, що в цій ситуації буде переважати

негативний ефект глобалізації. І навпаки: якщо переважає тенденція до співпраці, формується середовище, в якому збільшується можливість мінімізації негативних проявів глобалізації і стимулювання її переваг. Таким чином зростає вірогідність сукупного позитивного ефекту.

Рекомендована література:

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

Цebro М. Международные экономические валютно-финансовые отношения. — М.: Прогресс-Универс, 1994.

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

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

Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебн. — М.: Информационно-внедренческий центр “Маркетинг”, 2000.

Киреев А. Международная экономика. В двух частях. — М.: Международные отношения, 1997.

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

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

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

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

Світова економіка. Підруч. для вищ. навч. закл. / Керів. авт. кол. А.С. Філіпенко. — К.: Либідь, 2000.

Сергеев П.В. Мировая экономика: Учеб. пособ. — М.: Юриспруденция, 1999.

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

Пузакова Е. П. Международные экономические отношения. — Ростов-н/Д.: МарТ, 2000.

Кудров В. М. Мировая экономика: Учеб. — М.: БЕК, 2000.

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

Філіпенко А. С. Економічний розвиток сучасної цивілізації: Навч. посіб. — К.: Знання України, 2006.

Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку. Історія і сучасність. — К.: Знання, 2007.

Липов В. В. Міжнародна економіка. Структурно-цивілізаційні основи розвитку. — Х.: Вид. ХНЕУ, 2007.

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

Основне

У запропонованій темі подана ретроспектива розвитку теорії міжнародних економічних відносин, починаючи від перших спроб визначення змісту зовнішньої торгівлі та її місця в розвитку національних економік, які припадають на кінець XVI та на XVII століття. Розкриваються у зв'язку з цим два основних підходи — протекціонізм і фритредерство, які, до речі, в тому чи іншому варіантах характерні і для сучасної науки про міжнародні економічні відносини. Стрижневою ідеєю цієї теми є аналіз поглядів основоположників теорії міжнародних економічних відносин, якими є економісти класичного напрямку Адам Сміт, Давід Рікардо та їх послідовники. Їхні погляди сьогодні є відправною точкою переважної більшості сучасних концепцій міжнародних економічних відносин.

Після засвоєння матеріалу цієї теми ви:

— будете знати витоки сучасної науки про міжнародні економічні відносини;

- сформуєте чітке уявлення про перші наукові школи, теоретичні концепції МЕВ;
- засвоїте суть абсолютних та порівняльних переваг як базового поняття теорії міжнародної торгівлі;
- оволодієте знаннями щодо факторного аналізу міжнародних економічних відносин.

План

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

1.2.1. Протекціонізм і вільна торгівля

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

Спроби визначити зміст зовнішньої торгівлі, сформулювати її цілі були зроблені наприкінці XVI — на початку XVII століть з виникненням перших шкіл економічної думки. Такою теоретико-економічною школою став *меркантилізм*. “Меркантилізм” походить від латинського “mercanti” — торгувати (англ. і франц. “mercanti” — торговий, італійське “merkante” — торговець). Це був період занепаду феодалізму й активного розвитку капіталізму. Виходячи з того, що людство володіє обмеженими ресурсами, а сфера обігу вирішальна в обертанні капіталу, меркантилісти визначали багатство нації за пріоритетами у володінні цінними металами. Оскільки кількість золота і срібла в кожний період часу була фіксованою, робиться

висновок, що їх перерозподіл — єдиний шлях збагачення однієї нації у порівнянні з іншою.

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

Це досягається переважанням експорту над імпортом, що закономірно визначає потребу в регулюванні зовнішньоекономічних зв'язків з боку держави. Меркантилісти вважали, що з допомогою такої політики країна, з одного боку, звільняється від небажаного надлишку товарів, а з іншого — збільшує запаси грошей. Більше того, імпорт товарів, за які потрібно розраховуватися золотом або сріблом, призводить до зменшення багатства країни. Така політика, як відомо, отримала назву **протекціонізм**.

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

Теорія меркантилізму слугувала збагаченню метрополій за рахунок колоніальних територій. На практиці це реалізовувалося через політику обмеження їх промислового розвитку. Таким чином, колонії змушені були експортувати дешеву сировину, а імпортувати більш дорогі готові вироби.

Система протекціонізму відповідала інтересам буржуазії в XVI — XVIII століттях і була характерною для найбільш розвинених країн того часу. Зокрема, під захистом протекціоністської політики зміцнювалися і розвивалися індустрії США, Німеччини, Франції.

У результаті протекціонізм спричинив:

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

У період, коли становлення капіталізму вже відбулося, меркантилізм як система економічних поглядів, що були покладені в основу специфічної економічної політики, як певна ідеологія, філософія став гальмом у розвитку ринкової цивілізації. Епоха меркантилізму, котра панувала впродовж понад трьох століть, поступилася місцем теоріям, які базувалися на принципі вільної торгівлі й увійшли в історію економічної науки як *фритредерство*. Але не в чистому вигляді, а у поєднанні з обґрунтованим регулюванням з боку держави.

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

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

Видатним представником фритредерства був Джон Стюардт Міль, який у своїй роботі “Основи політичної економії” (1848) показав, що *ціна обміну на міжнародному ринку встановлюється відповідно з попитом і пропозицією на рівні, коли сукупність експорту кожної країни дозволяє оплатити її*

сукупний імпорт. У теорію міжнародних економічних відносин це положення ввійшло **як закон міжнародної вартості.** Він показує, що існує ціна, яка оптимізує обмін товарами і послугами між країнами. Вказана ринкова ціна регулюється попитом і пропозицією.

Фритредерство ніколи не мало загальноохватного характеру. Коли в свій час Великобританія проголосила принципи вільної торгівлі, її конкуренти, в першу чергу США та Німеччина, посилили протекціоністську політику, спрямовану на формування кращих умов для національного промислового капіталізму. А ідеологи фритредерства Дж. Міль, А. Маршалл, Г. Хаберлер, М. Портер, У. Ростоу та інші, декларуючи принципи невтручання держави у підприємницьку діяльність, у той же час активно відстоювали необхідність державної допомоги в боротьбі за зовнішні ринки.

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

Найбільш фундаментальними і послідовними критиками меркантилістської школи в підході до зовнішньої торгівлі були відомий англійський економіст А. Сміт та його послідовник Д. Рікардо. У своїх економічних поглядах класики англійської політичної економії виходили з визначальної ролі виробництва, яке і створює багатство народів. Зокрема, в книзі “Дослідження про природу і причини багатства народів”, яка вийшла у 1776 році, Адам Сміт піддав критиці положення меркантилістів про те, що багатство країни залежить від володіння скарбами. Він вперше обґрунтував, що **реальне багатство країни визначається товарами і послугами, якими можуть користуватися її громадяни.** Водночас класики вважали, що можливості виробництва, сприятливі умови його здійснення визначаються природними факторами. Підхід з точки зору “природного поділу праці” стосовно зовнішньоекономічних відносин є характерним і для багатьох сучасних економістів. Принцип свободи торгівлі, або вільної торгівлі,

дає змогу, згідно А. Сміту, концентрувати зусилля країн на виробництві продукту, орієнтованого на експорт, який вони можуть виробляти дешевше та краще, а імпортувати той, виробництво якого обходиться дорожче. Державі при цьому пропонувалося звести до мінімуму своє втручання у відбір галузей міждержавної спеціалізації, надаючи цю можливість “невидимій руці конкуренції”.

Переваги, за А. Смітом, визначаються *різницею в абсолютних витратах на виробництво в кожній із країн*. Цілком очевидно, що вино у Франції і Португалії виготовляти дешевше, ніж у Шотландії. Зокрема, було б безглуздо вирощувати в Шотландії в оранжереях виноград. З цього погляду Франція має абсолютні переваги.

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

Д. Рікардо, вважаючи пояснення А. Сміта переконливими, в той же час розвинув його теорію, сформулювавши ідею “*компаративних*” (порівняльних) переваг, які визначаються різницею у витратах, але не в абсолютних, а у відносних або порівняльних розмірах. Його приклад з основної роботи “Начала політичної економії”, що вже став хрестоматійним, стосовно вина і сукна, які виробляються в Португалії і Англії (80; 90; 120; 100 людиноднів на одиницю продукції), наочно показує, що, орієнтуючись на розширення менш ємного виробництва, кожна з країн виграє від експортно-імпортних операцій (табл. 1.1). Таким чином, було спростовано панівну тезу про те, що одна країна може отримати вигоду від зовнішньої торгівлі винятково за рахунок іншої. Д. Рікардо довів, що міжнародний обмін можливий і бажаний в інтересах усіх країн. Він визначив ту цінову зону, в якій обмін вигідний для кожної. Зрозуміло, що вигоду усіх сторін можливий лише за вільної торгівлі. Таким чином, вільна торгів-

ля, стимулюючи міжнародну спеціалізацію, дозволяє кожній країні споживати не меншу кількість товарів, порівняно з періодом до спеціалізації, але мінімізуючи реальні витрати робочого часу на виробництво даного обсягу товарів та послуг.

Таблиця 1.1. Трудозатрати в людино-днях на виробництво одиниці виміру сукна і вина

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

Враховуючи, що в реальності обмін відбувається при грошовому посередництві, Рікардо довів і те, що відзначена перевага зберігається, якщо враховувати обмінний курс національних валют. За умови незбалансованості експортно-імпортних платежів нерівновага компенсується шляхом зміни курсу валюти або корегуванням цін у тій чи іншій країні.

І все ж таки теорія “компаративних” переваг — *ідеальна схема*. У реальному житті потрібно враховувати:

- зайнятість;
- небезпеку надмірної спеціалізації;
- багатогранність зовнішніх зв'язків;
- транспортні витрати;

- рівень мобільності ресурсів;
- політичні фактори та ін.

Підтримуючи А. Сміта і Д. Рікардо, К. Маркс у праці “Капітал” наголошував на ролі *набутих переваг*, в основі яких лежать переваги у технологіях виробництва; соціально-економічних (виробничих) відносинах та особливості дії закону вартості у світовому господарстві. До прикладу, Японія — крупний експортер сталі на світовий ринок, хоча при цьому імпортує залізну руду і вугілля — два основних компоненти виробництва сталі. Причини її успіху полягають у тому, що Японія використовує свої переваги, застосовуючи найсучасніші технології для виробництва високоякісної і дешевої сталі.

1.2.3. Теорія співвідношення факторів виробництва

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

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

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

по-перше, у країнах-учасницях міжнародного обміну складається тенденція до вивозу тих товарів, для виробництва яких використовуються переважно надлишкові фактори, і навпаки, ввозу продукції, у виробництві якої має місце дефіцит факторів або фактора (теорема Хекшера — Оліна);

— *по-друге*, розвиток міжнародної торгівлі приводить до вирівнювання “факторних” цін, тобто доходу, який отримує володар певного фактора. Пізніше це положення доопрацювали американські економісти П. Самуельсон і В. Столпер, сформулювавши теорему вирівнювання цін на фактори виробництва (теорема Хекшера — Оліна — Самуельсона). Суть її полягає в тому, що *у випадку однорідності факторів виробництва, ідентичності технічного оснащення, досконалої конкуренції і повної мобільності товарів міжнародний обмін вирівнює ціну факторів виробництва між країнами*. Наприклад, розширення виробництва пшениці в Канаді призводить до підвищення ціни на землю, а отже, і збільшення ренти. А це, в свою чергу, призводить до підвищення ціни на продукцію. У країнах-імпортерах — навпаки;

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

Доктрина Хекшера — Оліна “спрацьовує” за умови дії наступних факторів:

- свобода торгівлі;
- однакова структура споживання в країнах-партнерах;
- збіг схильності й переваг населення;
- приблизно рівні технологічні умови виробників;
- незмінність експортно-імпортних товарів, транспортних витрат та інших витрат виробництва.

Тобто, значною мірою можна констатувати, що їх схема ідеальна.

Однією з важливих позицій доктрини є те, що її автори розглядають не тільки країну, але й регіон, підкреслюючи, що кожний регіон повинен спеціалізуватися на виробництві й экс-

порті тих товарів, які він може виробляти дешевше в грошовому виявленні, але не обов'язково в одиницях праці.

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

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

Пізніше відомі зарубіжні дослідники (Самуельсон, Лернер, Тінберген) розвинули погляди Оліна положенням про те, що вільна торгівля може привести до повного вирівнювання (відносного й абсолютного) факторів виробництва. На цій основі робиться висновок, що *вільна торгівля є повним, а не частковим замінником вільного переливу капіталу, з допомогою якого можна скоротити розрив у рівнях розвитку між країнами*.

Рекомендована література:

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. — М.: Эконом - Ключ, 1993.

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

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

Киреев А. Международная экономика. В двух частях. — М.: Международные отношения, 1997.

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

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

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

Управление внешнеэкономической деятельностью: Учеб. пособ. / Под ред. проф. А.И. Кредисова. — К.: Феникс, 1996.

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

Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебн. — М.: Информационно-внедренческий центр “Маркетинг”, 2000.

Міжнародні економічні відносини. Сучасні міжнародні економічні відносини. — К.: Либідь, 1992.

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

Єременко В.Г. Історія економічної науки (короткий огляд нової ери): Наук.-навч. вид. — К.: Інформаційно-видавничий центр Держкомстату, 2002.

Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку. Історія і сучасність. — К., Знання, 2007.

Філіпенко А.С. Економічний розвиток сучасної цивілізації: Навч. посіб. — К.: Знання України, 2006.

Липов В.В. Міжнародна економіка. — Х.: Вид. ІНЖЕК, 2005.

1.3. Нові та новітні концепції світогосподарських зв'язків

Основне

У запропонованому розділі посібника продовжується аналіз теорій і концепцій міжнародних економічних відносин на їх новому і новітньому етапі історичного зрізу.

Ознайомлення із запропонованими в цій темі матеріалами допоможе вам:

— орієнтуватися у підходах ряду економістів до виокремлення певних факторів при аналізі МЕВ, зокрема це сто-сується:

а) фактора попиту і пропозиції;

б) відсотка використововуваного капіталу;

в) впливу фактора вивозу капіталу;

г) переваги використання надлишкового фактора у МЕВ і “парадокса Леонтьєва”;

— зрозуміти суть концепції “життєвого циклу товару”, яка пояснює сучасні торговельні зв’язки між країнами через етапи ринкового життя товару;

— ознайомитися з основними положеннями концепції “міжнародної конкурентоспроможної нації” М. Портера та факторами, які він ставить в основу дослідження МЕВ;

— отримати інформацію про “фірмовий” підхід при аналізі МЕВ;

— отримати відповідь на запитання, чому деякі країни змогли стати лідерами у виробництві високотехнологічної і наукоємної продукції.

План

1. *Нові інтерпретації факторного підходу.*
2. *Концепція “життєвого циклу товару”.*
3. *Теорія конкуренції М. Портера.*
4. *Сучасні новації і трактування базових концепцій.*

1.3.1. Нові інтерпретації факторного підходу

Відзначаючи прогресивну роль авторів доктрини Хекшера — Оліна, які зробили суттєвий крок вперед, розглядаючи порівняльні витрати “як залежне виявлення умов природи функцій виробництва і забезпеченість факторами виробництва”, відомий економіст Р. Кейнс вважав за необхідне доповнити аналіз *розглядом факторів попиту і пропозиції та їх впливу на величину і структуру зовнішньої торгівлі.*

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

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

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

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

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

На теорію порівняльних переваг у її варіації факторів виробництва спираються і ті, хто активно пропагує державне втручання в економіку, — послідовники Кейнса. Сучасні послідовники неокейнсіанських теорій роблять висновок, що зростання зовнішньоторгового балансу недостатньо, аби країна стала більш розвиненою. Це навіть зворотньо діючий фактор. Але країна повинна відстоювати свої позиції в тих галузях, де їй належить провідне місце порівняно з іншими. Кейнсіанці, на перший погляд, виступають не за політику протекціонізму, а за свободу торгівлі. Але це не дуже узгоджується з їх ідеєю активного державного регулювання.

Разом із тим аналіз багатьох спеціалістів виявив, що у ряді випадків теорія Хекшера—Оліна—Самуельсона не підтверджується практикою розвитку міжнародних торгових зв'язків окремих країн. Відомий так званий *“парадокс Леонтьєва”*, у якому загальні положення про переваги використання надлишкових факторів не узгоджувалися з американською практикою, коли в експорті переважала трудомістка, а в імпорті — капіталомісна продукція. Це стосується, зокрема, і Японії. У 50-ті роки ця країна з надлишковими трудовими ресурсами експортувала переважно капіталомісну продукцію.

Було зроблено ряд спроб пояснити виявлену суперечність. *Перше* пояснення “парадоксу” зводилося до особливостей американської економіки в післявоєнний період, тому модель В. Леонтьєва вважали винятком із правил.

Друге пояснення полягає в структурі фактора праці, підвищенні кваліфікації працюючих, що вимагає випереджаючих інвестицій в освіту. Зокрема, в експорті розвинених в економічному відношенні країн відображається більш висока частка кваліфікованої праці, що означає використання надлишкового фактора саме цього елемента виробництва. Товари, що вивозяться з менш розвинених країн, характеризуються менш наукоємними затратами праці. Зазначений парадокс може бути пояснений заміщенням робочої сили машинами на основі застосування нових технологій.

Третє пояснення зводиться до впливу тарифів на імпорт, які обмежують ввіз і стимулюють виробництво аналогічних товарів у своїй країні. Аналіз структури митних тарифів показав найбільшу захищеність у США саме трудомістких товарів.

Досить переконливим аргументом, який наводить частина економістів щодо пояснення висновків В. Леонтьєва, є той, що значна частка імпортованих у США товарів вимагає для свого виготовлення значної кількості дешевих природних ресурсів, яких немає в США. Тому імпорт капіталоемних товарів обумовлений тим, що США вимушені імпортувати сировину, виробництво якої надзвичайно капіталомістке.

Наведені фактори, цілком очевидно, у сукупності зумовлюють можливість ситуації, яку дослідив В. Леонтьєв.

1.3.2. Концепція “життєвого циклу товару”

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

— на етапі *впровадження*, після виявлення потреби в продукції, здійснюється розробка нововведення;

— потім організовується виробництво і налагоджується збут нового товару в країні його виробництва;

— лише після цього починається його експорт, як правило, в країну з аналогічним ринковим сегментом.

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

На етапі *зростання*, поряд із збільшенням обсягів продажу на внутрішньому ринку, розширюється експорт із країни нововведення, посилюється конкуренція, створюються передумови вивозу виробництва за кордон.

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

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

1.3.3. Теорія конкуренції М. Портера

М. Портер значною мірою відійшов від теорій Д. Рікардо та Е. Хекшера — Б. Оліна. Він навіть замінив термін “порівняльні переваги” на “конкурентні переваги” і ввів поняття “цільова

політика”, суть якої полягає в комплексі напрямів, які включають субсидії, протекціоністські заходи, цільове спрямування капіталів тощо по відношенню до однієї або кількох пріоритетних галузей.

На основі вивчення практики компаній десяти провідних індустріальних країн, на частку яких припадає половина світового експорту, М. Портер висунув концепцію “*міжнародної конкурентоспроможної нації*”. Конкурентоспроможність країни в міжнародному обміні, згідно М. Портеру, визначається впливом і взаємозв’язком таких чотирьох основних компонентів, як:

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

Головним компонентом М. Портер, як послідовник класичної теорії, визначає фактори. Але до висхідних факторних умов додає нові, в тому числі ті, які виникають у процесі виробництва. До них він відносить:

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

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

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

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

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

Теорія конкуренції М.Портера отримала визнання не тільки серед економістів-міжнародників. Вона визнана офіційно, і підтвердженням цьому є участь автора в розробці, в різні періоди, практичних рекомендацій для вдосконалення державної політики, підвищення конкурентоспроможності національних економік США, Австралії, Нової Зеландії.

1.3.4. Сучасні новації і трактування базових концепцій

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

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

Зазначимо, що сьогодні на внутрішньофірмові міжнародні поставки припадає 70% всієї світової торгівлі, 80 — 90% — на продаж ліцензій і патентів, не менше ніж 40% — на вивіз капіталу. Таким чином, формується додаткова перевага обміну між розвиненими країнами, що і обстоює, зокрема, С. Ліндер.

Узагальнюючи, робимо висновок, що не тільки відмінності, але й схожість між країнами може бути передумовою для тор-

гівлі між ними. Теорія схожості країн, або теорія попиту, що перетинається, — одна з небагатьох новітніх теорій, яка пояснює суть міжнародної торгівлі переважно з боку попиту.

Обґрунтовуючи перспективи, серйозні дослідники підкреслюють, що в сучасних умовах *відбувається зміна співвідношення між базовими факторами*. Це стосується перш за все *трудових ресурсів*, а також *обмеженості природних запасів і їх скорочення*, особливо в розвинених країнах. У полі зору повинні перебувати, як мінімум, чотири обставини:

— створення великих багатогалузевих виробництв в окремих країнах, що може стримувати міжнародний обмін;

— впровадження гнучких виробництв, орієнтованих на мало-серійність, що також може зменшити імпорт;

— в умовах випередження і швидкого росту послуг у споживанні і міжнародному обміні зменшуються частка товарів, сукупні затрати на їх виробництво;

— сучасна система протекціоністських заходів значною мірою створює перепони для міжнародного обміну.

У новітніх концепціях аналізу МЄВ особливе місце займає *“фірмовий”* підхід. Суть його полягає в тому, що як об’єкт аналізу виступає не окрема країна, а міжнародна фірма. Такий підхід найбільш чітко сформульований американськими економістами С. Робом і К. Сіммондсом. На риторичне запитання, чому товарами і послугами обмінюються нації, автори вказаної концепції підкреслюють, що *“суб’єкт, який приймає рішення, — це комерційне підприємство, а не нація”*.

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

В одному з індексів, які використовуються, зокрема, в Німеччині, для оцінки інвестиційного середовища, питома вага такого фактора виробництва, як *стабільність*, оцінюється

в 1,5 рази вище, ніж значення умов отримання кредиту і рівня зарплати, тобто цін на капітал і робочу силу.

Практика зовнішньоекономічних відносин і міжнародної торгівлі зокрема показує, що *найбільш інтенсивно вона розвивається між країнами зі схожими характеристиками*. Це суперечить традиційним теоріям, згідно яких активність відносин у зовнішній торгівлі знаходиться в прямій залежності від рівня відмінностей між країнами.

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

Серед численних сучасних теорій світогосподарських зв'язків виділяється позиція М.Тодаро, який підкреслює, що нерівноправні економічні відносини породжуються не стільки властивістю самої торгівлі, скільки несправедливістю інституційної, соціальної і економічної побудови глобальної системи, яка дозволяє обмеженій кількості розвинених країн контролювати переважну частину світових ресурсів.

Цей висновок безпосередньо стосується країн із перехідною економікою, які зіткнулися з проблемами квот і ліцензій, “добровільних” обмежень імпорту, “стратегічного” протекціонізму, нетарифними бар'єрами з метою обмеження торгівлі, рівень “недобросовісності” якої визначається розвиненими країнами. Така нерівноправність загострює проблеми інтеграції країн із перехідними економіками до глобальних економічних процесів сучасності й актуалізує пошук оптимальних рівнів відкритості внутрішнього ринку.

Розвиток подій на сучасному етапі глобалізаційних процесів у світовій економіці посилив позиції тих економістів, які схильні *утримуватися від “універсальних” рекомендацій щодо вибору найбільш доцільної зовнішньоекономічної політики*. В цьому відношенні слухними є зауваження М. Тодаро про те, що кожній країні необхідно глибоко проаналізувати і реалізувати

тично оцінити свої можливості в світовому поділі праці з урахуванням власних цілей, типу, рівня і масштабів економічного розвитку та очікуваного впливу внутрішніх і зовнішніх факторів. Тільки так можна визначити, наскільки слід “відкриватися”, враховуючи очікувані вигоди і ризики міжнародних контактів та рівень конкурентоспроможності національної економіки.

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

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

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

Наприклад, Сполучені Штати на 2/3 задовольняють світовий ринок цивільними літаками і майже на 100% — сучасними комп'ютерами. Японія — абсолютний монополіст з виробництва і постачання на світовий ринок цивільних суден, ФРН поза конкуренцією з виробництва автомобілів представницького класу та металообробних верстатів. Ми спостерігаємо дивну картину взаємного примирення цих й інших країн з існуючим станом речей. І це, нагадуємо, в сучасному гостроконкурентному середовищі світового ринку.

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

Рекомендована література:

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. — М.: Эконом-Ключ, 1993.

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

Киреев А. Международная экономика. В двух частях. — М.: Международные отношения, 1997.

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

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

Управление внешнеэкономической деятельностью: Учебн. пособ. /Под ред. проф. А.И. Кредисова. — К.: Феникс, 1996.

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

Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебн. — М.: Информационно-внедренческий центр “Маркетинг”, 2000.

Міжнародні економічні відносини. Сучасні міжнародні економічні відносини. — К.: Либідь, 1992.

Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. — М.: Прогресс, 1968.

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

Портер М. Международная конкуренция: конкуренция преимуществ стран. — М.: Международные отношения, 1993.

История мировой экономики. — М.: ЮНИТИ, 1999.

Сременко В.Г. Історія економічної науки (короткий огляд нової ери): Наук.-навч. вид. — К.: Інформаційно-видавничий центр Держкомстату, 2002.

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

Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку. Історія і сучасність. — К.: Знання, 2007.

Філіпенко А.С. Економічний розвиток сучасної цивілізації: Навч. посіб. — К.: Знання України, 2006.

1.4. Напрямки, механізм і форми здійснення міжнародних економічних відносин

Основне

З політекономічної точки зору міжнародні економічні відносини є важливим сегментом загальної системи економічних відносин із приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ і послуг. Вони здійснюються через участь їх суб'єктів у міжнародному поділі праці. МЄВ мають ряд специфічних ознак, які формують і специфіку механізму міждержавних господарських зв'язків. По-перше, ця специфіка визначається масштабами міжнародного ринку. Саме тому в сучасних умовах має місце досить відчутний, часто визначальний, вплив міжнародного ринку на національні економіки. По-друге, ринковий механізм МЄВ більш досконалий порівняно з національними ринками. Це зумовлено головним чином притаманним йому більш високим рівнем економічної

обґрунтованості й об'єктивності системи ціноутворення. До речі, це і зумовлює той факт, що ціни світових ринків товарів і послуг часто є базовими при формуванні цін у національних економіках. По-третє, менша маневровість факторів виробництва, використання в обміні національних валют країн-учасниць, значна віддаленість продавців і покупців обумовлюють безперечні особливості ринкового механізму МЕВ порівняно з національним.

Вивчаючи цей розділ посібника, ви:

- отримаєте знання з основ міжнародних економічних відносин, міжнародного поділу праці;
- ознайомитеся з інформацією щодо структури світового господарства;
- будете знати основні об'єкти і суб'єкти МЕВ;
- засвоїте принципи і особливості механізму МЕВ.

План

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

1.4.1. Суть і основи міжнародних економічних відносин

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

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

— **загальний тип міжнародного поділу праці.** Передбачає обмін товарами добувної та обробної галузей, продукцією сільськогосподарства тощо;

— **частковий поділ праці,** що передбачає розвиток міжнародної торгівлі готовими виробами різних галузей і виробництв, у тому числі й внутрігалузевої (автомобілі, комп'ютери, токарні верстати тощо);

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

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

Одним із різновидів спеціалізації з **виробництва готової продукції є виробництво комплектного устаткування і систем машин,** які забезпечують повну механізацію чи автоматизацію виробничого процесу або його окремої ланки. При цьому об'єктом міжнародної спеціалізації стають комплекти устаткування для будівництва заводів або окремих технологічних ліній.

Становлення і розвиток міжнародного поділу праці й спеціалізації виробництва пройшло кілька історичних етапів, протягом яких характер і форми еволюціонувалися і трансформувалися. На кінець 60-х років сформувалася структура світового господарства, в якій можна виділити три основних сегменти.

До першого відносяться промислово розвинені західні країни, такі, як США, ФРН, Великобританія, Франція, Канада,

Японія, які виробляють і поставляють високотехнологічну продукцію, країни, що володіють потужними мінеральними ресурсами, з якими вони виходять на зовнішній ринок.

Друга група — це перш за все нафто- і газодобувні країни Близького Сходу, Південної Африки, Латинської Америки.

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

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

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

МЕВ реалізуються через такі форми і сфери:

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

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

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

— *по-перше*, в основі як національної економіки, так і світового господарства та МЕВ лежать міжнародний поділ праці й обмін;

— *по-друге*, учасники МЕВ економічно опосередковані в особливій формі національного господарства, що об'єктивно передбачає *товарно-грошовий характер зв'язків*;

— *по-третьє*, в сукупності світогосподарських обмінних зв'язків у МЕВ у більшій мірі, ніж стосовно національних господарств, *діють закони попиту, пропозиції і вільного ціноутворення*;

— *по-четверте*, світовий ринок характеризується більш жорсткою конкуренцією порівняно з національними ринками. Це пояснюється більшою кількістю об'єктів і суб'єктів на міжнародному ринку товарів і послуг;

— *по-п'яте*, міжнародна торгівля, яка становить собою безліч міждержавних потоків продукції, формує *світові товарні ринки*, де здійснюються операції з купівлі-продажу товарів і послуг, що мають стабільний систематичний характер;

— *по-шосте*, обмін товарами і послугами, міжнародне переміщення факторів виробництва опосередковане рухом грошей, системою розрахунків, товарними і грошовими кредитами, валютними відносинами. Таким чином виникають і функціонують світовий фінансовий ринок та міжнародна валютно-фінансова система. Рух капіталу, іноземні інвестиції, довгострокові міжнародні, державні кредити *надають світовій фінансовій системі завершального вигляду*;

— *по-сьоме*, МЕВ передбачають активні міждержавні потоки робочої сили. Можна констатувати, що сьогодні існує *міжнародний ринок праці*. Це ж саме стосується і системи патен-

тування та ліцензування винаходів, відкриттів, захисту авторських прав, що сприяло формуванню світового інформаційного ринку;

— *по-восьме*, МЕВ передбачають формування *власної інфраструктури, спеціальних інститутів*. Вони представлені міжнародними економічними, фінансово-кредитними організаціями і закладами (Міжнародна торгова палата, Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, ЄБРР і т. ін.);

— *по-дев'яте*, МЕВ піддаються *монополізації*. Цей процес здійснюється через приватні структури і формування транснаціональних корпорацій, а також міждержавні спілки, такі, як ОПЕК, Міжнародний нафтовий картель (МНК);

— *по-десяте*, МЕВ не є вільними від *міжнародного, регіонального, державного втручання і регулювання*. Вони здійснюються через договори, регулювання в рамках міждержавних об'єднань тощо.

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

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

1.4.2. Об'єкти і суб'єкти МЕВ

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

Об'єктами МЕВ виступають перш за все товари і послуги, які знаходяться в обігу на міжнародному ринку. Їх обсяги нині перевищують 8 трильйонів доларів.

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

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

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

Крім перерахованих, до об'єктів МЕВ слід віднести:

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

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

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

Юридичні особи — підприємства і організації, які здійснюють МЕВ.

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

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

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

1.4.3. Принципи й особливості механізму МЕВ

Механізм МЕВ — це сукупність соціально-економічних та організаційно-правових норм і умов їх функціонування. Визначальною характеристикою механізму МЕВ є суть ринкового механізму з усіма його властивостями. В основі його функціонування — дія базових ринкових запасів, таких, як ціноутворення, попит і пропозиція, конкуренція тощо.

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

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

Ринок для учасників МЕВ — це сукупність правових норм, організаційно-економічних елементів, які формують умови для укладання взаємовигідних договорів купівлі-продажу товарів або послуг, руху факторів виробництва.

Основа діяльності учасників МЕВ *становить маркетинговий підхід*. Вивчення економічних, природно-кліматичних, екологічних, соціокультурних, правових, релігійно-етнічних та інших факторів і умов країни, в яку експортується товар або послуга, — обов'язкова умова успіху. До речі, подібна робота повинна проводитися і стосовно імпорту.

Постачальник повинен опрацювати такі основні елементи:

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

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

Без сумніву, *важливою складовою зовнішньоекономічної діяльності є аналіз конкурентного середовища в країні — майбутньому споживачеві продукції або послуг*.

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

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

Вказані обставини визначають специфіку механізму реалізації МЕВ.

Нарешті, ще один суттєвий аспект механізму МЕВ — *інформаційне середовище*. Немає сумніву, що це вирішальний мо-

мент, який необхідно враховувати під час підписання контрактів, особливо довготермінових. У зв'язку з цим важливим є вміння використовувати інформаційний простір на користь тієї чи іншої фірми.

Рекомендована література:

Міжнародні економічні відносини. Сучасні міжнародні економічні відносини. — К.: Либідь, 1992.

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

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

Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебн. — М.: Информационно-внедренческий центр “Маркетинг”, 2000.

Киреев А. Международная экономика. В двух частях. — М.: Международные отношения, 1997.

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

Світова економіка: Підруч. для вищ. навч. закл./ Керівн. авт. кол. А.С. Філіпенко. — К.: Либідь, 2000.

Сергеев П.В. Мировая экономика: Учебн. пособ. — М.: Юриспруденция, 1999.

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

Пузакова Е.П. Международные экономические отношения. — Ростов-н/Д.: МарТ, 2000.

Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку. Історія і сучасність. — К.: Знання, 2007.

Липов В.В. Міжнародна економіка. — Х.: Вид. ІНЖЕК, 2005.

1.5. Зовнішні фактори економічного росту та система його показників і оцінок

Основне

У сучасних умовах інтернаціоналізації господарського життя суттєво змінилося місце і підвищилася роль МЕВ у розвитку суспільства. Під їх впливом змінюється структура національних господарств, зростає їх технічний і економічний рівень. Усе більшою мірою задоволення потреб населення та господарської діяльності здійснюється через систему МЕВ. Зокрема, зовнішньоторговий обмін товарами і послугами становить нині третину ВВП країн світу. Таким чином кожен шостий товар потрапляє до споживача через канали світової торгівлі. В сучасних умовах різко підвищилися динамізм і масштаби міграції населення як визначального фактора виробництва, що також внесло суттєві корективи в соціально-економічну політику значної частини країн і цілих регіонів. Разом з тим актуалізувались проблеми економічної безпеки країн у зв'язку з активізацією практично всіх форм міжнародної економічної діяльності.

Після опрацювання матеріалів даної теми ви:

- будете орієнтуватися в багатовекторній системі впливу МЕВ на національну економіку;
- навчитесь користуватися основними показниками щодо ролі зовнішньоекономічного фактора в розвитку національних економік;
- з'ясуєте основні закономірності та тенденції розвитку сучасних МЕВ;
- отримаєте інформацію стосовно поняття “відкрита економіка”.

План

1. МЕВ у розвитку національної економіки та проблеми економічної безпеки.
2. Основні показники, що характеризують роль зовнішньо-економічного фактора в розвитку національної економіки.
3. Умови та тенденції розвитку сучасних МЕВ.
4. Зміст поняття “відкрита економіка”.

1.5.1. МЕВ у розвитку національної економіки та проблеми економічної безпеки

Сьогодні потреби людини формуються під впливом не лише факторів, які знаходяться в національних межах. Інформаційні системи, динамізм росту населення планети, інтеграція культур, зміни в структурі споживання, сучасна система зв'язку і транспорту створюють умови, за яких потреби дедалі більше формуються під впливом процесів, що знаходяться далеко за межами держави. Серед них найважливішою є, без сумніву, “*комунікаційна революція*”, завдяки якій різко скоротилися час і кошти для подолання відстаней. Політичним суспільствам стає дедалі важче зберігати свою, навіть відносну, окремість та ізолюваність. За цих умов загальноновизнаним є те, що економічний ізоляціонізм — глухий кут на шляху нормального задоволення зростаючих потреб. Чим це зумовлено? Все більшими витратами на виробництво нової продукції, залученням у виробництво нових видів ресурсів, суттєвою диференціацією країн через відмінності природних і набутих факторів виробництва. Особливо важливі в цьому контексті МЕВ для малих країн.

За період 1960—2000 років вартісний обсяг міжнародних товарів збільшився майже в 50 разів і досяг астрономічної цифри — майже 6 трлн доларів. Темпи росту зовнішньої торгівлі значно перевищували відповідні показники росту виробництва. Зокрема, якщо протягом 1965—2000 років світовий ВВП зростав у середньому на 3,3% за рік, об'єм експорту

щорічно збільшувався на 5,9%. Найбільш динамічно зростали обсяги торгівлі машинами, обладнанням, транспортними засобами. Серед експортованих товарів перше місце належить комп'ютерам (11%), друге — сільськогосподарській продукції, третє місце займають автомобілі, четверте — хімікати. Ще швидше зростає за останні роки рух капіталу. На кінець 2002 року загальний обсяг іноземних інвестицій перевищив 7 трлн дол. США, а їхня частка у світовому ВВП зросла з 7% у 1982 році до 22% у 2002 році.

Зазначимо, що сьогодні задовольнити навіть скромні потреби населення неможливо без МЄВ. Маються на увазі не широко рекламовані нині найрізноманітніші речі туалету, хоча це також важливо. Потрібно використовувати сприятливі умови для економічно вигідного здійснення МЄВ, щоб зробити для людини більше, краще, надійніше. Адже для “винайдення велосипедів” стосовно України, зокрема, немає часу і, що не менш важливо, коштів. Їх просто потрібно заробити. У зв'язку з цим далеко не останнє місце за значимістю займає проблема, як навчитися торгувати на світовому ринку.

Зовнішньоекономічну безпеку можна охарактеризувати, з одного боку, як здатність країни протистояти зовнішнім негативним чинникам, з іншого — як її спроможність максимально використати переваги міжнародного поділу праці з метою реалізації національних інтересів.

Гарантує зовнішньоекономічну безпеку головним чином конкурентоспроможність національної економіки, її здатність забезпечити країні на світовому ринку адекватний її потенціалу сегмент. Зрозуміло, що конкурентоспроможними можуть бути ті економіки, які мають розвинену ринкову систему з ефективною відкритістю. У свою чергу остання є похідною наступних факторів:

- технологічного рівня виробництва;
- стану розвитку фінансового сектора;
- рівня адекватності внутрішньої та соціально-економічної структури зовнішнього ринку;

- співвідношення між державним і приватним секторами;
- розвитку ринкової інфраструктури тощо.

Якщо рейтинг конкурентоспроможності України в цілому, за оцінкою незалежних експертів Всесвітнього економічного форуму, досить високий (вона посідає 58-е місце у світовій класифікації: табл. 1.2), то рейтинг відкритості набагато гірший. Зокрема, згідно з рейтингом відкритості, який був розроблений The Heritage Foundation і Wall Street Journal у 1998 році для 161 країни, Україна займає 124-е місце (табл. 1.3).

Таблиця 1.2. Рейтинг конкурентоспроможності країн у 1999 р.

1	Сінгапур	48	В'єтнам
2	США	49	Єгипет
3	Гонконг	50	Венесуела
4	Тайвань	51	Бразилія
5	Канада	51	Індія
38	Угорщина	52	Еквадор
39	Чехія	53	Колумбія
43	Польща	54	Болівія
44	Туреччина	55	Болгарія
45	Словаччина	56	Зімбабве
46	Сальвадор	58	Україна
47	ПАР	59	Росія

Таблиця 1.3. Рейтинг відкритості економік країн СНД та Балтії

Країна	Місце серед 161 країни
Естонія	18
Латвія	61
Литва	72
Молдова	97
Росія	106

Закінчення табл. 1.3

Вірменія	107
Грузія	116
Україна	124
Киргизстан	135
Казахстан	137
Білорусь	140
Азербайджан	143
Таджикистан	147
Узбекистан	148
Туркменістан	149

Більше того, в 1999 році експерти Світового банку економіку України взагалі оцінювали як закрити.

Таким чином розрив між рівнем конкурентоспроможності й рівнем відкритості зумовлений в основному недостатнім розвитком групи факторів, які стосуються ринкової інфраструктури — об'єктивних чинників закритості, а також політикою, яка реалізується через адміністративно-правові важелі.

Які показники характеризують зовнішньоекономічну безпеку? До основних можна віднести такі:

— зовнішньоторгова квота, що характеризує рівень відкритості національної економіки (відношення обсягу зовнішньоторгового обороту до ВВП);

— співвідношення між експортом та імпортом (коефіцієнт покриття імпорту експортом);

— сальдо торгового балансу (різниця між об'ємом експорту й імпорту);

— сальдо платіжного балансу (різниця між надходженнями та витратами платіжного балансу);

— товарна структура торгового обороту;

— співвідношення цін на зовнішньому і внутрішньому ринках;

- затратна структура експорту;
- питома вага експорту наукоємної і високотехнологічної продукції в експорті й імпорті;
- частина експорту й імпорту на душу населення;
- обсяг іноземних інвестицій;
- співвідношення між експортом й імпортом капіталу;
- обсяг та структура зовнішнього боргу.

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

Проблема економічної безпеки безпосередньо пов’язана з категоріями: *незалежність, взаємозалежність і залежність*. З огляду на співвідношення і взаємозв’язок вказаних понять схематично це можна зобразити у вигляді континууму, на крайніх полюсах якого знаходяться залежність і незалежність, а взаємозалежність — посередині між ними.

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

У той же час багато країн, в першу чергу тих, що належать до слаборозвинених, нині проводять активну політику, спрямовану на зменшення економічної залежності від розвинених країн. Прикладом може бути Латинська Америка. Сьогодні багато країн цього регіону є експортерами одного або кількох продуктів, причому переважно в одну країну (кава, какао, цитрусові, бавовна, залізна руда і т.ін.). Аналіз структури експорту країн Латинської Америки показав, що у 13 країнах частка вищезгаданої продукції в експорті становить від 60 до 90%.

Країни, що розвиваються й мають невеликі господарства, об'єктивно значно більше залежні від певної розвиненої країни, ніж навпаки. Наприклад, 60% зовнішньоторгового обороту Мексики припадає на США, а в США цей показник становить 5%. Частка експорту Сполучених Штатів Америки становить близько 90%, Маврикію у Великобританію — понад 40%, Бруней у Японію постачає понад 60% сукупного експорту. Високий рівень торговельної залежності від Росії по імпорту Білорусі, України, Казахстану — 50%, по експорту Білорусь, Молдова залежать більше ніж на 60%. Причому стосовно України ця проблема ускладнюється тим, що в структурі імпорту в Росії значну частку займають енергетичні ресурси. Диверсифікація зовнішніх джерел постачання цієї групи товарів може суттєво зменшити гостроту проблеми завдяки створенню конкурентного середовища серед експортерів на український ринок нафти, газу, вугілля.

Наприклад, Росія активно нарощує свій енергетичний вплив на східноєвропейські країни. Зокрема, для Естонії, Латвії, Литви і Словаччини вона є єдиним постачальником природного газу. В Угорщині поставки газу з Росії забезпечують 91% її імпортних потреб, у Польщі — 79%, у Чеській Республіці — 73%. Спроби цих країн вийти із сфери енергетичного контролю Росії були заблоковані спільними зусиллями "Газпрому" і його дочірніх підприємств, що розташовані на їх території, а також умовами контрактів, згідно яких значно ускладнюються можливості диверсифікації постачання газу до Європи.

До однієї з найбільш складних проблем, які безпосередньо визначають рівень економічної безпеки країни, належить проблема *зовнішньої заборгованості*. Нині вона набула глобального характеру. Кількісна її характеристика наведена в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4. Зовнішня заборгованість країн, що розвиваються (млрд дол. США)

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

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

Внутрішні фактори:

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

Зовнішні фактори:

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

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

Фактором зменшення небезпеки економічної залежності та її наслідків у сучасних умовах стає посилення взаємозв'язку економік країн-партнерів, коли вони не зацікавлені в монопольному домінуванні, а порушення спільних зв'язків означають втрати для кожної з держав.

МЕВ повинні повною мірою сприяти диверсифікації і стабільному функціонуванню національних економік. Економічна безпека досягається не шляхом "опори на власні сили", а через розширення і поглиблення МЕВ до всебічної кооперації виробництва на взаємовигідних умовах.

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

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

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

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

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

Очевидно, що у малих країнах такий показник вищий. Це пояснюється більшою різноманітністю ресурсів, якими володіє велика країна по відношенню до меншої.

У розвинених, середніх за величиною країнах даний показник становить 50—70%, у великих країнах світу — 20—30%. Через замкнутість економіки, дотримання концепції “орієнтація на власні сили” у колишньому СРСР цей показник становив усього 4—6%.

На сьогодні цей показник для України можна розрахувати дуже просто: обсяг зовнішньої торгівлі (у доларах) за відповідний період співвідноситься з величиною ВВП, який також перерахований з внутрішніх цін у доларах. Усі ці дані можна знайти в офіційній статистиці.

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

Зрозуміло, цей показник не дає точної оцінки впливу МЕВ на національну економіку. Його потрібно скоригувати, вклю-

чивши показник іноземних інвестицій, а також обсяг національного виробництва з використанням іноземних ліцензій і ноу-хау.

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

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

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

Роль МЕВ для окремих галузей або навіть товарних груп, видів товарів і послуг відображається в показнику експортно-імпоротної квоти, про що піде мова далі, у зв'язку з аналізом поняття “відкрита економіка”.

Долучення країни до світових економічних відносин, без сумніву, позитивний момент. Але цей процес стосовно імпорту потрібно обґрунтовано коригувати, враховуючи фактор конкуренції на внутрішньому ринку і його наслідки (закриття підприємств, безробіття).

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

1.5.3. Умови та тенденції розвитку сучасних МЕВ

Умови, які склалися на рубежі ХХ—ХХІ століть, суттєво відрізняються навіть від тих, які були у 80-х роках, не кажучи вже про більш віддалені часи. Але ці відмінності зумовлені не стільки еволюційним розвитком, скільки радикальними метаморфозами, що відбулися на рубежі ХХІ століття. Сьогодні всіма визнаються положення, які пояснюють ці зміни.

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

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

Формування міжнародних монополій призводить до звуження сфери вільного ринку з відповідними атрибутами конкуренції, ризику, “вилітанням в трубу” і т. ін. Тепер товар здебільшого виробляється не просто на ринок, а для конкретного адресного покупця, на основі довгострокових підрядних відносин. Важливим результатом діяльності ТНК є організація виробництва за рубежом через відповідне інвестування. До 3/4 міжнародного виробництва здійснюється фірмами розвинених країн. Обсяг такого виробництва останніми роками перевищив масштаби світового експорту.

У 1997 році у світі функціонувало понад 44,5 тисячі ТНК. Кількість їх філій перевищувала 270 тисяч. Нині ними виробляється близько 20% продукції світової економіки. ТНК контролюють до 40% світового промислового виробництва, понад

50—60% міжнародної торгівлі. Щорічний обсяг продукції перевищує 4 трлн дол., кількість зайнятих становить понад 70 млн чоловік. Близько 40% вартості майна 100 найкрупніших ТНК світу знаходиться на території іноземних держав. За прогнозами іноземних експертів, найближчими роками у світовому господарстві очікується гегемонія кількох сот ТНК, які будуть контролювати 3/4 світового ВВП. Уже сьогодні в ряді країн частка виробництва, що здійснюється філіями ТНК, штаб-квартири яких знаходяться в інших країнах, сягає 40—50% виробництва промислової продукції. Рекордсменом у цьому відношенні є Ірландія, у якій на такі підприємства припадає 66% всього промислового виробництва і 47% зайнятих у цій сфері.

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

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

— сповільнення темпів зростання виробництв. До прикладу, в 60-ті роки світовий ВВП зростав на 5% щорічно, в 70-ті — на 3,6% , у 80-ті — на 2,8% , а в 90-ті він не перевищував 2% ;

— відносне переміщення місця отримання прибутку зі сфери виробництва у сферу послуг (головним чином у фінансове середовище);

— збільшення кількості безробітних серед працездатної частини населення; особливо це стосується слаборозвинених країн;

— зростання державної заборгованості;

— зростання військових витрат, які викликані головним чином не потребою військового характеру, а бажанням створити антициклічний попит;

— падіння реальної зарплати в державному секторі економіки;

— розширення тіньової економіки;

— розширення нелегальної міграції населення між зонами.

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

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

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

Разом з тим, все важче розмежовувати глобалізацію в якійсь окремій сфері — чи то правовій, чи то економічній. Всі вони з часом стають все більше і більше інтегрованими. МЕВ стають планетарними економічними відносинами.

Друге положення, яке було обґрунтовано у попередньому питанні, стосується місця і ролі ринкових відносин у світовому господарстві. Постає необхідність визначення і практичного використання єдиного для всіх країн критерію оцінки місця тієї чи іншої країни у світовій ієрархії. До недавнього часу світове співтовариство поділялося переважно за соціально-економічними і політичними ознаками. Закономірно, що в міжнародних економічних відносинах знаходило втілення конфронтаційне протистояння по лінії “Схід — Захід”. Основний зміст такого поділу був спрямований на те, щоб маскувати реальний стан речей в країні. У світлі сучасного бачення

зрозуміло, що концепція розвитку, пов'язана з комуністичною моделлю, показала свою безперспективність. Згідно з “формаційною” моделлю поділу світу з класифікації випали десятки країн, яких відносили до “третього світу”.

В основу моделі сучасної класифікації країн світу покладений критерій відповідності економіки будь-якої держави принципам ринкового господарювання. Звідси випливає потреба і можливість виділити у світовому ринку наступні три сегменти:

- країни з розвинутою ринковою економікою (промислово розвинені країни);
- країни, що розвиваються в ринковому напрямку (частина більш розвинених в економічному відношенні країн так званого “третього світу” та колишні соціалістичні країни);
- країни з неринковою економікою (скоріше, теоретичне поняття, адже таких практично не існує) (рис. 1.2).

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

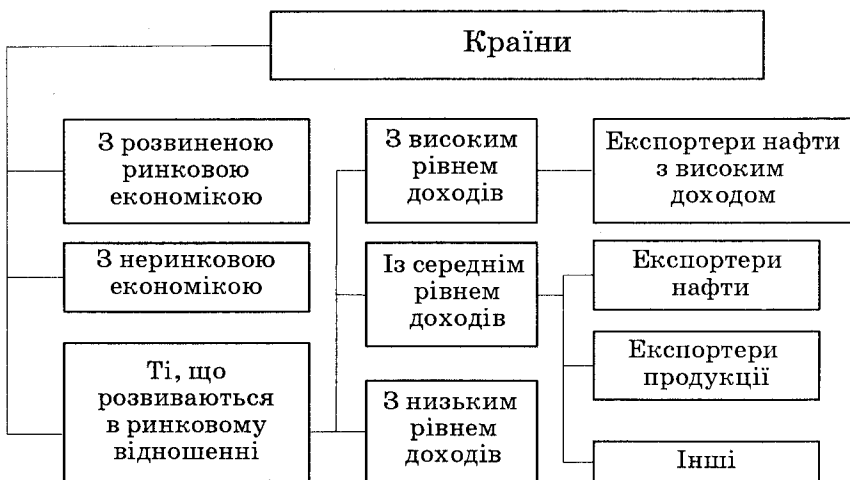


Рис. 1.2. Систематизація країн за рядом економічних ознак

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

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

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

По-третє, посилилась боротьба між окремими ланками світової економіки. Більше того, вся система відносин між країнами світу переживає певні, нерідко складні, процеси. Тому можна говорити в якійсь мірі про спонтанність характеру сучасних МЕВ, на які не можуть вплинути навіть великі міжнародні організації.

І, нарешті, *по-четверте*. Вісь політичного суперництва по лінії “Схід — Захід” дедалі чіткіше перетворюється у вісь “Центр — Периферія”. Це визначає і збільшення розриву між розвиненими і слабозвиненими країнами. Відбувається консолідація країн за принципом “Центр — Центр” і “Периферія — Периферія”.

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

— промислово розвинені;

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

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

Із вищевикладеного випливають такі висновки відносно перспектив МЄВ і факторів, що впливають на процес їх розвитку:

- відбувається прискорення науково-технічного прогресу, що проявляється в поширенні нових технологій, включаючи засоби зв'язку, транспорту і озброєння; глобальна комп'ютеризація економічної діяльності по-новому ставить питання щодо способів ведення бізнесу;

- глобальна інформатизованість значно полегшує можливості отримання комерційної, загальноекономічної, спеціальної інформації;

- відбулися суттєві зміни в галузі охорони оточуючого середовища. Сьогодні потрібні величезні кошти для стабілізації екосистеми з подальшим поліпшенням екологічних умов. Звідки брати кошти? Фінансувати з Периферії чи з Центру? Це пов'язано із зниженням життєвого рівня, загостренням конфлікту між Центром і Периферією;

- посилюється вплив фактора приросту і постійного переміщення народонаселення;

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

1.5.4. Зміст поняття “відкрита економіка”: плюси і мінуси

Характерною ознакою світової економіки на рубежі ХХІ століття є безумовне переважання тенденції до відкритості національних економік — від замкнутості до політики “відкритої економіки”. У монографічному дослідженні Е. Долана, К. Кемпбелла і Р. Кемпбелла політика “*відкритої економіки*” трактується як система, в якій поряд із діловими операціями всередині країни значно активізуються міжнародні зовнішньоекономічні зв’язки, а розрахунки здійснюються за допомогою іноземної валюти.

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

Вперше політика відкритої економіки була проголошена (швидше як лозунг, а не як концепція) Сполученими Штатами Америки безпосередньо після Другої світової війни. Така політика відіграла безумовно позитивну роль для країн-лідерів, а саме для національної економіки США — єдиної країни, яка вийшла економічно зміцнілою після Другої світової війни, коли виникла потреба розширення ринків. Досить влучне її визначення дав французький економіст Мішель Пебло: “Відкритість, свобода торгівлі — це найсприятливіше правило гри для лідируючої економіки”. Однак у процесі зміни соціально-економічної ситуації в повоєнному світі теза про відкриту економіку поступово втрачає односторонню корисливу направленість інтересів американського експансіонізму і набуває

об'єктивного, обумовленого діями глибинних чинників, змісту інтернаціоналізації господарського життя.

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

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

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

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

“Свобода торгівлі” та “відкрита економіка” — це два рівні одного і того ж процесу. Відкрита економіка передбачає:

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

Переваги “відкритої економіки”:

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

У проблеми відкритості економіки є і зворотній, негативний бік. ***Має місце ряд недоліків.*** Це особливо стосується країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою, до яких належить і Україна. Треба пам'ятати, що реалізуючи політику інтеграції національної економіки у світове господарство, слід поєднувати ***прагматичну відкритість із розумним протекціонізмом.*** Повинна мати місце оптимальна відкритість. Її рівень залежить від багатьох факторів економічного, технологічного, історичного характеру. В цьому зв'язку, до прикладу, в перші роки незалежності процес відкритості економіки в Україні формувався стихійно і наближався до “розхристаності” і “анархічності”. Будучи проявом “дитячої хвороби” всезагальної демократизації та “шокової” лібералізації зовнішньої торгівлі, така “відкритість” не тільки не сприяла підвищенню ефективності економіки, її конкурентоспроможності, але, навпаки, спричиняла непоправні збитки, підривала економічну безпеку країни.

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

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

У розвинених країнах експортна квота з продукції високо-технологічних галузей сягає 25—40%. І навпаки, висока квота в сировинних галузях частіше характеризує низьку конкурентну спроможність у наукоємних галузях. Часто такий експорт вимушений.

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

На практиці вказані показники визначаються таким чином.

Експортна квота визначається відношенням експорту конкретного року до ВВП.

$$Екв. = \frac{Ек.р.}{ВВП} 100\% .$$

Імпортна квота визначається відношенням імпорту в конкретному році до ВВП.

$$Ікв. = \frac{Ік.р.}{ВВП} 100\% .$$

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

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

Коефіцієнт відкритості для деяких розвинених країн виглядає наступним чином:

Англія — 40—45% ;

Німеччина — 50—55% ;

США — 15—20% ;

Японія — 18—20% .

Слід мати на увазі, що показник зовнішньоторгової квоти не завжди правильно відображає рівень відкритості економіки. Цей показник потрібно використовувати в сукупності з іншими

показниками. Зокрема такими, як товарна структура експорту та імпорту, товарна структура критичного імпорту, співвідношення тарифного і нетарифного регулювання тощо.

Який характер та тенденція розвитку сучасних міжнародних економічних відносин?

Сучасний рівень інтенсифікації міжнародних економічних відносин відображає:

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

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

Рекомендована література:

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

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

Киреев А. Международная экономика. В двух частях. — М.: Международные отношения, 1997.

Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебн. — М.: Информационно-внедренческий центр “Маркетинг”, 2000.

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

Експортний потенціал України на російському векторі: стан і прогноз. — К.: ТОВ “Академпрес”, 1998.

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

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

Міжнародні економічні відносини. Сучасні міжнародні економічні відносини. — К.: Либідь, 1992.

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

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

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

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

Світова економіка: Підручн. для вищ. навч. закл. / Керівн. авт. кол. Філіпенко. А.С. — К.: Либідь, 2000.

Сергеев П.В. Мировая экономика: Учебн. пособ.—М.: Юриспруденция, 1999.

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

Пузакова Е. П. Международные экономические отношения. — Ростов-н/Д.: МарТ, 2000.

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

Липов В.В. Міжнародна економіка. — Х.: Вид. ІНЖЕК, 2005.

1.6. Платіжний баланс

Основне

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

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

Опрацювавши тему “Платіжний баланс”, ви:

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

План

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

1.6.1. Загальна характеристика платіжного балансу

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

Під резидентом розуміється юридична або фізична особа, яка має постійне місце проживання або реєстраційне місце на території даної країни. Виняток становлять міжнародні організації, які не є резидентами країни, де вони розташовані.

Платіжний баланс складається за бухгалтерським принципом подвійного запису.

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

Кожна зовнішньоекономічна операція включає два моменти: надходження товару і його оплату. У платіжний баланс дебетові записи вносяться із знаком “мінус”, а кредитові — зі знаком “плюс”. Кредитові записи зі знаком “+” стосуються обороток, в результаті яких гроші надходять у країну, яка складає баланс; дебетові записи включають імпорт товару, зарубіжні інвестиції,

позички і кредити, які направляються за рубіж тощо — все це відображається на дебетовому рахунку зі знаком “-”.

Платіжний баланс, як правило, складається в національній валюті за ринковими цінами. У разі перерахунку даних у долари США використовується курс національної валюти на дату складання платіжного балансу. Джерелами інформації для складання платіжного балансу є: митна статистика, інформація про іноземні активи та пасиви центрального та комерційних банків, статистика зовнішнього боргу, статистика операцій з іноземною валютою, оборот послуг, грошові перекази тощо.

Відповідно до класифікації Міжнародного валютного фонду платіжний баланс країни складається з таких розділів:

- рахунок поточних операцій;
- рахунок капіталу і фінансових операцій;
- рахунок офіційних резервів (табл. 1.5).

Таблиця 1.5. Структура платіжного балансу

Кредит	Дебет
I. Рахунок поточних операцій	
Експорт товарів	Імпорт товарів
Сальдо балансу зовнішньої торгівлі	
Експорт послуг Дохід від інвестицій	Імпорт послуг Витрати по інвестиціях в країні
Поточні внутрішні трансферти (течії, грошові перекази тощо)	Поточні зовнішні трансферти (течії, грошові перекази тощо)
Сальдо балансу по поточних операціях	
II. Рахунок операцій з капіталом і фінансовими інструментами (усі міжнародні обробки з активами країни)	
Ввіз капіталу (капітальні трансферти в країну, отримання довгострокових кредитів) Ввіз короткострокового капіталу	Вивіз капіталу (капітальні трансферти з країнами — надання довгострокових кредитів за рубіж) Вивіз короткострокового капіталу
Сальдо операцій з капіталом	

Пропуски і помилки	Пропуски і помилки
Сальдо балансу офіційних розрахунків	
III. Рахунок офіційних резервів	
Приріст валютних резервів (монетарне золото, СПЗ — спеціальні права запозичення, резервна позиція в МВФ і іноземна валюта)	Зменшення валютних резервів (монетарне золото, СПЗ — спеціальні права запозичення, резервна позиція в МВФ і іноземна валюта)
Підсумковий баланс	

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

Сучасна класифікація статей платіжного балансу за методом МВФ

A. Поточні операції:

Товари.

Послуги.

Доходи від інвестицій.

Інші послуги і доходи.

Приватні односторонні перекази.

Офіційні односторонні перекази.

Підсумок: A. Баланс поточних операцій.

B. Прямі інвестиції й інший довгостроковий капітал:

Прямі інвестиції.

Портфельні інвестиції.

Інший довгостроковий капітал.

Підсумок: A+B. Базисний баланс.

C. Короткостроковий капітал.

D. Помилки і пропуски.

Підсумок: A+B+C+D. Баланс офіційних розрахунків

E. Компенсуючі статті.

Переоцінка золотовалютних резервів, розподіл і використання СПЗ.

Ф. Надзвичайне фінансування.

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

Підсумок: $A+B+C+D+E+F+G$ відповідає концепції офіційних розрахунків у США.

Н. Підсумкова зміна резервів СПЗ:

Резервна позиція у МВФ.

Інші вимоги.

Кредити МВФ.

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

1.6.2. Фактори впливу на платіжний баланс та його державне регулювання

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

Платіжний баланс знаходиться під впливом наступних факторів:

- міжнародна конкуренція, нерівномірність соціально-економічного розвитку країн;
- циклічність розвитку національних економік і світової економіки в цілому;
- закордонні державні витрати, пов'язані в першу чергу з військовими витратами;
- міжнародна економічна взаємозалежність та її посилення в умовах розвитку інтеграційних процесів;
- структурні та цінові зміни в зовнішній торгівлі;

- вплив валютно-фінансових факторів;
- інфляція;
- ізоляціоністська політика відносно певних країн (політика ембарго);
- соціально-економічні катаклізми: стихійні лиха, неврожай, катастрофи.

Чисельність факторів та їх динамізм, що обумовлюють стан платіжного балансу, формують ситуацію, за якої надзвичайно складно збалансувати надходження у країну та її виплати. Більше того, оскільки практично не існує безпосередньої загрози порушення економічної стабільності при певному неспівпадінні вхідних і вихідних потоків, держави не ставлять збалансування як завдання для беззаперечного вирішення, особливо якщо це стосується короткострокових періодів часу. Однак у довгостроковій політиці пасивне сальдо платіжного балансу призводить до вимушеного зменшення офіційних резервів, зміни курсової вартості національної валюти.

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

1. **Структурні.** Диспропорції, які виникають у зв'язку з невідповідністю виробничої структури національної економіки потребам світового ринку.

2. **Цінові.** Диспропорції, які визначаються зростанням інфляційних витрат і вартості факторів виробництва.

3. **Ті, що визначаються рівнем доходу.** Ця група диспропорцій обумовлена **зниженням державних доходів і збільшенням витрат.**

4. Обумовлені **автономним переміщенням значних мас капіталу.** Це стосується разових виплат, наприклад, на проведення військових операцій, витрати на утримання за кордоном військових баз тощо.

Які регулюючі фактори та методи впливу на платіжний баланс?

Головними з них є:

- продаж національним банкам резервних валютних коштів;
- зміна величини відсоткових ставок по кредитах;
- контроль за грошовою емісією, дефляційна політика;
- ефективна податкова політика;
- введення валютних обмежень;
- зміна валютного курсу — девальвація національної валюти;
- проведення ефективної внутрішньої економічної політики.

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

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

У сучасних умовах регулювання платіжного балансу втратило свою актуальність. Це обумовлено наступними обставинами. По-перше, в умовах високоінтегрованого світового господарства більш доцільним є формування валютного резерву країни з багатьох валют провідних країн світу. Долар сьогодні втратив монопольне положення резервної валюти. При цьому практика існування плаваючих валютних курсів забезпечує невиконання виникаючих диспропорцій в міжнародних розрахунках. По-друге, не менш вагомий вплив справила монетаристська концепція платіжного балансу, згідно якої держава може свідомо збільшувати короткострокові зобов'язання,

“жити в кредит” з метою їх подальшого використання як грошових активів.

В якості загальних висновків слід зазначити, що оптимальні рішення щодо стану платіжного балансу в кожному конкретному випадку можуть прийматися за умови оцінки всіх без винятку соціально-економічних і політичних факторів. Лише за цієї умови може бути кінцево визначена потреба і разом із тим система заходів стосовно скорочення чи ліквідації дефіциту або профіциту платіжного балансу.

Рекомендована література:

Сергеев Е.Ю. Международные экономические отношения. Курс лекций. — М.: Юриспруденция, 2000.

Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: Підруч. — К.: Знання, 1999.

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

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

Світова економіка: Підручн. для вищ. навч. закл. / Керівн. авт. кол. Філіпенко. А.С. — К.: Либідь, 2000.

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

Акопова Е.С., Воронкова О.Н., Гаврилко Н.Н. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебн. пособ. Ростов-н/Д.: Феникс, 2000.

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

Липов В.В. Міжнародна економіка. Структурно-цивілізаційні основи розвитку. — Х.: Вид. ХНЕУ, 2007.

Розділ 2

СТРУКТУРА, ВИДИ І ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

- 2.1. *Міжнародна торгівля товарами і послугами.
Основні характеристики і показники*
- 2.2. *Ціноутворення у світовій торгівлі*
- 2.3. *Міжнародний ринок капіталів: суть, механізм і
форми*
- 2.4. *Міжнародна трудова міграція*
- 2.5. *Світова валютна система і міжнародні розрахунки*
- 2.6. *Міжнародні валютно-грошові і кредитні ринки та
їх організаційні структури*
- 2.7. *Міжнародні товарні ринки та організація їх
діяльності*
- 2.8. *Проблеми і перспективи створення та
функціонування спеціальних економічних
територій*

2.1. Міжнародна торгівля товарами і послугами. Основні характеристики і показники

Основне

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

Проаналізувавши запропонований матеріал даної теми, ви:

- засвоїте основні показники, що характеризують зовнішню торгівлю;
- будете орієнтуватися в сучасній структурі світового ринку товарів і послуг;
- ознайомитеся із сучасними тенденціями світового ринку товарів і послуг;
- зможете робити аналіз і давати оцінку зовнішньоторгової політики країн на світовому ринку;
- засвоїте методи регулювання зовнішньої торгівлі на національному і міжнародному рівнях;
- отримаєте інформацію про міжнародний ринок послуг, його структуру, динаміку розвитку тощо.

План

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

2.1.1. Світова торгівля та її основні показники

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

Світовий ринок товарів та послуг можна систематизувати за багатьма ознаками. На рис. 2.1. виокремлені основні з тих, які визначають сучасне обличчя світового ринку товарів і послуг.

Як свідчить зовнішньоторгова статистика, за останні півтора-два десятиліття спостерігається стабільне зростання зовнішньоторгового обороту, перевищення його зростання порівняно з ВВП (табл. 2.1).

Таблиця 2.1. Середньорічні темпи приросту світового ВВП та міжнародної торгівлі в цінах 1995 р. за період з 1951 по 1999 рр., %

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



Рис. 2.1. Систематизація ринків товарів та послуг

Якщо за 40 років до Другої світової війни обсяг міжнародної торгівлі зріс дещо більше, ніж удвічі, то за 50 повоєнних років — більше, ніж у 30 разів. Якщо до Другої світової війни темпи зростання світової економіки випереджали темпи зростання зовнішньоекономічних зв'язків (43%, 19%), то після Другої світової війни мало місце значне перевищення темпів зростання зовнішньоекономічних зв'язків порівняно з розвитком економіки. Високі темпи зростання світового товарообороту збереглися і в останнє десятиріччя ХХ століття.

Цілком зрозуміло, що домінантне положення серед найбільших світових експортерів займають країни з розвинутою ринковою економікою. Традиційно це США, ФРН, Японія, Франція, Велика Британія тощо. Але серед країн-лідерів у світовому експорті та тих, що найбільш динамічно розвивають зовнішню торгівлю, ми бачимо країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою (табл. 2.2).

Таблиця 2.2. Найбільш успішні країни серед світових експортерів

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

Закінчення табл. 2.2

1	2
Ірландія	Чилі
Таїланд	Португалія

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

Основні показники, що використовуються в аналізі міжнародної торгівлі, наводяться на рис. 2.2.

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

Рис. 2.2. Система показників зовнішньої торгівлі

1. Показники обсягу міжнародних торгових відносин (МТВ):

— *експорт* — аналіз товарів, які виготовлені в даній країні за певний проміжок часу;

— *імпорт*;

- зовнішньоторговий оборот;
- реекспорт;
- реїмпорт.

2. Показники по структурі МТВ:

- товарна;
- географічна;
- інституційна.

3. Показники динаміки МТВ:

- темпи росту експорту:

$$\text{Тр.е.} = \frac{\text{Ез.п.}}{\text{Еб.п.}} 100\% , \text{ де}$$

Ез.п. — експорт у звітному періоді; Еб.п. — експорт у базовому періоді;

— аналогічно *темпи росту імпорту і зовнішньоторгового обороту*;

- *темпи приросту МТВ:*
- *темпи приросту експорту:*

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

— аналогічно *темпи приросту імпорту і зовнішньоторгового обороту*.

4. Показники результативності МТВ:

— *сальдо торгового балансу* — різниця між об'ємом товарів експорту й імпорту тієї чи іншої країни — $S \text{ т.б.} = E - I$;

— *сальдо балансу послуг* — $S \text{ б.п.} = E_{\text{п.}} - I_{\text{п.}}$; E — об'єм експорту, I — об'єм імпорту, $E_{\text{п.}}$ — експорт послуг, $I_{\text{п.}}$ — імпорт послуг;

- *експорт на душу населення:*

$$\text{Ед.е.} = \frac{\text{Ек.п.}}{\text{населення}} ;$$

- *аналогічно по імпорту і зовнішньоторговому обороту.*

Аналіз міжнародної торгівлі свідчить, що відбулися суттєві зрушення в структурі (табл. 2.3). Зокрема, збільшилася частка готових виробів і скоротилася частка продовольства та сировини, окрім палива. Якщо в 50-х роках частка сировини і палива становила 50% , то на кінець 90-х років вона знизилася до 30% , з яких 25% припадало на паливо і лише 5% — на сировину, а частка готових виробів зросла до 70% .

Зменшення частки сировини пояснюється наступними основними факторами:

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

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

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

Формування потужного виробничого апарату ТНК за рубежом, налагодження між окремими ланками в різних країнах технологічних ланцюгів, стійких кооперативних зв'язків привело до того, що вже близько 1/3 всього імпорту і до 3/5 торгівлі машинами і устаткуванням припадає на проміжкову продукцію (комплектуючі вироби). Повузлова і подетальна спеціалізація стали домінуючими в машинобудуванні. Корпорації прагнуть знизити затрати на одиницю продукції шляхом збільшення мінімальних і оптимальних розмірів підприємств, домагаючись економії на крупномасштабному серійному виробництві. З цієї причини в умовах значного збільшення оптимальних розмірів виробництва обсяг внутрішнього ринку стає

Таблиця 2.3. Зміни в товарній структурі міжнародної торгівлі

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

перепоною. Цікаво знати таку цифру: з подвоєнням серійного виробництва витрати на одиницю продукції знижуються на 8—10%.

Сьогодні номенклатура продукції, що випускається, нараховує більше 20 мільйонів видів, а кількість проміжних виробів сягає фантастичних масштабів. Так, у виробництві літака “Боїнг-747” використовується 4,5 мільйона різних частин і вузлів, які виготовляють 16 тисяч компаній. Такі процеси характерні для всієї обробної промисловості, світове виробництво якої за другу половину ХХ століття зросло у 10 разів. Міжнародні кооперативні поставки, які можуть обліковуватися по кілька разів у процесі здійснення транскордонних операцій і приводити до завищення реальних показників, займають близько третини товарообігу між розвиненими країнами. Тому показник світової торгівлі продукцією обробної промисловості, який зріс за період 1950—2000 років у 37 разів, неточний, але існування тенденції до зростання питомої ваги у світовій торгівлі комплектуючих частин і вузлів не викликає жодних сумнівів.

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

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

Важливо під час аналізу міжнародної торгівлі враховувати значне збільшення частки послуг (т.зв. “невидимого експорту”). Сюди належать послуги міжнародного і транзитного транспорту, іноземний туризм, послуги банківських і страхових компаній,

платежі за патенти і ліцензії, авторські гонорари, доходи від реклами, послуги щодо навчання, програмне забезпечення обчислювальної техніки і т.ін. Якщо у 1970 році обсяг світового експорту послуг становив 80 мільярдів доларів, то в 1995 році — 1,17 трільйона доларів, тобто більше 20% вартості експортної товарної маси. На послуги припадає понад 40% експорту США, 46% — експорту Англії. Частка розвинених країн в експорті послуг нині становить близько 80%.

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

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

Напрямки і розмір товарних і послугових потоків у міжнародній торгівлі пояснюються тим, що на частку США, Японії і ФРН, де проживає 9% населення планети, припадає половина всього світового доходу і більше 1/3 світової купівельної спроможності. Цим головним чином пояснюється переважна частина тих соціально-економічних проблем, які формують напругу в світовому співтоваристві.

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

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

Сучасній міжнародній торгівлі притаманний процес *бартеризації*. На “зустрічні” поставки припадає від 20 до 30% всієї світової торгівлі.

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

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

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

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

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

Зовнішня торгівля часто використовується для досягнення певних політичних цілей. *Економічне ембарго*, або обмеження державою поставок певної продукції, нерідко проводиться з метою політичного тиску. Загальна тенденція зовнішньої торгівлі — її лібералізація. За результатом переговорів у межах ГАТТ середній рівень митних податків вдалося знизити до рівня 5% їх вартості. Але така тенденція неоднозначна. Ринок душить і викидає на узбіччя неконкурентоспроможні галузі й виробництва. Це особливо актуально для України. Тут потрібна зважена державна політика, яка б оптимально поєднувала відкритість і протекціоністські важелі.

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

2.1.2. Деякі особливості зовнішньоторгової політики в сучасних умовах

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

Фритредерство, як антипод протекціонізму, характеризується лібералізацією зовнішньої торгівлі.

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

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

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

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

Результатом вищезазначеної тенденції стає постійне “розмивання” принципу рівності всіх учасників зовнішньоекономічної діяльності, втіленого в системі “режиму найбільшого сприяння”.

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

Якщо ж зробити загальний висновок стосовно розвитку зовнішньої торгівлі, можна сказати, що *на сучасному етапі*

все-таки перемагає її лібералізація за умови використання більш гнучкої протекціоністської політики.

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

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

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

2.1.3. Національний механізм регулювання зовнішньоторгових відносин

Міжнародні економічні відносини, їх ефективність залежать не тільки від забезпеченості ресурсами, ринками збуту, взаємодоповнюваності національних структур, адаптованості національних господарських механізмів, але і значною мірою від суб'єктивного фактора, політики урядів. У сучасних умовах держави активно беруть участь у розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Цей вплив здійснюється за допомоги за-

ходів, які можна поділити на дві основні групи: *економічні та адміністративні (нетарифні)*.

Економічні методи включають:

а) прями:

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

б) опосередковані:

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

Адміністративні методи:

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

Між вказаними групами засобів регулювання зовнішньої торгівлі мають місце принципові відмінності. Під час використання економічних засобів кінцеве право вибору між місцевим та імпорнтним товаром або послугами зберігається за споживачем. У виборі він керується ціною, якістю, умовами поставки продукції або наданих ресурсів та послуг. У випадках використання адміністративних засобів порушується ринковий механізм, скорочується асортимент товарів і послуг і фактично силовим методом нав'язується вибір продукції чи послуг споживачеві на користь вітчизняних.

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

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

- ліцензування і квотування імпорнту;
- антидемпінгові і компенсаційні мита;
- імпорнтні депозити;

- компенсаційні збори;
- система мінімальних імпорتنих цін.

Перший вид найчисленніший і охоплює більше половини всіх наявних.

Другий вид включає методи, безпосередньо спрямовані на обмеження зовнішньої торгівлі, вони стосуються переважно адміністративних бюрократичних процедур. Основні з них такі:

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

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

- ліцензії;
- квоти.

У сучасних умовах міжнародна практика йде шляхом ліквідації адміністративних інструментів регулювання зовнішньоторговельної діяльності. Нетарифне регулювання застосовується, як правило, у виняткових випадках, коли конче потрібно захистити національну економіку.

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

Специфічний вид квотування, який зовсім забороняє торгівлю, — *ембарго*. Ембарго може бути як на експорт, так і на імпорту окремих товарів, а також по відношенню до всіх товарів,

які постачаються в окремі країни. Як правило, це *політична акція*, але за своїми наслідками вона є економічною.

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

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

Митно-тарифне регулювання є класичним методом регулювання зовнішньої торгівлі. *Митні тарифи* за характером дії належать до економічних методів регулювання зовнішньої торгівлі. *Митний тариф* — це систематичний перелік митних зборів при імпорті, а інколи і при експорті, з тієї чи іншої країни.

а) митно-тарифне регулювання в промислово розвинених країнах.

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

За способом стягнення розрізняють такі митні збори:

— адвалорні, які встановлюються у відсотках від ціни товару;

— специфічні, встановлюються від штуки, обсягу або ваги;

— комбіновані, які включають два способи встановлення розміру мита;

— сезонні, які встановлюються в певний період року, наприклад, під час збирання врожаю.

За економічним змістом митні збори поділяються на:

— фіскальні, мета яких збільшувати доходи державного бюджету;

— протекціоністські, які застосовуються з метою захисту національного виробника;

— преференційне (пільгове) ввізне мито для деяких товарів із певних країн;

— пільгові митні збори, що вводяться для окремих країн на певні товари з метою стимулювання їх імпорту;

— врівноважуючі, тобто ті, за допомоги яких імпорتنі товари прирівнюються в цінах до аналогічних, які виробляються в країні;

— компенсаційні, які застосовуються в тому випадку, коли імпорتنі товари поставляються в умовах політики протекціонізму або субсидіювання державою під час їх виробництва;

— антидемпінгові.

б) митні тарифи країн, що розвиваються.

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

— захист національного виробника;

— джерело наповнення державного бюджету.

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

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

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

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

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

Поряд із безпосередньо митними податками низка мало-розвинених країн включає у фінансові збори адміністративні та інші внутрішні податки.

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

2.1.4. Багатостороннє регулювання зовнішньої торгівлі

Генеральна угода по тарифах і торгівлі (ГАТТ) як глобальна організація, яка регулює митно-тарифні питання світової торгівлі, була створена в Женеві у 1947 році. Під егідою США, коли ця країна зміцнила свою економіку після і внаслідок Другої світової війни, ведеться боротьба за створення стабільних правил світової торгівлі.

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

Стрижневе положення Угоди — домовленість про *“режим найбільшого сприяння”*. Винятком є країни-члени економічних угруповань (Європейський Союз, Європейська асоціація вільної торгівлі, латиноамериканські, північноамериканські та інші об'єднання).

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

ГАТТ не рекомендує країнам-учасникам використовувати квоти, а також імпорتنі або експортні ліцензії. У той же час у тексті ГАТТ є винятки.

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

Таблиця 2.4. Хронологічна таблиця регулювання ГАТТ та ВТО

Місце відкриття та проведення переговорів	Роки	Основний зміст
Женева (Швейцарія)	1947	Зниження митних тарифів
Аннесі (Франція)	1949	— —
Торкі (Англія)	1950	— —
Женева	1956	— —
Женева	1960—1961	— —
Женева	1964—1967	Розробка антидемпінгового кодексу
Токіо — Женева	1973—1979	Розробка заходів з регулювання нетарифних впливів
Пунта-дель-Есте — Женева	1986—1994	Зниження митних тарифів, вдосконалення механізму ГАТТ, створення ВТО, розробка Генеральної угоди по торгівлі послугами (ГАТС)

Як видно з табл. 2.4, аж до 1973 року основний переговорний процес стосувався зниження митних тарифів, які зменшилися із 40—60 % у 1945 — 1947 роках до 3 — 5 % на початку 90-х років.

Механізм зниження митних податків здійснювався згідно зі списками експортних й імпорتنих товарів кожної країни і вирівнюванням величини “витрат” і суми “виграшу” до нуля.

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

Особливо слід наголосити на розробці досить ефективного антидемпінгового механізму накладення стягнень. Відповідно до прийнятої угоди демпінг був визначений як продаж товарів за ціною, нижчою від “нормальної”, тобто за якою товари продаються на внутрішньому ринку країни-експортера. Було встановлено, що обсяг “карного стягнення” не повинен перевищувати “демпінгову різницю”. Цей же принцип застосовується під час субсидіювання експорту.

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

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

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

Важливою етапною подією у функціонуванні ГАТТ стала спеціальна сесія в Уругваї (Пунта-дель-Есте, 1986 рік). Результатом переговорів стала угода про загальне (глобальне) зниження на 1/3 всіх митних зборів, а по деяких товарах — нуліфікація митних зборів. Зокрема величина митних зборів дійшла до позначки 3%. По багатьох товарах, у тому числі текстилю й одягу, митні збори нуліфіковані в останні два роки.

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

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

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

У цілому ВТО, значно розширивши сферу своєї компетенції, перетворюючись у визначальний міжнародний орган регулювання зовнішньої торгівлі, йде шляхом формування системи, яка може забезпечити максимальну відкритість при здійсненні міжнародних торгових відносин.

2.1.5. Ринок послуг і його місце в міжнародних економічних відносинах

У сучасних умовах дедалі більшого значення в соціально-економічному житті набуває сфера послуг. За останні 2-3 десятиліття темпи її зростання значно випереджали з цього показника інші галузі. Стимулом був, *по-перше*, розвиток науково-технічного прогресу, який посилює соціалізацію економіки в цілому і сфери послуг зокрема. *По-друге*, зростання життєвого рівня закономірно веде до збільшення потреб у нових видах послуг. *По-третє*, розвиток промисловості і сільського господарства веде до вивільнення робочої сили, яка переливається у сферу послуг. *По-четверте*, відбувається перекваліфікація робочих місць, включаючи сферу управління, що обумовлено потребою у зменшенні витрат із метою підвищення конкурентоспроможності продукції і формування окремих незалежних платних консалтингових послуг. У результаті в 90-х роках частка всіх видів послуг у ВВП розвинених країн сягнула 70%.

Поява і розвиток світового ринку послуг, окрім причин, які наводилися вище, значною мірою обумовлені розвитком національних економік, що привело до збільшення обсягів світової

торгівлі. У свою чергу це призвело до загострення конкуренції, в тому числі національної. Продажі на світовому ринку дедалі більше супроводжуються наданням виробничих послуг, послуг у транспортуванні, страхуванні, консалтингу і т. ін. Усе це і обумовило той факт, що сьогодні значний сегмент світової торгівлі займає сформований ринок послуг, так званий “невидимий сегмент” світової торгівлі (табл. 2.5).

Таблиця 2.5. Експорт послуг (млн дол.)

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

Складовими елементами його є:

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

На світовому ринку послуг домінує вісім провідних країн, на які припадає 2/3 світового експорту послуг і понад 50% імпорту. Розвинені країни в експорті послуг займають 80%. Частка першої п’ятірки становить понад 50% експорту. На

частку чотирьох країн — США, Англію, ФРН, Францію — припадає 44% світового експорту послуг.

Займаючи значну частку на світовому ринку, в той же час будучи вкрай різними як за формою, так і за змістом (рис. 2.3), послуги не створюють єдиного комплексного ринку, який характеризується наявністю загальних рис. Разом з тим ми можемо говорити про наявність важливих тенденцій, характерних для даного ринку.

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

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

Третя особливість полягає в тому, що послуги перетворились на складовий елемент внутрішньовиробничої діяльності ТНК (післяпродажне обслуговування продукції). Постало питання про необхідність регулювання ринку послуг на міжнародному, регіональному і галузевому рівнях. Перші вагомі кроки в цьому напрямку були зроблені в 70-х — 80-х роках. Вони характеризувалися використанням жорстких протекціоністських важелів для захисту молодій сфері послуг. Така політика визначалася як пріоритетна і реалізувалася через ліцензії, стандарти, митні бар'єри, контроль за цінами тощо. Пізніше регулювання потоків послуг відступило на другий план. Причому це стосувалося їх регулювання не тільки на рівні національних економік, а і в міжнародному масштабі. Ідея лібералізації і практика її здійснення відбулися в руслі загальних тенденцій, притаманних зовнішній торгівлі в цілому. Сьогодні на світовому ринку функцію регулювання міжнародних потоків послуг здійснюють, головним чином, міжнародні організації. Виникли спеціалізовані міжнародні організації, наприклад ІКАО — Організація міжнародної цивільної

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

П Р И Б У Т О К

Рис. 2.3. Сфера послуг у структурі цінностей

авіації, ВТО — Всесвітня туристична організація, ІМО — Міжнародна морська організація і т.ін., які займаються в межах окремих галузей міжнародною торгівлею послугами (згідно з останньою інформацією, понад сорок організацій).

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

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

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

Рекомендована література:

Міжнародні економічні відносини. Сучасні міжнародні економічні відносини. — К.: Либідь, 1992.

Киреев А. Международная экономика. В двух частях. — М.: Международные отношения, 1997.

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

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

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

Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебн. — М.: Информационно-внедренческий центр “Маркетинг”, 2000.

Світова економіка: Підручн. для вищ. навч. закл. / Керівн. авт. кол. Філіпенко. А.С. — К.: Либідь, 2000.

Сергеев П.В. Мировая экономика: Учебн. пособ. — М.: Юриспруденция, 1999.

Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. — К.: Знання-Прес, 2000.

Пузакова Е. П. Международные экономические отношения. — Ростов-н/Д.: МарТ, 2000.

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

Дахно І.І. Міжнародна торгівля. — 2-ге вид., доп.: Навч. посіб. — К.: “Центр учбової літератури”, 2007.

Липов В.В. Міжнародна економіка. Структурно-цивілізаційні основи розвитку. — Х.: Вид. ХНЕУ, 2007.

Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності.: Підруч. / За ред. Кириченка О.А. — К.: Знання, 2005.

2.2. Ціноутворення у світовій торгівлі

Основне

У цій темі розглядається базове питання функціонування світового ринку товарів і послуг — ціноутворення у світовій торгівлі. Аналіз розпочинається із з’ясування суті понять ціни і ціноутворюючих факторів, практики прийняття рішення по визначенню експортних цін. Механізм ціноутворення на світовому ринку визначається головним чином типом ринкової організації, варіанти якої подані в другому питанні теми. У цій темі наведено систематизацію цін міжнародного ринку, аналізуються практика і методи їх використання.

Після опрацювання цієї теми ви:

- з’ясуєте суть поняття ціни та фактори, які її визначають;
- ознайомитесь із практикою застосування експортних цін, виходячи з умов поставки товарів;

- зможете аналізувати ринки з точки зору їх організаційної та функціональної структури;
- будете знати суть демпінгової політики, види демпінгу та антидемпінговий захист;
- навчитеся визначати зовнішньоторгову ціну, використовуючи різні джерельні бази.

План

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

2.2.1. Основи й особливості ціноутворення на світовому ринку

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

Ціна — це грошова сума, яку сподівається отримати продавець, пропонуючи товар або послугу, і яку готовий заплатити за цю послугу або товар покупець. Збіг наведених вимог залежить від багатьох умов, які ми називаємо ціноутворюючими факторами. За характером, рівнем і сферою дії вони можуть бути згруповані в п'ять блоків.

Загальноекономічні.

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

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

Конкретноекономічні.

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

- витрати;
- прибуток;

- податки і збори;
- попит і пропозицію на даний товар або послугу;
- споживчу властивість: якість, надійність, престижність тощо.

Специфічні.

Діють тільки відносно деяких видів товарів і послуг:

- сезонність;
- експлуатаційні витрати;
- комплектність;
- гарантії та умови сервісу.

Спеціальні.

Пов'язані з дією особливих механізмів і економічних інструментів:

- державне регулювання;
- валютний курс.

Позаекономічні:

- політичні;
- військові.

Процес ціноутворення на світовому ринку має свої особливості. Це, зокрема, стосується попиту і пропозиції, які на світовому ринку є суб'єктами зовнішньої торгівлі і відчуються значно гостріше. Головним чином на це впливає значно гостріша конкуренція, ускладнена, порівняно з національною економікою, рухом товарів і факторів виробництва.

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

Практично на ціну товару, що пропонують, впливають:

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

На боці пропозиції такі основні ціноутворюючі фактори:

— витрати виробництва й обігу під час реалізації товарів на ринку;

— кількість товарів, що пропонуються продавцем на ринку;

— ціни на ресурси і засоби виробництва, що використовувалися під час виробництва.

У практиці зовнішньоекономічної діяльності рішення стосовно експортної ціни приймається, виходячи з умов поставки експортної продукції. Існують такі основні умови комерційних пропозицій.

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

2. Пропозиції на умовах ФОБ.

Перший варіант. Умови — франко-вагон — вказаний пункт відправки. Цей варіант передбачає, що продавець оплачує всі витрати до завантаження включно. Транспортні й інші витрати, пов'язані з експортом, покладаються на імпортера.

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

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

Четвертий варіант. Експортер й імпортер домовляються, що в ціну включаються затрати з перевезення до пункту призначення. За цієї умови експортер оплачує вартість транспортування, а покупець бере на себе всі інші витрати.

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

Шостий варіант. Франко-пункт призначення в країні імпортера. Експортер бере на себе всі витрати з доставки й обслуговування вантажу до обумовленого пункту призначення.

3. Пропозиція на умовах ФАС.

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

4. Пропозиція на умовах КАФ.

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

5. Пропозиція на умовах СІФ.

У даній формі ціноутворення експортер, крім перерахованих обов'язків по КАФ, бере на себе зобов'язання з морського страхування.

6. Пропозиція на умовах франко-пристань.

За цієї умови експортер додає до вартості товару всі додаткові витрати з його доставки в порт призначення країни-експортера, оплату мита і розміщення на причалі.

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

1. Ситуацію “викривлення співвідношення попиту і пропозиції”.

2. На ринку можуть переважати “ціни продавця” або “ціни покупця”. Звідси і поняття “ринок покупця” і “ринок продавця”.

3. Вплив на ціни супутніх (супроводжуючих) послуг (допродажні, продажні та післяпродажні).

4. Вплив новітніх технологій на ціни (вплив двоякий — на підвищення і пониження).

5. На ціни здійснюють вплив фази економічного циклу.

2.2.2. Ціноутворення на світових товарних ринках

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

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

Перераховані типи ринків відрізняються один від одного перш за все кількістю суб'єктів, головним чином продавців на ринку (рис. 2.4).

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

Рис. 2.4. Варіанти ринкової організації

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

- зниження цін на продукцію з метою утриматися на ринку;
- постачальники прагнуть до максималізації задоволення потреб споживача;

— у рамках однорідної продукції на ринку з'являється безліч продуктів, які відрізняються між собою не змістом (якістю), а переважно формою.

Ринок чистої монополії. Характеризується наявністю єдиного постачальника товару. Ціноутворення у даному випадку визначається (диктується) виробником. Варіюючи обсяги, він встановлює найвигідніший для нього рівень цін. Ціни, як правило, орієнтовані на отримання максимально високого валового прибутку, а не величини прибутку на один виріб. Встановлення дискримінаційно високих цін обумовлюється часто додатковими обмеженнями для покупця. Наприклад, покупцю не надається право на реекспорт. Приклад чистих монополістів на світовому ринку навести непросто. На практиці чистих монополістів дуже мало. І якщо з'являються, то на відносно незначний час. Таким монополістом у свій час були США, які через компанію НАСА повністю контролювали запуск комерційних супутників. Практично чистим монополістом є компанія "Де Бірс" на ринку алмазів.

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

— цінова боротьба між монополістичним і немонополістичним секторами;

— конкуренція не тільки внутрішньогалузева, але і міжгалузева (металургійна галузь і галузі хімічної промисловості через замітники).

Ринок конкуренції небагатьох постачальників — олігополія. Характеризується наявністю кількох великих компаній-виробників окремих продуктів, які володіють значним сегментом на ринку. Умовою існування такого ринку є, як правило, нерекламовані неофіційні домовленості основних конкурентів щодо цін, обсягів виробництва і поділу ринку збуту. Найбільш простою формою реалізації наведених зобов'язань є картель.

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

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

- регулювання внутрішніх цін;
- експортні субсидії, дотації та гарантії суб'єктам зовнішньоекономічних відносин;
- митно-тарифна політика;
- фінансування державою науково-дослідних і конструкторських робіт;
- державна демпінгова політика.

Стосовно останньої позиції слід зауважити, що *це заходи завоювання зовнішнього ринку через витіснення конкурентів ціновою політикою, суть якої полягає в тому, що продаж товарів на зовнішньому ринку здійснюється за цінами, які нижче цін внутрішнього ринку*. Вони можуть бути навіть нижче собівартості, а збитки покриваються головним чином за рахунок надприбутків від реалізації товарів на внутрішньому ринку. На практиці використовуються кілька видів демпінгу, які наводяться на рис. 2.5.

2.2.3. Практика і методи визначення зовнішньоторгових цін

Для сучасного світового ринку характерною рисою є збільшення різних галузевих ринків товарів і послуг з не меншою кількістю видів ціноутворення (рис. 2.6).

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

- використання цін експортних й імпортних операцій (різні затрати);

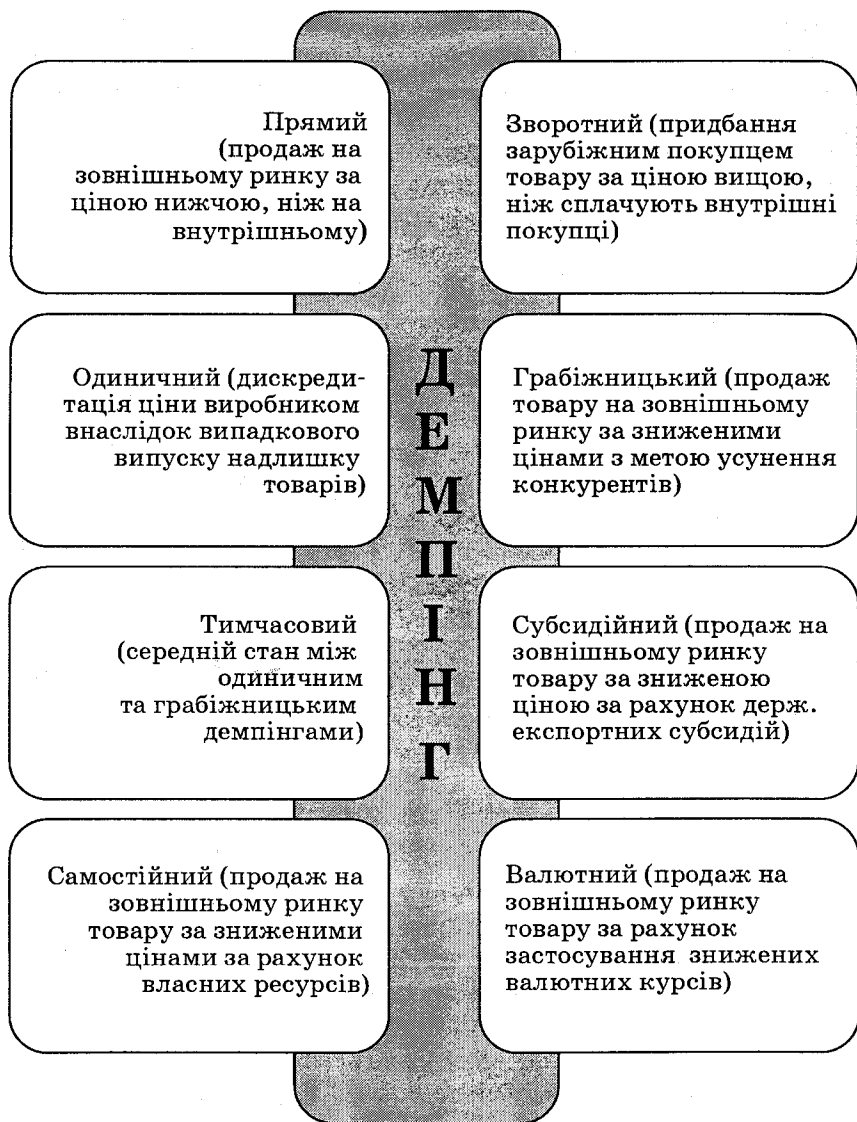


Рис. 2.5. Види демпінгу

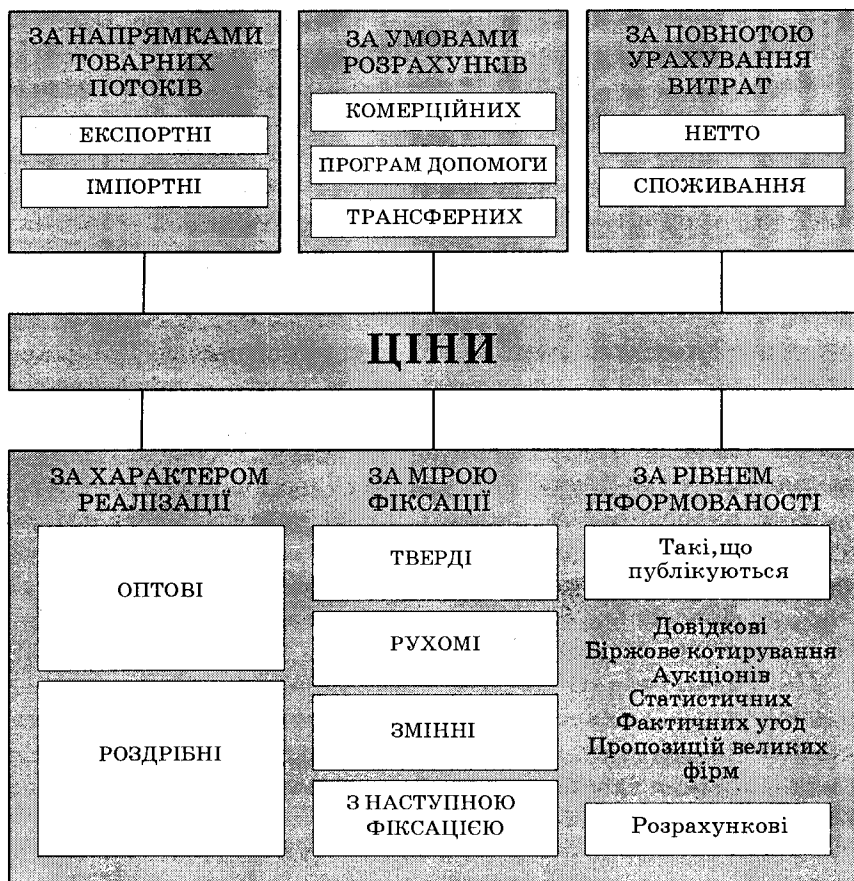


Рис. 2.6. Систематизація цін на міжнародному ринку

- ціни в умовах оплати готівкою;
- ціни, що формуються в межах звичайних комерційних домовленостей тощо.

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

Контрактні ціни. Узгоджена ціна між постачальником і споживачем, як правило, нижча від ціни, запропонованої по-

стачальником. Вона діє на період, обумовлений у контракті. Контрактні ціни є комерційною таємницею.

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

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

У міжнародній зовнішньоторговій практиці спеціалісти орієнтуються на котирування найбільш відомих бірж з бездоганною репутацією та висококваліфікованим персоналом, таких, як Лондонська біржа металу, Чиказька біржа зернових, Нью-Йоркська біржа бавовни тощо.

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

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

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

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

Метод прямих затрат передбачає вибір кількох варіантів прогнозних цін і відповідних об'єктів продаж. З величини очікуваного доходу вираховуються прямі (змінні) затрати. Визначається націнка — прибуток на одиницю продукції, на весь об'єм прогнозованого продажу. З отриманого доходу вираховуються постійні витрати. Порівнюючи отриманий прибуток за всіма варіантами, визначається, яка із запропонованих цін може принести найбільший прибуток. Отримані ціни слугують базою для подальшого маневру, залежно від кон'юнктури ринку.

Ціноутворення на сировину на світовому ринку є те, що головною роллю у визначенні рівня цін відіграють не витрати і ціни на внутрішніх ринках, а співвідношення попиту і пропозиції на світовому ринку. Крім цього, на формування світових цін на сировинні товари впливають такі фактори: множинність цін основних виробників, біржові котирування тощо.

Особливості ціноутворення на світовому ринку, який характеризується значно вищим рівнем конкуренції порівняно з національними ринками, формують середовище, при якому збіг внутрішніх цін і цін світового ринку — явище надто рідкісне. Переважають варіанти цінових розходжень у бік більш високих внутрішніх цін. Причому це характерно для всіх країн, незалежно від рівня їх розвитку. Виняток становлять окремі сировинні товари, наприклад нафта і нафтопродукти, для яких характерні більш низькі внутрішні ціни порівняно зі світовими.

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

— знижка продавця за велику одноразову закупку товару або за стабільну довгострокову поставку. Знижка може сягати 20—30% від початкової ціни;

— знижка для ексклюзивного імпортера, коли фірма-імпортер є єдиним постачальником товару в якусь країну або регіон, формує сприятливі умови для фірми-виробника. Знижка сягає 10—15% від першої ціни;

— знижка “сконто” у випадку здійснення імпортером повної або часткової передоплати за поставлений товар;

— знижка традиційному партнеру (бонусна). Як правило, надається тому імпортеру, який довгий час працює на ринку з одним і тим же експортером;

— знижка за купівлю несезонного товару (сільськогосподарська продукція, одяг, взуття і т.ін.);

— дилерська знижка надається оптовим і роздрібним продавцям, агентам і посередникам.

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

Рекомендована література:

Левшин Ф.М. Мировой рынок и конъюнктура, цены и маркетинг. — М.: Международные отношения, 1993.

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

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

Управление внешнеэкономической деятельностью: Учебн. пособ. /Под ред. проф. А.И. Кредисова. — К.: Феникс, 1996.

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

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

Світова економіка: Підручн. для вищ. навч. закл. / Керівн. авт. кол. Філіпенко. А.С. — К.: Либідь, 2000.

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

Пузакова Е. П. Международные экономические отношения. — Ростов-н/Д.: МарТ, 2000.

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

Дахно І.І. Міжнародна торгівля. — 2-ге вид., доп.: Навч. посіб. — К.: “Центр учбової літератури”, 2007.

Липов В.В. Міжнародна економіка. Структурно-цивілізаційні основи розвитку. — Х.: Вид. ХНЕУ, 2007.

Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності.: Підруч. / За ред. Кириченка О.А. — К.: Знання, 2005.

2.3. Міжнародний ринок капіталів: суть, механізм і форми

Основне

Міжнародний рух капіталу як явище розпочав активно розвиватися із середини ХІХ століття. Доповнюючи, опосередковуючи міжнародний рух товарів, він є невід’ємною частиною міжнародних економічних відносин, набагато випереджаючи в темпах свого розвитку зовнішню торгівлю.

У запропонованій темі робиться спроба охопити вузлові проблеми міжнародного руху капіталу, дати визначення його основним потокам, структурі, формі реалізації, факторам інвестиційної активності тощо. Центральне місце в темі займає розкриття суті прямих іноземних інвестицій, оскільки саме вони здійснюють реальний вплив на розвиток економіки приймаючих країн. У той же час слід мати на увазі, що це один із найдорожчих і найризикованіших способів одержання прибутку.

Після вивчення цієї теми ви:

- будете знати, що таке міжнародний рух капіталу, його природу, види, форми, мотиви;
- розрізнятимете прямі і портфельні інвестиції;

— зможете здійснювати аналіз інвестиційного середовища і давати йому оцінку;

— орієнтуватиметесь у складних проблемах функціонування фондового ринку, серцевиною якого є фондові біржі.

План

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

2.3.1. Суть міжнародного руху капіталу та його форми

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

З точки зору “чистої економіки” міжнародний рух капіталу — це рух одного з факторів виробництва.

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

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

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

- рух капіталу;
- вивіз капіталу;

- переливання капіталу;
- міграція капіталу.

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

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

— радикальними реформами в управлінні ринковими процесами, в тому числі на рівні світового господарства і МЄВ зокрема;

— історичного краху конкретної моделі управління господарством, що асоціюється із соціалістичним способом виробництва.

З точки зору реального економічного змісту міжнародний рух капіталу є визначальним елементом функціонування світової економіки, розвитку форм і умов міжнародних господарських зв'язків усіх видів. Він лежить в основі функціонування сучасної світової економіки, а динаміка співвідношення показників даного процесу та їх функціонально-елементний склад (рис. 2.7) відбивають характер економічного розвитку країни на тому чи іншому етапі.

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

За характером і формами іноземні капіталовкладення надзвичайно різноманітні.

За джерелами походження:

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

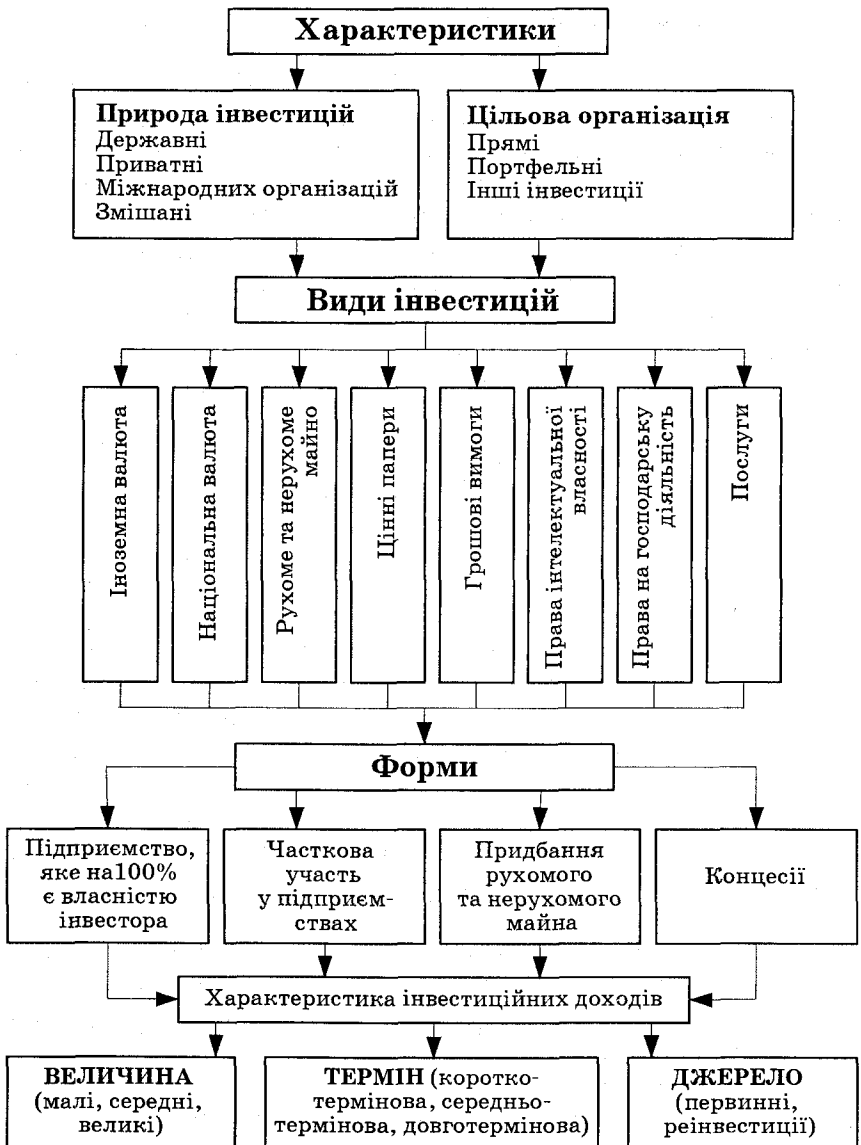


Рис. 2.7. Систематизація міжнародних інвестицій

- міжнародних організацій;
- змішані.

За характером використання:

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

За строком:

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

За цілями:

- прямі інвестиції (отримання доходу і забезпечення контролю над фірмою);
- портфельні інвестиції (отримання доходу і встановлення можливого контролю над фірмою) (табл. 2.6);
- “інші інвестиції” — (класифікація МВФ. Включають міжнародні позики і банківські депозити. Вони можуть виявлятися поперемінно то в прямих, то в портфельних інвестиціях).

Таблиця 2.6. Відмінності між прямими і портфельними інвестиціями

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

Специфічні форми іноземних капіталовкладень:

- лізинг;
- інжиніринг.

На запропонованій структурованій схемі показана система елементів міжнародного ринку капіталів і взаємозв'язків між ними (рис. 2.8).

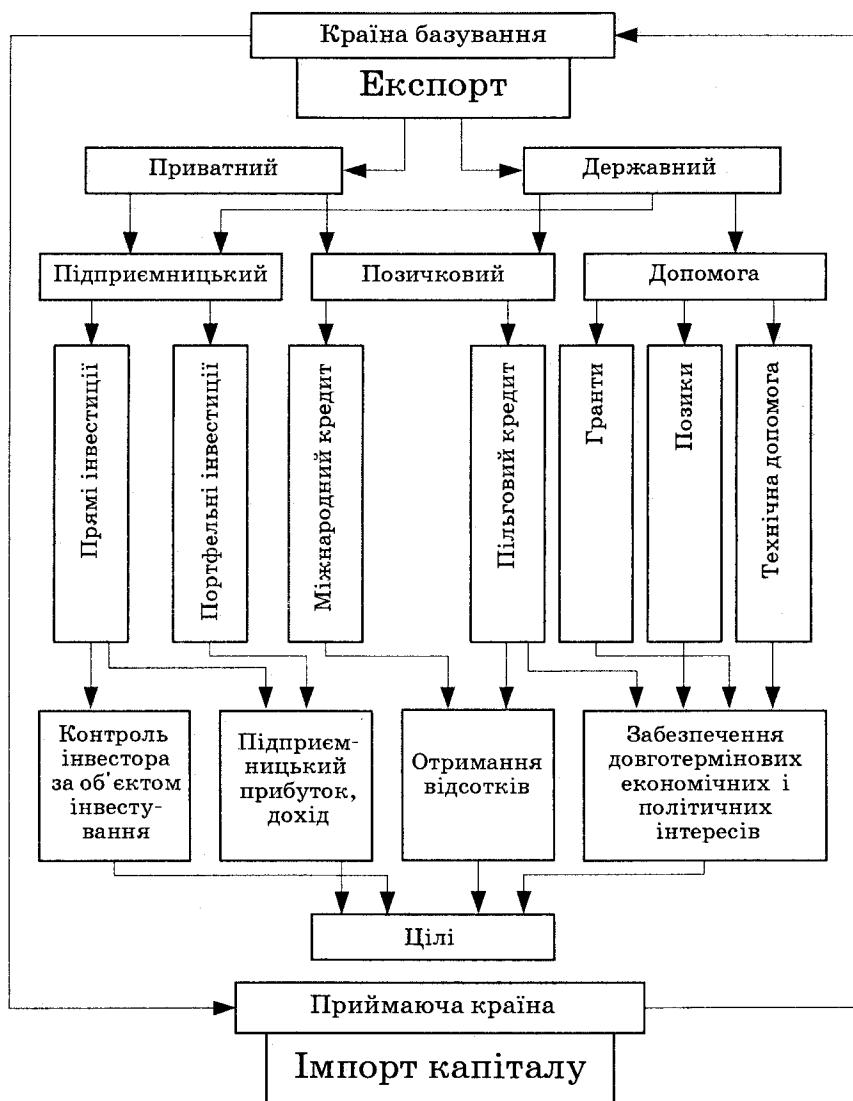


Рис. 2.8. Міжнародний ринок капіталів: структурно-мотиваційна схема

В останні десятиліття спостерігається значне зростання вивозу капіталу. Це пояснюється рядом причин, найбільш значущими з яких є:

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

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

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

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

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

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

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

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

по-дев'яте, міжнародні корпорації у зв'язку з посиленням жорсткості екологічних норм в розвинутих країнах перевозять виробництво в країни, що розвиваються;

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

Суттєві зміни відбулися і в галузевій структурі вивозу капіталу. До середини 50-х років капітал вкладався переважно в *добувні галузі*. Починаючи з другої половини 50-х років і до середини 60-х років — в *обробну промисловість і торгівлю*. А з середини 60-х років переважною сферою вкладання інозем-

ного капіталу стали *новітні технології і сфера послуг*. Крім експорту капіталу, який здійснюється приватними структурами, на ринку капіталів значне місце й активну позицію займають держави.

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

Державний капітал експортується в таких формах:

— субсидії без повернення і дотації найменш розвиненим країнам;

— державні довгострокові кредити на розвиток (25—40 років);

— державні комерційні кредити;

— державні гарантії приватних кредитів.

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

Для країни-експортера

Плюси

Мінуси

1. Розширення ринків збуту.

1. Погіршується платіжний баланс (на початковому етапі).

2. Надходження у вигляді прибутків.

2. Звужується ринок праці (робочі місця переходять у зарубіжні країни).

Для країни-імпортера

Плюси

Мінуси

1. Приплив валюти.

1. Можливість втрати контролю над частиною економіки.

2. Підвищення зайнятості.

3. Впровадження нових технологій.

4. Розвиток експортного виробництва.

5. Включення в інформаційний простір світового ринку.

Як уже зазначалося, головним полем руху капіталів (ввіз — вивіз) стали найбільші країни. Домінантне їх місце на ринку

інвестицій обумовлено значною мірою тим, що активізації інвестиційної діяльності сприяє випереджаючий розвиток відповідного інфраструктурного забезпечення. Саме недоліки в цій сфері значною мірою обумовлюють той факт, що на країни, які розвиваються, припадає 30—33% експорту капіталу.

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

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

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

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

— заплатити компанії вступний внесок в сумі 29 350 доларів за весь пакет і невелику суму за кожную акцію;

— щорічно платити комісійні, величина яких коливається від 11 750 до 58 700 доларів залежно від кількості прийнятих в обіг акцій;

— компанія повинна нараховувати не менше ніж 2 тисячі акціонерів, які мають володіти не менше ніж 100 акціями кожний;

— випустити не менше ніж 1 мільйон простих акцій, якими володіють акціонери, а не компанія;

— ринкова ціна акцій, якими володіють акціонери, повинна становити не менше ніж 16 мільйонів доларів;

— щорічний дохід компанії за кожний із двох останніх років повинен бути не менше ніж 7 мільйонів доларів;

— вартість майна компанії повинна становити не менше ніж 16 мільйонів доларів.

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

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

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

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

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

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

— Stock Exchange Index — Лондонська фондова біржа. Враховуються курси ста провідних англійських компаній;

— “Ніккей” — Токійська фондова біржа. Розраховується по 225 провідних фірмах.

Повнокровне функціонування ринку цінних паперів неможливе без створення умов спекуляції акціями і облігаціями.

Глибинний зміст гри на біржі (спекуляції) характеризується принаймні трьома важливими факторами.

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

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

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

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

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

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

Лідруючу позицію в Європі по імпорту капіталу займає Велика Британія. Вона захопила певну частку інвестицій, які

надходять у Європу як із Заходу, так і зі Сходу. На іноземні фірми в Англії припадає більше 20% виробленої продукції, 15% зайнятих. У той же час зарубіжні компанії складають лише 2% загальної кількості англійських фірм.

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

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

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

Із різних причин прямі іноземні інвестиції суттєво впливають на всю світову економіку та її серцевину — міжнародний бізнес.

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

Зокрема, для приймаючої країни вони мають ряд незаперечних переваг порівняно з іншими формами міжнародних економічних відносин. По-перше, слугуючи джерелом припливу капіталу в національну економіку, вони здійснюють трансферт технічної допомоги, ноу-хау, менеджменту, маркетингу. По-друге, ПІІ (прямі іноземні інвестиції) не лягають важким тягарем на зовнішній борг країни, а навпаки, сприяють його погашенню. По-третє, ПІІ сприяють найбільш ефективній інтеграції в світову економіку (табл. 2.7).

Таблиця 2.7. Динаміка річних обсягів залучення прямих іноземних інвестицій у світі

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

Фактори, що впливають на інвестиційні потоки, наступні:

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

— концентрація і централізація капіталу в національних економіках;

— високий рівень нагромадження капіталу на національних ринках позичкового капіталу в розвинених країнах;

— нестача інвестиційних ресурсів у більшості країн світового ринку і політика їх залучення в національні економіки захищених країн;

— інвестування в джерела дешевих ресурсів;

— торгові обмеження в країні імпортера;

— високозатратне транспортування товарів, що робить експорт не вигідним;

— прагнення завоювати за рубежом покупця, який зорієнтований на продукцію вітчизняного виробника;

— зміни в порівняльних витратах.

З економічної точки зору з позиції фірм це:

- забезпечення для себе стабільного ринку безпосередньо чи в якості трампліна для виходу на ринки “третіх країн”;
- формування свого “внутрішнього ринку”, ті чи інші сектори якого розташовані в інших країнах;
- включення свого інтересу в міжнародні відносини на регіональному і більш широкому міжнародному рівнях.

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

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

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

Підприємства з прямими іноземними інвестиціями можуть мати такі форми:

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

Характерною рисою, як уже зазначалося, динаміки іноземних інвестицій на сучасному етапі розвитку МЄВ є їх “невидимий ріст”. Нагадаємо деякі узагальнюючі показники, що наводилися раніше. З 1914 року до кінця Другої світової війни закордонні інвестиції збільшилися на 1/3. Потім вони подвої-

лися за 10 років, пізніше — за 7 років. З 1980 по 1990 роки вони збільшилися майже в чотири рази. Особливо високими темпами збільшувалися прямі іноземні інвестиції, які становили на кінець ХХ століття близько чотирьох трильйонів доларів. Що стосується структури, то слід відзначити суттєвий ріст їх частки порівняно з портфельними інвестиціями. Якщо до Першої світової війни на прямі інвестиції припадало 10%, у міжвоєнний період — 25%, то тепер на них припадає 80% світового експорту капіталу (рис. 2.9).

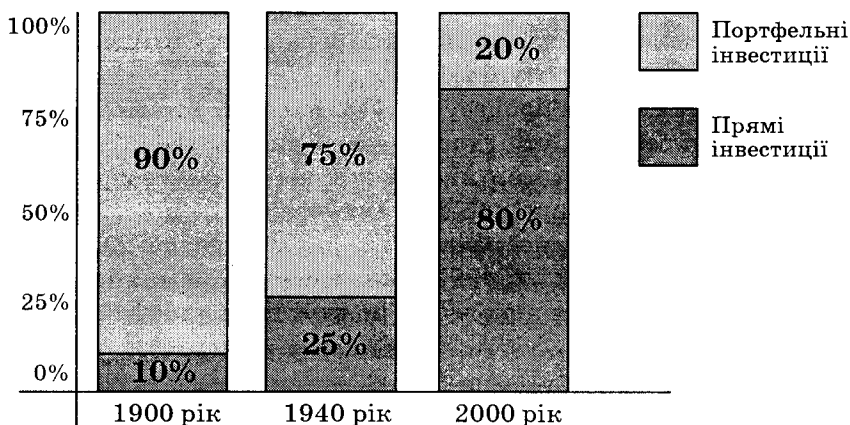


Рис. 2.9. Структура інвестицій за цільовим призначенням

Такі високі темпи збільшення іноземного інвестування пояснюються звичайно не тільки надлишковим капіталом в країні-експортері капіталу. Принципово важливим є те, що, *по-перше*, інвестиційні фактори лежать в основі і визначають рівень конкурентоспроможності національних економік. *По-друге*, відбулася перебудова світогосподарських зв'язків з орієнтацією на стабільне, довготривале їх функціонування. Цей процес має переважно інвестиційний характер і реалізується у безпосередньому взаємозв'язку з формуванням ТНК та їх швидким розвитком. На них припадає близько 90% вивозу капіталу. Це становить щорічно приблизно 200—300 міль-

ярдів доларів. Через прямі інвестиції за рубежом транснаціональні корпорації дедалі більше впливають на майбутнє країн, що приймають інвестиції.

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

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

Отже, слід, по-перше, зазначити, що абсолютна більшість країн є як експортерами, так й імпортерами прямих інвестицій. Тому в табл. 2.8 дані наведені по двох показниках: імпорт, експорт.

Таблиця 2.8. Міжнародні інвестиційні можливості та їхнє використання в світі (млрд дол. США)

Країни	Вивезення		Ввезення		Співвідношення вивезення до ввезення	
	Рік					
	2000	2002	2000	2002	2000	2002
1	2	3	4	5	6	7
США	143	120	314	30	0,5	4
Великобританія	250	40	130	25	1,9	1,6
Франція	177	63	43	52	4,1	1,2
Німеччина	57	25	203	38	0,3	0,7
Нідерланди	74	26	60	29	1,2	0,9

Закінчення табл. 2.8

1	2	3	4	5	6	7
Бельгія— Люксембург	101	167	89	144	1,1	1,2
Японія	32	31	8,3	9,3	3,8	3,3
Канада	47	29	67	21	0,7	1,4
Іспанія	55	18	38	21	1,4	0,9
Індія	0,3	0,4	2,3	3,4	0,1	0,1
Китай (з Гонконгом)	60	21	103	66	0,6	0,3
Країни ЦСЄ	3,9	4,2	26	28,7	0,15	0,14

Серед наведених у таблиці держав особливе місце займає Японія. Якщо в абсолютній більшості країн — експортерів капіталу досить вагома частка належить й імпорту капіталу, то Японія по імпорту знаходиться десь у четвертій десятці. У 1995 році в Японії було розміщено прямих іноземних інвестицій всього на суму 17 831 мільйон доларів. Це обумовлено специфікою інвестиційного середовища в країні, зокрема стосовно культури, менталітету, законодавчого поля, менеджменту тощо.

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

До найбільш активних ТНК щодо вивозу капіталу слід віднести “Rojl Damr Sell” із зарубіжними активами в 63,4 мільярда доларів (загальна сума активів понад 100 мільярдів доларів), “Форд” з 60,6 мільярда доларів (при загальній сумі активів 219,4 мільярда доларів) і “Ексон” (відповідно 56,2 і 87,9 мільярда доларів). Разом з тим серед великих ТНК є й вихідці з

країн Азії і Латинської Америки. Список таких ТНК очолює “Деу” (Корея).

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

Які ж причини динамічного розвитку іноземного інвестування і що можна спрогнозувати на перспективу? До факторів, які визначатимуть динаміку іноземного інвестування в найближчій і більш віддаленій перспективі, слід віднести:

- загострення конкурентної боротьби;
- розвиток нових технологій;
- приватизацію;
- підтримку урядами;
- формування міжнародної інвестиційної інфраструктури;
- підтримку регіональними економічними угрупованнями.

2.3.3. Місце країн перехідної економіки у сфері міжнародних інвестицій

З точки зору соціально-економічної коректності такого визначення, як “країни з перехідною економікою”, у нас немає сумніву. Дійсно, в цих країнах відбуваються процеси становлення ринку, формується система цивілізованого, соціально орієнтованого ринкового механізму, у зв’язку з чим стає актуальною проблема залучення інвестицій, адже мобілізація тільки національних коштів однозначно суттєво обмежує можливості економічного росту. З приводу цього С. Кузнец ще в середині 50-х років підкреслював, що планування економічного росту неможливе в сучасних умовах без допущення іноземного капіталу як одного з джерел нагромадження. Уже на цьому етапі деякі країни домоглися значних успіхів в залученні іноземних інвестицій. Це стосується в першу чергу таких країн, як Чехія, Угорщина, Польща, Латвія. Більшість корпорацій — власників капіталу — представники країн ЄС. На США припадає 15%, Японію — 1% інвестиційних

вкладень. У табл. 2.9 наводяться показники результативності інвестиційної політики деяких країн із перехідною економікою.

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

Таблиця 2.9. Значення прямих іноземних інвестицій для економіки країн Центральної та Східної Європи

Країна	Сума інвестицій, млн дол. США				Співвідношення інвестицій і ВВП, %			
	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002
	Країни ЦСЄ							
Болгарія	819	1002	813	479	6,7	8,0	6,0	3,0
Чехія	6310	4984	5639	9319	11,5	9,7	9,9	13,4
Угорщина	1970	1649	2443	854	4,1	3,6	4,7	1,3
Естонія	305	387	542	307	5,9	7,5	9,7	4,7
Литва	486	379	446	732	4,6	3,4	3,8	5,2
Латвія	347	408	201	396	5,2	5,7	2,6	4,7
Польща	7270	9341	5713	4119	4,4	5,6	3,1	2,2
Румунія	1041	1025	1157	1106	2,9	2,8	2,9	2,4
Словенія	107	136	503	1865	0,5	0,7	2,6	8,5
Словаччина	390	1925	1579	4012	1,9	9,5	7,6	16,6
Усього:	19045	21236	19036	23189	3,8	4,2	3,4	3,8

Закінчення табл. 2.9

Країна	Сума інвестицій, млн дол. США				Співвідношення інвестицій і ВВП, %			
	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002
	Країни ЦСЄ — члени СНД							
Україна	496	595	792	693	1,6	1,9	2,1	1,6
Росія	3309	2714	2540	2421	1,7	1,0	0,8	0,7
Біло- русь	444	116	100	227	3,7	0,9	0,8	1,5
Молдо- ва	38	129	156	111	3,2	10,0	10,5	6,7
Усього:	4287	3554	3588	3452	2	1	1	1

Складовими інвестиційного потенціалу виступають:

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

Інвестиційний ризик країни характеризується такими факторами:

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

Складові інвестиційного клімату, або, як його ще називають, інвестиційного середовища, є факторами, які визначають конкурентоспроможність нації. Саме в інвестиційній сфері виявляється, чия економіка є привабливішою для іноземного інвестора. І саме у цій сфері Україна суттєво програє конкурентам у боротьбі за іноземні інвестиції (табл. 2.10). На 01.04.2003 року обсяг прямих іноземних інвестицій в Україні становив усього близько 5 млрд дол. США. Серед корпорацій, які зроби-

ли найбільший внесок інвестицій, російські корпорації “Лукойл” і “Тюменська нафтова компанія”, американські корпорації “Кока-Кола”, “Мак Доналдс”.

Таблиця 2.10. Найбільш привабливі для іноземних інвесторів країни Центральної та Східної Європи у 2002—2005 роках (% відповідей керівників національних компаній)

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

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

Рекомендована література:

Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебн. — М.: Информационно-внедренческий центр “Маркетинг”, 2000.

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

Міжнародні економічні відносини. Сучасні міжнародні економічні відносини. — К.: Либідь, 1992.

Киреев А. Международная экономика. В двух частях. — М.: Международные отношения, 1997.

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

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

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

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

Світова економіка: Підручн. для вищ. навч. закл. / Керівн. авт. кол. Філіпенко. А.С. — К.: Либідь, 2000.

Сергеев П.В. Мировая экономика: Учебн. пособ. — М.: Юриспруденция, 1999.

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

Пузакова Е.П. Международные экономические отношения. — Ростов-на/Д.: МарТ, 2000.

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

Іноземні інвестиції в Україні. Наук. вид. — К.: Редакційно-видавниче відділення Укр ІНТЕІ, 2004.

Липов В.В. Міжнародна економіка. Структурно-цивілізаційні основи розвитку. — Х.: Вид. ХНЕУ, 2007.

Липов В.В. Міжнародна економіка. — Х.: Вид. ІНЖЕК, 2005.

Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності.: Підруч.
/ За ред. Кириченка О.А. — К.: Знання, 2005.

2.4. Міжнародна трудова міграція

Основне

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

Після вивчення цієї теми ви:

- з'ясуєте причини трудової міграції;
- ознайомитеся з основними напрямками міжнародних міграційних потоків, особливостями сучасних міграційних процесів;
- будете знати основні центри імміграції та еміграції;
- зможете розрізняти переваги і недоліки міжнародної міграції робочої сили для країн-експортерів та імпортерів;
- ознайомитеся із діяльністю міжнародних організацій, які займаються регулюванням міжнародного руху робочої сили;
- навчитесь робити аналіз і науково обґрунтовані висновки з приводу проблем міграційного процесу як складової міжнародного ринку робочої сили.

План

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

2.4.1. Суть і фактори виникнення світового ринку робочої сили

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

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

Усі переміщення населення відносно певної території складаються з **еміграційних** та **імміграційних** потоків. Еміграція — вибуття за кордон, а імміграція — прибуття із-за кордону.

Світове співтовариство донедавна безпосередньо не відчувало розмірів, особливостей і наслідків міграційних процесів.

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

До факторів загальноекономічного характеру, які зумовили формування світового ринку робочої сили, належать:

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

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

- тенденція до збільшення контрасту у рівнях економічного і соціального розвитку країн-експортерів і країн-імпортерів робочої сили і населення;

- зростання міжнародного руху капіталу і функціонування транснаціональних корпорацій, які сприяють з'єднанню робочої сили і капіталу, здійснюючи рух робочої сили до капіталу або навпаки;

— контрасти, часто значні, в темпах природнього демографічного приросту населення в країнах, що приймають робочу силу і віддають;

— проблеми міжнаціональні, релігійні, політичні тощо.

Особливості сучасних міграційних процесів:

— зростання масштабів міграцій;

— підвищення частки емігрантів-професіоналів у загальній їх чисельності;

— збільшення питомої ваги мігрантів серед працездатного населення;

— формування нових центрів залучення робочої сили;

— збільшення регулятивного впливу держав і міжнародних організацій на міграційні процеси;

— зростання нелегальної імміграції;

— ротаційний характер міграції;

— посилення ролі ТНК у міграційних процесах.

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

— міграція із країн, що розвиваються, у промислово розвинені країни;

— міграція робочої сили з колишніх соціалістичних країн у розвинуті країни;

— міграція в рамках розвинутих країн;

— міграція в рамках країн, що розвиваються;

— міграція із промислово розвинутих країн в країни, що розвиваються.

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

тих у Кувейті складає 86,5%, Катарі — 95,6%, ОАЕ — 97%.

Одним із значних регіонів притоку робочої сили є країни Латинської Америки: Аргентина, Бразилія, Венесуела.

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

На частку Європейського Союзу припадає більше чверті всього сукупного обороту світового ринку робочої сили. У деяких країнах ЄС частка іноземців серед населення досить значна. Лідерами у цьому відношенні є Франція (8% іноземців серед населення країни), Німеччина (7,5%). Особливо вагома частка емігрантів в окремих галузях. Так, наприклад, у тій же Франції емігранти складають 25% всіх зайнятих у будівництві, 1/3 — в автомобілебудуванні. У Бельгії вони становлять майже половину всіх шахтарів, Швейцарії — 40% будівельників.

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

— за термінами — тимчасова з поверненням і постійна без повернення;

— за кваліфікаційною структурою — спеціалісти, науковці, працівники культури, підприємці, некваліфіковані робітники тощо;

— за характером — пряма і опосередкована (внутріфірмова);

— за формою трудової угоди — індивідуальна і колективна;

— за статусом у країні, яка приймає, — асиміляційна (з наданням громадянства, підданства) і неасиміляційна.

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

Для нейтралізації негативних наслідків і посилення позитивного ефекту, що стримується країною в результаті трудової

міграції, застосовуються наступні інструменти державної політики:

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

2.4.2. Організаційно-правові основи міжнародного регулювання міграційних процесів

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

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

У багатьох аспектах інтереси країн-експортерів та імпортерів робочої сили тісно переплетаются. У зв'язку з цим, узгоджуючи взаємні інтереси країн-експортерів та імпортерів робочої сили, згідно з Програмою дій, що була прийнята в 1976

році на Всесвітній конференції із зайнятості в межах МОП, організація набору робочої сили повинна здійснюватися на основі дво- або багатосторонніх угод, які б враховували реальний стан справ кожної із зацікавлених сторін.

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

- а) Комісію ООН з народонаселення;
- б) Міжнародну організацію праці (МОП);
- в) Всесвітню організацію охорони здоров'я (ВООЗ);
- г) Міжнародну організацію з міграції (МОМ);
- д) Міжнародний комітет з питань міграції (Західна Європа).

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

- Про ставлення до трудящих іноземців (1919);
- Про захист жінок-емігранток на борту корабля (1926);
- Про вербування, працевлаштування і умови праці трудящих-мігрантів (1939);
- Про захист трудящих-мігрантів у слаборозвинених країнах і територіях (1955).

Одним з основних положень конвенцій МОП стосовно трудових мігрантів є визнання державами, які їх ратифікували, рівності по відношенню до мігрантів незалежно від їх національності, расової належності, релігії, статі і т. ін.

Нормами МОП передбачені не тільки права мігрантів, але і обов'язки відповідних соціальних служб країни перебування мігрантів. Зокрема, соціальні служби крім загальних послуг, які надаються всім громадянам в країні, зобов'язані надавати специфічні послуги іноземним громадянам. До них відносяться:

- надання допомоги на предмет адаптації мігранта до умов країни перебування;
- надання мігрантам безкоштовної необхідної інформації;

— вживання заходів проти недостовірної інформації і пропаганди стосовно еміграції і імміграції;

— сприяння на всіх стадіях еміграції: виїзд, переміщення і прийом мігрантів;

— забезпечення прав перевозити на батьківщину заробіток і заощадження трудящими-мігрантами;

— допомога в повному використанні можливостей, які надаються мігранту в галузі освіти, професійної підготовки, житлових умов, організації відповідного медичного обслуговування.

Конвенції включають, у тому числі, положення про розміщення і умови праці мігрантів, питання ввезення мігрантами особистого майна, робочих інструментів.

У документах МОП проголошується рівність мігрантів з громадянами країни перебування у мінімальній заробітній платі. При цьому підкреслюється, що заробітна плата працівникам-мігрантам повинна виплачуватися регулярно і “cash”. У Конвенціях МОП передбачається збереження прав трудящих-мігрантів у галузі соціального забезпечення з врахуванням рівня розвитку окремих країн.

Ратифікація зацікавленими країнами міжнародних конвенцій, які регламентують процес трудової міграції, є необхідною умовою для їх здійснення.

Особливої уваги заслуговує регіональна міграція в рамках робочої сили ЄС. Головним документом, який регулює міжнародні процеси в інтеграційному об'єднанні, є “Хартія основних соціальних прав робітників ЄЕС”, яка була підписана 9 грудня 1989 року. В першому розділі цього документа акцентується на наступному:

1. “Кожен працівник ЄЕС повинен мати право вільного переміщення по території Співтовариства, дотримуючись правил і обмежень, обумовлених безпекою і здоров'ям”;

2. “Свобода переміщення повинна давати право кожному працівникові вибрати будь-яке заняття або професію в ЄЕС на основі принципів рівноправності стосовно працевлаштування, умов праці і соціального захисту в приймаючій

країні”. В “Хартії”, зокрема, наголошується, що формування єдиного економічного простору підкріплюється його соціальним забезпеченням.

Водночас, на думку багатьох фахівців, реалізація принципів вільного переміщення робочої сили в повному обсязі може призвести до концентрації висококваліфікованої робочої сили, наукових кадрів у найбільш розвинених регіонах. Особливо це актуально при розширенні ЄЕС за рахунок постсоціалістичних країн.

2.4.3. Політика країн-імпортерів трудових ресурсів

Країни-імпортери трудових ресурсів, а це, як правило, економічно розвинені держави, у яких постійна потреба в робочій силі, свою еміграційну політику базують перш за все на заходах з регулювання кількісного і якісного складу мігрантів. Які інструменти механізму регулювання використовують країни-імпортери робочої сили?

— *Квотування імпорту робочої сили.* У США, наприклад, починаючи з 1995 року діє такий розподіл імміграційної квоти: 71% — родичі громадян США; 20% — спеціалісти, які потрібні в країні, 9% — інші групи емігрантів. Після прийняття закону “Про імміграцію” в 1996 році значно зросли вимоги до якісних характеристик, хоча квоти стосовно частини мігрантів збільшилися.

— *Визнання документів,* що підтверджують кваліфікацію емігрантів, а також досвід роботи. Наприклад, в Австралії приймають спеціалістів із професійним стажем не менше трьох років, в США — п’яти років.

— *Введення вікового цензу.* В Алжирі вік робітників-мігрантів не повинен перевищувати 40 років. У Швеції і Норвегії по деяких спеціальностях вік обмежується 30—40 роками.

— *Здоров’я.*

— *Обмеження психологічного характеру.* Наприклад, претендент на громадянство в ПАР повинен мати “добрий характер”.

— *Обмеження терміну роботи в країні.*

— *Заборона на професії у відкритій або завуальованій формі.*

— *Національно-географічні пріоритети.*

— *Система санкцій по відношенню до незаконних мігрантів, осіб, що займаються незаконним імпортом робочої сили і працевлаштуванням.*

Значення тієї чи іншої з перерахованих і неперерахованих якостей під час відбору імпортерів трудових ресурсів не є постійними і можуть мінятися на користь інших пріоритетів.

Таким чином, можна говорити про *селективний характер залучення спеціалістів з-за кордону.*

До безумовних плюсів для країн-імпортерів трудових ресурсів слід віднести:

— підвищення конкурентоспроможності національного виробника за рахунок зменшення витрат на робочу силу;

— зростання внутрішнього попиту на товари і послуги за рахунок мігрантів;

— економія коштів на підготовку кваліфікованих спеціалістів. Підрахунки показують, що приймаюча країна від залучення одного середньостатистичного вченого-гуманітарія виграє 230 тис. дол. США, інженера — 253 тис. дол., лікаря — 646 тис. дол. США;

— робітники-емігранти сприяють омолодженню трудових ресурсів у країні імміграції;

— підвищення рівня еластичності на внутрішньому ринку праці за рахунок посилення конкуренції у сфері пропозиції робочої сили.

Поряд із позитивними факторами імпорт робочої сили загострює ряд соціально-економічних проблем приймаючої країни. До них слід віднести:

— зростання безробіття і загострення конфліктів між резидентами і мігрантами за робочі місця;

— вплив валютних ресурсів за кордон;

— загострення конфліктів на національній, расовій та релігійній основі.

Таким чином, для країни-імпортера робочої сили вплив міграційних процесів багатоплановий і суперечливий. У той же час слід констатувати, що *політика абсолютної більшості держав-імпортерів жорстко селективна з метою мінімізації негативних наслідків міграційних процесів та отримання максимального позитивного ефекту.*

2.4.4. Вплив міграційних процесів на соціально-економічний розвиток країн — експортерів трудових ресурсів

МОП так визначила цілі еміграційної політики країн-експортерів:

- скорочення безробіття;
- використання еміграції з метою забезпечення валютними ресурсами країни-експортера трудових ресурсів;
- підвищення життєвого рівня емігрантів;
- отримання ними професії і освіти.

Сучасна міжнародна трудова міграція характеризується *активізацією і зростанням впливу країн-експортерів робочої сили на даний процес.*

Зокрема це виявляється в:

- регулюванні масштабів і якісного складу мігрантів;
- захисті прав своїх співвітчизників за кордоном;
- заходах по сприянню захисту державних інтересів, а також прав і свобод громадян-мігрантів;
- заходах, що направлені на взаємний захист інтересів країн-експортерів та імпортерів робочої сили.

Вказані регулятивні заходи дозволили країнам-експортерам робочої сили зменшити негативні наслідки міграції для національної економіки. У той же час вони продовжують залишатися вагомими. Особливо це стосується *проблеми відпливу кваліфікованої робочої сили.* Її суть полягає в тому, що висококваліфіковані спеціалісти від'їжджають із країни з більш низьким життєвим рівнем в держави, які забезпечують їм набагато вищий рівень заробітної плати, соціальної гарантії,

можливість самореалізації тощо. Від'їжджаючі спеціалісти — переважно молодь, що ще більше загострює проблему. Згідно з оцінками експертів, втрати країн-експортерів трудових ресурсів сягають 10% національного доходу. Крім прямих втрат, які є результатом “витікання інтелекту”, в країнах-експортерах трудових ресурсів формується психологічний клімат песимізму і безперспективності щодо реалізації творчого потенціалу громадян. Хоча “інтелектуальна міграція” складає лише 3—5% від загальної кількості міграційного обігу робочої сили, на сучасному етапі спостерігається тенденція до її збільшення, а отже, до збільшення втрат країн-експортерів.

Міжнародна міграція робочої сили має місце і в рамках промислово розвинутих країн. Для них також є характерним явище “витікання мізків”. Такі процеси спостерігаються, зокрема, в Західній Європі і США. Відплив науковців з Європейського на Американський континент зумовлений скоріше не економічними факторами, а факторами самореалізації. Вказані процеси були особливо характерні для 40-х — 50-х років минулого століття. У той же час у США в Національній академії наук 23% , а серед лауреатів Нобелівської премії третина — емігранти. У результаті суттєво постраждали деякі з наукових напрямків у таких країнах, як Німеччина, Італія, Франція.

Значно активізувалися процеси трудової міграції в Україні за роки її незалежності. Вони зумовлені факторами, притаманними міжнародному ринку робочої сили в цілому та регіональними особливостями, які характерні для нашої країни. До них слід віднести високий рівень безробіття і, особливо, прихованого (від 30% до 45% загальної чисельності зайнятих); низький рівень заробітної плати, особливо в державному секторі; особливо відчутне зменшення зайнятості в наукомістких галузях економіки; низька ефективність заходів державної політики щодо підтримки самозайнятості в малому та середньому бізнесі.

У таких умовах значна частина громадян України пропонує себе як робочу силу на зовнішньому ринку. Серед країн-імпортерів робочої сили з України лідирують: Польща (18,7%),

Чехія (16,9%), Італія (8,5%). У цілому в Західній Європі сьогодні працює понад 40% українських мігрантів. Зростає потік мігрантів з України в США, Канаду, країни Близького Сходу.

Вітчизняний ринок трудових ресурсів втрачає найбільш мобільну та найбільш конкурентоспроможну частину трудового потенціалу країни. В структурі українських трудових емігрантів до 50% мають вищу освіту, до 30% — професійно-технічну. В останній час дещо збільшилася кількість тих, котрі мають повну середню освіту (з 11,6% у 1996 році до 18,6% у 1999 році).

Особливо серйозну загрозу економічній безпеці Україні створює досить потужний “відплив мізків” — виїзд за кордон представників інтелектуальної праці, науково-технічних кадрів. За різними оцінками, в 90-ті роки Україна втратила 15—20% свого інтелектуального потенціалу. Основними імпортерами робочої сили “вищої якості” є США, Канада, Велика Британія, Росія. Як цілком вірогідні наслідки вказаних процесів — неможливість створення в перспективі конкурентних переваг національної економіки, а в стратегічній перспективі — вірогідність зникнення галузей, які формують економічну безпеку держави.

Таким чином, нинішній стан участі України у міжнародній міграції робочої сили засвідчує її спонтанність, невизначеність, недостатню організованість і контрольованість з боку відповідних державних органів, що має досить значний негативний вплив на соціально-економічний розвиток країни. Його зменшення вимагає від держави більш конструктивної і послідовної як економічної, так і державної міграційної політики, яка передбачатиме більш динамічне нарощування економічного потенціалу, здійснення обґрунтованої регіональної політики, регулювання відтоку і захист прав своїх співвітчизників, трудових мігрантів за кордоном.

Рекомендована література:

Міжнародні економічні відносини. Сучасні міжнародні економічні відносини. — К.: Либідь, 1992.

Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебн. — М.: Информационно-внедренческий центр “Маркетинг”, 2000.

Киреев А. Международная экономика. В двух частях. — М.: Международные отношения, 1997.

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

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

Международные экономические отношения: Учебн. пособ. /Под ред. Б.Н. Супруновича. — М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1995.

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

Світова економіка: Підручн. для вищ. навч. закл. / Керівн. авт. кол. Філіпенко. А.С. — К.: Либідь, 2000.

Сергеев П.В. Мировая экономика: Учеб. пособ. — М.: Юриспруденция, 1999.

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

Пузакова Е.П. Международные экономические отношения. — Ростов-на/Д.: МарТ, 2000.

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

2.5. Світова валютна система і міжнародні розрахунки

Основне

Світова валютна система як *організаційна форма міжнародних валютних відносин, яка закріплюється відповідними міждержавними угодами, бере свій початок із 1867 року. До її основних організаційних обов'язків на різних етапах функціонування в тій чи іншій мірі належали такі:*

- коригування платіжних балансів, включаючи забезпечення функціонування механізму регулювання валютних курсів;
- фінансування зовнішніх дисбалансів між країнами через кредити та резерви;
- використання міжнародних грошей;
- забезпечення функціонування валютного ринку і ринку золота;
- сприяння міжнародному кредитуванню і міжнародним розрахункам.

У своєму розвитку СВС пройшла ряд етапів, які по суті в цілому віддзеркалювали еволюційний розвиток міжнародних економічних відносин. Сучасні умови світового економічного розвитку зумовлюють необхідність внесення змін до моделі функціонування світової валютної системи. Це стосується, зокрема, підвищення прозорості світових фінансових ринків, запровадження більш ефективного моніторингу з боку МВФ макроекономічних показників країн із наступною оперативною їх публікацією, забезпечення більш суворого міжнародного нагляду за фінансовими інститутами тощо.

У результаті вивчення запропонованої теми курсу ви:

- з'ясуєте, що являє собою система міжнародних валютних відносин та її структура;
- будете знати, що таке валютний курс та які фактори його визначають;

— засвоїте такі поняття, як конвертованість, валютний паритет, котирування валют тощо;

— ознайомитесь з етапами розвитку світової валютної системи;

— будете знати, як здійснюються міжнародні розрахунки через основні їх форми.

План

1. Міжнародні валютні відносини. Поняття валюти і валютного ринку.
2. Еволюція світової валютної системи.
3. Міжнародні розрахунки та їх форми.

2.5.1. Міжнародні валютні відносини. Поняття валюти і валютного ринку

Однією з найбільш динамічних форм міжнародних економічних відносин є міжнародні валютні відносини, які виникають під час використання грошей у світогосподарських зв'язках під час обслуговування взаємного обміну результатами діяльності суб'єктів національних господарств. **Практично всі форми міжнародних відносин проходять через “бухгалтерію” валютних відносин.** Вони є свого роду нервовою і кровоносною системою світової економіки, і не тільки економіки.

Міжнародні валютні відносини мають довгу історію. Перші їх елементи виникли ще в період Стародавнього Риму і Греції. Зокрема, в середині IV століття до н.е. в Римі почали карбувати монети — аси. Пізніше з'явилися римські срібні монети — денарії і сестерції. Вже тоді сформувалося співвідношення між грецькими і римськими грошовими одиницями. Так, наприклад, 1 денарій дорівнював 1 грецькому оболу, а 1 сестерцій — 2 оболам. Грецький талант становив у той час 37,24 кг срібла.

Поки національні гроші виконують свої функції в межах держави, вони залишаються національними грошовими одиницями. Коли ж вони в силу ряду причин виходять за національні кордони, вони набувають певної якості — **стають**

міжнародною валютою. Терміном “міжнародна валюта” називаються:

- національна грошова одиниця;
- грошові знаки іноземних держав;
- міжнародні облікові грошові одиниці (СДР, перевідний карбованець, ЕКЮ, ЄВРО).

Хоча валютні відносини зумовлені значною мірою розвитком міжнародної торгівлі, їм притаманний самостійний рух — спекулятивний рух грошей, який в умовах глобалізації економіки має тенденцію до зростання. У цій функції гроші як капітал отримали назву “гарячі гроші”. Вони, за висловлюванням гарвардського економіста Мартіна Фельдетейна, полюють за тимчасовим виграшем, а при зміні умов швидко входять до країн і виходять із них.

Національні грошові одиниці прирівнюються одна до іншої в певних пропорціях. Співвідношення між двома валютами (своєрідне “ціноутворення”) визначає ціну однієї валюти по відношенню до іншої. *Ця ціна, яка закріплюється законодавчо (фіксований курс), або визначається попитом і пропозицією (плаваючий курс), або через встановлення “коридору плавання” (частково фіксований), — називається валютним курсом.*

У практиці міжнародних валютних відносин зафіксовано кілька режимів “плавання” валютних курсів. *Незалежне “плавання”* — передбачає мінімальне втручання центральних банків. *Кероване “плавання”* — суттєве втручання центральних банків при встановленні курсів. *Спільне “плавання”* — притаманне інтеграційним об’єднанням, зокрема країнам — членам ЄС.

Формування валютного курсу залежить від дії багатьох факторів.

Їх можна класифікувати за термінами дії (довгострокові, середньострокові, короткострокові), механізмом впливу на формування валютного курсу (створюючі і регулюючі) тощо.

У той же час *базовим чинником у формуванні валютного курсу є купівельна спроможність національної валюти, яка визначається ВВП.* Річ у тому, що, будучи базовим показником функціонування національної економіки, ВВП крізь себе,

немов фільтр, пропускає усі явища і процеси, які в ній відбуваються. У свою чергу валютний курс, немов барометр цих процесів, знаходить своє відображення у даному чиннику. Крім цього, на курс валюти впливають такі фактори:

- темп інфляції;
- різниця у рівнях відсоткових ставок;
- стан платіжного балансу;
- валютні спекуляції і валютні інтервенції;
- рівень довіри до національної валюти і валютної політики;
- очікування тих чи інших змін в економіці;
- міра використання певної валюти в міжнародних розрахунках;
- рівень стабільності політичної ситуації в державі.

Розрізняють *номінальний і реальний валютні курси*. *Номинальний курс* — це конкретна “ціна”, за якою здійснюється обмін однієї валюти на іншу. *Реальний курс* — це номінальний курс, помножений на співвідношення цін у двох країнах.

На валютному ринку використовуються два курси: курс продавця і курс покупця.

Курс продавця — це курс, за яким продається іноземна валюта за національну, а *курс покупця* — це курс, за яким купується іноземна валюта за національну. Різниця між курсом продавця і покупця називається *маржею*. За рахунок маржі банк покриває видатки по валютних операціях і формує прибуток.

З точки зору рівня конвертованості валюти, тобто розміну на іноземну, розрізняють:

— *вільно конвертовані валюти*. Це ті, які без обмежень обмінюються на іноземну валюту. Вільно конвертованими вважаються валюти тих країн, де немає валютних обмежень із поточних операцій платіжного балансу. Такий статус мають більшість промислово розвинених країн. Він закріплюється юридично в зобов'язаннях перед МВФ не вводити валютні обмеження;

— *частково конвертовані валюти* країн, де зберігаються певні валютні обмеження;

— *неконвертовані валюти* країн, де для резидентів і нерезидентів введено заборону обміну валют.

Відмінність між вказаними рівнями конвертованості залежить від урядових обмежень на обмін валюти.

Вони передбачають:

— конвертованість по поточних операціях (відсутність обмежень на платежі і трансферти по поточних міжнародних операціях, таких, як торгівля товарами і послугами, міжнародними переказами доходів і трансфертів);

— конвертованість по капітальних операціях (відсутність обмежень на платежі і трансферти по міжнародних операціях, які пов'язані з рухом капіталу);

— повна конвертованість (відсутність будь-яких обмежень по поточних і капітальних операціях).

З точки зору відносин до валюти резидентів і нерезидентів конвертованість валюти буває внутрішня і зовнішня. **Внутрішня конвертованість** — право резидентів здійснювати операції всередині країни з активу у формі валюти і банківських депозитів, деномінованих в іноземній валюті. **Зовнішня конвертованість** — право резидентів здійснювати валютні операції з нерезидентами.

Внутрішня конвертованість часто веде до паралельного обігу на внутрішньому ринку двох і більше валют. Такий обіг може бути узаконений як платіжний засіб або мати тіньовий характер.

У практиці здійснення валютних операцій застосовується кілька видів валютних курсів.

Пряме котирування. Курси іноземних валют виражаються в національній валюті. До прикладу, у Франції один долар США буде прирівняний до певної кількості франків, а в США один франк — до певної кількості доларів.

Непряме котирування. Великобританія є однією з небагатьох країн, де застосовується система непрямого котирування. Вона передбачає, що в Лондоні долар США буде котируватися як N доларів США в одному фунті стерлінгів.

1. Спот-курси. Це ціна валюти однієї країни по відношенню до іншої, встановлена на момент підписання контракту за умови обміну валютами банками-контрагентами не пізніше другого робочого дня з дня підписання угоди.

2. Форвард-курси. Забезпечують, крім всього іншого, інформацією, яку вартість буде мати валюта через певний проміжок часу, або точно визначаються основні напрямки зміни валютного курсу на майбутнє. Форвардні валютні операції передбачають поставку обумовленої в контракті суми іноземної валюти через певний строк після здійснення угоди за курсом на момент її укладання. Найбільш поширений термін — від кількох днів до 6 місяців.

3. Крос-курси. Це співвідношення між двома валютами, виходячи із їх курсу по відношенню до третьої валюти. Або це — котирування двох іноземних валют, жодна з яких не є національною валютою. До прикладу, курс австралійського долара до долара США, встановлений національним банком України. Технологія обчислення крос-курсу здійснюється таким чином. Якщо, до прикладу, токійський банк хоче отримати курс японської ієни до ренду ПАР, він використовує курси обох валют до долара, а потім здійснюються підрахунки крос-курсу японської ієни до ренду ПАР.

Поряд з обмінними валютними курсами є також різноманітні розрахункові курси. Як правило, вони використовуються в процесі економічного аналізу. До таких курсів належить, зокрема, середній курс як арифметична середня курсу продавця і покупця. Крім вказаних і невказаних валютних курсів, на Заході досить широкого застосування набули **індекси валютних курсів**. Необхідність їх використання обумовлена особливостями функціонування світової валютної системи в сучасних умовах, коли одночасно і різнонаправлено змінюються курси багатьох валют. Виникає потреба у визначенні рівня знецінення або подорожчання однієї грошової одиниці відносно іншої. Зміна курсової ціни валют саме і здійснюється за спеціальними індексами, які розраховуються “з допомогою валютної позики”. Вона включає в себе, як правило, валюти країн, які займають провідне місце в зовнішньоекономічних зв'язках даної країни. Найбільш відомими серед валютних курсів є індекс Міжнародного валютного фонду та індекс “Морган геранті траст”.

Прийнято розрізняти міжнародну торгівлю та міжнародну резервну валюту.

Міжнародна торгова валюта використовується як засіб здійснення експортно-імпортних операцій.

Інша якість, якої набувають світові гроші в процесі їх функціонування, — це їх статус резервної валюти. *Визначальна функція міжнародної резервної валюти — створення державних валютних резервів, головним чином для забезпечення стабільності національної валюти шляхом інтервенції на внутрішньому та міжнародному ринках.*

У кінці ХХ — на початку ХХІ століть обсяг щоденної торгівлі валютою перевищував 1,2 трильйона доларів. Зрозуміло, що така цифра не може бути пояснена обслуговуванням зовнішньої торгівлі. Значна частина валюти здійснює обіг, як уже зазначалося, самостійно із спекулятивною метою.

Формування стійких відносин із приводу купівлі-продажу валюти та їх юридичне закріплення історично привели до формування спочатку національних, а потім світової валютної системи. Тому валютну систему можна розглядати у двох аспектах:

по-перше, як об'єктивну реальність, яка виникає в результаті міжнародного поділу праці;

по-друге, ця об'єктивна реальність усвідомлюється світовим співтовариством і закріплюється в правових нормах на національному і міжнародному рівнях, регулюється відповідними інститутами та договорами. Таким чином, можна дати друге визначення валютної системи як сукупності економічних відносин, пов'язаних з функціонуванням валюти і формами їх організації.

Які головні структурні елементи валютної системи і її характеристики? Це:

1. Валюта.

2. Конвертованість валюти. Валютний курс.

3. Валютний паритет — законодавчо встановлене співвідношення між двома валютами. Він є основою валютного курсу. На сьогодні валютний паритет визначається на основі стандарту

СДР (спеціальних прав запозичення). Базою для його встановлення є і золото. Валютний паритет, що змінюється державою залежно від руху цін всередині країни і купівельної сили іноземної валюти, називається паритетом купівельної сили валюти.

4. Режим валютного ринку і ринку золота. Серед проблем, які стосуються валютного ринку і ринку золота, слід виділити валютну ліквідність тієї чи іншої держави, під якою розуміється наявність платіжних ресурсів для погашення міжнародних зобов'язань (див. тему: Міжнародні валютно-грошові і кредитні ринки та їх організаційні структури).

5. Органи регулювання, контролю і управління національною і міжнародною валютною системами. Валютне регулювання в ЗЕД передбачає сукупність заходів і нормативних актів, що встановлюються в законодавчому порядку і направлені на регулювання потоків капіталів, товарів і грошей населення в країну і з неї. Структура органів регулювання міжнародною валютною системою складається з двох рівнів — **національного і міжнародного**. До першого рівня відносяться національні банки, міністерство економіки, міністерство фінансів, органи валютного контролю. До другого рівня — міжнародні і регіональні валютно-фінансові організації.

Безпосередньо не входячи в структуру світового валютного ринку, ринок золота суттєво впливає на процеси, які відбуваються у світовій валютній системі. За весь період добування золота, а це приблизно шість тисяч років, його було добуто близько 110 тисяч тонн. Тепер щороку добувається одна тисяча тонн золота, половина якого — у Південній Африці. Нині загальносвітові запаси оцінюються в 37 тисяч тонн. Вміст золота в руді, яку рентабельно переробляти з врахуванням сучасних технологій переробки, повинен становити, як мінімум, 5 грамів золота в одній тонні. Найбільший самородок золота знайдений у Бразилії. Його вага 193 кілограми. Вміст золота в металі визначається пробою. Проба стандартних брусків золота (12,5 кг) могла сягти 999. Структура використання наявного золота така (в тисячах тонн):

— резерви країн МВФ — 35,8;

- у приватних осіб — 25,4;
- промислово-побутове використання — 34.

Сьогодні в світі існує понад п'ятдесят ринків золота. Найбільші з них у Лондоні, Цюріху, Нью-Йорку, Чикаго, Парижі, Мілані, Стамбулі, Каїрі, Афінах. Реалізація золота відбувається за офіційними або ринковими цінами.

Незважаючи на юридичну демонетаризацію золота, як “твердий” товар воно продовжує відігравати важливу роль у міжнародних економічних відносинах, зберігаючи в повній мірі якості валютного металу і специфічних властивостей світових грошей.

Купівля-продаж золота здійснюється у вигляді:

- злитків по 12,5 кг проби 995;
- монет старого і нового карбування (щорічно витрачається приблизно 200 тонн золота);
- пам'ятних медалей і медальйонів;
- золотих листів, пластин, дроту;
- золотих сертифікатів, які засвідчують право на отримання певної кількості золота.

2.5.2. Еволюція світової валютної системи

Протягом тривалого історичного періоду співвідношення валют між країнами визначалося взаємним паритетом золота і срібла, станом торгового і платіжного балансів, товарного поновлення грошових одиниць тощо. До середини XIX століття функціонували локальні грошові системи з центрами в Амстердамі, Антверпені, Генуї, Венеції, Лондоні.

Першою сформованою глобальною валютною системою була *Паризька* (з 1867 року до початку 20-х років XX ст.). Характерними ознаками цієї системи були:

- запровадження золотого (золотомонетного) стандарту — офіційне закріплення країнами золотого вмісту в одиниці національної валюти з обов'язковим зобов'язанням центральних банків купувати і продавати національну валюту за золото. Така система стала панівною в Німеччині, Італії, Франції, Голландії,

Данії, Швеції, Норвегії, Росії, Японії, США. В перерахованих країнах паперові банкноти вільно обмінювалися на золото. Для Паризької системи характерним був режим вільно плаваючих валютних курсів із врахуванням попиту і пропозиції; золото використовувалося як грошовий товар; кожна національна валюта мала золотий вміст; відбувався вільний обмін валют на золото.

В умовах золотого стандарту англійський фунт стерлінгів вміщував 113,0016 г чистого золота. Американський долар містив 23,22 г. Оскільки обидві валюти були прив'язані до золота, то один фунт дорівнював 4,87 дол. США.

Система фіксованих курсів у тодішньому середовищі відносно сприятливої загальноекономічної кон'юнктури функціонувала досить успішно. В економічну літературу цей період увійшов як *золотий вік у розвитку світової валютної системи*.

На зміну першій світовій валютній системі прийшла друга — **Генуезька (1922)**. Її основними елементами були:

— золотодевізний стандарт — офіційно встановлений фінансовий паритет валют до долара США, який був конвертований у золото по офіційному курсу;

— збережені золоті паритети;

— відновлений режим плаваючих валютних курсів;

— частково використовувався золотозлитковий стандарт (США, Велика Британія, Франція).

Генуезький етап функціонування світової валютної системи формувався під впливом двох жорстоких потрясінь: Першої світової війни і Великої депресії 1929—1933 років. Він характеризувався глибокими валютними стресами, які суттєво розхитали систему фіксованих курсів. Спроби підтримувати фіксовані валютні курси в цій ситуації виявилися марними. Неконтрольований ріст грошової маси призводив до значного зниження курсів національних валют, дестабілізації платіжних балансів і національних економік.

Генуезька система проіснувала недовго.

У 1944 році була заснована третя світова валютна система в м. Бреттонвудсі (США). Які нові елементи були введені *Бреттонвудською системою*? Основні з них наступні:

— збережений в урізаному вигляді золотодевізний стандарт;

— золото продовжувало використовуватися в різних формах;

— обмін на золото здійснювався тільки через долар і лише центральними банками;

— роль резервної валюти де-юре виконували долар і англійський фунт стерлінгів. Але насправді цю роль виконував тільки долар;

— був установлений фіксований валютний курс, який міг відхилятися на 1—3%;

— були створені дві валютно-фінансові і кредитні організації — Міжнародний валютний фонд (МВФ) і Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР).

Бреттонвудська валютна система відображала посилення економічних позицій США після Другої світової війни. На той час у США було зосереджено більше половини промислового виробництва капіталістичного світу. На цю країну припадала третина світового капіталістичного експорту і майже 3/4 золотих резервів.

Введення фіксованого валютного курсу і ціни на золото (35 доларів за одну трійську унцію), жорсткої прив'язки всіх валют до долара сприяло твердій фіксації курсу валют. Починаючи з 1947 року і до початку 70-х років США з метою вирівнювання ціни на золото купували його на світовому ринку і продавали тоді, коли ціна сягала недопустимих меж. Однак на практиці відбувалося вимивання золота з міжнародних розрахунків, його перелив у приватний сектор взамін доларових резервів (табл. 2.11).

Встановлення заниженої фіксованої ціни на золото, без сумніву, мало і політичне забарвлення. Це пояснюється тим, що вказаний історичний етап характеризувався надзвичайно напруженими відносинами з основними виробниками золота, якими були СРСР і ПАР. Зрозуміло, що політика фіксованої ціни на золото суперечила інтересам країн — основних його виробників.

Таблиця 2.11. Міжнародні резерви (частка у %)

Рік	Золото	Іноземна валюта	Частка МВФ	Спеціальні права запозичення (СПЗ)
1948	69,7	27,1	3,2	—
1952	69,1	27,4	3,5	—
1956	65,5	30,6	4	—
1960	63,1	30,9	6	—
1964	58,3	33,9	7,7	—
1968	50,3	41,4	8,4	—
1972	24,5	65,3	4,3	5,9
1974	20,0	70,0	5,0	5,0

Бреттонвудська система діяла більш-менш успішно доти, доки перераховані переваги зберігалися. Але вже в 60-х роках позиції США виявилися суттєво підірваними. Загострилися суперечності між США і новими індустріальними державами, в першу чергу Японією, ФРН і в цілому із Західною Європою. Внутрішньосистемні суперечності призвели до гострої кризи і розпаду Бреттонвудської угоди.

Пошуки шляхів виходу з кризи об'єктивно привели до необхідності формування нової системи міжнародних валютних відносин. В історію вона увійшла як *Ямайська*, оскільки угода була підписана в Кінгстоуні (Ямайка) у 1976 році.

Кінгстоунська валютна система зафіксувала де-юре практику грошово-валютних відносин, які стихійно вже склалися на початку 70-х років внаслідок фактичного розвалу Бреттонвудської системи. Згідно з угодою, кожній країні-члену МВФ надавалося право обирати режим курсу власної валюти. Золото перестало бути еталоном вартості в міжнародній валютній системі і, відповідно, відмінена його офіційна ціна. Відбулася повна демонетаризація золота. Але хоча золото і було виведено з внутрішньої сутності грошей, воно об'єктивно продовжувало впливати на курси валют, було важливим резервним активом.

Кожній із валют країн-учасниць Кінгстоунської системи надано право виконувати роль резервної валюти.

Замість золотодевізного стандарту був введений стандарт СДР. Вартість однієї одиниці СДР визначається на основі валютного кошика, до складу якого входили в свій час (до введення євро) американський долар (39%), японська ієна (18%), німецька марка (21%), англійський фунт стерлінгів (11%) і французький франк (11). У зв'язку з переходом до СДР юридично завершився процес демонетаризації золота. Були відмінені золоті паритети.

У структурі Ямайської валютної системи функціонують й інші валютні угруповання. Продовжує удосконалюватися її організаційно-правова і функціональна структура, поповнюється новим змістом, адекватним змінам у міжнародних економічних відносинах.

Однак на порозі ХХІ століття світове співтовариство впритул підійшло до необхідності принципових змін світової валютної системи, формування концептуальних основ співробітництва у валютно-фінансовій і кредитній сферах, які б максимально враховували той факт, що сьогодні розвиток світової валютної системи здійснюється головним чином під впливом двох визначальних взаємозв'язаних і взаємозумовлених, і разом з тим суперечливих, тенденцій — до *глобалізації* і *регіоналізації*. Вони виявляють себе в динамічному розвитку регіональних інтеграційних процесів і в прагненні світового співтовариства до координації валютної політики у масштабі світового ринку.

На думку багатьох спеціалістів в галузі валютно-фінансової політики, уже сьогодні є очевидною необхідність, *по-перше*, відмови від планів переводити СДР у свого роду стрижень світових грошово-валютних і кредитних розрахунків. Адже практика показала, що СДР так і не змогли замінити резервні валюти, країни надавали перевагу конвертованим національним валютам. У зв'язку з цим МВФ провів лише кілька емісій СДР, і сьогодні його частка в загальній сумі резервів країн-учасниць МВФ складає лише 2—3%. *По-друге*, політика плаваючих валютних курсів сьогодні виявляє більше мінусів, ніж

плюсів. Зокрема, плаваючим валютним курсам притаманні стрімкі непередбачувані коливання, зумовлені впливом об'єктивних і суб'єктивних чинників. Спроби тактичного характеру провідних країн світового співтовариства протягом двох останніх десятиліть, які були спрямовані на посилення взаємного впливу на валютні курси, очікуваних позитивних результатів не дали. І, нарешті, *третє*: сформувалася нагальна потреба в трансформації міжнародного валютного механізму шляхом зняття всіх валютних обмежень, у тому числі відміні обмежень не тільки щодо поточних операцій, а й на міжнародний рух капіталів.

2.5.3. Міжнародні розрахунки та їх форми

Грошові вимоги і обов'язки у валюті виникають на основі економічних, політичних, культурних, науково-технічних відносин між державами, юридичними і фізичними особами, які знаходяться на території різних країн. Таким чином економіко-теоретичне визначення міжнародних розрахунків можна сформулювати як систему відносин із приводу регулювання платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями, що виникають між суб'єктами міжнародних економічних відносин. У цих умовах міжнародні розрахунки виступають як повсякденна діяльність спеціалізованих банків, які здійснюють розрахунки між суб'єктами МЄВ. Їх вибір форм розрахунків визначається через узгодження інтересів експортера й імпортера. Типи, види і форми міжнародних розрахунків подані на рис. 2.10, 2.11, 2.12.

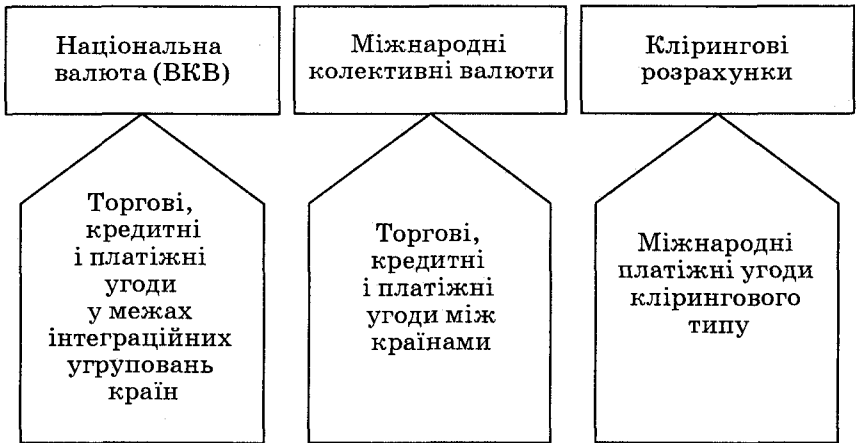


Рис. 2.10. Типи міжнародних розрахунків



Рис. 2.11. Види міжнародних розрахунків

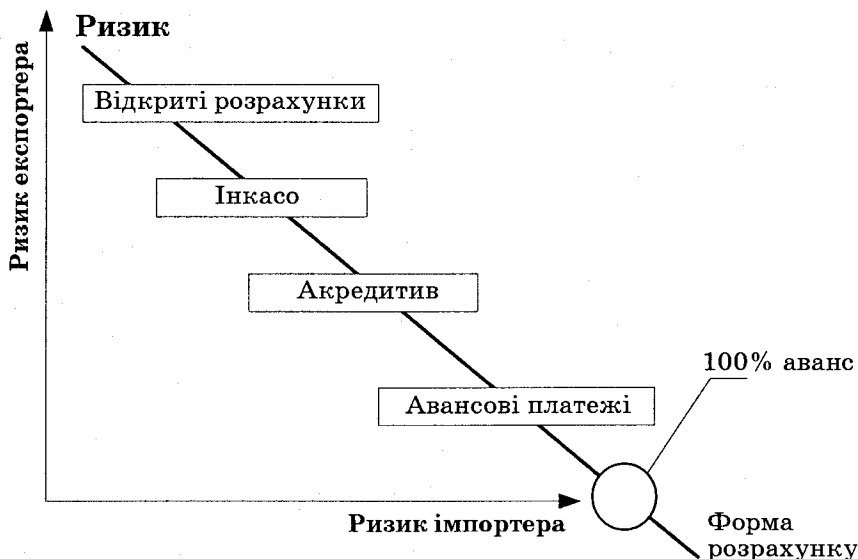


Рис. 2.12. Форми міжнародних розрахунків

Однією з найбільш поширених форм у міжнародній торгівлі є інкасова форма розрахунків. Суть її полягає в тому, що експортер доручає своєму банку одержати від імпортера необхідну суму валюти за умови передачі останньому відповідних товарних документів. В інкасовій формі розрахунків беруть участь:

- експортер;
- імпортер;
- банк експортера (банк-ремітент);
- банк імпортера (інкасуєчий банк).

Переваги і недоліки інкасової форми розрахунків

Переваги для експортера:

- значно більша надійність, порівняно з розрахунками через переведення коштів, оскільки до здійснення платежу товаросупровідні документи не видаються імпортеру;
- можливість безпечної поставки товаророзпорядчих документів імпортеру;

— можливість доручити банку здійснення протесту тратт у випадку відмови імпортера від акцепту або платежу;

— можливість до завершення оплати товару імпортером поповнення оборотних засобів шляхом зарахування в банку акцептованих імпортером тратт.

Переваги для імпортера:

— здійснення оплати товарів тільки проти документів, які засвідчують фактичне виконання експортером своїх зобов'язань по відвантаженню товарів;

— отримання підтвердження відповідності відвантажених товарів умовам зовнішньоекономічного контракту до здійснення оплати;

— менші затрати, ніж при використанні акредитивної форми розрахунків.

Недоліки для експортера:

— додаткові часові витрати, необхідні для передачі передбачених умовами акредитиву документів.

На рис. 2.13 показана технологія проходження розрахунків по інкасо.

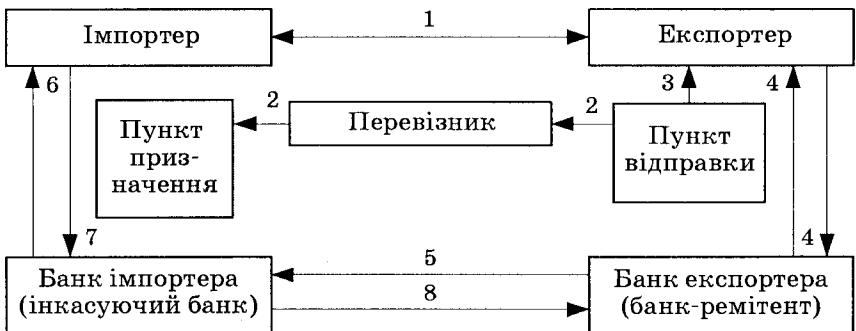


Рис. 2.13. Технологія проходження інкасової форми розрахунків

Перший крок — підписання контракту.

Другий крок — відвантаження товару відповідно до умов контракту.

Третій крок — отримання експортером транспортних документів.

Четвертий крок — підготовка експортером комплексу документів для банку-ремітента.

П'ятий крок — перевірка банком-ремітентом документів і передача їх інкасуєчому банку.

Шостий крок — пред'явлення інкасуєчим банком інкасового доручення і документів імпортеру.

Сьомий крок — отримання інкасуєчим банком платежу від платника і видача йому документів.

Восьмий крок — переказ інкасуєчим банком виручки банку-ремітенту.

Дев'ятий, заключний крок — зарахування банком-ремітентом отриманої виручки на рахунок експортера.

Інкасова форма вигідніша імпортеру. А саме:

— оплата здійснюється після отримання документів. До цього гроші імпортера певний проміжок часу перебувають в обігу;

— оплата за відвантажений товар зменшує частку ризику;

— експортеру після відвантаження товару не гарантується оплата. Імпортер в будь-який момент може відмовитися від поставки;

— експортер по суті надає кредит на час руху товару до імпортера;

— за період руху товару до імпортера, а це може бути від кількох днів до місяця і більше, можуть статися зміни у валютному законодавстві не на користь експортера.

На рис. 2.14 подана технологія проходження розрахунків за акредитивною формою.

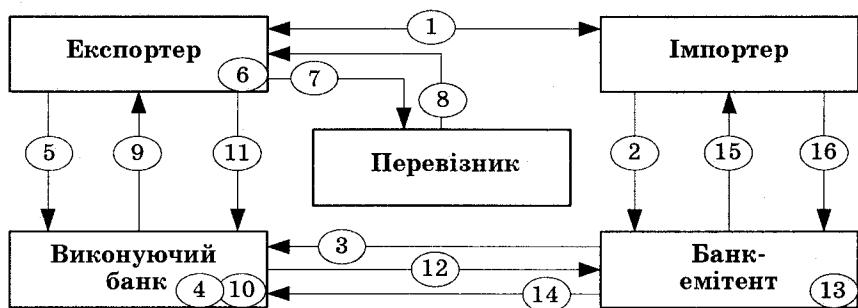


Рис. 2.14. Схема проходження платіжного акредитива

Перший крок — підписання зовнішньоекономічного контракту, в якому передбачається використання акредитивної форми розрахунків.

Другий крок — пред'явлення імпортером заяви своєму банку на відкриття акредитива.

Третій крок — відкриття акредитива.

Четвертий крок — перевірка банком експортера акредитива.

П'ятий крок — авізування бенефіціара про відкриття акредитива.

Шостий крок — перевірка відповідності умов акредитива умовам зовнішньоекономічного договору.

Сьомий крок — відвантаження товару перевізнику.

Восьмий крок — отримання від перевізника транспортних документів.

Дев'ятий крок — пред'явлення в авізуючий банк документів, які вказані в акредитиві.

Десятий крок — перевірка відповідності документів умовам акредитива.

Одинадцятий крок — переказ платежу по акредитиву на рахунок бенефіціара.

Дванадцятий крок — пересилка документів у банк-емітент.

Тринадцятий крок — перевірка відповідності документів умовам акредитива.

Чотирнадцятий крок — переведення компенсації по акредитиву в авізуючий банк.

П'ятнадцятий крок — передача документів заявнику акредитива.

Шістнадцятий крок — переведення банку-емітенту суми платежу по акредитиву і суми комісії за відкриття акредитива.

Акредитивна форма розрахунків

Більш вигідною для експортера є акредитивна форма розрахунків. Вона являє собою **форму безготівкових розрахунків між покупцем і продавцем за товарно-матеріальні цінності та послуги за допомогою грошового документа — акредитива**. Акредитив — доручення банку здійснити на прохання клієнта оплату документів на користь експортера за умови виконання ним певних обов'язків.

У розрахунках за документарним акредитивом беруть участь такі сторони:

- експортер;
- імпортер;
- банк-емітент;
- авізуючий банк.

Акредитивна форма розрахунків належить до найбільш складних і дорогих. За її реалізацію банки беруть високі комісійні. В той же час для експортера після авансових платежів розрахунки у формі акредитива є найбільш вигідною формою. Адже це форма розрахунків, яка зобов'язує банк провести платіж.

Розрахунки у формі авансу

Найбільш вигідна для експортера форма розрахунку у вигляді авансу. Це пояснюється тим, що часткова, а інколи і повна, оплата вартості товарів здійснюється імпортером до їх відвантаження. Це неприкрита форма кредитування експортера. Правда, як правило, банк експортера на суму авансового платежу видає на користь імпортера гарантію повернення одержаного авансу, якщо умови контракту не виконані. Як правило, платіж у вигляді авансу може сягати 1/3 загальної суми контракту.

Розрахунок по відкритому рахунку

У цій формі імпортер періодично здійснює платежі експортеру після отримання товару. Після завершення контрактних поставок робиться підсумковий підрахунок і погашення заборгованості, якщо вона є. Відкритий рахунок використовується між: традиційними партнерами; між структурними підрозділами ТНК тощо. Ця форма розрахунків найвигідніша для імпортерів.

Інші форми розрахунків:

Розрахунки через систему СВІФТ (акціонерне товариство “Всесвітня міжбанківська фінансова телекомунікаційна мережа”, створена в Брюсселі в 1973 році). Ця форма розрахунків відрізняється від інших найменшою затратою часу на їх обробку. З нею можуть конкурувати лише телеграфні перекази.

Використання чеків

Чекова форма розрахунків — одна з безготівкових, за якої використовуються розрахункові чеки. Чек є грошовим документом установленої форми. Він виписується платником і передається одержувачу грошей. Чек може бути виконаний у будь-якій валюті. При здійсненні міжнародних розрахунків неторгового характеру використовуються дорожні (туристичні) чеки і єврочеки.

Використання перевідних векселів

У міжнародних розрахунках використовуються перевідні векселі (тратти) — документи, що складаються в обумовленій сторонами формі і містять безумовний наказ трасанта (кредитора) трасату (позичальнику) про виплату у зазначений термін ремітенту (третій особі) певної суми грошей. Акцептовані банками тратти (ті, що мають згоду платника на оплату) можуть бути легко перетворені в наявні гроші шляхом їх продажу банку або спеціалізованій установі.

На рис. 2.15 відображено схему застосування вексельної системи при імпорті товарів.

Перший крок — підписання зовнішньоекономічного контракту купівлі-продажу товарів.

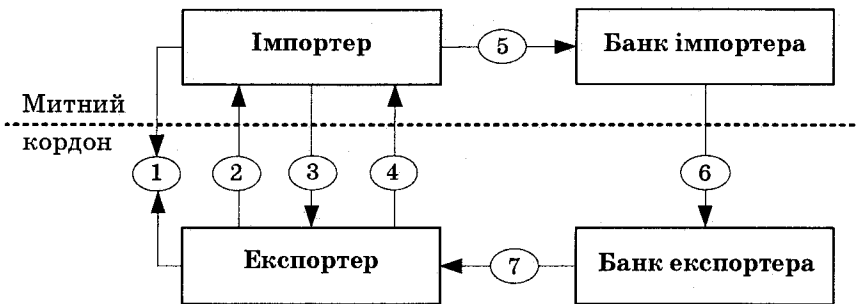


Рис. 2.15. Схема застосування векселів при імпорті товарів

Другий крок — поставка товарів.

Третій крок — видача векселя.

Четвертий крок — пред'явлення векселя до оплати.

П'ятий крок — подання платіжних документів у обслуговуючий банк.

Шостий крок — платіж по пред'явленому до платежу векселю.

Сьомий крок — отримання експортером документів про зарахування грошей на рахунок.

На наступному рис. 2.16 показана технологія застосування векселів при експорті товарів.

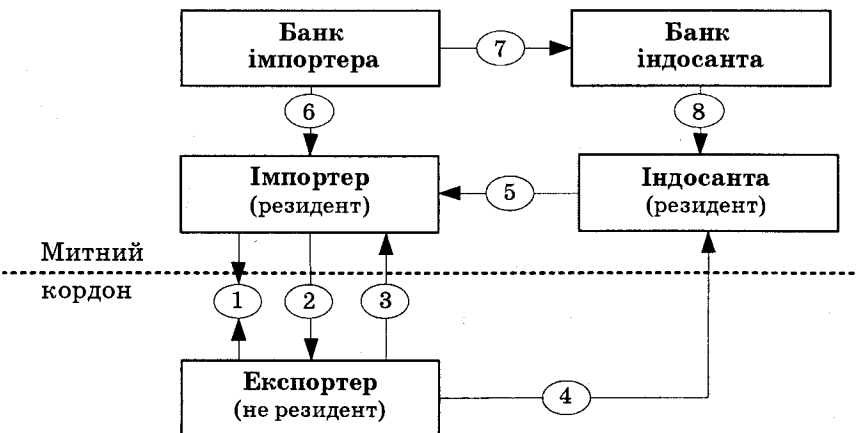


Рис. 2.16. Схема застосування векселів при експорті товарів

Перший крок — підписання зовнішньоекономічного контракту купівлі-продажу.

Другий крок — поставка товарів.

Третій крок — видача векселя.

Четвертий крок — передача векселя третій особі — резиденту.

П'ятий крок — пред'явлення векселя до платежу.

Шостий крок — пред'явлення платіжних документів у обслуговуючий банк.

Сьомий крок — платіж по пред'явленому до платежу векселю.

Восьмий крок — отримання індосантом документів про зарахування грошей на рахунок.

Кредитні картки (електронні)

Останніми роками в міжнародних розрахунках все активніше використовуються **кредитні картки**. Вони являють собою кредитний білет (ваучер, купон, магнітну картку), який дає його власнику право на придбання товарів і послуг без оплати готівкою.

Рекомендована література:

Міжнародні економічні відносини. Сучасні міжнародні економічні відносини. — К.: Либідь, 1992.

Управление внешнеэкономической деятельностью: Учебн. пособ. /Под ред. проф. А.И.Кредисова. — К.: Феникс, 1996.

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

Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебн. — М.: Информационно-внедренческий центр “Маркетинг”, 2000.

Международные валютно-кредитные и финансовые отношения /Под ред. Л.И. Красавиной. — М.: Финансы и статистика, 1994.

Пебро М. Международные экономические и финансовые отношения. — М.: Прогресс-Универс, 1994.

Носкова И.Я., Максимова Л.Н. Международные экономические отношения. — М.: ЮНИТИ, 1995.

Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини. — К., Знання, 1999.

Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. — М.: Прогресс, 1994.

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

Світова економіка: Підручн. для вищ. навч. закл. / Керівн. авт. кол. Філіпенко. А.С. — К.: Либідь, 2000.

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

Пузакова Е.П. Международные экономические отношения. — Ростов-н/Д.: МарТ, 2000.

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

Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності.: Підруч. / За ред. Кириченка О.А. — К.: Знання, 2005.

Філіпенко А.С. Економічний розвиток сучасної цивілізації: Навч. посіб. — К.: Знання України, 2006.

2.6. Міжнародні валютно-грошові і кредитні ринки та їх організаційні структури

Основне

У структурі світового господарства важливу позицію займають валютний і кредитний ринки. Це зумовлено двома основними факторами. *По-перше*, тим, що валютно-грошові і кредитні відносини є визначальною інфраструктурною складовою практично всіх без винятку форм МЄВ. *По-друге*, міжнародні валютно-грошові і кредитні відносини є найбільш динамічною формою між-

народних економічних відносин і в сучасних умовах займають провідне місце на світовому ринку, виконуючи функцію його своєрідних кровоносних шляхів та нервових сполучень.

Прискорений розвиток валютно-кредитних ринків був простимульований розвалом Бреттонвудської валютної системи і стрімким зростанням на цій основі потоків “гарячих грошей”, масштабів валютних спекуляцій. У цій ситуації значно зросла стабілізуюча функція центральних банків, які одночасно є суб'єктами міжнародного валютно-кредитного ринку. Найбільш крупні з них сформували світові валютно-кредитні центри — Лондон, Нью-Йорк, Токіо.

Після вивчення цієї теми ви:

— будете обізнані з тим, що таке валютно-кредитні ринки та їх структура;

— зрозумієте, які операції здійснюються на валютно-кредитних ринках;

— з'ясуєте специфіку функціонування євrorинку валют;

— ознайомитеся зі структурою і функціонуванням Міжнародного валютного фонду та Міжнародного банку реконструкції і розвитку, а також основних регіональних валютно-фінансових і кредитних організацій.

План

- 1. Міжнародний валютний ринок.*
- 2. Міжнародний кредитний ринок.*
- 3. Міжнародні валютно-кредитні інститути та їх місце на валютно-фінансовому ринку.*
- 4. Роль регіональних валютно-фінансових і кредитних організацій.*

2.6.1. Міжнародний валютний ринок

Глобалізація господарського життя в умовах дедалі зростаючої взаємодії та взаємозалежності економічних структур впливає на формування міжнародних валютно-фінансових ринків. Їх виникнення було зумовлено рядом причин і фак-

торів, що діють у світовій економіці і характеризують, власне, глобалізацію господарського життя.

Сутнісний бік валютно-фінансового ринку можна охарактеризувати як систему відносин із приводу купівлі-продажу іноземної валюти, яка відбувається в офіційних центрах, що історично сформувалися в процесі розвитку світової валютної системи. Структура валютних ринків подана на рис. 2.17.

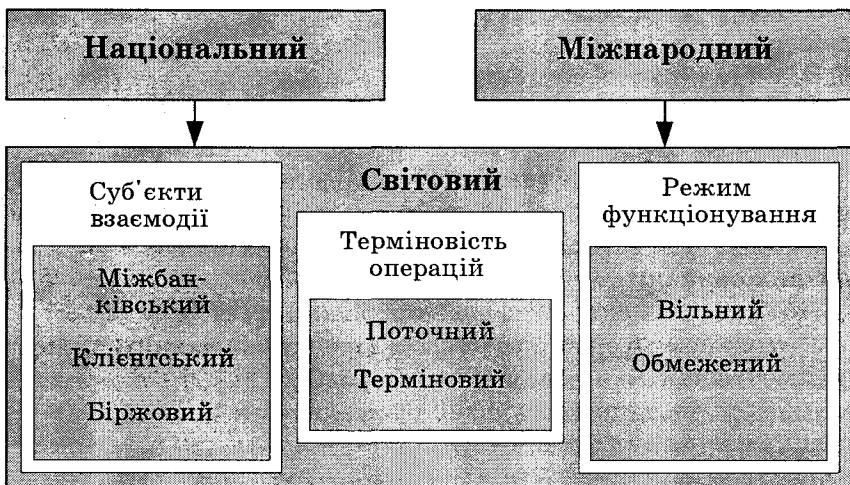


Рис. 2.17. Валютні ринки та їх структура

З організаційної точки зору валютний ринок — система крупних комерційних банків, які взаємозв'язані між собою сучасною системою зв'язку, з допомогою якої відбуваються торги валютою і платіжними документами і де купівля-продаж здійснюється за певним курсом.

Підрахунки показують, що масштаби операцій, які здійснюються з валютою, значно перевищують потреби комерційних акцій. Вони використовуються для страхування валютних і кредитних ризиків, а також із метою спекуляції.

У світі на сьогодні сформувалися величезні потоки “світових грошей”, які утворилися, головним чином, не як вияв потреб виробництва, торгівлі, інвестування. Вони не виконують жод-

них реальних економічних функцій господарювання. Щоденно обсяг операцій із ними перевищує грошові потоки у сфері фінансування торгівлі й інвестування. Світовий валютний ринок перетворився на своєрідний велетенський тоталізатор.

На світовому валютному ринку існує своя внутрішня ієрархія. *Три центри* (Лондон, Нью-Йорк і Токіо) далеко випереджають інші валютні ринки за масштабами операцій. При цьому в Лондоні обсяг щоденних операцій із валютою перевищує Нью-Йорк і Токіо разом узяті і становить у середньому 500 мільярдів доларів. Великими регіональними валютними ринками в Європі вважаються Франкфурт-на-Майні, Цюрих, Париж, Брюссель, в Азії — Сінгапур і Гонконг, Бахрейн.

Які є види валютних операцій? Це:

- купівля-продаж валюти;
- надання позик і здійснення розрахунків в іноземній валюті;
- угода по терміновій поставці валюти;
- угода по операціях СВОП, опціонів, ф'ючерсів.

СВОП — домовленість, оформлена одним документом, згідно з яким обидві сторони здійснюють періодичні платежі один одному. Наприклад, ставка відсотка по короткостроковим валютним кредитах становить:

Назва	Країна (А)	Країна (Б)
Фірма-1	9 %	12 %
Фірма-2	10 %	11 %

Якщо фірма-1 країни (А) має потребу у валюті країни (Б), а фірма-2 — у валюті країни (А), тоді стає можливим СВОП. Фірма-1 бере кредит у валюті своєї країни (А) і зараховує його на рахунок фірми-2, а фірма-2 бере кредит у валюті своєї країни (Б) і зараховує (переказує) його на рахунок фірми-1. У цьому випадку фірма-1 здійснює платежі з розрахунку 11%, а фірма-2 — 9%. Фірма-1 має вигоду ($12\% - 11\% = 1\%$), а фірма-2 ($10\% - 9\% = 1\%$).

Ф'ючерсні операції — це купівля-продаж валюти за зафіксованими на момент укладення угоди цінами з виконанням операцій через певний період.

Опціонна угода — це право купити або продати валюту в майбутньому (дата не фіксується) за курсом, зафіксованим на момент укладення угоди.

Науково-технічна революція, в першу чергу розвиток мережі телекомунікацій, привела до інтернаціоналізації валютного ринку. Можливість зв'язатися з будь-яким банком протягом кількох секунд створила умови, за яких валютний ринок може працювати в цілодобовому режимі, коли в Нью-Йорку вночі можна проводити операції через Токіо або Лондон і навпаки. По суті локальні валютні ринки (Лондон, Цюрих, Франкфурт, Нью-Йорк) перетворилися в єдиний у світовому масштабі валютний ринок.

2.6.2. Міжнародний кредитний ринок

Міжнародний валютний ринок тісно пов'язаний з Міжнародним кредитним ринком (МКР). *Він являє собою частину ринку позичкових капіталів, на якому надаються середньо-і довгострокові іноземні кредити.* Вони розрізняються за цільовим призначенням, формами надання, об'єктами кредитування, характером забезпечення, термінами (рис. 2.18).

МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ				
Цільове призначення	Форма надання	Об'єкт кредитування	Характер забезпечення	Термін
Пов'язаний	Товарна	Приватний	Забезпечений	Короткотерміновий (до 1 р.)
Інвестиційний				
Комерційний	Валютна	Державний	Банківський	Середньотерміновий (1 — 5 рр.)
Фінансовий				
Емісія цінних паперів		Міжнародних організацій		Довготерміновий (>5 — 7 рр.)
		Змішаний		

Рис. 2.18. Основні види міжнародного кредиту

Виникнення МКР обумовлено низкою причин і факторів, що діють у світовій економіці. До них в першу чергу належать активне формування, починаючи із середини 80-х років, та функціонування у світовому господарстві транснаціональних корпорацій. Уже на початку 70-х років у США та 14 західноєвропейських державах нараховувалося двісті міжнародних корпорацій.

Протягом другої половини ХХ століття число ТНК не тільки продовжувало зростати, але, що є характерним для цього процесу, значно зросла їх економічна могутність. Їх розвиток вимагав прискореного розвитку МКР.

За останні 10—15 років міжнародний кредит зазнав суттєвих змін. Якщо, наприклад, у 1980 році обсяг міжнародного кредиту становив 320 мільярдів доларів, то у 1995 році — майже 8 трильйонів доларів.

У МКР виділяють чотири структури:

- функціональну;
- інституційну;
- географічну;
- валютну.

Функціональна структура МКР

Важливим елементом функціональної структури МКР є світовий грошовий ринок (СГР). СГР — не що інше, як система відносин, які виникають у процесі купівлі-продажу грошового капіталу, який функціонує як купівельний і платіжний засіб. СГР включає в себе міжбанківський ринок — сукупність відносин між банками з приводу надання короткострокових позичок на суму не менше ніж один мільйон доларів.

Основними тенденціями розвитку функціональної структури МКР є інтенсивний розвиток секюритизації — перехід із кредитних форм надання позичок на випуск цінних паперів, активізація ринку цінних паперів (РЦП). Якщо, наприклад, у 1980 році в загальному обсязі МКР кредит становив 41%, а облігації — 59%, то в 1996 році цей показник становив відповідно 29 і 71%.

Інституційна структура МКР

Структура передбачає, в першу чергу, вичленування її суб'єктів. Їх можна розділити на три групи — професіональних посередників, позичальників і кредиторів.

Основними тенденціями розвитку інституційної МКР є зниження ролі банків, зростання ролі держав у експорті капіталу і підвищення ролі міжнародних економічних і валютно-фінансових організацій.

Географічна структура МКР

Основними міжнародними фінансово-кредитними центрами є: Нью-Йорк, Лондон, Цюрих, Франкфурт-на-Майні, Люксембург, Токіо, Сінгапур, Гонконг.

У 90-ті роки на економічно розвинені країни припадало 90% обсягу світових позичкових капіталів, 5% — на країни, що розвиваються, 1% — на Центрально-Східноєвропейські країни.

Валютна структура МКР:

1. Національний ринок валют.
2. Міжнародний ринок валют.
3. Євроринок валют.

Національний ринок валют — використання позичальниками і кредиторами національної валюти тієї чи іншої країни.

Міжнародний ринок валют становить собою сукупність національних ринків валют. Основними тенденціями його розвитку є зниження ролі долара США на світовому кредитному ринку. У 80-х роках частка США на світовому ринку позичкових капіталів становила 75% від усіх зарубіжних банківських активів. У 90-х роках вона становила менше 60%.

Важливою часткою міжнародного кредитного ринку є *євро-ринок*, під яким слід розуміти ринок, на якому депозитні та позичкові операції здійснюються в доларах США і євровалютах.

У кінці 50-х років на Європейському континенті почав зароджуватися ринок євродоларів. Він обслуговував переважно американські ТНК, засновані в країнах Західної Європи. З часом на Європейському континенті виникли інші міжнародні кредитні ринки — ринок євроєн, ринок євромарок, євролір тощо.

У чому суть євровалюти?

Це є своєрідна валюта. Її суть полягає в тому, що це *будь-яка національна валюта, яка розміщена в банківській системі за межами своєї країни*. Отже, євровалюта, маючи країну свого походження, в той же час їй не належить. Таким чином, ця особливість євровалюти надає їй *над- або позанаціонального характеру*. В такий спосіб, до прикладу, ні США, ні жодна інша країна, національна валюта якої стала євровалютою, ні країна, де ринки євровалюти розміщені, оскільки євровалюта — це не їх валюта, не можуть регулювати їх рух.

На євrorинку надаються кредити на різних умовах:

- по твердій відсотковій ставці;
- на плаваючій ставці (зміна відсоткової ставки впродовж терміну кредиту);
- *стенд-бай* (кредит у євровалюті);
- *синдиційовані* (додаткові протиризикові гарантії).

Звичайний термін кредиту по твердій ставці — до двох років. Але більш розповсюдженими є *ролловірні кредити*. Вони передбачають зміну ставки залежно від динаміки попиту і пропозиції на кредитному ринку.

Кредити "*стенд-бай*" дають клієнту можливість отримати кредит у євровалюті. Банк знімає комісійні за зобов'язання надавати клієнту фінансові ресурси незалежно від того, користується він кредитом чи ні.

Єврооблігації (облігації у валютах).

Як правило, єврооблігації випускаються у валюті, відмінній від валюти тієї країни, яка їх випускає. Звичайний термін погашення єврооблігацій — 10—15 років. Майже у всіх випадках єврооблігації випускаються на пред'явника, тому вони мають високий рівень ліквідності.

Міжнародний ринок євровалюти постійно зростає. На сьогодні наднаціональна грошова маса стала домінуючою силою на міжнародних фінансових ринках. Нею здійснюється неконтрольований кредит на світових ринках грошей, що є одним із факторів виникнення валютних криз.

2.6.3. Міжнародні валютно-кредитні інститути та їх місце на валютно-фінансовому ринку

Міжнародні валютно-фінансові і банківські організації займають важливе місце у системі міжнародних економічних відносин.

По-перше, їх діяльність дозволяє внести регулююче начало і певну стабільність у суперечливу цілісність світового господарства.

По-друге, їх визначальною функцією є забезпечення подальшого розвитку міжнародного співробітництва.

По-третє, міжнародні валютно-фінансові організації сьогодні є важливими аналітичними центрами, які здійснюють наукове забезпечення розвитку МЄВ.

Деякі з міжнародних валютно-фінансових організацій виконують роль універсальних структур, тобто поєднують у собі три вищенаведені функції.

Особливе місце серед них займають організації в системі ООН:

— Міжнародний валютний фонд (МВФ);

— Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР) і три його філії:

а) Міжнародна асоціація розвитку (МАР);

б) Міжнародна фінансова корпорація (МФК);

в) Багатостороннє інвестиційно-гарантійне агентство (БІГА).

МВФ і МБРР мають певну автономність у своїх діях. Вони організовані як акціонерне товариство, замовниками якого є держави-члени МВФ. Він заснований згідно з рішенням Бреттонвудської конференції. Його членами на даний час є 181 держава. Які цілі створення МВФ? Це:

— сприяти збалансованому зростанню міжнародної торгівлі;

— підтримувати стабільність валютних курсів;

— сприяти формуванню багатосторонньої системи розрахунків по поточних операціях між членами Фонду;

- надавати країнам-членам МВФ кредитні ресурси, які дають змогу регулювати незбалансованість зовнішніх платежів;
- бути форумом для консультацій і співробітництва в галузі міжнародної торгівлі та валютних відносин.

До важливих функцій МВФ належать консультативна і регулююча.

Регулююча функція полягає в тому, що МВФ здійснює нагляд за політикою країни-учасниці на предмет її відповідності зобов'язанням, які приймає країна, вступаючи у Фонд. Головною з них є політика курсів валют. В останні роки посилюється нагляд за економічною політикою країн — членів МВФ. Посилення нагляду здійснюється у трьох напрямках:

- розроблений стандарт звітності по відповідних показниках про стан економіки;
- переведення нагляду за економічною політикою на постійну основу;
- акцент нагляду і консультативної роботи поставлений на політику валютних курсів, стан балансу руху капіталу. Підвищена увага до країн, які здійснюють вплив на регіональну і світову економіку.

Консультативну функцію МВФ здійснює у межах регулювання, як правило, щорічних двосторонніх зустрічей персоналу МВФ з офіційними представниками держав-членів МВФ. Предметом обговорення виступають:

- економічна політика;
- зовнішня заборгованість країни.

Кожний член МВФ має свою частку в сукупному капіталі Фонду — квоту, яка виражається в *міжнародних розрахункових одиницях СДР* (спеціальні права запозичення). Найбільшу квоту в капіталі МВФ і, відповідно, найбільшу кількість голосів мають США — 17,7% від загальної кількості голосів, Німеччина і Японія — по 5,5%, країни Європейського Союзу — більше 26%. Рішення приймаються кваліфікованою більшістю голосів — 70 і 85%.

Використання тією чи іншою країною ресурсів МВФ можливе лише на певних, досить жорстких, умовах.

По-перше, країна повинна звернутися у Фонд із вагомим обґрунтуванням потреби в кредитних ресурсах.

По-друге, МВФ повинен переконатися, що країна, яка звернулася за допомогою, зможе виконати свої зобов'язання по погашенню заборгованості перед Фондом.

МВФ висуває умови, виконання яких гарантує, на його думку, таке:

а) політика, яку проводить член Фонду, в оптимальний термін призведе до досягнення стійкого платіжного балансу і стабільного економічного розвитку країни;

б) в міру необхідності робляться кроки зі структурної перебудови;

в) вирішення структурних проблем і оздоровлення політичного балансу.

За період із 1961 по 1990 роки основними позичальниками були: Велика Британія (близько 13 млрд дол.), Мексика (близько 11 млрд дол.), Аргентина (близько 8 млрд дол.), Бразилія, Індія, Югославія, Філіппіни, Чилі, Італія, Туреччина (від 3,5 до 7,5 млрд дол.). Пізніше позичальниками-лідерами стали Мексика, Індія, Аргентина тощо. Від часу свого заснування Світовий банк здійснив понад 6000 кредитних операцій, надав допомогу близько 140 країнам на загальну суму понад 300 млрд дол. США.

У цілому розпад Бреттонвудської валютної системи, складовою частиною якої були МВФ і МБРР, призвів до необхідності перегляду ролі і місця цих організацій у світовій економіці, яка суттєво змінилася за останні роки. Будемо сподіватись, що в найближчі роки вказані організації продовжать лінію на більш глибоку реорганізацію у зв'язку з новими реаліями.

Група Світового банку

Однією з найбільш впливових інституцій у системі міжнародних фінансових організацій, які здійснюють управління міжнародними економічними відносинами, є Група Світового банку, яка включає чотири інститути: Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР), Міжнародну асоціацію розвитку (МАР), Міжнародну фінансову корпорацію (МФК), Багато-

стороннє агентство інвестиційних гарантій (МАІГ). Функція Групи Світового банку зводиться, головним чином, до сприяння в розвитку країн-членів ООН через відповідну фінансову і консультативну допомогу.

Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР) є міжнародним кредитно-фінансовим інститутом, який, до речі, на початковому етапі своєї діяльності повинен був приділити головну увагу розвитку Західної Європи, а з 60-х років у центрі його уваги були країни, що розвиваються. Радикальні зміни у світовому господарстві наприкінці 80-х — на початку 90-х років зробили об'єктом діяльності банку колишні соціалістичні країни.

Вступ країни у МВФ автоматично забезпечує їй членство в Світовому банку. Таким чином, членство України в МВФ означає, що Україна одночасно ввійшла в структуру Світового банку. Їй виділена квота у 10 678 акцій на загальну суму 1,3 мільярда доларів. Валютний внесок за членство України в банку в сумі 7,9 мільйона доларів здійснила Голландія. Україні належить, таким чином, 0,77% усього капіталу МБРР. Членство в банку дає праву Україні отримувати загальні кредити для структурної перебудови. Фінансові ресурси МБРР складаються з власного капіталу (близько 200 мільярдів доларів), прибутку від операцій, а також із коротко- і середньострокових позичок на міжнародних ринках капіталів.

Міжнародна асоціація розвитку (МАР), яка була створена у 1960 році як дочірня організація МБРР, відрізняється від останнього джерелами фінансових ресурсів і умовами надання кредитів. МАР, зокрема, надає безвідсоткові кредити найменш розвиненим країнам, щорічний дохід яких на душу населення не перевищує 805 доларів США (на 1992 рік). Основними джерелами фінансування розвитку вказаних країн, якими розпоряджається МАР, є прибутки МБРР, внески держав-членів Банку, фінансування у вигляді повернення раніше наданих кредитів. Кредити МАР надаються лише урядам із терміном повернення 35—40 років. Кредити МАР безвідсоткові.

Аналогічні функції в Групі Світового банку виконують Міжнародна фінансова корпорація (МФК) і Багатостороннє

агентство інвестиційних гарантій (БАІГ). Водночас вони мають свою специфіку. Зокрема, МФК, що була створена в 1956 році, мала основним статутним завданням, яке було на неї покладено, здійснювати пряме фінансування проектів приватного сектора і надавати йому консультативну допомогу. Членами МФК є 170 країн. Особливістю надання кредитів фінансовою корпорацією є диференціація відсоткових ставок кредитів залежно від країни і проектів. Період оплати складає 3—15 років.

БАІГ — наймолодша структура Групи Світового банку. Вона була створена в 1988 році. Основним її завданням є сприяння інвестиційній діяльності в країнах, що розвиваються, шляхом надання гарантії через страхове забезпечення інвестицій від некомерційних ризиків. До них належать експропріація, націоналізація, військові дії тощо. Крім того, БАІГ надає консультативні послуги країнам, що розвиваються, на предмет залучення інвестицій із приватного сектора.

2.6.4. Роль регіональних валютно-фінансових і кредитних організацій

Останніми роками помітними стали зусилля регіональних банків розвитку, які почали складати більш серйозну конкуренцію Групі Світового банку. До них слід віднести в першу чергу наступні:

— Азіатський банк розвитку (заснований у 1965 році в Манілі);

— Африканський банк розвитку (функціонує з 1960 року, штаб-квартира у Вашингтоні);

— Ісламський банк розвитку (м. Дідза, Саудівська Аравія). Декілька його кредитно-фінансових інститутів здійснюють операції в ЄС. Серед них:

— Європейський інвестиційний банк (1958 рік, штаб-квартира в Люксембурзі);

— Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР);

— Банк міжнародних розрахунків (БМР, 1930 рік, Базель).

Наприклад, Азіатський банк розвитку надає приблизно одну третину кредитів на пільгових умовах. Африканський

банк розвитку виділяє ресурси на розвиток країн цього континенту, сприяє їм у наданні експертних послуг і підготовці кадрів. Міжамериканський банк розвитку направляє інвестиції на енергетику, сільське господарство, рибальство.

Із квітня 1991 року розпочав роботу ЄБРР. Сьогодні він є крупним європейським кредитним інститутом. Банк надає кредити на більш вигідних умовах порівняно із звичайним комерційним банком. У той же час, маючи статус комерційної установи, ЄБРР в основу своєї діяльності ставить головний мотив — отримання прибутку. Відповідно і ціна його кредитів є вищою за аналогічні кредити, які надаються МФР або Світовим банком. Основне завдання ЄБРР — фінансування малого і середнього бізнесу в країнах Центральної і Східної Європи, а також у країнах Співдружності Незалежних Держав (СНД). Банк здійснює інвестиції переважно в приватний сектор. На відміну від Світового банку, який може дати позичку уряду і переказати кошти на рахунок національного банку, ЄБРР працює виключно з конкретними самокупними проектами. Мінімальний кредит становить 6 мільйонів доларів.

Надаючи кредит, Банк керується трьома основними умовами:

— окупність проекту, причому в твердо конвертованій валюті;

— інвестиційні переваги приватного сектора;

— фінансування не більше ніж 35% вартості проекту.

Однією з характерних особливостей функціонування Банку є його екологічна спрямованість. Із цією метою ним проводяться ретельні моніторинги проектів на екологічну безпеку, супровід проектів на предмет контролю за природоохоронними показниками.

У межах своєї стратегічної спрямованості — допомоги країнам, що трансформують свою соціально-економічну і політичну систему, Банк має виключно важливе значення для України. На даний час він є одним із найпотужніших інвесторів в Україні. Загальна сума коштів, вкладених Банком під проекти в економіку України, перевищує 600 млн доларів. До прикладу,

важливою є його участь у Фонді Чорнобильського покриття, добудови двох енергоблоків на Рівненській та Хмельницькій АЕС. Прикладом ефективної співпраці ЄБРР з Україною можуть бути: кондитерська компанія “Світоч”, яка отримала кредит на модернізацію виробничих ліній, компанія “Олейна”, що отримала кредит під реконструкцію технологічного обладнання, спільний проект будівництва заводу по виробництву стартерних батарей з АТ “Луганські акумулятори” (внесок Банку 10 млн доларів), відкриття кредитної лінії Україні з метою розвитку малих та середніх підприємств (100 млн ЕКЮ), кредит АТ “Укррічфлот” для будівництва п’яти суховантажів класу “ріка — море” (32 млн ЕКЮ). Активізувалася діяльність ЄБРР із приводу розвитку АПК України. Зокрема, Банк бере участь в експертній оцінці та фінансуванні самоокупних програм “Цукор”, “М’ясо”, “Вода”, суть яких полягає в налагодженні комплексного виробництва кінцевої продовольчої продукції.

У межах Європейського Союзу створені й діють *фонди розвитку і структурні фонди*. Вони надають в основному позички і пільгові довгострокові кредити під низькі відсотки країнам, що розвиваються, які асоційовані з ЄС, на розвиток сільського господарства країн-членів ЄС, фінансування програм, які спрямовані на ліквідацію регіональних диспропорцій в країнах-членах об’єднання.

Під час розподілу ресурсів мають місцегострі суперечності, обумовлені, зокрема, бажанням кожної країни, яка має відсталі регіони, отримати якнайбільше ресурсів із структурних фондів. Значні суми для розвитку відсталих регіонів отримали Греція, Іспанія, Португалія, Ірландія. Вказані суперечності загострилися після прийняття в члени ЄС ряду країн Центрально-Східної Європи.

Рекомендована література:

Міжнародні економічні відносини. Сучасні міжнародні економічні відносини. — К.: Либідь, 1992.

Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. /Под ред. Л.И. Красавиной. — М.: Финансы и статистика, 1994.

Пebro М. Международные экономические и финансовые отношения. — М.: Прогресс-Универс, 1994.

Линдeрт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. — М.: Прогресс-Универс, 1992.

Носкова И.Я., Максимова Л.Н. Международные экономические отношения. — М.: ЮНИТИ, 1995.

Управление внешнеэкономической деятельностью: Учебн. пособ. /Под ред. проф. А.И.Кредисова. — К.: Феникс, 1996.

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

Світова економіка: Підручн. для вищ. навч. закл. / Керівн. авт. кол. Філіпенко. А.С. — К.: Либідь, 2000.

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

Пузакова Е.П. Международные экономические отношения. — Ростов-н/Д.: МарТ, 2000.

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

Липов В.В. Міжнародна економіка. — Х.: Вид. ІНЖЕК, 2005.

Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності.: Підруч. / За ред. Кириченка О.А. — К.: Знання, 2005.

2.7. Міжнародні товарні ринки та організація їх діяльності

Основне

Важливе місце на світовому ринку товарів і послуг займають товарні біржі, аукціони, торги, ярмарки і виставки. Через них сьогодні реалізується до однієї третини всього обсягу експортних поставок товарів і послуг. Особливо помітний ріст числа ярмарків і виставок, розширення площ, які вони займають, збільшення номенклатури товарів, які на них виставляються. Все це цілком закономірно викликає підвищений інтерес суб'єктів міжнародних економічних відносин, у тому числі транснаціональних корпорацій держав. Питання, пов'язані з функціонуванням бірж, аукціонів, ярмарків, торгів і виставок, ми виділили в окрему тему.

Після її опрацювання ви:

— будете чітко знати, що таке товарна біржа, аукціон, торги, ярмарки і виставки, їх організаційні структури і технологія функціонування;

— оволодієте базовими знаннями, які дадуть вам можливість:

- а) проводити біржові оборудки на товарних біржах;
- б) брати участь в організації і проведенні аукціонів, торгів і ярмарків;
- в) здійснювати аналіз операцій, які проводяться на товарних ринках.

План

1. *Міжнародні товарні біржі.*
2. *Міжнародні товарні аукціони.*
3. *Міжнародні ярмарки, торги і виставки.*

2.7.1. Міжнародні товарні біржі

Товарна біржа — це постійно діючий ринок масових, якісно рівноцінних товарів, купівля-продаж яких здійснюється крупними партіями без їх пред'явлення. На товарних біржах продаються так звані біржові товари, які в масовій кількості однорідні. Біржові товари продаються і купуються за їх якісними характеристиками або за зразками. Тому технічні товари, в яких відбувається постійна зміна моделей, якісних характеристик, на біржі відсутні.

Перша товарна біржа (хлібна) виникла в Амстердамі у XVII столітті. В наш час через товарні біржі реалізується 15—20% загального об'єму товарного експорту. Характерною рисою сучасних товарних бірж є те, що вони знаходяться під впливом великих транснаціональних корпорацій. Тому ціни на них значною мірою відображають не вільну гру попиту і пропозиції, а диктуються монополістами.

Найбільші товарні біржі на світовому ринку:

— “Чикаго Борд оф Трейд” — оборот близько 500 мільярдів доларів на рік. Основні товари: золото, срібло, зернові, сік, боби; концентрує близько третини всієї біржової торгівлі США.

— “Чикаго Меркенталь” — оборот 250 мільярдів доларів. Основні товари: свинячі тушки, жива худоба, картопля, яйця; концентрує близько 20% всієї біржової торгівлі США.

— “Нью-Йоркські біржі” — оборот більше 260 мільярдів доларів. Основні товари: кава, цукор, вовна, дорогоцінні метали, картопля, бавовна, апельсиновий сік; охоплюють 20% всієї біржової торгівлі США.

— “Лондонська товарна біржа” — оборот близько 100 мільярдів доларів. Основні товари: цукор, какао, кава, каучук, вовна. Охоплює три чверті всіх біржових оборотів країни.

Необхідно виділити три важливих аспекти діяльності біржі:

- *юридична;*
- *організаційна;*
- *економічна.*

Суть *юридичного боку* діяльності бірж полягає в тому, що вони, як правило, — *акціонерні компанії*. Торгові операції на таких біржах здійснюють лише їх члени (закриті біржі). Причому члени акціонерної товарної біржі не отримують дивідендів. Разом із тим в практиці розвитку біржової діяльності мали місце і державні біржі.

Іншою організаційною формою міжнародної товарної біржі є *публічна*. Суть її полягає в тому, що в торгах можуть брати участь усі бажаючі фізичні і юридичні особи.

Організаційний бік товарної біржі полягає в тому, що це торгове місце з особливим типом функціонування, що дозволяє зводити покупця і продавця або безпосередньо один з одним (публічна біржа), або через посередників (закрита біржа, з допомогою брокерів, дилерів, маклерів).

Види операцій на МТБ:

1. *Торгівля реальним товаром (СПОТ)* передбачає два варіанти:

— оборудка СПОТ з терміновою поставкою товарів. Це означає, що товар покупцю буде поставлений протягом 15 днів;

— форвардна оборудка з поставкою товарів у майбутньому означає, що товар буде поставлений покупцю протягом трьох років після здійснення купівлі-продажу.

2. *Ф'ючерсні контракти* — це договори на фінансовий капітал. При цьому покупець і продавець цікавиться не сам товар, а можливість отримати різницю в його вартості через певний термін. Перетворення товарної біржі з ринку товарів у ринок прав на товар, з ринку реального товару в ринок фіктивного капіталу — це невід'ємна частина процесу зміцнення позиції фінансового капіталу.

Хеджування — це один із розповсюджених методів торгівлі на біржі реальним товаром, який передбачає страхування операцій з метою уникнути або мінімізувати втрати від зміни цін.

Економічний аспект діяльності товарної біржі виявляється в тому, що це крупнооптовий товарний ринок і одночасно тонкий інструмент реального ринкового ціноутворення.

2.7.2. Міжнародні товарні аукціони

Міжнародні товарні аукціони — це спеціально організовані, періодично діючі в певних місцях ринки. На них шляхом публічних торгів по черзі відбувається продаж попередньо оглянутих покупцем аукціонних товарів, які переходять до того власника, який запропонував за них найвищу ціну. До аукціонних товарів відносяться хутра, чай, тютюн, фрукти, риба, антикварні та художні вироби, дорогоцінності, предмети розкоші. Форми аукціонів:

- працюють на пониження цін;
- працюють на підвищення цін.

Найбільші аукціонні центри:

по вовні — Лондон, Ліверпуль, Сідней, Антверпен;

по хутру — Санкт-Петербург, Лондон, Нью-Йорк, Монреаль;

по чаю — Лондон, Амстердам, Калькутта, Коломбо;

по пряностах та художніх виробах — Лондон, Амстердам.

А. Практика проведення аукціонів.

Періодичність проведення аукціонів залежить від специфіки товару. Вони проводяться від одного -двох разів на тиждень (чай) до кількох на рік (хутро).

Найчастіше проведенням аукціонів займаються спеціалізовані фірми.

Б. Техніка операцій на аукціонах:

- підготовка аукціону;
- огляд товару.

В. Аукціонний торг:

- гласним методом (покупці відкрито називають свою ціну на товар);
- німим способом (покупці подають умовний сигнал);
- автоматизовані аукціони (пропозиції покупців висвічуються на спеціальному табло);
- зняття товару з аукціонних торгів.

Г. Оформлення акта купівлі-продажу.

2.7.3. Міжнародні ярмарки, торги і виставки

У практиці сучасної міжнародної торгівлі торги займають особливе місце. *Це змагальний, безпосередньо конкуруючий спосіб купівлі й продажу товарів або надання підрядів на виконання окремих робіт на певних умовах.* До торгів часто звертаються державні інститути, муніципальні органи та приватні фірми у випадках будівництва залізниць, портових, іригаційних, комунальних споруд, промислових підприємств, закупівель матеріалів, устаткування, сировини, продовольства. Використання такої форми торгівлі зумовлено тим, що державні й муніципальні органи, систематично не займаючись регулярними комерційними операціями, не маючи для цього відповідного комерційного апарату, через торги концентрують значну кількість конкуруючих фірм в одному місці. Види міжнародних торгів показані на рис. 2.19.

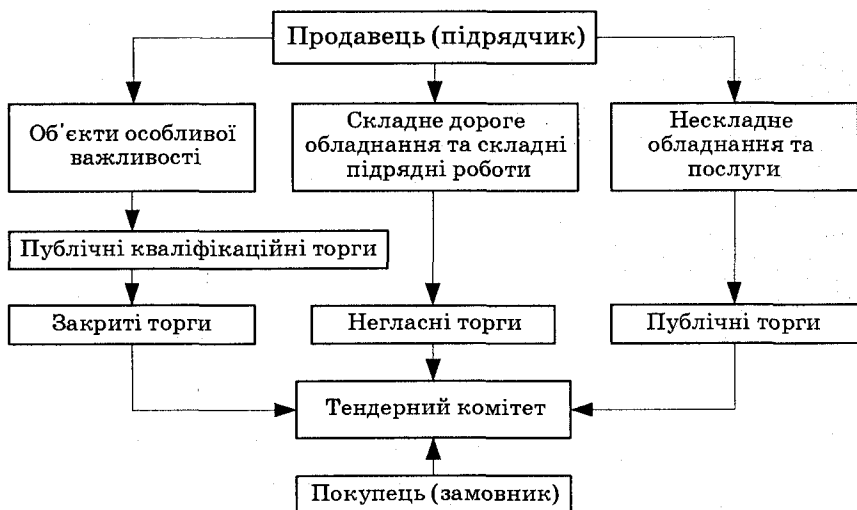


Рис. 2.19. Види міжнародних торгів

Фірми, що бажають брати участь у торгах, як правило, дають заставу 1—3% вартості проекту. З метою маневру організатори торгів практикують досить складну процедуру, пов'язану з багатьма формальностями, додатковими умовами і т. ін. Це робиться для того, щоб заздалегідь відхилити не вигідні пропозиції. Торги бувають *публічні й негласні*. У першому випадку в торгах можуть брати участь усі бажаючі фірми й організації. В іншому (негласні торги) — залучаються окремі фірми, як правило, найбільш надійні, солідні, які запрошуюються на торги їх організаторами.

Організація торгів

Оголошення про торги відбувається за 1-2 місяці до їх початку.

Розсилаються в торгові палати, консульства, торгові центри відповідні рекламні матеріали, у яких організатори повідомляють про торги.

Умови проведення торгів вміщуються в так званому тендері.

У ході торгів, якщо виявиться дві або більше однакових пропозицій, організатори торгів можуть використовувати аукціон. Якщо і це не дасть результату, питання вирішується через жеребкування. Організатори торгів не зобов'язані обґрунтовувати свою відмову від того чи іншого проекту, пропозиції.

Ярмарки і виставки

Ярмарок — це періодичний ринок, де зустрічаються покупець і продавець. Вони поділяються на місцеві, національні й міжнародні. За характером виставлених експонатів бувають універсальні й спеціалізовані.

Виставка — це публічна демонстрація досягнень у певній галузі економіки, науки, культури. В основному торгово-промислові виставки організовуються з метою реклами товарів і послуг.

Значення ярмарків і виставок

У наш час характерним є зростання кількості всіляких ярмарків і виставок. Часто держави фінансують організацію ярмарків і виставок товарів національного виробництва за кордоном. Ярмарок набуває дедалі більшого значення в міжнародних економічних відносинах.

До великих міжнародних ярмарків відносяться постійно діючі торгові ярмарки в Нью-Йорку, Монреалі, Чикаго, Франкфурті-на-Майні, Мілані, Палермо, Парижі, Ліоні, Бордо, Марселі, Токіо. У країнах Східної Європи виділяються ярмарки в Брно, Пловдиві, Загребі, Белграді.

Організація міжнародних ярмарків і виставок

Організаторами торгових ярмарків і виставок є торгові палати, асоціації та федерації торговців і промисловців, державних і муніципальних організацій, рідше приватних підприємств. Ініціатори виставки створюють ярмаркові комітети або управління ярмарків, які й здійснюють усю роботу по їх організації. Сюди входять:

- розробка положення про ярмарок і право участі в ньому;
- будівництво павільйонів;
- організація роботи по залученню учасників;
- підготовка готелів, ресторанів і кафе;
- забезпечення через державні органи імпортованих квот і валют для учасників;
- відпрацювання правил митного догляду для ярмаркових вантажів;
- надання для потреб ярмарку транспорту, реклами тощо;
- організація бюро перекладів;
- робота з організації відпочинку учасників і офіційних делегацій.

Рекомендована література:

Управление внешнеэкономической деятельностью: Учебн. пособ. /Под ред. проф. Кредисова А.И.. — К.: Феникс, 1996.

Иващенко А.А. Товарная биржа. — М.: Международные отношения, 1991.

Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Международная экономика. — К.: МАУП, 1999.

Світова економіка: Підручн. для вищ. навч. закл. / Керівн. авт. кол. Філіпенко. А.С. — К.: Либідь, 2000.

Сергеев П.В. Мировая экономика: Учебн. пособ.—М.: Юриспруденция, 1999.

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

Пузакова Е. П. Международные экономические отношения. — Ростов-н/Д.: МарТ, 2000.

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

Липов В.В. Міжнародна економіка. — Х.: Вид. ІНЖЕК, 2005.

Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності.: Підруч. / За ред. Кириченко О.А. — К.: Знання, 2005.

2.8. Проблеми і перспективи створення та функціонування спеціальних економічних територій

Основне

У структурі міжнародних економічних відносин, як і у розвитку окремих територій і національних економік в цілому, помітне місце займають спеціальні економічні території (СЕТ), які в сучасній літературі іменуються ще вільними економічними зонами (ВЕЗ). СЕТ являє собою самостійні територіально-географічні анклав, відособлені від економічного простору країни спеціальним правовим режимом. Вони покликані вирішувати специфічні проблеми території, на якій вони розташовані, регіону, держави в цілому. Практика їх успішного застосування мала місце як в розвинених, так і в середньо- і слаборозвинених регіонах і країнах.

Після вивчення матеріалів цієї теми ви:

- будете знати, що таке спеціальні економічні території;
- які основні завдання на них покладаються;
- дізнаєтеся, що являє собою сприятливе інвестиційне середовище і механізм регулювання стимулів у СЕТ;

- отримаєте інформацію стосовно валютно-фінансового механізму СЕТ та базових засад, на яких він формується;
- крім того, знатимете, які місця в процесі функціонування СЕТ займають митна служба, планування, інститут оренди тощо;
- отримаєте інформацію про світову практику вирішення соціальних проблем завдяки функціонуванню СЕТ.

План

1. *Суть і цілі формування спеціальних економічних територій.*
2. *Типи СЕТ.*
3. *Механізм регулювання стимулів.*
4. *Валютно-фінансовий механізм СЕТ.*
5. *Інші елементи механізму регулювання внутрішніх і зовнішніх відносин.*
6. *Світова практика вирішення соціальних проблем із допомогою СЕТ та її застосування в Україні.*

2.8.1. Суть і цілі формування спеціальних економічних територій

Історія зафіксувала, що формування СЕТ бере початок із часів фінікійців, коли країни, стимулюючи розвиток зовнішньої торгівлі, впроваджували на окремих територіях митні і податкові пільги. Вперше на відносно великій території, зокрема в масштабах міста, СЕТ була відкрита у 1547 році на всій території італійського міста Ліворно, яке було оголошене місцем вільної торгівлі. Що таке спеціальна економічна територія, або, як її ще називають, вільна економічна зона? Оскільки це, головним чином, економічна категорія, на нашу думку, СЕТ — *це сукупність економічних відносин між органами державної влади і відповідних структур територіального самоврядування — з одного боку, і суб'єктами господарювання — з іншого, закріплених у спеціальному правовому режимі і порядку застосування і дії законодавства з приводу реалізації спеціальних загальнодержавних і регіональних інтересів.*

Спеціальний характер згаданих економічних інтересів конкретизується у визначенні природи соціально-економічного об'єкта, мети його створення.

Які ж основні завдання покладаються на СЕТ?

По-перше, формування сприятливого інвестиційного клімату для іноземного та вітчизняного капіталу шляхом встановлення пільгових, правових, митних, валютно-фінансових, податкових й інших умов економічної діяльності зарубіжних і вітчизняних юридичних і фізичних осіб.

По-друге, стосовно країн із перехідною економікою — виконувати роль своєрідної лабораторії, у якій можна відпрацювати нові для національної економіки моделі ринкових методів господарювання з наступною їх адаптацією і використанням в інших регіонах та загалом у національній економіці.

По-третьє, спеціальні економічні території виконують роль сполучної ланки між національною економікою країни розміщення СЕТ і світовою економікою через більш динамічний розвиток соціально-економічних, технологічних, організаційних зв'язків, більш широке інформаційне забезпечення щодо функціонування світового ринку.

По-четверте, абсолютно очевидно, що однією з найбільш складних проблем переходу до ринку країн із перехідною економікою є кадрова проблема. Особливо це стосується кадрів управлінської ланки. Якщо враховувати, що професійного досвіду управління в ринковому середовищі в країнах із перехідною економікою практично немає, його, зрозуміло, потрібно імпортувати. Більше того, імпорт сучасних менеджерів на всіх рівнях господарської діяльності повинен стати більш актуальним, ніж імпорт технологій. У зв'язку з цим СЕТ повинна відігравати винятково важливу роль.

По-п'яте, вирішувати певні соціально-економічні проблеми окремих територій, такі, як зайнятість, життєвий рівень, екологія тощо.

2.8.2. Типи СЕТ

Згідно з підрахунками експертів Центру транснаціональних корпорацій ООН, у світі існує близько тридцяти різних термінів, які використовуються з метою охарактеризувати те, що загалом відомо як спеціальні економічні території. Водночас функціональний аналіз СЕТ у різних регіонах світового господарства дає підстави зробити узагальнюючий висновок про те, що необхідно розрізняти принаймні два концептуальних підходи до формування спеціальних економічних територій.

Перший — СЕТ як окремі території, на яких діє особливий режим господарювання. В економічній літературі такий підхід називають *територіальним*.

Другий — спеціальний режим для фірми або фірм, які розташовані на будь-якій території держави. В економічній літературі такий підхід називають *режимним*.

У світовій практиці широко застосовуються обидва принципи формування СЕТ. За деякими оцінками, їх нараховується понад 2 000 одиниць, у тому числі в країнах, які розвиваються, — понад 300. Серед розвинених країн найбільшу кількість СЕТ мають США — близько 200. Це СЕТ у районі Нью-Йорка, Бостона, Чикаго та ін.

Однак, незважаючи на досить велику кількість функціонуючих у світовій економіці СЕТ, вони займають досить скромне місце у залученні іноземних інвестицій у національну економіку. Згідно з підрахунками економістів, цей показник не перевищує 1% загального обсягу міжнародного руху капіталів.

Серед колишніх соціалістичних країн лідером у формуванні спеціальних економічних територій є Китай. Сьогодні різні варіанти СЕТ функціонують у Болгарії, Польщі, Румунії, Угорщині, Югославії.

Серед найбільш поширених форм спеціальних економічних територій, які функціонують у різних країнах, можна виділити такі:

- *безмитні зони*, які розташовуються, як правило, в місцях перетинання міжнародних транскордонних систем;
- *експортні промислові зони*, які орієнтовані, головним чином, на зовнішньоекономічні зв'язки;
- *парки технологічного розвитку*, які формуються на наявному в країні науково-технологічному потенціалі з активним залученням іноземного капіталу, ноу-хау, а також зарубіжного управлінського, комерційного або маркетингового досвіду;
- *території страхових і банківських послуг*, які виконують винятково важливі функції в економічній діяльності.

Перераховані та неперераховані СЕТ у чистому варіанті практично не зустрічаються. Як правило, за своєю суттю це комплексні зони, діяльність яких здійснюється в кількох напрямках. Це забезпечує додаткові гарантії більш високого рівня стабільності їх функціонування.

2.8.3. Механізм регулювання стимулів

Пріоритетами, при всій багатоваріантності цілей СЕТ, є *зовнішні зносини*. Адже засади їх досягнення зводяться, головним чином, до залучення іноземного капіталу, отримання новітніх технологій та сучасного управлінського досвіду. Тому значна частина проблем оптимізації цих зносин стосується можливих безпосередніх учасників зональних проектів — *іноземних інвесторів*. У першу чергу це стосується країн, які не належать до групи розвинених.

Враховуючи те, що в кінцевому результаті саме інвестор визначає успіх чи неуспіх зонального проекту, проблемою СЕТ є відпрацювання ефективного механізму стимулів, здатного зацікавити фізичних і юридичних осіб в інвестуванні економічної діяльності.

Дослідження показали, що потенційні інвестори, оцінюючи можливості капіталовкладень, основну увагу приділяють:

по-перше, політичній ситуації в країні партнера, наявності консенсусу між більшістю населення та керівництвом держави;

по-друге, рівневі правової захищеності капіталів;
по-третє, забезпеченню виробничою та соціальною інфраструктурою;

по-четверте, професійному рівню кадрів.

Вказані проблеми значною мірою вирішуються на макрорівні. Цілком зрозуміло, що їх вирішення чи невирішення суттєво впливає на ефективність господарської політики на мікрорівні, умов і можливостей розв'язання питань як стратегічного, так і тактичного характеру, які є прерогативою саме цього управлінського рівня. Оскільки механізм функціонування економіки в СЕТ базується, як уже було сказано, на значно вищому рівні автономії порівняно з іншими адміністративними територіями, то це означає, що механізм регулювання зовнішніх і внутрішніх зносин значною мірою замикається на мікрорівні. Це стосується найскладнішої проблеми — системи стимулювання іноземних інвестицій.

В інтересах залучення іноземних інвесторів до реалізації зональних проєктів необхідно взяти ряд заходів. Їх мета — створити більш привабливе середовище для функціонування іноземного капіталу в регіоні порівняно з іншими територіями. До таких заходів слід віднести:

— пільговий режим оподаткування прибутку залежно від сфери вкладання капіталу;

— звільнення (повне або часткове) на певний термін іноземного інвестора від митних податків;

— звільнення інвестора від податків на переведення за кордон заробленої конвертованої валюти;

— гарантії конверсії частини прибутку, який отримує інвестор в національній валюті, в іноземну валюту за курсом банку зони;

— гарантування прав надання землі на більш вигідних орендних умовах порівняно з іншими територіями;

— спрощені митне регулювання і процедура виїзду та в'їзду;

— формування ефективної системи підготовки кваліфікованої робочої сили для потреб СЕТ;

— формування механізму найму робочої сили, при якому підприємець мав би право вільно визначати величину заробітної плати, умови праці і ціни, які б забезпечували йому успішне ведення справ в умовах ринкової конкуренції;

— систему стимулів, які дозволяли б підприємцям, що працюють в зоні, вільно освоювати внутрішній ринок;

— гарантії від експропріації без відповідної компенсації та іншого політичного і неполітичного ризику;

— можливість пільгового фінансування з боку відповідних вітчизняних банківських структур.

Здійснення перерахованих заходів, безперечно, створить у СЕТ сприятливий клімат для іноземних інвестицій, який, у свою чергу, стане каталізатором переходу до ринкового господарства, виконає функції інтегратора між національною і світовою економікою.

2.8.4. Валютно-фінансовий механізм СЕТ

Серед перерахованих заходів, які безпосередньо направлені на стимулювання потенційного інвестора, виділяється своєю важливістю блок валютно-фінансових проблем. Від того, як у зоні будуть організовані грошовий обіг і безготівкові розрахунки, залежить значною мірою можливість успішного здійснення інших згаданих заходів. Валютно-фінансовий механізм СЕТ може формуватися на таких засадах:

а) вільно конвертованої іноземної валюти;

б) національної валюти;

в) бівалютної системи — національної і вільно конвертованої валюти та національної і спеціальної “зональної” валюти.

Перший варіант. Іноземна вільно конвертована валюта як основа функціонування грошово-кредитної системи СЕТ нерідко використовується у світовій практиці. Як правило, це стосується невеликих за територією експортних зон. Перевага даного варіанта полягає в тому, що СЕТ швидко інтегрується у світові економічні структури. У той же час відсутність такої валюти значно ускладнює репатріацію доходу і вилучення ка-

піталу у випадку зниження ефективності його функціонування. Разом з тим, з одного боку, будь-які обмеження на репатріацію прибутку не повинні мати місце, оскільки при наявності зацікавленості у вкладанні капіталу в економічну діяльність СЕТ вони взагалі втрачають сенс. З іншого ж боку, в умовах обмежень стосовно репатріації прибутку і капіталу можуть виникнути обставини, за яких вказані проблеми виступатимуть серйозними, а то й вирішальними, факторами можливого інвестування. Таким чином, підривається основний принцип ринку — приватна економічна зацікавленість інвестора. Крім того, обмін валюти на основі існуючих можливостей (навіть якщо буде мати місце спрощений процедурний його варіант) виступатиме стримуючим фактором для інвестування капіталу у виробництво товарів і послуг, які не забезпечують необхідної кількості вільно конвертованої іноземної валюти.

Негативними соціально-економічними наслідками функціонування іноземної конвертованої валюти як основи грошово-кредитної системи СЕТ будуть:

- по-перше, дезінтеграційні процеси, які неминуче розвиватимуться між зональною та національною економікою;
- по-друге, використання іноземної вільно конвертованої валюти може призвести до експорту в зону інфляції з країн-експортерів капіталу.

Другий варіант. Використання національної валюти як основи грошової системи СЕТ у принципі можливе. Однак потрібно мати на увазі, що це пов'язано з багатьма можливими наслідками, котрі не піддаються прогнозуванню на рівні СЕТ. Зокрема, проблематичним, а то і просто неможливим, буде відособлення грошового обігу СЕТ від грошового обігу країни, що автоматично переносить на перший усі "проблемні ситуації" і ускладнення, які виникають у системі другого. Особливо це стосується сучасних інфляційних процесів, які, зокрема, характеризують економіку України. Крім того, взята за основу грошово-кредитної системи СЕТ національна валюта стане суттєвою перешкодою на шляху інтегрування регіону у світові економічні структури. Аналіз даного варіанта показує, що

єдиним вагомим позитивним моментом використання як основи грошової системи національної валюти є можливість прискореного інтеграційного процесу між зональною і національною економікою. Але потреба в ньому виникне лише в тому випадку, якщо відповідні інтеграційні процеси будуть мати місце між зональною економікою і світовими економічними структурами. Цього, як уже зазначалося, національна валюта забезпечити на належному рівні поки що не в змозі.

Третій варіант. Формування фінансово-кредитної системи СЕТ на бівалютній основі. Насамперед проаналізуємо цю основу, яка формується за схемою поєднання національної валюти і спеціальної “зональної валюти”. Основна складність аналізу можливої організації бівалютної зональної грошово-кредитної системи з використанням спеціальної “зональної валюти” полягає в тому, що аналогів світова практика не має. Щоправда, за таким принципом функціонує грошовий обіг у Європейському співтоваристві, де, крім національних валют, в обігу використовуються єкю.

Цілком зрозуміло, що впровадження двох паралельно функціонуючих валют вимагає формування відповідної зональної ринкової інфраструктури. Зокрема, це організація акціонерного центрального банку і комерційних банків зони, фондової біржі для забезпечення обігу цінних паперів, встановлення державних гарантій зональної валюти, зокрема через випуск Національним банком України цінних паперів і передачі їх Центральному банку зони. Крім того, в спеціальній СЕТ необхідно сформувати відповідні структури, які б вивчали курси валюти на світовому ринку, індекси світових цін і т. ін.

Переваги бівалютної системи за схемою використання національної валюти і вільно конвертованої “зональної валюти” перед системою, сформованою за схемою “національна валюта і спеціальна “зональна”, не викликають сумніву, оскільки вона:

— по-перше, викличе зростання інтересу іноземних інвесторів до капіталовкладень в економіку зони, що обумовить збільшення припливу валюти в зональні банки;

— по-друге, формуватиме основу паритетних відносин з іноземними фірмами, що зніме перепони для експортно-імпорتنих операцій, організації капіталовкладень тощо;

— по-третє, забезпечуватиме генерування умов збалансованості в зоні товарного ринку;

— по-четверте, передбачає значний рівень відкритості і спрямованості зони на інтеграцію з національним ринком. У зв'язку з цим вирішення проблеми дефіцитності ресурсів у зоні позитивно впливатиме на загальну ситуацію в державі.

Разом з тим теоретичний аналіз показує, що існування двох валют — спеціальної конвертованої “зональної” і національної має ряд недоліків. Головним з яких є те, що паралельне функціонування двох валют із різним “забезпеченням” буде основою для формування валютного чорного ринку з усіма наслідками, які з цього випливають. Зокрема, є небезпека знецінення національної валюти відносно “зональної”, товарна і валютна спекуляція, яка зумовлюється існуванням відмінностей у рівнях цін і коливанням курсів обох валют.

Значно менше проблем виникає, якщо поряд із національною валютою в СЕТ використовується іноземна вільно конвертована валюта. Цим відчутно спрощується вирішення проблеми збалансованості платіжного і розрахункового балансу СЕТ. Річ у тому, що збалансованість залежить від двох основних чинників — емісії валюти (якщо це спеціальна валюта СЕТ) та обсягу поставлених на зовнішній ринок товарів та послуг. У свою чергу, емісія національної грошової одиниці СЕТ повинна забезпечуватися відповідними державними резервами, що значно ускладнить формування і функціонування зонального грошово-кредитного механізму. Ця проблема відпадає, якщо функцію зональної валюти буде виконувати одна з іноземних вільно конвертованих валют.

Отже, аналіз валютних проблем СЕТ дозволяє зробити такі узагальнення:

— оптимальним варіантом у нинішніх умовах України під час формування валютно-кредитної системи СЕТ є формула паралельного обігу національної і однієї з іноземних вільно конверто-

ваних валют, пов'язаних між собою системою валютних аукціонів. Причому сфера обігу іноземної вільно конвертованої валюти визначається в кожному конкретно взятому випадку і залежить від багатьох факторів. У процесі розвитку валютно-кредитної системи СЕТ можливий варіант відособлення національної валюти, що знаходиться в обігу, і прив'язування її курсу до кошика зарубіжних валют із випереджаючою конвертованістю;

— впровадження двох паралельно функціонуючих валют передбачає формування відповідного інфраструктурного забезпечення їх обігу. Зокрема, це стосується організації відповідної банківської системи, фондової біржі, організації відповідних служб, які б здійснювали аналіз та оперативне стеження за курсами валют і ризиками, індексами світових цін тощо;

— введення спеціальної зональної конвертованої валюти в обіг актуалізує проблему збалансованості платіжного і розрахункового балансу СЕТ. Ця проблема повинна вирішуватися шляхом обґрунтованої емісії спеціальної зональної валюти як в готівковому, так і в безготівковому обороті, експортом товарів і послуг, встановленням плаваючого курсу зональної валюти відносно іноземних валют.

2.8.5. Інші елементи механізму регулювання внутрішніх і зовнішніх відносин

Заслуговує на увагу аналіз проблем *митної служби* у СЕТ. Вона істотно відрізняється від інших сфер діяльності тим, що залежить від розташування, розмірів, типу та інших параметрів, які характеризують ту чи іншу СЕТ. Зокрема, організація митного режиму в точковій зоні істотно відрізняється від організації її в зоні, яка займає велику територію. Значні відмінності в митному обслуговуванні зон, які знаходяться на державному кордоні, і тих, які розташовані в глибині території держави. Це стосується й відмінностей в технологічній направленості зон.

У цій ситуації основний урок, який можна винести з існуючої світової практики і який є спільним для митних процедур у всіх СЕТ, це, *по-перше*, те, що їх митним службам скрізь нада-

ються значні повноваження щодо огляду товарів і документів, які переправляються із СЕТ або в СЕТ. Крім того, в практиці функціонування зональних структур нормальним явищем є обов'язковість інформування митних органів про всі товари, які вони одержують, безперешкодний допуск офіційних митних представників для догляду виробничих та складських приміщень, а також аналізу бухгалтерських облікових документів, забезпечення видачі будь-якої інформації на першу вимогу. *По-друге*, в умовах досить жорсткого митного режиму проходження товарів через митний контроль не повинно перевищувати 24 годин. Така умова може бути дотримана у випадку, коли мають місце взаємозв'язки і взаємопорозуміння між митною службою, зональними управлінськими структурами і суб'єктами економічної діяльності. Оперативне проходження зональних експортно-імпортних вантажів через митну службу можливе в тому випадку, коли відповідний її підрозділ буде працювати винятково на СЕТ.

Однією з актуальних проблем формування та функціонування механізму регулювання внутрішніх та зовнішніх зносин СЕТ є формування системи *планування*. Справа ускладнюється тим, що в Україні значного поширення набув вкрай радикальний погляд на управління національною економікою, який межує з анархізмом. Суть його полягає в тому, що вільний ринок синонімізується з нерегульованим ринком. Цей погляд і заснована на ньому практика поширюються і на управління СЕТ. У той же час цілком зрозуміло, що центральне планування соціально-економічного розвитку території, розміщення СЕТ, особливо, коли справа стосується виробничих комплексних СЕТ, розташованих на великих територіях, конче необхідне. Більше того, тільки достатньо сильна і ефективна планово-координаційна структура зонального управління може забезпечити ефективне розв'язання складних регіональних соціально-економічних завдань. Основною функцією цього структурного підрозділу зонального управління є формування та підтримання через ринкові механізми ринкового середовища.

Важливим регулюючим впливом зонального управління і стимулюючим фактором для іноземного інвестора виступають *оренда і орендна плата*. В умовах реалізації зонального проекту концептуальним підходом до формування орендної політики в регіоні є використання орендної плати як однієї з форм субсидій. Особливо це стосується початкового етапу функціонування СЕТ. З часом, залежно від економічної ситуації, практики, що складається в конкуруючих СЕТ за кордоном та інфляційних процесів у країні, орендна плата може змінюватися в залежності від рейтингу СЕТ та загального економічного клімату. Але у всіх випадках вона не повинна сягати розміру, який стримував би фірми від ведення економічної діяльності в зоні. Крім того, як стимулюючий фактор орендна плата може вноситися в кінці року.

Становлячи частину національної економіки, СЕТ можуть ефективно функціонувати лише за умови радикальних змін у господарському механізмі всієї економіки. Що стосується заходів щодо стабілізації фінансової системи, яких слід вжити, то це:

- а) суворий контроль за грошовою емісією;
- б) здійснення жорстких антиінфляційних програм;
- в) прийняття ефективно діючої податкової системи.

Важливо і те, що спеціальні економічні території слід розглядати в загальному контексті переходу держави до відкритої економіки. У даному випадку зональні проекти є одним із напрямків вирішення цієї проблеми.

Підбиваючи підсумки, в першу чергу потрібно мати на увазі, що регулювання внутрішніх і зовнішніх зносин по своїй суті спрямоване, головним чином, на стимулювання зовнішніх інвестицій. У той же час пільги, які надаються іноземним інвесторам, будуть дійовими за умови раціонального використання уже існуючих відносних переваг регіону. До них, зокрема, належать: зручне гео економічне розташування території під зональний проект; спеціальні природно-кліматичні умови, кваліфікована, і в той же час відносно дешева, робоча сила тощо. Таким чином, зональна пільгова система спрямована в

основному на реалізацію тих переваг, які регіон уже має. У протилежному випадку дієвість системи регулювання, а отже, і ефективність зонального проекту буде мінімальною.

Необхідно відзначити й те, що спеціальну економічну територію слід розглядати як *один з інструментів державної економічної політики*. Нерозуміння або ігнорування цього в політико-пропагандистському аспекті призводить до прояву популістських висновків про “сепаратизм”, “деструктивізм” у формуванні державності, про так зване “розтягування соборної України по регіонах”.

2.8.6. Світова практика вирішення соціальних проблем із допомогою СЕТ та її застосування в Україні

Світова наука і практика визнають, що найважливішими проблемами функціонування спеціальних економічних зон є соціальні. Не випадково вони неодноразово обговорювалися в парламентах. Прийняті спеціальні рішення і закони по соціальній захищеності працюючих. Створено умови для нормального перебігу процесу відтворення трудових ресурсів і забезпечення інших соціальних гарантій. Про важливість соціальних проблем у СЕТ свідчить і те, що ними систематично займається Міжнародна організація праці.

Отже, слід констатувати, що у світовій практиці вже відпрацьовані певні правові, економічні та організаційні питання, з одного боку, соціальної захищеності трудящих, а з іншого — зменшення впливу негативних факторів на їх життєдіяльність у спеціальних економічних територіях.

У той же час набута світова як позитивна, так і негативна практика вирішення соціальних питань у конкретних умовах того чи іншого регіону нашої країни може бути застосована не сповна. Це викликано не тільки відмінностями в соціально-економічних механізмах нашої країни і тих країн, де функціонують СЕТ.

СЕТ різних країн мають свою специфіку соціальних проблем і підходів до їх вирішення, що становить цілісну сукупність

факторів, серед яких — існуюча політична система, традиції, культура тощо.

Усі згадані фактори також необхідно брати до уваги, вивчаючи практику функціонування територій із спеціальним економічним статусом. Тому аналіз механізму вирішення основних соціальних проблем трудящих, зайнятих у СЕТ, потрібно робити на базі не однієї чи двох, а цілої низки країн. Головним критерієм добору країн для аналізу є відмінності у рівнях розвитку ринкових структур, економічному і науково-технічному потенціалах, територіальних і природно-кліматичних характеристиках тощо.

Перше явище, властиве для всіх країн, що мають СЕТ, і яке слід враховувати під час прогнозування соціальної ситуації в процесі створення і функціонування СЕТ на території України, — це слабкість профспілкового руху. Практично в усіх СЕТ країн із різним рівнем економічного розвитку впливовість профспілок дуже незначна. Незначний їх вплив і на розв'язання соціальних проблем. Соціальний захист трудящих у СЕТ переважно бере на себе виконавча влада.

Це явище не випадкове. Його поживним ґрунтом є забезпечення для трудящих спеціальних економічних територій більш високого життєвого рівня відносно тих працівників, які трудяться на решті території країни. Зазначимо, що власне диференціація в заробітній платі тим більша, чим вищий у СЕТ технологічний рівень виробництва порівняно з технологічним рівнем всієї економіки країни. Якщо до цього додати, що підприємства, розташовані в СЕТ, входять у структуру відповідних транснаціональних корпорацій, то стане зрозумілим, чому у їх співробітників високий рівень заробітної плати.

Однак необхідно підкреслити, що, незважаючи на більш високу заробітну плату зайнятих в СЕТ порівняно з підприємствами, які розташовані на території за межами СЕТ, її рівень значно нижчий порівняно із середньою заробітною платою в розвинених країнах (табл. 2.12).

Таблиця 2.12. Годинна заробітна плата в СЕТ у країнах, що розвиваються, порівняно із США і Японією

Країна	Електроніка	Текстиль і готовий одяг	У % до зарплати в цих галузях
Мексика (1980)	0,75	0,75	16,4
Сінгапур (1980)	0,90	0,80	18,6
Корея (1980)	0,91	0,59	16,4
Гонконг (1980)	0,97	1,03	21,9
Малайзія (1980)	0,42	—	9,2
Маврикій (1981)	—	0,32	7,0
Філіппіни (1978)	0,30	0,17	5,1
Шрі-Ланка (1981)	—	0,12	2,6
Домініканська Республіка (1984)	0,50	0,50	10,9
Індія (1981)	—	0,20	4,4
Барбадос (1984)	1,15	1,05	24,1
Ямайка (1984)	—	0,26	5,7
Японія (1980)	5,97	3,96	86,7
США (1980)	6,96	4,57	100,0

Важливою проблемою, з якою неминуче зіткнеться будь-яка СЕТ, що формуватиметься на території України, є структура зайнятості працездатного населення. Практика СЕТ на території країн, що розвиваються, засвідчує, що вона залежить від багатьох факторів і передусім тих умов, які визначають напрямок спеціалізації. Ця ж практика показує, що галузями спеціалізації, наприклад, в експортно-промислових зонах,

стають електроніка, текстильна, деревообробна, харчова, хімічна й інші галузі економіки. У той же час одна з них виступає як структуроутворююча або структуровизначальна. Як виглядає така структура в спеціальних економічних зонах низки країн, видно з таблиці 2.13.

Таблиця 2.13. Структура зайнятості в експортно-промислових зонах окремих країн, що розвиваються

Країна	Продукція, що виробляється	%
1	2	3
Мексика (1984)	Електроніка/ електрообладнання	54,3
	Транспортне обладнання	14,7
	Текстиль і одяг	10,0
	Меблі і дерев'яні вироби	3,1
	Іграшки і спорттовари	3,1
	Взуття і шкіряні вироби	2,0
	Інші види продукції і сервіс	12,8
Малайзія (1979)	Електроніка/ електрообладнання	74,5
	Текстиль і одяг	14,2
	Інструменти і оптика	3,7
	Гумові вироби	2,6
	Меблеві вироби і обладнання	1,8
	Інші види продукції і сервіс	5,8
Бразилія (1982)	Електроніка/ електрообладнання	40,1
	Меблі і дерев'яні вироби	10,2
	Транспортне обладнання	8,3
	Пластмасові вироби	6,8
	Текстиль і одяг	6,5
	Харчова продукція, напої	4,2
	Металеві вироби і обладнання	3,9
	Годинники	2,8
Інші види продукції	14,8	
Маврикій (1965)	Текстиль і одяг	86,8
	Меблі і дерев'яні вироби	2,6
	Ювелірні вироби	2,1
	Годинники	1,2
	Інші види продукції	7,5

Закінчення табл. 2.13.

1	2	3
Філіппіни (1980)	Текстиль і одяг	43,0
	Електроніка/ електрообладнання	13,3
	Транспортне обладнання	10,2
	Взуття і шкіряні вироби	8,3
	Пластмасові вироби	3,3
	Меблі і дерев'яні вироби	1,7
	Інші види продукції	19,8
Доміні- канська Республіка (1985)	Текстиль і одяг	61,3
	Взуття і шкіряні вироби	12,1
	Тютюнові вироби	6,9
	Ювелірні вироби	5,2
	Електроніка / електрообладнання	4,5
	Інструменти і оптика	2,7
	Харчова продукція і напої	2,1
	Пластмасові вироби	1,6
Інші види продукції	3,6	
Шрі-Ланка (1981)	Текстиль і одяг	89,9
	Харчова продукція, напої, тютюнові вироби	4,5
	Електроніка/ електрообладнання	2,0
	Гумові вироби	1,3
	Інші види продукції, сервіс	2,3
Єгипет (1960)	Текстиль і одяг	54,0
	Харчова продукція, напої, тютюнові вироби	19,0
	Хімічна продукція	16,1
	Металеві вироби	3,8
	Інші види продукції	7,1

Практика країн, галузева спеціалізація яких наведена вище, показує, що остання робить визначальний вплив на забезпечення прямої зайнятості працездатного населення, зміни в соціальних та структурних параметрах зайнятості, а також на процес опосередкованої зайнятості.

Таблиця 2.14 характеризує значення спеціальних економічних зон у забезпеченні прямої зайнятості.

Таблиця 2.14. Відсоток забезпечення зайнятості в експортно-промислових зонах по відношенню до загальної кількості створених у країні робочих місць

Країна	Відсоток місць у зонах
Мексика	20
Сінгапур	60
Корея	10
Гонконг	10
Малайзія	60
Маврикій	95
Філіппіни	10
Домініканська Республіка	30

Дані свідчать, що має місце істотна диференціація у створенні нових робочих місць в експортно-промислових зонах країн, що розвиваються. Крім того, наведені дані дозволяють зробити висновок про те, що в країнах, де експортно-промислові зони функціонують досить успішно, вони володіють більш високим потенціалом у забезпеченні зайнятості порівняно з іншими галузями виробництва.

У той же час на основі даних ми не виявляємо, яким чином вирішується питання зайнятості. Адже можуть бути два реальних шляхи — через прискорення розвитку підприємств у зоні або через розширення трудомістких галузей. Однак очевидним є те, що для території, де існують проблеми надлишку робочої сили, для її включення в процес виробництва трудомісткість нових робочих місць не має істотного значення. Що ж стосується структури зайнятості, то аналіз показує, що вона визначається, головним чином, галузевою структурою СЕТ, її спеціалізацією. Про це свідчать і показники віку працівників, а також питомої ваги жінок у загальній кількості зайнятих на спеціальних економічних територіях (табл. 2.15).

Таблиця 2.15. Вік працюючих в експортних промислових зонах і питома вага жінок у загальній кількості працюючих на початку 80-х років

Країна	Вік працюючих	Відсоток зайнятості жінок в ЕПЗ	Відсоток зайнятості жінок поза межами зони
Мексика	78,5% — до 27 років	77	24,5
Сінгапур	—	60	44,3
Корея	85% — від 20 до 30 років	75	37,5
Гонконг	85% — від 20 до 30 років	60	49,3
Малайзія	Середній вік — 21,7 року	85	32,9
Бразилія	Середній вік — 21,7 року	48	24,8
Макао	88% — до 29 років	74	48,1
Маврикій	70% — до 25 років	79	10,0
Туніс	70% — до 25 років	90	46,1
Філіппіни	88% — до 29 років	74	48
Домініканська Республіка	88% — до 26 років	68	17,6
Шрі-Ланка	83% — до 26 років	88	17,1
Єгипет	83% — до 26 років	68	16,5
Індія	83% — до 26 років	80	9,5
Індонезія	83% — до 26 років	80	47,9
Ямайка	Середній вік — 20 років	95	19,0
Тринідад і Тобаго	Середній вік — 20 років	10	28,1
Барбадос	Середній вік — 20 років	90	12,0

В експортно-промислових зонах країн, вказаних у таблиці, отримали розвиток переважно галузі електронної, швейної, харчової, меблевої промисловості, тобто тих виробництв, де традиційно висока питома вага жіночої праці. Цим і характеризується якісна структура зайнятих в експортно-промислових зонах.

Рекомендована література:

Управление внешнеэкономической деятельностью: Учебн. пособ. /Под ред. проф. Кредисова А.И. — К.: Феникс, 1996.

Ємець Г.С., Передрій О.С., Устич С.І. Вільні економічні зони України. — К.: Інститут економіки АН України, 1993.

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

Акопова Е.С., Воронкова О.Н., Гаврилко Н.Н. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебн. пособ. — Ростов-н/Д.: Феникс, 2000.

Розділ 3

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

- 3.1. Суть, основні форми й етапи міжнародної економічної інтеграції*
- 3.2. Розвиток регіональної економічної інтеграції*
- 3.3. Євро регіони в системі міжнародного співробітництва*

3.1. Суть, основні форми й етапи міжнародної економічної інтеграції

Основне

Зростання міжнародного руху товарів і факторів виробництва об'єктивно сформувало потребу у створенні більш надійних виробничо-збутових зв'язків між країнами, ліквідації численних перепон на шляху руху товарів, послуг і факторів виробництва. Це явище прийнято називати інтернаціоналізацією господарського життя. Формою реалізації цієї потреби стали міждержавні інтеграційні об'єднання, в основі діяльності яких лежать процеси економічної взаємодії, зрощення, переплетення національних економік. Вони діють у відповідності з міждержавними домовленостями і все більшою мірою управляються міждержавними органами. Цей процес передбачає наявність певної територіальної, економічної, структурної, технологічної близькості країн-учасниць інтеграційного об'єднання і пояснює її регіональний характер.

Проаналізувавши запропонований у цьому розділі навчальний матеріал, ви:

- ознайомитеся з основними передумовами міжнародної економічної інтеграції;
- з'ясуєте мету міжнародної економічної інтеграції, етапи її розвитку;
- будете знати основні міждержавні регіональні інтеграційні об'єднання та країни, які до них входять;
- отримаєте інформацію про концепцію "відкритого регіоналізму".

План

1. *Міжнародна економічна інтеграція: передумови, суть і цілі.*
2. *Форми, рівні, типи та етапи розвитку міжнародної економічної інтеграції.*

3.1.1. Міжнародна економічна інтеграція: передумови, суть і цілі

Одна із закономірностей політико-економічного розвитку світової економіки і міжнародних зв'язків у цілому за останній період аксіоматично характеризується *поступальним зростанням взаємозалежності держав*. Цей процес визначається як *міжнародна економічна інтеграція*. Вперше спробу її теоретичного осмислення було зроблено в роботах де Бірса, Вайнера, Міда, Лінсі. Пізніше вчення про інтеграційні процеси отримало свій розвиток у роботах Шумана, Руефа, Хальштейна, Монте, Робсона та інших.

Процес міжнародної економічної інтеграції обумовлений розвитком і поглибленням міжнародного поділу праці, в результаті чого національні економіки “переплітаються” і “взаємопроникають” (рис. 3.1). Очевидною стає економічна взаємозалежність країн і народів. Все тіснішими стають регіональні зв'язки.

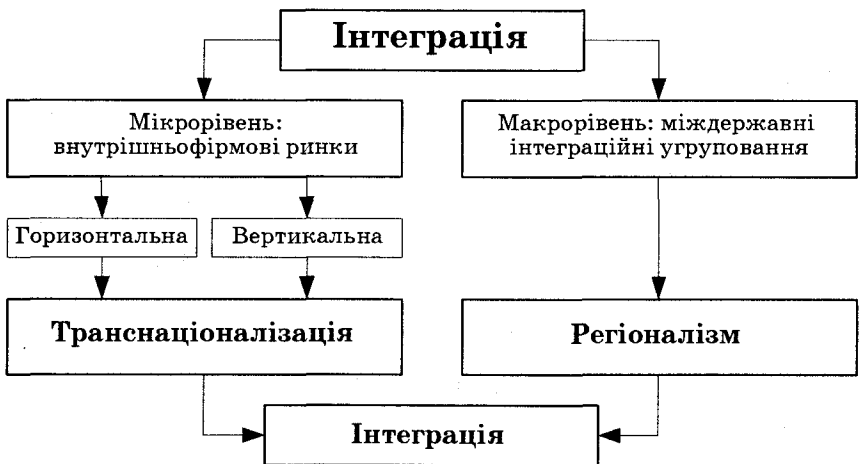


Рис. 3.1. Структура інтеграційного процесу

Вказані процеси формуються як на мікро-, так і на макрорівнях, що об'єктивно визначають і два взаємопов'язані шляхи інтеграційних процесів: формування і розвиток транснаціональних корпорацій та міждержавна політика щодо формування світогосподарського лібералізованого ринкового простору в окремих регіонах світу.

Економічна інтеграція характеризується суттєвими відмінностями від інших форм економічного співробітництва. Зокрема:

— на базі широкого розвитку міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва, наукових і дослідно-конструкторських розробок формується міжнародний господарський комплекс зі своїми органами управління;

— відбуваються глибокі структурні зміни в економіці країн-учасниць, які підпорядковуються стратегічним цілям інтеграції. Вказані процеси регулюються на національному, міжнаціональному і наднаціональному рівнях;

— формується міжнародний господарський комплекс, економічною основою якого є спільний ринок.

Визначальними *передумовами міжнародної економічної інтеграції виступають*:

— якісні зміни в продуктивних силах, викликані сучасною науково-технічною революцією;

— соціально-економічна однорідність національних господарств, близькість рівнів їх ринкової зрілості;

— забезпечення розширення ринку з метою отримання переваг масштабної економіки;

— зовнішньополітичне середовище, яке сприяє соціально-економічному розвитку країн, що інтегруються;

— географічна близькість країн, що інтегруються;

— спільність проблем соціально-економічного характеру, які стоять перед країнами, що інтегруються;

— цілеспрямована політика держав, зацікавлених у розвитку інтеграційних процесів.

Країни-учасниці інтеграційних угруповань отримують незаперечні переваги в соціально-економічному розвитку. Зокрема:

- країни-учасниці отримують широкий доступ суб'єктів господарювання до ресурсів регіонального об'єднання;
- спільно вирішують в рамках угруповання складні соціально-економічні, науково-технічні й інші проблеми;
- розширюють ринки збуту для національних товаровиробників (переваги економіки масштабу).

У спеціальній економічній літературі наводиться дуже багато визначень міжнародної економічної інтеграції. Вони відрізняються між собою головним чином широтою охоплення сфер впливу інтеграції на соціально-економічні процеси. На нашу думку, *міжнародну економічну інтеграцію можна визначити як якісно новий етап розвитку інтернаціоналізації господарського життя, що реалізується через зближення, переплетення і зрощення господарських механізмів національних господарств*. В основі цього процесу лежать економічні інтереси самостійних суб'єктів господарювання і міжнародний поділ праці. Вказані процеси набувають форми відповідних міждержавних договорів і узгоджено регулюються на національному і міжнародному рівнях.

3.1.2. Форми, рівні, типи та етапи розвитку міжнародної економічної інтеграції

Найбільш інтенсивно інтеграційні процеси розвивались у другій половині ХХ століття. Вони набули різних організаційних форм, серед яких найбільш розповсюдженими на мікрорівні вважаються:

- спільне проведення проектно-конструкторських робіт;
- спільне будівництво господарських об'єктів;
- створення спільних підприємств;
- спеціалізація і кооперація виробництва;
- формування міжнародних науково-виробничих, господарських і економічних організацій.

Сьогодні інтеграційні процеси мають здебільшого регіональний характер. Вони реалізуються шляхом формування міжнародних регіональних інтеграційних угруповань (рис. 3.2).

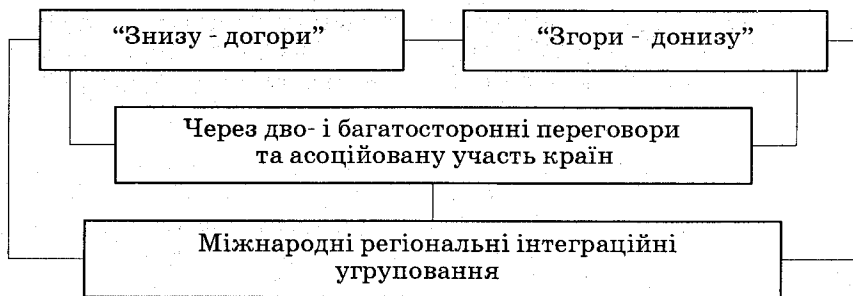


Рис. 3.2. Шляхи формування міжнародних регіональних інтеграційних угруповань

Їх розрізняють за глибиною процесів, що відбуваються (рис. 3.3). В економічній літературі частіше виділяють шість основних етапів розвитку інтеграційних об'єднань:

- преференційні торгові угоди (території країн, де застосовуються пільгове оподаткування, митне регулювання, кредитування);
- зона вільної торгівлі — ЗВТ (скасування митних бар'єрів у межах об'єднання);
- митний союз (ЕАВТ, ЛАСТ, вільне переміщення товарів і послуг усередині угруповання, єдиний митний режим відносно третіх країн);
- спільний ринок (зниження бар'єрів між країнами не тільки у взаємній торгівлі, але й для переміщення робочої сили і капіталу);
- економічний союз (передбачає проведення єдиної економічної політики, функціонування єдиної валюти, створення єдиного емісійного центру — банку);
- політичний союз (гармонізація внутрішньої та зовнішньої політики країн-учасниць, в тому числі військової).

Сьогодні в світі існує близько 20 міжнародних інтеграційних угруповань.

Деякі з інтеграційних угруповань нараховують десятки країн.

На їхню частку припадає майже 2/3 ВВП планети і основна частина міжнародної торгівлі (приблизно 7 трлн дол.). Склад

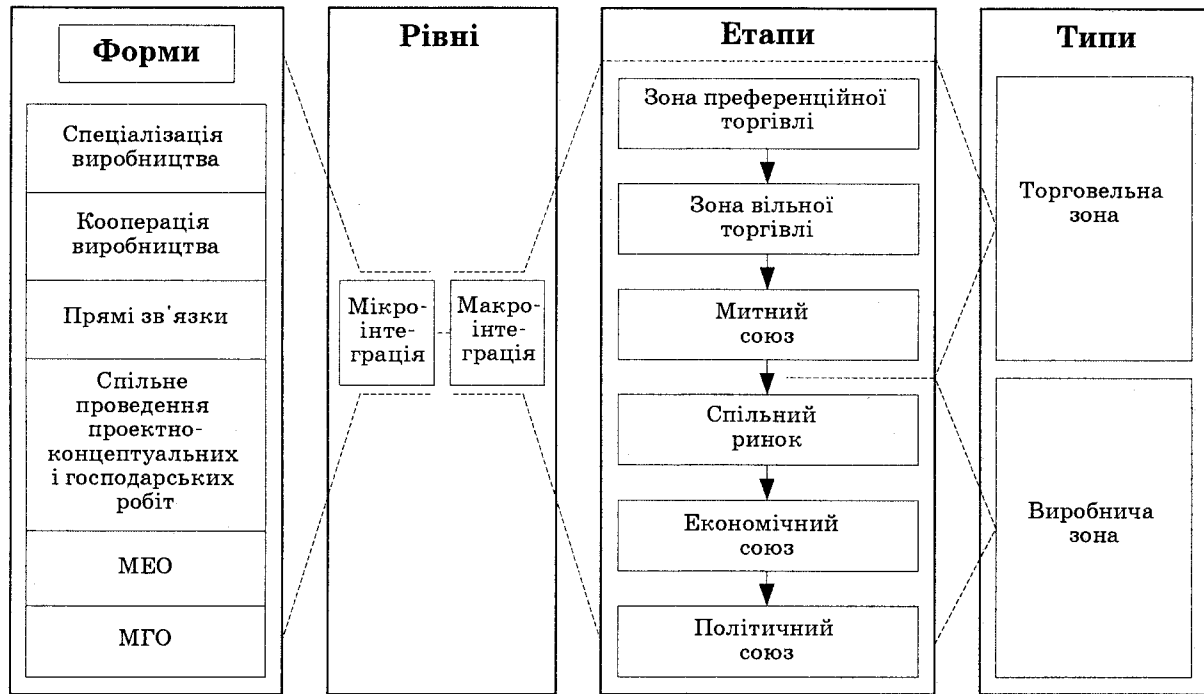


Рис. 3.3. Міжнародна економічна інтеграція

восьми найбільших міжнародних регіональних економічних об'єднань наведений нижче.

Європейський Союз (ЄС) — Австрія, Велика Британія, Франція, Іспанія, Італія, Португалія, Фінляндія, Швеція, Данія, Бельгія, Люксембург, Нідерланди, Греція, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Чеська Республіка, Словаччина, Угорщина, Словенія, Німеччина, Ірландія, Кіпр, Мальта.

Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА) — США, Канада, Мексика.

Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ) — Ісландія, Норвегія, Швейцарія, Ліхтенштейн.

Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС) — Австралія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Нова Зеландія, Папуа-Нова Гвінея, Індонезія, Філіппіни, Тайвань, Гонконг, Японія, Південна Корея, Китай, Канада, США, Мексика, Чилі, В'єтнам.

Південноамериканський спільний ринок (МЕРКОСУР) — Бразилія, Аргентина, Парагвай, Уругвай.

Південноафриканський комітет розвитку (САДК) — Ангола, Ботсвана, Лесото, Малаві, Мозамбік, Маврикій, Намібія, ПАР, Свазіленд, Танзанія, Зімбабве.

Південноазіатська асоціація регіонального співробітництва — Індія, Пакистан, Шрі-Ланка, Бангладеш, Мальдівія, Бутан, Непал.

Андський пакт — Венесуела, Еквадор, Перу, Болівія, Колумбія.

Аналіз регіональних інтеграційних об'єднань дає підстави зробити висновок, що на перший план виходить концепція географічної близькості. Зокрема, це стосується Європейської асоціації вільної торгівлі, Європейського Союзу, Північноамериканської асоціації вільної торгівлі, Латиноамериканської асоціації інтеграції. Територіальна близькість країн-учасниць регіональних інтеграційних об'єднань передбачає наявність таких стимулюючих факторів до інтеграції:

— близькість території передбачає зменшення витрат на транспортне обслуговування;

— схожість смаків полегшує формування розподільчих каналів;

— спільна історія, близькість культур формує їх спільні інтереси.

Практика міжнародних економічних відносин кінця ХХ — початку ХХІ століть засвідчила, що на зміну панівній ідеології самодостатнього регіоналізму приходять ідеї відкритого регіоналізму. Конкретним прикладом його реалізації є діяльність АТЕС, яке включає в себе ряд субрегіональних економічних об'єднань, таких як АСЕАН, НАФТА, Південно-Тихоокеанський форум. Теорія відкритого регіоналізму розглядає регіональну інтеграцію як складову, етап у розвитку загальносвітових глобалізаційних процесів.

Рекомендована література:

Міжнародні економічні відносини. Сучасні міжнародні економічні відносини. — К.: Либідь, 1992.

Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебн. — М.: Информационно-внедренческий центр “Маркетинг”, 2000.

Киреев А. Международная экономика. В двух частях. — М.: Международные отношения, 1997.

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

Международные экономические отношения. Интеграция. : Учебн. пособ. — М.: ЮНИТИ, 1997.

Пebro М. Международные экономические и финансовые отношения. — М.: Прогресс-Универс, 1994.

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

Світова економіка: Підручн. для вищ. навч. закл. / Керівн. авт. кол. Філіпенко. А.С. — К.: Либідь, 2000.

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

Пузакова Е. П. Международные экономические отношения. — Ростов-н/Д.: МарТ, 2000.

Кудров В. М. Мировая экономика: Учебн. — М.: БЕК, 2000.

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

Липов В. В. Міжнародна економіка. Структурно-цивілізаційні основи розвитку. — Х.: Вид. ХНЕУ, 2007.

Філіпенко А. С. Економічний розвиток сучасної цивілізації: Навч. посіб. — К.: Знання України, 2006.

Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку. Історія і сучасність. — К., Знання, 2007.

3.2. Розвиток регіональної економічної інтеграції

Основне

Найбільш чітко тенденція до інтеграції на світовому ринку проявляється на рівні регіональних інтеграційних об'єднань, яких сьогодні конституювано близько 20. Переважна частина їх знаходиться в статусі зони преференційної і вільної торгівлі. Лише одне інтеграційне угруповання — ЄС — досягло рівня “спільного ринку” і на сучасному етапі проводить політику, спрямовану на завершення формування економічного союзу. Важливою подією в цьому плані було поетапне введення єдиної валюти “євро”.

Перспективною з погляду багатьох провідних науковців і політиків є Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА), в рамках якої уже в наступні 5—10 років зможе відбутися злиття трьох національних ринків — США, Канади і Мексики з населенням близько 400 млн осіб.

Під час вивчення цієї теми ви:

— дізнаєтесь про основні етапи формування Європейського Союзу;

- ознайомитесь із сучасною структурою інтеграційного механізму управління ЄС;
- з'ясуєте основні проблеми можливого входження України в ЄС;
- отримаєте інформацію про основні етапи і проблеми формування і функціонування інтеграційного об'єднання НАФТА;
- ознайомитесь з деякими проблемами розвитку інтеграційних процесів у рамках країн-членів СНД.

План

1. Міжнародна інтеграція в Європі. Європейський Союз (ЄС).
2. Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА).
3. Деякі проблеми економічної інтеграції в СНД.

3.2.1. Міжнародна інтеграція в Європі. Європейський Союз (ЄС)

Найбільшої зрілості інтеграція досягла в Європейському регіоні. Для цього в Європі були умови, сформовані в ході історичного минулого континенту. До них слід віднести, в першу чергу, *високий рівень ринкових відносин*, які базуються на розвинутій економіко-матеріальній базі.

Крім того, Європейський регіон багато століть був ареною територіальних поділів і перерозподілів, які об'єктивно привели народи цього континенту до висновку, *що об'єднавчим процесам в Європі немає альтернативи*. З іншого боку, існування імперій, яких було в історичному минулому чимало, крім негативних моментів, *сформувало організаційне середовище для взаємопроникнення культур у найбільш широкому розумінні цього явища*.

Стимулюючими факторами для об'єднання Європи були Друга світова війна і післявоєнний період. Крім усього іншого, спрацював і *суб'єктивний фактор*. Зокрема, в багатьох західноєвропейських державах до керівництва прийшли лідери, які об'єднавчий інтегративний фактор у розвитку як національної,

так і континентальної економіки, а також збереження загальної безпеки в Європі вбачали за визначальній.

Впровадження в життя економіко-політичних задумів ідеологів інтеграції диктувало необхідність створення міжнародних механізмів, які б реалізували планування, направляли і контролювали фінансово-економічне співробітництво. Висхідним моментом, відправною точкою формування організаційної структури управління інтеграційними процесами слід вважати заяву міністра закордонних справ Франції Р. Шумана 9 травня 1950 року, який запропонував підпорядкувати все виробництво вугілля і сталі Франції і ФРН загальному верховному керівництву. Підписання договору в Парижі у 1951 році про заснування Європейського об'єднання вугілля і сталі, в яке увійшли шість держав — Бельгія, Нідерланди, Люксембург, ФРН, Франція, Італія, стало початком реалізації концепції “Об'єднаної Європи”, про яку говорив Шарль де Голль. Ця концепція була проголошена на Мессінській конференції у 1955 році, а в 1957 році було конституційовано Європейське економічне співтовариство, яке об'єднало три міжнародні структури: Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС), власне ЄЕС і Європейське співтовариство з атомної енергії (Євроатом).

Сьогодні до його складу входить 25 держав. П'ята хвиля розширення ЄС, а саме вступ до Союзу десяти країн Центрально-Східної Європи, значно зміцнила політичні позиції інтеграційного угруповання, але і додала багато соціально-економічних проблем. Його територія нині становить майже половину території США. Загальна чисельність населення перевищила 450 млн. На частку ЄС припадає більше 30% світового експорту проти 12% у США і 9% — у Японії.

Головними органами ЄС є:

— **Рада Міністрів** — уповноважена приймати рішення, які мають законодавчий характер і обов'язкові для виконання країн-учасниць. Рішення приймаються більшістю голосів. Кількість голосів країни залежить від її розмірів.

— **Європейська комісія (ЄК)** — виконавчий орган Європейського Союзу, складається з 20 членів, призначається на термін

5 років національними урядами, але від них не залежить. Кожний із членів ЄК курує відповідний підрозділ — генеральний директорат.

— *Європейський парламент*, обирається з 1979 року загальним прямим голосуванням у всіх країнах-членах об'єднання. До складу Європарламенту входять 626 депутатів, які займаються законотворчою діяльністю ЄС і контролюють ЄК.

— Суд, який забезпечує дотримання законності в інтерпретації і виконанні договорів.

— *Європейська Рада*, створена у 1974 році. Згідно з її статутом, вона розробляє загальну політику в ЄС.

Крім вказаних структур, в ЄС функціонують *Контрольно-ревізійна палата*, *Економічний і Соціальний комітет ЄС*, *Євроатом* і *Консультативний комітет об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС)*.

До структур ЄС входить ряд інститутів, які здійснюють свій вплив на процеси не тільки в межах ЄС. А саме:

— Європейський інвестиційний банк (ЄІБ);

— Європейський соціальний фонд, згідно зі статутом забезпечує адаптацію робочої сили до нових умов спільного ринку, полегшує її переміщення і професійну підготовку;

— Європейський фонд орієнтації і гарантування сільського господарства;

— Європейський фонд регіонального розвитку.

Сьогодні інтеграційний механізм ЄС можна охарактеризувати такими основними позиціями:

— повна ліквідація механізму національного імпортного контролю;

— повна ліквідація контролю за переміщенням громадян — членів ЄС у межах кордонів об'єднання.

Важливе значення у справі становлення європейської інтеграції має Маастрихтський договір про Європейський Союз, підписаний у грудні 1991 року. Згідно договору засновуються:

— єдине європейське громадянство ЄС;

— політичний союз — загальна зовнішня і внутрішня політика;

— економічний і валютний союз (ЕВС).

Важливим моментом Маастрихтського договору є положення про те, що рівень бюджетного дефіциту не повинен перевищувати 2 % .

Що стосується останньої позиції, то в цьому питанні ЄС вийшов, образно кажучи, на фінішну пряму. Зокрема, введена єдина валюта; здійснюється її поетапне запровадження у всіх країнах-членах ЄС; створено Центральний Європейський банк; запроваджується Європейська система центральних банків.

Показовою галуззю, яка активно регулюється в рамках ЄС, є сільське господарство. У результаті продуманої стимулюючої політики щодо сільського господарства, яке в кінці 50-х років забезпечувало ЄС лише цукром, молоком і свининою власного виробництва, сьогодні західноєвропейське об'єднання забезпечує себе повністю всіма сільськогосподарськими продуктами, які можуть вирощуватися і вироблятися в цьому кліматичному поясі. За допомоги яких головних важелів було вирішено цю проблему? Відзначимо наступне:

- систему стимулюючого ціноутворення;
- обґрунтовану систему протекціоністських заходів на кордонах;
- впровадження сучасної техніки і технології.

У той же час виникла інша проблема, пов'язана з необхідністю вдосконалення ціноутворення і обумовлена перевиробництвом деяких сільськогосподарських продуктів.

Деякі менші успіхи в реалізації спільної політики ЄС у таких галузях, як енергетика, транспорт і деякі галузі промисловості. Це пояснюється головним чином великою залежністю європейських країн у цих галузях від зовнішнього ринку, зокрема, це стосується енергетичних ресурсів і опосередкованого впливу на галузі, які найбільш залежні від цього фактора (наприклад, транспорт).

Важливою, найбільш визначальною проблемою Євросоюзу є те, що знаходиться за його межами. Йдеться про відносини між "великою трійкою": США — Японія — Євросоюз. Головний конфлікт полягає в ринках, хоча він колективно прикри-

вається регулюванням зовнішньоекономічних зв'язків, боротьбою проти протекціонізму і демпінгу. Але в “трикутнику” поки що далеко не все відрегульовано. Періодично виникають конфлікти, які дістають гучні назви, такі, як “сталева війна”, “сільськогосподарська війна” тощо.

Досить складними є проблеми, пов'язані з розширенням меж цієї організації за рахунок інших країн, у тому числі колишніх соцкраїн. Зокрема, це суттєвий розрив між “старожилами” ЄС і новими його членами у виробництві ВВП на душу населення, який у Латвії становить 39% від аналогічного середнього по Союзу показника, Литві — 35%, Естонії — 40%, Польщі — 41%, Словаччині — 47%. Якщо рівень безробіття по ЄС-15* становив 8%, то в Польщі він дорівнює 19,1%, Словаччині — 16,6, Литві — 11,7%, Латвії — 10,5%. Особливо значний розрив у вартості робочої сили між “новачками” і “старожилами”. До прикладу, якщо годинна вартість робочої сили в ЄС-15 у 2000 році в середньому була більше 22 євро, то в Латвії — 2,42, Литві — 2,71, Естонії — 3,03, Словаччині — 3,06, Угорщині — 3,83, Чехії — 3,90, Польщі — 4,48 євро. У зв'язку з цим мають місце реальні суперечності, які зумовлені різновекторністю інтересів окремих країн. Вихід із кола інституціональних проблем більшість західних вчених і політиків бачать у реалізації ідеї “Європи різних швидкостей”, формування “штучної” інтернаціональної системи, “Європи із змінною геометрією”, диференціації статутів деяких членів через створення всередині ЄС “твердого ядра” з найбільш економічно розвинених країн.

Стосовно політики України на входження її в систему світогосподарських відносин у цілому і Європейського Союзу зокрема слід мати на увазі таке. Згідно з теорією міжнародної економічної інтеграції, успішна її реалізація на регіональному рівні можлива за дотримання двох визначальних умов:

- близькість рівнів розвитку та інтернаціоналізація економіки країн-партнерів;
- наявність розвинених економічних зв'язків між суб'єк-

* Європейський Союз із членством п'ятнадцяти країн.

тами інтеграції, рівень розвитку яких уже на початковому етапі інтеграції вищий від зв'язків з іншими країнами.

Виходячи з цього, європейський інтеграційний вектор України має досить суттєві “проблеми економічної сумісності”.

По-перше, за рівнем економічного розвитку Україна набагато відстала від країн-членів ЄС. Розрив по цьому показнику значно перевищує допустимі межі для учасників інтеграційних об'єднань.

По-друге, Україна значно відстає за рівнем досягнутої інтернаціоналізації своєї економіки не тільки від країн-старожилів ЄС, але і досить істотно від нових країн-членів Європейського Союзу.

По-третє, вона є набагато більшою за фізичними масштабами, ніж, скажімо, Естонія, Литва, Латвія, Угорщина, Чехія й інші, а тому ЄС буде надто важко, якщо не сказати неможливо, “перетравити” її входження.

Виходячи з цього, на сьогодні реалії такі, що Україна не може бути активним учасником найбільш зрілих форм міжнародних інтеграційних процесів. У першу чергу це стосується Європейського Союзу. Більше того, форсоване входження в ЄС завдало б суттєвої шкоди власне Україні. Тому, не відмовляючись від стратегічного вибору входження України в ЄС, слід мати на увазі, що цей процес повинен мати характер об'єктивно еволюційний, поступовий. Основними документами, що визначають стратегію входження України в ЄС, є Угода про партнерство і співробітництво, яка була підписана в Люксембурзі 14 червня 1994 року і набула сили з 1 березня 1998 року, та План дій у рамках європейської політики суспільства. Згідно з цими документами, цілями партнерства і сусідства є: сприяння торгівлі, інвестиціям і гармонізації економічних відносин; створення підвалин для взаємовигідного економічного, соціального, фінансового, громадянського, науково-технічного і культурного співробітництва, адаптації економіки України до вимог світового і європейського ринків. Ефективність політики суспільства і партнерства значною мірою залежатиме від зусиль України та конкретних здобутків у виконанні зобов'язань щодо спільних цінностей.

3.2.2. Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА)

Найбільшим інтеграційним угрупованням із досить високим рівнем ефективності функціонування, яке створене регіональними торговими партнерами в сучасній світовій економіці, є Північноамериканська асоціація вільної торгівлі — НАФТА (North American Free Trade Agreement), яка розпочала свою діяльність із 1 січня 1994 року.

Які фактори обумовили утворення НАФТА?

З боку США.

По-перше, втрата США абсолютних переваг на світовому ринку змусила їх змінювати свої позиції на Північноамериканському континенті і, таким чином, використати розширення ринку в Латинській Америці, підняти свій економічний потенціал в конкурентній боротьбі “великої трійки”.

По-друге, важливою позицією в регіональній політиці США є вдосконалення галузевої структури, використання переваг країн із різним рівнем економічного розвитку, зокрема шляхом переміщення до Мексики трудомістких матеріалоемних виробництв. Це дасть змогу скоротити витрати і підняти конкурентоспроможність національного виробництва на світовому ринку, прискорити розвиток НТП.

По-третє, США отримають додаткові стимули до розвитку галузей, що мають переваги в межах країн-членів НАФТА. До таких галузей у США відносять загальне машинобудування, основну хімію, шкіряну промисловість, виробництво синтетичного каучуку, пластмас та сільське господарство.

По-четверте, очевидний виграш від використання робочої сили та сировини з Мексики.

По-п’яте, отримання нових ринків збуту.

З боку Канади.

Економіка Канади тісно пов’язана з американською. Досить сказати, що частка США в зовнішньоторговому обороті Канади становить близько 70% і, навпаки, частка Канади — 20%. Для

порівняння: частка Німеччини в зовнішньоторговому обороті Франції становить менше 20% , а частка Франції — трохи більше 10% . Разом із тим тільки у 80-х роках канадці дійшли висновку про можливість більш глибоких інтеграційних взаємозв'язків із США. Канада і США мають близькі рівні національного доходу на душу населення. У них ідентичні криві попиту, близькі цінові фактори та витрати на виробництво диференційованих товарів. Для США і Канади характерним є близькість рівнів тарифних і нетарифних бар'єрів, порівняно однаковий розмір транспортних витрат. Очікується, що інтеграційні процеси в об'єднанні НАФТА будуть стимулом для розвитку галузей нафтогазового сектора, видобутку залізних та поліметалевих руд, чорної металургії, виробництва пиломатеріалів, целюлозно-паперової та тютюнової промисловості.

З боку Мексики.

Головними факторами, які зумовлюють потребу інтеграційної співпраці, є необхідність збільшення темпів розвитку національної економіки.

Впровадження реформ, які спрямовані на вдосконалення ринкового механізму (лібералізація руху капіталу, робочої сили і валют). Очікується прискорений розвиток експортних галузей, таких, як нафтовидобувна промисловість, виробництво телекомунікаційного та промислового обладнання, комплектуючих автомобільної галузі, рослинництво, зменшення напруги у сфері зайнятості.

Загальноекономічною основою, яка забезпечила стартові умови розвитку регіонального інтеграційного об'єднання, є наявність порівняльних переваг, що ними володіють країни-члени НАФТА. До експортних галузей США, які можуть бути використані в розвитку зовнішньої торгівлі в межах об'єднання, належать: загальне машинобудування, основна хімія, шкіряна промисловість, виробництво синтетичного каучуку, пластмас та сільське господарство. У Канаді експортними галузями промисловості є: нафтогазовий сектор, видобуток залізних та металевих руд, чорна металургія, виробництво пиломатеріалів, целюлозно-паперова та тютюнова промисловість.

У Мексиці порівняльними перевагами володіють: нафтовидобувна та видобувна промисловість, виробництво телекомунікаційного та промислового обладнання, комплектуючих автомобільної галузі, рослинництво.

Регіональне інтеграційне об'єднання НАФТА, на відміну від першої хвилі регіоналізму 60-х років, має характер зовнішньої орієнтації. Притаманною рисою “нового регіоналізму” є інтеграція “північ-південь”, тобто промислово розвинених країн із країнами, що розвиваються. Концепцією розвитку об'єднання НАФТА передбачає не тільки стимулювання позитивних соціально-економічних і політичних процесів у Мексиці та мобілізацію факторів економічного зростання в США і Канаді, а й вплив на розвиток інтеграційних процесів на Американському континенті в цілому. Доказом цього є активна підготовка до створення континентального об'єднання Американської зони вільної торгівлі (Free Trade Area of the Americas).

У той же час є застереження стосовно можливого виникнення проблем, пов'язаних із посиленням конкуренції. Особливо це стосується сільського господарства. До прикладу, відомий конфлікт між США і Мексикою з приводу поставки помідорів на північноамериканські ринки перетворився по суті в “помідорну війну”. До вирішення конфлікту була навіть залучена Всесвітня торгова організація, яка винесла вердикт, суть якого полягала в тому, що ґатунок цього мексиканського продукту “досить високий”, щоб не закривати йому доступ на ринки Сполучених Штатів із міркувань “безпеки споживачів”.

Крім того, один з очікуваних позитивів від інтеграції з боку Мексики — вирішити проблему зайнятості, найбільш актуальну в країні, поки що на практиці не підтверджується. Не справджується прогноз, зроблений комісією США з міжнародної торгівлі, про те, що в довгостроковій перспективі Мексика буде мати виграш у сукупній зайнятості на рівні 7%, а США і Канада — менше 1%. Висновки про те, що НАФТА створить додатково 340 тис. робочих місць, не підтвердилися. Більше того, економіка США внаслідок утворення асоціації НАФТА втратила 75 тис. робочих місць.

Суперечності, які досить чітко проявляються на цьому етапі розвитку інтеграційних процесів у рамках НАФТА, обумовлені об'єктивними обставинами, пов'язаними із суттєвими відмінностями в стартових умовах учасників об'єднання та певною асиметричністю економічного розвитку країн-учасниць у процесі реалізації інтеграційних програм.

На сучасному етапі розвитку НАФТА відбувається поступова ліквідація тарифних бар'єрів. Створюються умови для вільного руху не тільки товарів, але й послуг, капіталів, професійно підготовленої робочої сили, здійснення без перешкод прямого іноземного інвестування. Сторони домовилися про необхідні заходи з приводу захисту інтелектуальної власності, гармонізації технічних стандартів, санітарних і фітосанітарних норм. Динамічні зміни в економічному розвитку країн-членів НАФТА за останні роки зумовлені, головним чином, саме активною інтеграційною політикою, яку вони проводять у межах об'єднання. Разом з тим слід відзначити, що у межах НАФТА поки не створені спеціальні механізми, які регулюють співробітництво, аналогічне ЄС.

3.2.3. Деякі проблеми економічної інтеграції у СНД

Співдружність Незалежних Держав утворено у 1991 році на основі Угоди, Алма-Атинської декларації і Протоколу до Угоди. Підписанням у 1992 році статуту СНД був завершений процес конституювання цієї політичної і економічної організації. Тим самим була підведена риска і під 69-річним існуванням СРСР.

Аналізуючи перспективи співробітництва країн СНД, слід з'ясувати, що ми маємо на сьогодні, які стартові умови? Їх можна поділити на дві групи. До першої відносяться ті фактори, які стимулюють інтеграційний процес. Вони досить помітні і важливі. Зокрема:

1. Єдина енергетична система.
2. Єдина система транспортного зв'язку (залізничний, автомобільний, авіаційний і часто водний).
3. Єдина система зв'язку і телекомунікацій.
4. Спільна система газо- і нафтопроводів.

5. Спільна (адаптована) система стандартів.

Перераховане дає підстави зробити висновок, що жодне з інтеграційних угруповань не мало таких стартових позицій з точки зору наявності інтегрованого і взаємозалежного економічного простору, з відповідною спільною інфраструктурою, ніж ті, що має СНД. Але такий простір не завжди формувався з метою економічної доцільності: нерідко економіка підпорядковувалася політиці.

Етапним у розвитку СНД було підписання Договору про створення зони вільної торгівлі і Договору про сприяння у створенні і розвитку виробничих, кредитно-фінансових, страхових і змішаних транснаціональних об'єднань. Вказані й інші нормативні акти створили мінімально можливе правове поле для реалізації першого етапу економічної інтеграції — зближення національних економік у межах формування зони вільної торгівлі. Процес її еволюційного розвитку передбачає такі кроки:

— диференціація імпорتنих товарів при поступовому зниженні до нуля митних ставок;

— зняття нетарифних кількісних обмежень на взаємні поставки продукції по прямих договорах кооперації підприємств у державах Співдружності;

— ліквідація акцизів на товари, які вивозяться із країн Співдружності.

У той же час продовжують існувати проблеми, які є суттєвими перепонами для розвитку інтеграційних процесів. Вони є причиною того, що на нинішньому етапі в СНД поки що переважають негативні дезінтеграційні тенденції. Якою повинна бути економічна політика країн-суб'єктів інтеграційних процесів у країнах СНД?

По-перше, слід суттєво змінити сам підхід до формування можливого інтеграційного об'єднання, наріжним каменем якого повинні стати принцип економізації та еквівалентності, взаємної вигоди у відносинах країн-учасниць, гармонізація їх взаємних інтересів, відкритість та незалежність від політичних впливів тощо. *По-друге*, вдосконалювати національний та міжнародний механізм інтеграції, формуючи таким чином

єдине економічне, господарсько-правове, інформаційне поле на території країн СНД. Однорідність цього простору повинна формуватися через мінімізацію митних, валютно-фінансових, податкових перепон для товарних потоків, переливання капіталів, міграції робочої сили. *По-третє*, створити більш сприятливі умови для розвитку ринкових відносин у національних економіках. Стосовно України — виходячи з того, що на сьогодні науково-технічний, управлінський та виробничо-кваліфікаційний потенціал України суттєво поступається розвинутим країнам. Особливо це стосується ТНК, адже сподіватись проникнути на їх традиційні ринки з конкурентоспроможною продукцією з використанням передових технологій по меншій мірі несерйозно. В той же час нинішній науково-технічний, технологічний рівень нашої економіки значно вищий від абсолютної більшості країн-членів СНД, за винятком Росії. Таким чином на найближчу перспективу реальним сегментом ринку для середньо- і високотехнологічних товарів України залишаються країни СНД. Але цей прорив у створенні високотехнологічного експортного виробництва з успішним виходом на євразійський ринок можливий лише за умови співпраці з передовими фірмами Росії та залученням до цього процесу ТНК.

На нинішньому етапі в СНД поки що переважають негативні, дезінтеграційні тенденції. Далася взнаки, зокрема, неготовність частини суб'єктів інтеграції до реалізації реальних інтеграційних проектів. Це було підставою для регіоналізації СНД, відходу від концепції збереження єдиного економічного простору і проголошення політики “до інтеграції на різних швидкостях”. До цього додався і політичний фактор, який вніс свої корективи у формування певних регіональних союзів у СНД. На практиці це проявилось у формуванні, з одного боку, об'єднань держав із “проросійською” орієнтацією, з другого — держав-противників тісної прив'язки до Росії через побоювання втратити національно-державну незалежність.

Перша група країн утворила з Росією кілька регіональних союзів різної форми: Союз держав Росії і Білорусі — СДРБ, Євразійський економічний союз — ЄврАзЕС (Росія, Білорусь, Казахстан, Киргизія, Таджикистан). Держави ЄврАзЕС є членами Організації договору колективної безпеки (ОДКБ), членом якої є також Грузія.

Друга група країн, які заявили себе як послідовні противники зближення з Росією, принаймні протягом першого десятиліття, об'єдналися в регіональний союз ГУУАМ — Грузія, Україна, Узбекистан, Азербайджан, Молдова. На теренах СНД, поряд із перерахованими угрупованнями, започаткована Організація центральноазіатського співробітництва — Казахстан, Киргизія, Узбекистан і Таджикистан.

Аналіз нинішнього стану функціонування інтеграційних об'єднань дозволяє зробити висновок, що жодне з них так і не наблизилося до вирішення поставлених завдань. Усі вони, без винятку, не досягли навіть початкової стадії ринкової інтеграції — створення зон вільної торгівлі. Більше того, чітко проявляється інша тенденція — загострюється взаємна конкуренція на регіональних ринках, стають уже традиційними “торгові війни та антидемпінгові розслідування”, спроби “замкнути на собі” (в рамках національних кордонів) виробничі цикли в базових галузях економіки тощо.

Значно меншою заполітизованістю характеризується інтеграційне об'єднання ЄСП у складі чотирьох країн: Росії, України, Білорусі і Казахстану.

На першому етапі реалізації нового інтеграційного проекту передбачається створення повноцінної зони вільної торгівлі з наступною уніфікацією економічного законодавства, гармонізацією “правил гри” на національних ринках. Лише за таких умов можливий перехід до спільного ринку товарів, послуг, капіталів і робочої сили.

Не останнє місце в дезінтеграційних процесах відігравав і продовжує в значній мірі відігравати той очевидний факт, що в підході кожного учасника до проведення спільної господарської політики щодо країн СНД переважають не довгостро-

кові загальнодержавні інтереси, а кон'юнктурні корпоративні інтереси тих правлячих кіл, що сформувалися практично в кожній з країн Співдружності. Вони оволоділи національною економікою, але далеко не застраховані від втрати існуючих позицій при зміні внутрішньополітичної ситуації.

Рекомендована література:

Міжнародні економічні відносини. Сучасні міжнародні економічні відносини. — К.: Либідь, 1992.

Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебн. — М.: Информационно-внедренческий центр “Маркетинг”, 2000.

Киреев А. Международная экономика. В двух частях. — М.: Международные отношения, 1997.

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

Международные экономические отношения. Интеграция. Учебн. пособ. — М.: ЮНИТИ, 1997.

Пебро М. Международные экономические и финансовые отношения. — М.: Прогресс-Универс, 1994.

Джон Д. Даниельс, Ли Х. Радеба. Международный бизнес. — М.: Дело, 1998.

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

Світова економіка: Підручн. для вищ. навч. закл. / Керівн. авт. кол. Філіпенко. А.С. — К.: Либідь, 2000.

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

Пузакова Е.П. Международные экономические отношения. — Ростов-н/Д.: МарТ, 2000.

Кудров В.М. Мировая экономика: Учебн. — М.: БЕК, 2000.

Мировая экономика, экономика зарубежных стран: Учебн. / Под ред. проф. В.П. Колесова и проф. М.Н. Осьмойвой. — М.: Флинта, 2000.

Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку. Історія і сучасність. — К., Знання, 2007.

Філіпенко А.С. Економічний розвиток сучасної цивілізації: Навч. посіб. — К.: Знання України, 2006.

3.3. Євро регіони в системі міжнародного співробітництва

Основне

Сьогодні Європейський континент є прикладом консолідованого вирішення складних соціально-економічних і політичних проблем континенту, здійснюючи таким чином суттєвий позитивний вплив на світове співтовариство. Цей процес був започаткований у 50-х роках ХХ століття, у тому числі і через ідею формування міжнародних прикордонних територіальних асоціацій — євро регіонів. За більш ніж пів-віковий період їх функціонування на Європейському континенті сформувалися сприятливі умови для гармонійного розвитку прикордонних регіонів відповідно до чинних законодавств кожної з країн, суттєво зменшилася вірогідність відродження агресивного націоналізму з наступною загрозою втрати територіальної цілісності, етнічних конфліктів тощо. Окремі євро регіональні міжнародні асоціації сьогодні є центрами соціально-економічного розвитку прикордонних територій.

Проаналізувавши запропонований матеріал з даної теми, ви:

— з'ясуєте, що являє собою організаційно-правова структура євро регіональних об'єднань;

— ознайомитеся з підсумками функціонування деяких євро регіонів;

— засвоїте, що таке механізм управління євро регіональними прикордонними асоціаціями;

— дізнаєтесь про особливості формування та функціонування Карпатського євrorегіону, перспективи його подальшого розвитку.

План

1. Суть поняття “євrorегіон” та передумови його формування.
2. Організаційно-правовий механізм функціонування євrorегіонів.
3. Особливості формування та функціонування Карпатського євrorегіону.
4. Перспективи діяльності Карпатського євrorегіону.

3.3.1. Суть поняття “євrorегіон” та передумови його формування

Багаторічний світовий і, в першу чергу, європейський досвід взаємодії та інтеграції держав показав, що найбільший потяг до інтегрування в міжнародні економічні структури мають прикордонні та приморські території. Зокрема це засвідчує досить висока ефективність діяльності так званих “євrorегіонів”.

Євrorегіон — це певний географічний простір, який включає частини територій двох або більше країн, що домовляються про координацію своєї діяльності в економічній, соціалній, культурній та інших галузях суспільного життя. Територіальними структуроутворюючими елементами транскордонних регіонів є, як правило, адміністративно-територіальні райони суміжних країн, що мають спільні кордони.

Перевагами прикордоння є *суміжність територій* та невелика віддаленість підприємств і організацій — суб’єктів зовнішньоекономічних зв’язків, що вже само по собі є важливим ресурсом до інтегрування. Крім того, у переважній більшості прикордонні регіони характеризуються більш високою, порівняно з іншими територіями, питомою вагою *сформованої інтеграційної інфраструктури*, в тому числі локальної.

Передумовами до співпраці в соціальному плані є *етнічна близькість населення*, що проживає на прикордонних територіях, значна частина якого володіє мовою або мовами населення країн-сусідів, досить *високий рівень міжособових контактів, близькість елементів соціальної психології, культури*. Вказані фактори є визначальними і в процесі формування транскордонних регіонів.

Ідея становлення транскордонних регіонів була започаткована ще в перші повоєнні роки з ініціативи місцевих органів влади на прикордонних територіях Італії та Австрії. Починаючи з середини 60-х років, окремі контакти в галузі культури переросли у багатогалузеве співробітництво. А в 1978 році представники двох північно-східних областей Італії, чотирьох середньоавстрійських земель, Словенії, Хорватії та землі Баварія зібралися у Венеції з метою створення територіального об'єднання щодо реалізації спільної регіональної політики. Пізніше до Альпійсько-Адріатичної угоди приєдналися ще ряд областей Італії та Австрії, а в 1988 році — п'ять угорських округів. Із вступом у спілку в 1990 році швейцарського району Тіціно було завершено формування його територіальної організаційної структури.

Відповідно до договору було створено комісії з питань культури і науки, зв'язку, туризму, водного господарства, державного планування та питань рекреації. Уже за відносно короткий проміжок часу робота комісій дала хороші результати. Було реалізовано ряд спільних проектів, зокрема з будівництва газопроводів і нафтопроводів, розвитку туризму. Окремі зв'язки, часто спонтанні, на території євро регіону "*Альпи—Адріатика*" трансформувалися в конструктивне прикордонне співробітництво на довгостроковій основі, яке дедалі більше впливає на економічне, соціальне і культурне життя в даному регіоні.

Згодом така локальна інтеграція дістала поширення на прикордонних територіях Франції, Швейцарії, ФРН, Бельгії, Скандинавії. Тепер у Європі нараховується понад двадцять регіонів, які досягли рівня транскордонних або наближаються до нього. У них інтенсивно розвивається регіональна інфраструк-

тура. З метою здійснення співробітництва місцевим органам самоврядування делегуються відповідні повноваження центральної влади, розширюється їх самостійність при одночасному збереженні національного суверенітету та системи державної влади.

Показником успішного функціонування єврорегіонів є франко-німецько-швейцарський єврорегіон “*Regio*”. Він знаходиться між горами Vogезами (Франція), Чорним лісом (Німеччина) та горами Юра (Швейцарія). Особливістю транскордонного об’єднання є те, що в ньому представлені три істотно відмінних між собою варіанти демократичних систем:

— Південний Баден у Німеччині — парламентська демократія з розвинутим федералізмом.

— Верхній Ельзас у Франції — високоцентралізована парламентська демократія.

— Регіон Базеля Нордвестшвайц у Швейцарії — високодецентралізована директивна демократія.

Успішне тристороннє співробітництво на регіональному рівні може бути хорошим прикладом для наслідування. Уже тепер у досить широких масштабах здійснюються передача і обмін новітніми технологіями. Масштабною в межах єврорегіону є маятникова міграція робочої сили. Десятки тисяч жителів прикордонних територій щоденно перетинають кордон, ідучи на роботу в іншу країну. Спільними зусиллями створено центр з підготовки і підвищення кваліфікації менеджерів для країн-учасниць регіонального об’єднання. Досить ефективно функціонує спільне франко-швейцарське підприємство “Євроаеропорт Базель — Мюльхаузен — Фрайбург”. На практичну основу поставлено концепцію створення мережі швидкісних потягів “Реджіо”, що дасть можливість швидко і екологічно доцільно зв’язати всі центри прикордонного трикутника.

Із 1990—1991 років у створення єврорегіонів включилися посткомуністичні східноєвропейські держави, використовуючи дану форму як один із каналів включення нових демократій у загальноєвропейські інтеграційні процеси. Особливо інтенсивно йде формування єврорегіонів у західному прикордонні

Чехії та Польщі з ФРН. Тут було створено перші транскордонні об'єднання держав — не членів ЄС. У ході переговорів представників місцевих органів влади прикордонних областей Чехії, Польщі та ФРН, котрі проходили під егідою Комісії по прикордонних областях ЄС наприкінці травня 1991 року в м. Цвіккау (ФРН), до складу єврорегіону ввійшло сім німецьких і чотири чеських адміністративних райони прикордоння та польське воєводство Єлена Гура. У листопаді 1991 року на аналогічному зібранні в м. Хеб (Чехія) закладено підвалини єврорегіону “Егрєнчїс” у прикордонні Західної Чехії і Баварії. Проводиться активна робота з розбудови єврорегіону “Шумава”, який включає чотири німецьких та чотири чеських прикордонних райони. Його специфіка — пріоритет охорони навколишнього середовища.

3.3.2. Організаційно-правовий механізм функціонування єврорегіонів

Розвиток локальної інтеграції зумовив потребу у відпрацюванні єдиного типового договору, який би визнали всі країни Європи. На його підставі співробітництво між прикордонними общинами і муніципалітетами могло б набути додаткового імпульсу, сприяти всьому процесові інтеграції в Європі.

Багаторічні зусилля з вироблення спільного для Європи підходу до проблем співробітництва прикордонних регіонів, повноважень, якими повинні користуватися в цьому процесі регіональні структури, сприяли укладенню у травні 1980 року в Мадриді договору про “Європейську типову конвенцію про транскордонне співробітництво між територіальними общинами та властями”. Таким чином, договором конституційовано створення єврорегіонів у Європейському співтоваристві, що стало базою для подальшого розвитку процесу. Згідно з угодою, з одного боку, регіонам надається можливість обирати оптимальні варіанти кооперації, з іншого — забезпечуються гарантії контролю над ними центральної влади за збереженням національного суверенітету. Хоча спільна угода не зобов'язує держави, які її

ратифікували, здійснювати реорганізацію системи національного господарського механізму, цілком зрозуміло, що для ефективної реалізації регіональної політики виникає потреба у формуванні відповідного організаційно-правового інституту, який би здійснював функції координатора.

Як позитивну реакцію на угоду можна навести приклад, коли в процесі реформування конституції в Австрії було прийнято поправку, згідно з якою землі мають право вступати в міжнародні контакти, підписувати договори в межах визначених повноважень. Разом з тим, незважаючи на певні досягнення в галузі національного законодавства, конфлікти між центром і регіонами час від часу виникають у процесі реалізації соціально-економічної політики. З досвіду функціонування єврорегіонів можна зробити висновок, що центральна влада все ще залишається швидше обмежуючим, ніж стимулюючим, фактором регіональної кооперації.

У межах своєї компетенції, за згодою центральних державних органів, на базі спеціальних розширених повноважень на міжнародне співробітництво місцеві органи влади прикордонних областей мають можливість розробляти спеціальні комплексні програми економічної, культурної та гуманітарної взаємодії, реалізовувати конкретні транскордонні економічні проекти, розв'язувати проблеми зайнятості, інфраструктури, екології. Пільги, спрощення прикордонних та митних процедур, розширення пунктів переходу сприятимуть динамічному переміщенню робочої сили, капіталу та товарів через кордони, економічному піднесенню прикордонних областей. Функціонування єврорегіонів спростовує побоювання центру про загрозу "сепаратизму", певною мірою навіть знімає підозри й напруження на спільних ділянках кордонів та в етнічно змішаних областях, істотно послаблює націонал-сепаратистські тенденції.

У той же час експерти вважають, що документ має низку упущень. Зокрема, не визнається юридичне право "територіальних органів влади" брати участь у транскордонному співробітництві, не запропоновані практичні правові норми регулювання прикордонних відносин тощо. Мадридська кон-

венція має відкритий характер і може бути підписана державами — не членами Ради Європи. Станом на 1997 рік Конвенція є багатосторонньою міжнародною угодою 18 європейських держав, у тому числі України, Польщі, Угорщини. Це означає, що держави визнають транскордонне співробітництво як легітимну діяльність регіональних та місцевих органів влади.

Після схвалення у 1989 році Радою Європи спеціальної Декларації з питань транскордонного співробітництва, здійснення “оксамитових революцій” 1989—1990 років у країнах Центрально-Східної Європи стало можливим чітко диференціювати єврорегіони на три категорії.

До першої належать прикордонні території держав Європейського Союзу, яким притаманні спільні економічні й адміністративні проблеми. Наприклад, межуюча територія Ірландії та Північної Ірландії, Іспанії та Португалії. Характерною рисою цих територій є відносно низький рівень валового продукту на одного жителя, виробленого валового продукту на душу населення порівняно з іншими регіонами Європейського Союзу, високий рівень безробіття.

До другої категорії відносяться держави Європейського Союзу, особливістю яких є переважання аграрного виробництва. Класичним взірцем цієї категорії єврорегіонів є ті, що розташовані на французько-іспанському прикордонні.

Єврорегіони, які відносяться до третьої категорії транскордонних територіальних об'єднань, утворені на території країн, які не входять до Європейського Союзу. Специфіка їх формування і функціонування обумовлюється радикальними процесами, що відбуваються протягом останнього десятиліття у сферах політико-економічного життя країн цього регіону.

3.3.3. Особливості формування та функціонування Карпатського єврорегіону

З ініціативи прикордонних областей Польщі, Словаччини, Угорщини й України був створений єврорегіон, до якого вперше ввійшли відповідні території винятково держав Східної Європи. До складу цього транскордонного об'єднання включено прикордонні адміністративні території країн-учасниць, зокрема області Саболч-Сатмар-Берег, Гайду-Бігар, Боршод-Абауй-Земплін, Гевеш (Угорщина); Кросненське та Перемишльське воєводства (Польща); округи Бардейов, Гуменне, Міхаловце, Свидник, Требішов (Словаччина), які, в свою чергу, об'єднані в Асоціацію Карпатського регіону; Закарпатська, Львівська, Івано-Франківська, Чернівецька області (Україна). Адміністрації Сату-Марського та Марамуреського повітів (Румунія) ухвалили рішення на першому етапі взяти участь у діяльності Карпатського єврорегіону як спостерігачі.

Історія Карпатського єврорегіону розпочалася у 1990 році, коли в Угорщині було ініційовано створення Асоціації "Karpatok-Tisza", одночасно розпочалося здійснення проекту транскордонного співробітництва у Польщі. Важливим кроком для створення єдиної платформи для співробітництва був транскордонний ярмарок у м. Ясло (Польща), семінар на тему "Можливості співробітництва між прикордонними регіонами Польщі, Чехословаччини, Угорщини та України". Зустріч завершилася підписанням Декларації, яка започаткувала Міжрегіональну раду з питань співробітництва у зоні Карпат.

У листопаді 1991 року в м. Міхаловце на міжнародній конференції "Регіони у міжнародному співробітництві" було сформовано концепцію та визначено пріоритети регіональної взаємодії вказаних адміністративно-територіальних структурних підрозділів.

Важливим етапом безпосереднього формування Карпатського єврорегіону стала конференція в м. Ніредьгаза (Угорщина), яка відбулася у травні 1992 року, де вперше була проголо-

пена і обговорена ідея його створення, та нарада представників зацікавлених регіонів, яка відбулася у червні того ж року в м. Ужгород (Україна). На ужгородській зустрічі був сформований спеціальний комітет, який у листопаді 1992 року завершив підготовчу роботу, і було прийнято два важливих документи — Договір і Статут організації. Вони як за формою, так і за змістом відповідають Мадридській конвенції по транскордонному співробітництву.

Карпатський єврорегіон з точки зору правового статусу не є юридичною особою. *Це транскордонна регіональна асоціація прикордонних адміністративних територій Польщі, Словаччини, Угорщини й України, що створена з метою координації транскордонного співробітництва.* Важливо, що асоціація не є наднаціональним органом. Крім того, Статутом передбачено, що кожен з її членів має право розвивати співробітництво з іншими регіональними утвореннями.

Із 1997 року повноправним членом Карпатського єврорегіону стала Румунія, п'ять повітів якої було прийнято до складу цієї міжнародної асоціації.

Концепція Карпатського єврорегіону виходить із досвіду західноєвропейської кооперації на державному і міждержавному рівнях. Визначальними факторами, які зумовили можливість і доцільність його формування, є географічне положення та історичне минуле прикордонних територій Угорщини, Польщі, Словаччини, Румунії та України.

Слід вважати доцільною більш активну участь прикордонних областей України у створенні цього та інших єврорегіонів на кордонах із сусідніми східноєвропейськими державами.

По-перше, це один із конкретних шляхів інтеграції в загальноєвропейський економічний простір і реальна участь у реалізації концепції "Європа регіонів", яку свого часу висунув Шарль де Голль.

По-друге, регіональна взаємодія прикордонних областей сприятиме об'єднанню наявних місцевих ресурсів і більш ефективному їх спільному використанню, а під проекти конк-

ретних єврорегіонів можливо отримати валютно-фінансову допомогу ЄС.

По-третє, в межах єврорегіонів посиляться економічне, політичне та гуманітарне проникнення кордонів при їх непорушності, втратять гостроту територіальні претензії, поліпшаться зв'язки з етнічними групами в зарубіжному прикордонні. І, зрештою, одержить додатковий імпульс саме прикордонне економічне співробітництво, ефективні форми й основні напрямки якого можна буде прогнозувати, планувати та стимулювати спільно із зарубіжними партнерами. Таким чином, за сприятливих умов прикордонні території можуть найближчим часом перетворитися на кон'юнктурутворюючий фактор міжнародних економічних зв'язків.

Особливу роль в розвитку прикордонного співробітництва України відіграють її західні області. Специфічне місце в цьому регіоні посідає Закарпатська область, яка перебуває під значно більшим впливом факторів інтернаціоналізації суспільно-економічного життя порівняно з іншими областями. В основі розвитку даного процесу — наявність усіх перерахованих вище об'єктивних умов. Зокрема, ідеальне гео економічне розташування Закарпатської області, яка має на заході кордони з Румунією, Угорщиною, Словаччиною, Польщею, набутий досвід у прикордонних зв'язках, вища, порівняно з іншими областями України, питома вага інтеграційної інфраструктури, відносно високий рівень ринкової культури жителів Закарпаття. Це зумовлюється значною мірою факторами поведінкового стереотипу, економічної інформації та набутого економічного досвіду.

Помітну роль у стимулюванні цих процесів відіграють і позаекономічні мотиви, що базуються на таких підвалинах, як наявність національно-споріднених етнічних груп у сусідніх країнах, належність у минулому до єдиного регіону, розділеного в силу історичних обставин політичними кордонами.

У багатьох випадках проблеми області набувають інтеррегіонального характеру через наявність у міждержавних стосунках етноприкордонних проблем, що вже чітко визначилися

в деяких країнах Центрально-Східної Європи. Враховуючи фактор становлення незалежної України, її відносини з країнами Центрально-Східної Європи, актуальним стає завдання не допустити або максимально послабити можливі міждержавні суперечності.

Формування Закарпатської області в перспективі як частини транскордонного регіону при непорушності існуючих політичних кордонів між країнами стане важливим фактором стабільних відносин України із сусідніми державами, інструментом комплексного соціально-економічного розвитку краю, перетворить область на активного посередника в процесі входження всієї країни до європейських економічних і політичних структур.

Детально продумана і зважена державна політика стосовно Закарпаття, формування на його території середовища міжнародної та соціальної доступності надасть йому не характеру можливого “яблука розбрату” між сусідніми країнами, а характеру регіону спільних інтересів, важливого плацдарму для проникнення західного капіталу на український ринок.

3.3.4. Перспективи діяльності Карпатського єврорегіону

Європейська практика транскордонного співробітництва характеризується численними суперечностями в політичній, економічній та інших сферах. Результати транскордонного співробітництва, досягнуті в межах діяльності Асоціації “Карпатський єврорегіон”, виявили проблеми, які виникають у стосунках між органами влади сусідніх країн Центрально-Східної Європи. Основними з них є:

- недостатня підтримка ініціативи регіональних і місцевих органів державної влади центром;
- відмінність у структурах та повноваженнях урядових установ й органів місцевого господарювання;
- слаборозвинена інфраструктура;
- політичні тертя між країнами-учасницями;
- різне трактування членами Асоціації концепції прикордонного співробітництва;

— відсутність належних фінансових ресурсів.

Експерти вважають, що для подальшого динамічного розвитку Карпатського єврорегіону потрібно зосередитися на кількох найбільш важливих пріоритетах, зокрема:

— членам Асоціації потрібно досягти угоди про безпосереднє співробітництво між регіонами і потенційними донорами;

— розробити комплексну програму розвитку Карпатського єврорегіону;

— виробити механізм співробітництва з розвиненими країнами Заходу;

— запровадити пільгове оподаткування підприємств, створених з участю іноземних інвесторів;

— проводити спільні виставки, ярмарки;

— створити ефективну мережу обміну бізнесовою інформацією;

— домогтись взаємовизнання професійної кваліфікації працівників у країнах Карпатського єврорегіону;

— створювати міжнародні спеціальні економічні території (СЕТ).

Незважаючи на істотні відмінності в умовах функціонування транскордонних регіонів у країнах Західної та Центрально-Східної Європи, можна зробити кілька висновків щодо перспектив субрегіональної кооперації прикордонних областей України з відповідними партнерами. Така потреба зумовлюється тим, що Україна, займаючи вигідне геополітичне і гео економічне положення в Європі, далеко не повною мірою використовує цей фактор у розв'язанні своїх соціально-економічних проблем. Зокрема це стосується і зовнішньоекономічних зв'язків через формування субрегіональних транскордонних об'єднань.

Підбиваючи загальні підсумки аналізу проблем єврорегіонів, слід відзначити таке:

По-перше, світова практика доводить, що важливим фактором при формуванні і подальшому функціонуванні транскордонних регіонів є вибір території регіону з точки зору оптимальних його розмірів та географічного розташування.

Найбільш ефективно в межах регіонального об'єднання питання вирішуються у випадку, якщо наявні спільність кордонів між адміністративно-територіальними суб'єктами міжнародних відносин та відносно рівне за величиною "представництво" держав в об'єднанні.

По-друге, формування субрегіонів передбачає дотримання принципу поступовості і поетапності, що обумовлюється різним рівнем готовності окремих держав-учасниць та їх адміністративно-територіальних одиниць до використання такої форми співробітництва.

По-третє, міжрегіональне економічне співробітництво може бути ефективним лише в разі сформування соціально-економічного середовища для активного включення в цей процес ринкових структур. Підтвердженням даного висновку можуть бути ускладнення, які виникали в процесі включення в інтеграційні процеси в межах транскордонного об'єднання "Альпи—Адріатика" східних (Угорського, Словенського, Хорватського) регіонів, де ці структури розвинені слабше.

Стосовно асоціації "Карпатський єврорегіон" слід відзначити, що його сучасний етап функціонування характеризується тим, що координатором соціально-економічних процесів є, головним чином, адміністративні органи; їх активність, ініціатива обумовлюються лише початковим етапом його формування. Подальші процеси повинні реалізовуватися через ринкові структури. Завдання адміністрацій за таких умов зводиться, головним чином, до забезпечення через систему важелів (економічних, правових, організаційних) оптимального співвідношення між особистими, регіональними та державними інтересами в ході реалізації відповідних програм.

По-четверте, ефективність співробітництва в межах єврорегіонів забезпечується при послідовній реалізації принципу інтеграції держав через інтеграцію регіонів, а не навпаки. Таким чином, необхідно створювати середовище, в якому пріоритет повинен надаватися регіональним інтересам. При цьому інтереси держави будуть реалізовуватися опосередковано, через реалізацію інтересів регіону.

По-н'яте, транскордонне регіональне співробітництво може успішно розвиватися лише в тому випадку, якщо адміністративна територія буде реальним суб'єктом зовнішньоекономічних відносин. Практика функціонування єврорегіонів, і зокрема Єврорегіону "Альпи—Адріатика", підтверджує це з усією очевидністю. Основним гальмуючим фактором інтеграційних процесів у цьому єврорегіоні є істотна диференціація в можливостях його членів самостійно розв'язувати регіональні проблеми. Таким чином, концепція розвитку прикордонної регіональної кооперації як складової інтеграційних процесів на макрорівні передбачає перерозподіл влади між центром і адміністративними територіями, що дасть можливість оперативніше реагувати на потреби ринку, в тому числі в межах відповідного транскордонного об'єднання.

Нарешті, основні нормативні положення щодо прикордонного співробітництва доцільно включати у відповідні договори і угоди України із сусідніми східноєвропейськими державами. Така договірна практика вже існує.

Рекомендована література:

Будівництво нової Європи / За ред. В. Гудака. — Ужгород: Закарпаття, 1997.

Карпатський єврорегіон як модель регіонального співробітництва у Центральній і Східній Європі / Ілько І. та ін. — Ужгород, 1998.

Передрій О.С., Устич С. І. Від "прозорих" кордонів до умовних // Політика і час. — 1993. — №4.

На шляху до Європи. Український досвід єврорегіонів / За ред. Максименка С., Студеннікова І. — К.: Логос, 2000.

Акопова Е.С., Воронкова О.Н., Гаврилко Н.Н. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебн. пособ. — Ростов-н/Д.: Феникс, 2000.

Навчальне видання

Серія "Вища освіта XXI століття"

ПЕРЕДРІЙ Олександр Самійлович

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Навчальний посібник

В Україні книгу можна придбати за адресами:

- м. Київ, вул. М. Грушевського, 4, маг. "Наукова думка", тел. (044)278-06-96;
- м. Київ, вул. Стрілецька, 13, маг. "Абзац", тел. (044)581-15-68;
- м. Київ, вул. Хрещатик, 44, маг. "Знання", тел. (044)234-22-91;
- м. Київ, просп. Московський, 6, маг. "Будинок книги та медіа", тел. (044)464-49-70;
- м. Вінниця, вул. Привокзальна, 2/1, маг. "Кобзар", тел. (0432)61-77-44;
- м. Дніпропетровськ, Театральний б-р, 7, маг. "Світ книжок", тел. (0562)33-77-85;
- м. Донецьк, вул. Артема, 147 А, "Будинок книги", тел. (062)343-89-00;
- м. Житомир, вул. Київська, 17/1, маг. "Знання", тел. (0412)47-27-52;
- м. Запоріжжя, просп. Леніна, 142, маг. "Спеціальна книга", тел. (0612)13-85-53;
- м. Івано-Франківськ, Вічковий 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. Радянська, 58, маг. "Глобус-книга", тел. (0642)53-62-30;
- м. Луцьк, просп. Волі, 41, маг. "Знання", тел. (0332)77-00-46;
- м. Львів, просп. Шевченка, 16, маг. "Ноти", тел. (0322)61-19-64;
- м. Львів, просп. Шевченка, 8, маг. "Українська книгарня", тел. (0322)72-16-30;
- м. Миколаїв, просп. Леніна, 122, маг. "Кобзар", тел. (0512)55-20-51;
- 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. Полтава, вул. Шевченка, 29, маг. "Будинок книги та медіа", тел. (0532)61-26-76;
- м. Рівне, вул. Соборна, 57, маг. "Слово", тел. (0362)26-94-17;
- м. Тернопіль, вул. Й. Сліпого, 1, маг. "Дім книги", тел. (0352)43-03-71;
- м. Тернопіль, вул. Чорновола, 14, маг. "Книжкова хата", тел. (0352)22-24-33;
- м. Ужгород, пл. Корятовича, 1, маг. "Кобзар", тел. (03122)3-35-16;
- м. Харків, вул. Пушкінська, 74, маг. "Лексика", тел. (057)717-60-16;
- 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. (0382)79-25-59;
- м. Черкаси, вул. Б. Вишневецького, 38, маг. "Світоч", тел. (0472)36-03-37;
- м. Чернівці, просп. Незалежності, 90, маг. "Будинок книги та медіа", тел. (03722)3-42-70;
- м. Чернівці, просп. Миру, 45, маг. "Будинок книги", тел. (04626)9-92-62.

Книготоргівельним організаціям та оптовим покупцям

звертатися за тел.: (044) 537-63-61, 537-63-62; факс: 235-00-44.

E-mail: sales@znannia.com.ua

Підп. до друку 29.02.08. Формат 60x84 1/16. Папір офс. Друк офс.

Гарнітура SchoolBook. Ум. друк. арк. 15,34.

Обл.-вид. арк. 14,41. Зам. № 8-334

Видавництво "Знання"

01034, Київ, вул. Стрілецька, 28

Свідоцтво 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>

Відруковано на ЗАТ «ВІПОЛ».

03151, Київ, вул. Волинська, 60.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру

серія ДК № 752 від 27.12.2001 р.

НБ ПНУС



730620