

65.59.73  
Ф 53

А. С. Філіпенко

# Теорія міжнародної економічної політики

Навчальний  
посібник

**ам!**  
альма  
матер

серія

- Загальні засади теорії міжнародної економічної політики
- Світогосподарське середовище міжнародної економічної політики
- Теоретичні основи міжнародної торговельної політики
- Міжнародна економічна політика в галузі факторів виробництва
- Теорія міжнародної політики сприяння економічному розвитку



Серію засновано  
в 1999 році

**ам**  
альма  
матер

А. С. Філіпенко

# Теорія міжнародної економічної політики

Навчальний посібник

НБ ПНУС



782859

Київ  
«Академвидав»  
2013



УДК 327(075.8)  
ББК 66.4я73  
Ф53

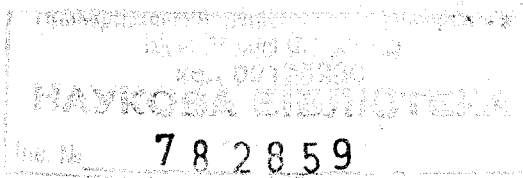
**Рекомендовано Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України  
як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів**  
(Лист № 1/11—16792 від 29.10.2012 р.)

Теорія міжнародної економічної політики зосереджена на осмисленні наукових засад взаємозв'язків, які виникають між державами під час обміну товарами та послугами, здійснення інших форм зовнішньоекономічних зв'язків, а також механізмів та інструментів, які при цьому використовують. Вона озброює людину розумінням глибинної сутності цих надзвичайно складних процесів і є ключем до пізнання принципів, методів та форм реалізації міжнародної економічної політики у сучасній глобальній господарській системі. Ці питання висвітлено у пропонованому навчальному посібнику, у якому детально розкрито загальні засади міжнародної економічної політики, світогосподарське середовище як її осередок, теоретичні основи міжнародної торговельної політики, політики в галузі факторів виробництва та у сфері сприяння економічному розвитку.

Адресований студентам вищих навчальних закладів. Корисний буде фахівцям-практикам, усім, хто цікавиться міжнародними економічними процесами.

#### Рецензенти:

доктор економічних наук, професор *І. В. Бураковський*;  
доктор економічних наук, професор *В. І. Чужиков*



ISBN 978-966-8226-89-2 (серія)  
ISBN 978-617-572-055-4

© Філіпенко А. С., 2013  
© «Академвидав»,  
оригінал-макет, 2013

# Зміст

<b>1. Загальні засади теорії міжнародної економічної політики (МЕП)</b>	1.1. Сутність, структура і функції наукової теорії МЕП	5	
	Наукова теорія як основа МЕП	5	
	Діалектика національної і міжнародної економічної політики	10	
	Економічні цілі та інструменти як основа МЕП	16	
	1.2. Методологічний і теоретичний дискурс МЕП	21	
	1.3. Онтологія МЕП	29	
	Сутність, принципи і структура МЕП	29	
	Генеza МЕП	36	
	Теоретичні виміри міжнародної координації економічної політики	43	
	Основні форми міжнародної координації економічної політики	54	
	1.4. Міжнародна політична економія як теоретична основа МЕП	57	
	<b>2. Світо-господарське середовище міжнародної економічної політики</b>	2.1. Генетично-структурні виміри та основні елементи світового господарства	66
		2.2. Ринкова структура світового господарства	74
		2.3. Основні суб'єкти МЕП	76
2.4. Форми прояву суперечностей світового господарства в МЕП		79	
2.5. Особливості МЕП у ієрархічній системі міжнародних економічних відносин		84	

<b>3. Теоретичні основи міжнародної торговельної політики</b>	3.1. Основні види та принципи міжнародної торговельної політики	87
	3.2. Економічні наслідки застосування торговельних інструментів	95
	3.3. Тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі	109
	3.4. Нетарифні важелі впливу на зовнішню торгівлю	119
	3.5. Особливості МЕР у сфері торгівлі послугами	131
<b>4. Міжнародна економічна політика в галузі факторів виробництва</b>	4.1. Основи теорії міжнародного переміщення факторів виробництва	142
	Рівновага на міжнародному ринку факторів виробництва	142
	Сучасні теорії міжнародної трудової міграції	163
	4.2. Міжнародна інвестиційна політика	173
	4.3. Міжнародна міграційна політика	180
<b>5. Теорія міжнародної політики сприяння економічному розвитку</b>	5.1. Економічний розвиток як глобальна проблема сучасності	190
	5.2. Принципи, цілі, засоби та методи сприяння розвитку на міжнародному рівні	192
	Термінологічний словник	205
	Література	210

# 1.

## Загальні засади теорії міжнародної економічної політики (МЕП)

### 1.1. Сутність, структура і функції наукової теорії МЕП

Міжнародна економічна політика (МЕП) зумовлюється і детермінується економічною політикою, яку ті чи ті країни намагаються впроваджувати. Вибудовується міжнародна економічна політика, як і економічна політика загалом, на основі певної наукової теорії.

#### Наукова теорія як основа МЕП

Економічна політика послуговується теорією як формою наукового пізнання, що охоплює сукупність абстрактних пізнавальних уявлень, ідей, понять, концепцій, які обслуговують практичну діяльність людей.

*Наукова теорія* (грец. *theōria* — розгляд, міркування, вчення) — система достовірних знань про дійсність, яка описує, пояснює, передбачає явища, процеси, зв'язки тощо конкретної предметної галузі.

Теорія дає змогу отримати знання, істинність якого перевірена практикою, забезпечує вивчення об'єкта

пізнання в його внутрішніх зв'язках та цілісності, пояснює різноманітність існуючих фактів і може передбачити існування нових, ще невідомих.

У сучасній філософії і методології науки виокремлюють п'ять основних елементів теорії:

1) вихідні засади (фундаментальні поняття, принципи, закони, рівняння, аксіоми тощо);

2) ідеалізований об'єкт (абстрактна модель суттєвих властивостей і зв'язків досліджуваних предметів, наприклад «абсолютно чорне тіло», «ідеальний газ», «homo economicus», «Робінзон», «вартість» тощо);

3) логіка теорії (сукупність певних правил і способів доведення, спрямованих на пояснення структури і зміну знання);

4) філософські установки і ціннісні фактори;

5) сукупність законів і тверджень, що впливають як наслідки із засад конкретної теорії відповідно до її принципів.

Помилковим є ототожнення теорії і науки, оскільки між ними існує багато суттєвих відмінностей. Якщо теорія протиставляється (хоч і відносно) практиці, то наука поєднує і теорію, і практику. Теорії можуть змінювати одна одну, деякі з них стають «морально» застарілими, інші з'являються, а наука завжди залишиться однією й тією самою. У межах певної науки нерідко співіснують, конкурують кілька наукових теорій, які пропонують різноманітні методи і практичні рекомендації, зокрема економічні теорії.

Структура цілісної наукової економічної теорії, як правило, складається з таких розділів: структура предмета дослідження; закони функціонування теорії; класифікація різновидів предмета дослідження; генезис і розвиток теорії.

Основним і найважливішим елементом наукової теорії вважають *принцип* (лат. *principium* — *начало, основа*), що органічно пов'язує інші елементи в єдине ціле, у струнку систему, вихідний пункт теорії; те, що становить основу певної сукупності знань.

У науковій теорії принцип є стрижнем, навколо якого синтезуються всі її поняття, судження, закони тощо, розкриваючи, підтверджуючи і розвиваючи його. Він є головним, визначальним у фундаменті теорії і

підпорядковує собі всі інші її елементи. Сукупно всі вони теоретично всебічно і глибоко обґрунтовують принцип, створюючи єдину струнку систему конкретної теорії.

Кожна теорія, як правило, формується на основі кількох принципів різного рівня спорідненості, які не повинні формально-логічно суперечити один одному. Принцип меншого рівня спорідненості конкретизує принцип більшого рівня спорідненості.

Наприклад, сучасний американський дослідник українського походження Н. Менк'ю (Манків) сформулював такі десять економічних принципів, що становлять основу сучасного господарського поступу:

- 1) суспільний вибір в умовах обмеженості ресурсів;
- 2) порівняння витрат і благ альтернативних варіантів дій;
- 3) отримувані граничні блага мають перевищувати граничні витрати;
- 4) будь-яку економічну програму необхідно розглядати з погляду не лише її безпосереднього впливу на результати чи поведінку людей, а й непрямого впливу, що виявляється через стимулювання;
- 5) обмін товарами дає змогу кожній людині спеціалізуватись у тій сфері діяльності, в якій вона є найвправнішою. Країнам спеціалізація й міжнародна торгівля забезпечують більший приріст національного продукту за незмінних затрат праці;
- 6) фірми, домашні господарства взаємодіють на ринку на основі інформації про ціни та особистої зацікавленості, пристосовуючись до попиту і пропозиції й відповідно координуючи свою діяльність;
- 7) рівень життя населення зумовлений здатністю країни виробляти товари і послуги;
- 8) рівень інфляції в економіці залежить від кількості грошей в обігу;
- 9) державне втручання в економіку виправдане, якщо воно спрямоване на забезпечення ефективності та соціальної рівності;
- 10) зміна обсягу державних витрат, ставки податків та кількості грошей в обігу дає змогу впливати на рівень інфляції і безробіття.

Порівняння цих принципів з принципами економічного розвитку, сформульованими двісті і більше років тому економістом Адамом Смітом (1723—1790)



та його послідовниками, доводить, що за багатьма аспектами вони співвідносні з сучасним трактуванням економічної структури. Це засвідчує як єдність і неперервність історичного процесу, так і наявність суттєвих відмінностей між різними епохами й людськими цивілізаціями.

Першою працею, в якій були сформульовані економічні принципи, став твір англійського економіста Альфреда Маршалла (1842—1924), «Принципи економікс» (1890).

Кожний елемент теорії, кожне її положення мають бути обґрунтованими, науково доведеними. Гіпотези (припущення), ймовірні висновки і неперевірені дані не завжди можуть бути елементами теорії.

Неодмінними умовами спроможності теорії є внутрішня замкнутість її як системи, що відображає конкретну сферу дійсності, логічна стрункість, тобто внутрішня несуперечливість. За цієї умови у ній не можна істотно змінити жодного її елемента, не порушуючи загальної системи. Логічної стрункості теоретичної системи досягають за допомогою *мінімізації* (лат. *minimus* — *найменше*) теорії — добору мінімальної кількості понять, що утворюють основу нової теорії.

Науковій теорії властиві багато важливих функцій, основними з яких є такі:

— пояснювальна функція, що полягає у розкритті зв'язків між ще не з'ясованими фактами, явищами, подіями, процесами, закономірностями дійсності (об'єктами наукового пояснення) і вже відомими й поясненими, а також із явищами (процесами, закономірностями), які зумовили їх. Усе це дає змогу усвідомити місце об'єктів пояснення у системі природних, суспільних взаємозв'язків і законів, з'ясуванні особливостей ситуації, розкриття мотивів, причин певних процесів, явищ, подій;

— передбачувальна функція, за допомогою якої наукова теорія дає змогу окреслити на основі наукових знань тенденції подальшого розвитку пояснюваних явищ, передбачити майбутні події, виникнення нових, невідомих явищ, що має важливе значення і для діяльності людей, і для наукового пізнання;

— синтезувальна функція, що полягає у розкритті закономірних зв'язків між частинами й елементами теоретичної системи, яка дає змогу визначити принципово нові відношення та інтеграційні якості, які властиві теорії як цілісній системі на протигагу частинам і елементам теорії або простій їх сукупності;

— методологічна функція, яка допомагає не тільки синтезувати, організовувати, інтегрувати в єдину логічно струнку систему знання людей про навколишню дійсність, а й розвивати, удосконалювати їх, поповнювати теоретичний арсенал науки новими даними, що досконаліше і глибше розкривають досліджувані явища, їх найважливіші закономірності;

— практична функція, оскільки теорія є не тільки потужним засобом розвитку наукових знань, а також науковою і методологічною основою практичної діяльності людей.

Класифікація наукових теорій має умовний характер. Належність теорії до певного типу визначається переважанням відповідних методів наукового дослідження. Водночас кожна з теорій, як правило, використовує всю наявну в науці на конкретний період її розвитку сукупність засобів пізнання.

Об'єктом економічної теорії є історично визначена господарська система, що має три взаємопов'язаних компоненти — загальнолюдський, що уособлює генетичні основи психології; етнічний, який відображає укорінені навички, традиції, культуру; глобально-фазовий, що втілює хвилеподібне просування і поширення досягнень світової матеріальної культури. Відповідно й економічна теорія фактично має три виміри: загальнолюдський (мікро- і макроекономічна теорія ринку, що, по суті, як відзначив Р. Коуз, є суспільно-біологічною теорією вибору); етнічний («національна економія», зокрема, який підпорядковує ринкові принципи національним інститутам (німецька історична школа); історико-стадіальний (п'ять формацій Маркса, шість стадій зростання У. Ростоу).

Економічні теорії як основа економічної політики послуговуються відповідними поняттями (економічними категоріями) і охоплюють, як правило, такі елементи: вихідні передумови (аксіоми, постулати); теоретичні

моделі; теоретичні твердження, або висновки (закони теореми, гіпотези, передбачення і т. д.); свідoctва правдоподібності (істинності) теоретичних висновків чи умови перевірки гіпотез (верифікація).

### **Діалектика національної і міжнародної економічної політики**

Розвиток економічної політики започаткувався в епоху із часу виникнення держави і класів. Уперше теоретично узагальнив фундаментальні поняття економічної політики та держави італійський філософ Нікколо Макіавеллі (1469—1527). Він розглядав політику як емпіричну науку, яку можна перевірити практикою. На його думку, в основі політики — не християнська мораль, а інтереси та сила.

Меркантилізм, що розвивався протягом XVI—XVIII ст., формував економічні концепції політики як системи цілей, визначальних принципів, політичних стратегій та інструментів впливу в процесі боротьби національних держав за отримання самостійності. За цим підходом на перший план виступили національні інтереси держави, її могутність як головна мета економічної політики. Уже з часів меркантилізму простежується тісний взаємозв'язок між національною та міжнародною економічною політикою.

Насау Сеніор (1790—1864) сформулював тезу про фундаментальні відмінності між економікою як наукою і як мистецтвом, що в сучасному розумінні трактують як позитивну та нормативну економіку у національному і міжнародному вимірах.

Вагомий внесок у визначення предмета економічної політики зробив англійський економіст Джон Стюарт Мілль (1806—1873), який зазначав: «Наука є зібранням фактів; мистецтво — комплексом правил чи директив до виконання. Мова науки полягає у твердженнях типу: «Це є» або «Цього немає»; «Це відбувається» або ж «Цього не відбувається». Мова мистецтва (політики. — А. Ф.) полягає у твердженнях типу: «Робіть це», «Унікайте того»<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Мистецтво економіки, нормативна економіка у своїх абстрактних визначеннях аналогічні поняттю «економічна політика».

На початку XIX ст. у межах німецької історичної школи (М. Вебер, В. Зомбарт, Ф. Ліст та ін.) зародилося уявлення про національну економіку та національну економічну політику. Так, німецький економіст Фрідріх Ліст (1789—1846) на перше місце ставив національні інтереси, які треба реалізувати у міжнародному середовищі на принципах довгостроковості національної економічної політики. При цьому він наголошував на необхідності розвитку національних економік через їхню відкритість та інтеграцію з економіками інших країн. Винагороду від зростаючої інтернаціоналізації він вбачав лише за умов сильної політичної та економічної системи влади, яка зможе захистити національні інтереси.

Праця англійського економіста Джона Кейнса (1883—1946) «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» (1936) ознаменувала початок кейнсіанської революції, яка викликала значні зміни в теорії економічної політики. Вона започаткувала новий підхід до аналізу макроекономічних зв'язків і відповідно макроекономіку як самостійну галузь в економічній науці, зокрема міжнародну макроекономіку.

Кейнсіанські та посткейнсіанські підходи ґрунтуються на концепції невизначеності та обмеженої раціональності, за якою монетарні, фінансові інструменти мають забезпечувати безпечний для навколишнього середовища розвиток і оптимальне використання обмежених ресурсів. Вони відіграють координаційну, а не вирішальну роль при визначенні пріоритетних напрямів міжнародної економічної політики.

Теоретичні аспекти діалектичного взаємозв'язку внутрішньої та міжнародної економічної політики другої половини XX ст. розглянуто в працях В. Ойкена, Я. Тінбергена, К.-Е. Боулдінга та ін. Для сучасної економічної політики характерно посилення економічної ролі держави внаслідок здійснення антикризових та антиінфляційних заходів, регулювання зовнішньоекономічної діяльності тощо. Форми і методи економічної політики багато в чому залежать від стану економіки, поєднання ринкового саморегулювання з державним втручанням, особливо за умов ринкових помилок, «неспроможності ринку», адже економічна політика розвивається в певному середовищі (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

## Внутрішнє середовище економічної політики.

Показники	Чистий ринок	Чиста планова економіка	Гнучкий ринок
Основа	Приватна власність	Колективна (державна) власність	Приватна та публічна (муніципальна) власність
Координаційний механізм	Ринковий, децентралізований; інституції горизонтальної координації	Плановий, централізований, ієрархічний	Ринковий, децентралізований
Колізії інтересів, політико-економічне втручання	Незначне, часткове	Високе, авторитарне. Тотальне планування	Різноманітні рамкові форми. Коригування ринкових помилок. Досягнення нормативних цілей

Економічна політика на міжнародній арені покликана виражати передусім національні інтереси та інтереси різних прошарків суспільства, особисті інтереси та потреби його членів.

В економічній політиці розрізняють цілі, інструменти та інститути. *Цілями економічної політики є:* поліпшення життєвих стандартів населення, забезпечення повної зайнятості, підтримання цінової стабільності, досягнення справедливого розподілу доходів, скорочення бідності. Серед її *інструментів* виокремлюють монетарну (наприклад, встановлення офіційного обмінного курсу) та фіскальну (визначення рівня державних витрат та податків) політику. *Інститути* здійснюють ринкове регулювання з допомогою ефективних політичних інструментів, до яких зараховують формальні (правила, закони, конституції) та неформальні (норми поведінки, звичаї та інші моральні обмеження).

Розрізняють три основні *функції економічної політики*, які виконуються в межах міжнародної економіч-

ної системи: аллокацію ресурсів з можливістю їхнього альтернативного використання (капітал, освічена та неосвічена робоча сила, технологія, земля тощо); макроекономічну стабілізацію (повна зайнятість, цінова стабільність та ін.); перерозподіл доходу між агентами чи регіонами (прогресивна податкова політика, соціальні трансфери).

Згідно з методологією економічної науки економічну політику поділяють на *мікроекономічну*, пов'язану з державним регулюванням ринків і галузей, та *макроекономічну*, спрямовану на досягнення загальних економічних цілей. В межах цієї широкої кваліфікації існує детальніший поділ за цілями економічної політики або інструментами, що використовуються в процесі її здійснення. Залежно від часового діапазону дії, тривалості періоду, на який розраховано заходи, розрізняють короткострокову та довгострокову економічну політику. *Довгострокова політика* характерна для відносно сталих умов економічного життя. Це дає змогу окреслити лінію поведінки на тривалий період і більш-менш дотримуватися її. Нестійкість економічних процесів, непередбачуваність внутрішніх і зовнішніх умов здійснення господарської діяльності змушують віддавати пріоритет *короткостроковій економічній політиці*, за якої спрямованість економічних дій розрахована приблизно на рік чи навіть на декілька місяців.

Використовуючи методологічні та теоретичні критерії економічної науки сучасна німецька школа економічної політики розрізняє такі її види, які є основою МЕР: позитивна теорія економічної політики; нормативна теорія економічної політики; політика пропозиції; політика попиту; кооперативна економічна політика (державна, роботодавці, профспілки). Метою міжнародної економічної політики є удосконалення ефективності розподілу ресурсів; максимальна доцільність їх використання у макроекономічному масштабі і досягнення стабільності цін.

За характером засобів, які застосовуються в економічній політиці, вона може бути реформаторською (зміни економічних форм), якісною (зміни в структурі) або кількісною (зміна значень інструментів). *Реформаторська політика* спрямована на трансформацію економічної системи від одного соціально-економічного

стану до іншого. Завдання *якісної політики*, як правило, полягає в пошуку оптимуму шляхом прийняття альтернативних рішень. *Кількісна політика* здебільшого спрямована на зміну чисельного значення деяких економічних перетворень для задоволення певних цілей. Прикладами кількісних змін є: створення монополії там, де раніше існував конкурентний ринок, чи, навпаки, зникнення існуючої до цього монополії; запровадження митного союзу; націоналізація промисловості чи певної кількості галузей промисловості та ін. Прикладом зміни, яка може бути охарактеризована як якісна, але водночас і як певний вид кількісної політики, вважають запровадження безплатної системи освіти замість платної. Ця політика може вважатися кількісною, оскільки певна «ціна» була зниженою до нуля.

Завдяки економічній політиці визначаються деякі елементи економічної поведінки організованих груп (профспілок, сільськогосподарських та промислових організацій тощо) та окремих індивідів. Так, під час переговорного процесу щодо вступу України до СОТ та підготовки Угоди про співпрацю з ЄС урядові кола широко залучали до співпраці професійні об'єднання (промисловців, аграріїв, фінансистів та ін.). У найуживанішому значенні поняття «економічна політика» асоціюється з діяльністю уряду.

Процедура формування чи створення економічної політики полягає в плануванні, тобто розробленні прогнозу та розгляді наслідків від можливих змін у засобах економічної політики, оцінюванні можливих результатів і виборі її інструментів.

Визначення оптимальної політики зводиться до вибору серед обмеженої кількості альтернатив. На рис. 1.1 зображено системний варіант економічної політики на прикладі ФРН. Рисунок демонструє взаємозв'язок, діалектику внутрішньої та міжнародної економічної політики. Особливо це стосується країн — членів міжнародних інтеграційних об'єднань. Найбільший вплив внутрішньої економічної політики на міжнародну проявляється під час політичних та економічних ділових циклів. Між політичним діловим циклом і циклом економічної політики існують такі відмінності: вони мають різну часову протяжність і приводяться в дію різними факторами. Для політичного ділового циклу таким фактором є мотив перевиборів, отже, дже-

рело циклу закладено в поведінці самих політиків. У циклі економічної політики цикл обирають не згори, а знизу, оскільки його рушійною силою є діяльність типових для господарства інвесторів (колективних та індивідуальних). Політики в межах цього циклу тільки реагують на об'єктивні умови, спричинені необхідністю вдаватися то до активної, то до пасивної політики.

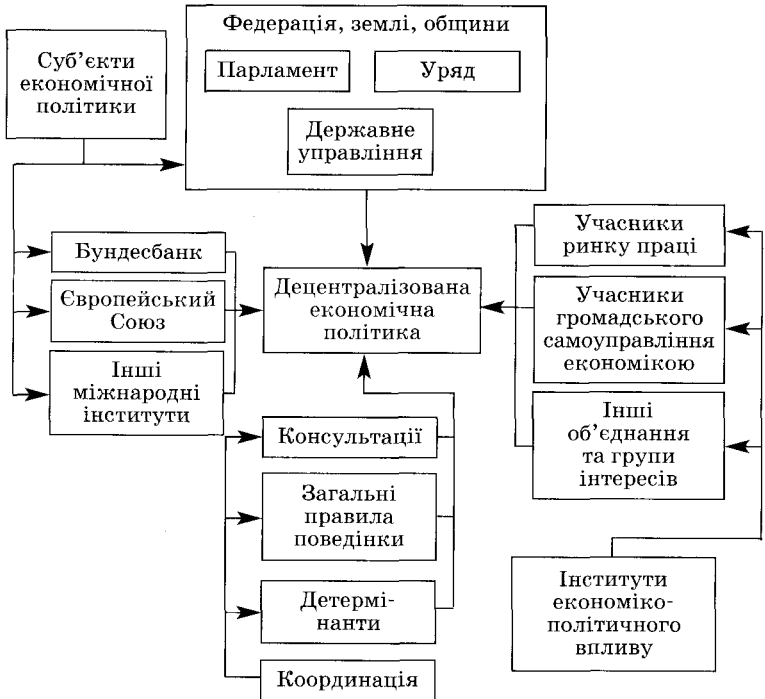


Рис. 1.1. Суб'єкти економічної політики та інститути економіко-політичного впливу ФРН

*Активна політика* — це різновид формальних правил, яких дотримується уряд, здійснюючи заходи з регулювання протягом одного або декількох циклів. Коли витрати на застосування цих правил перевищують принесені ними вигоди у вигляді стабільності функціонування економічної системи, відбувається перехід до *пасивної політики*, яка передбачає мінімальне державне втручання в економічні процеси.



Однією з головних рушійних сил циклу економічної політики є допустимий рівень ризикованості вкладених в економіку інвестицій. Цей показник визначає порівняльну вигоду активної і пасивної політики. За низького рівня ризикованості спрацьовує активна політика, але її здійснення часто призводить до зростання його допустимого рівня, що зумовлює перехід до пасивної політики, яка спрямовується на зниження допустимого рівня ризикованості, унаслідок чого виникають передумови для повернення до активної політики (рис. 1.2).

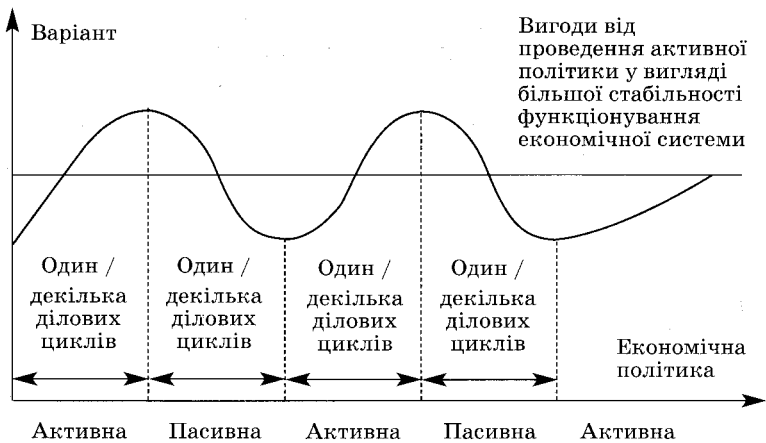


Рис. 1.2. Цикли економічної політики

Активна чи пасивна економічна політика застосовується залежно від внутрішньої та міжнародної кон'юнктури. Під час економічного спаду, рецесії доречні інструменти активної політики; за умов високої динаміки, що межує з «перегрівом» економіки, діють механізми та засоби пасивної економічної політики.

## Економічні цілі та інструменти як основа МЕР

Положення про співвідношення між цілями, засобами та інструментами є ключовим у економічній політиці. Цілі економічної політики об'єктивно зумовлені

ні внутрішніми та зовнішніми потребами та інтересами країни, її різноманітних суб'єктів (держава, фірма (підприємство, установа), домашнє господарство та ін.).

**Економічні цілі** — комплекс фіксованих кількісних показників, до досягнення яких повинна прямувати економічна політика шляхом вибору значень інструментів політики.

Такі цілі визначають (формулюють) залежно від стану економіки і перебігу економічних процесів у зовнішньому середовищі. Вони спрямовані на розв'язання політичних і соціальних питань, особливо під час піку політичних циклів (виборів).

За наявності критичної маси засобів вирішальну роль у реалізації цілей економічної політики відіграють різноманітні інструменти (економічні, інституційні, адміністративні тощо).

7 8 2 8 5 9

**Інструменти економічної політики** — економічні та соціальні змінні, якими користується уряд з метою реалізації своєї політики.

За способом дії виокремлюють інструменти прямого і непрямого впливу. *Інструменти прямого впливу* націлені на досягнення конкретних завдань шляхом коригування поведінки певних категорій економічних агентів (наприклад, встановлення квоти на імпорту задля скорочення торговельного дефіциту). *Інструменти непрямого впливу* не передбачають нав'язування специфічної поведінки агентам, а радше впливають на економічні індикатори, які змінюють рішення агентів (наприклад, для того щоб скоротити торговельний дефіцит вводять тариф на імпорту). До основних непрямих інструментів належать бюджетна політика, грошово-кредитна політика і політика обмінного курсу.

Інструменти економічної політики мають універсальне значення, тобто застосовуються як у внутрішній, так і міжнародній економічній політиці (рис. 1.3).

Згідно з концепцією Я. Тінбергена та Р. Манделла, кожна ціль повинна бути «приписана» до того інструменту, який справляє на неї найбільший вплив і в такий спосіб має переваги з погляду регулювання цільового показника. Якщо цілі правильно прив'язані до інструментів, то оптимальний пакет політичних заходів можна виконувати в умовах децентралізації.

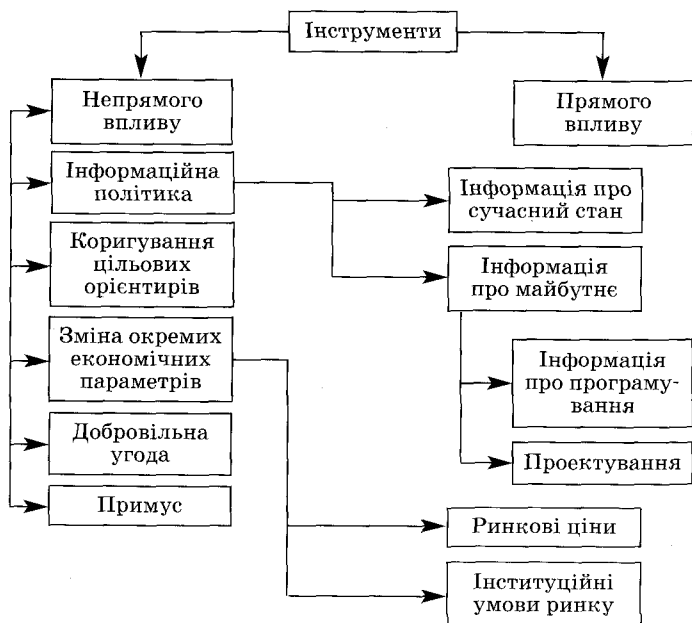


Рис. 1.3. Інструменти економічної політики

Розробляють економічну політику за такою схемою:

— визначення кінцевих цілей економічної політики (наприклад, максимізація функції громадського добробуту);

— аналіз політичних інструментів, які є в розпорядженні уряду;

— ув'язка цільових установок з чинною моделлю економіки та наявними інструментами щодо їх досягнення, що дає змогу відібрати оптимальний варіант задіяних урядом заходів.

Зазвичай основною метою (основними цілями) економічної політики є оптимізація громадського добробуту або соціальних потреб. Для її досягнення використовуються основні макроекономічні параметри (рівень інфляції, рівень зайнятості, обмінний курс).

Вибір цілей значною мірою залежить від обраних концептуальних позицій щодо ступеня втручання держави в економічні відносини, широти аналізу та специфіки сформованої системи цінностей конкретного громадянського суспільства на певному етапі його розвит-

ку. Крім того, слід зважати на те, що розроблення та формування економічної політики здійснюють політичні сили, що перебувають при владі та претендують на першочергове врахування їхніх інтересів. Тому формування цілей економічної політики — складна і тривала процедура їх вибору. Вона передбачає цілісний, ланцюговий процес прийняття політико-економічних рішень, узгодженість і т. ін. як при виборі об'єктів аналізу політики, так і при вирішенні того, якою частиною мети необхідно жертвувати для досягнення іншої (Парето-оптимум).

У вітчизняній економічній літературі переважає твердження про наявність кінцевих і проміжних цілей економічної політики. Ключове значення в економічній політиці мають кінцеві цілі, здійснення яких значною мірою залежить від наявності в державі якісних і кількісних інструментів.

*Якісні інструменти* як компонент певної політики застосовують, якщо запланована зміна сутності, математичною мовою це означає, що тип певних структурних зв'язків, які існували до цього, змінився. *Кількісний інструмент* передбачає незмінність типу і характеру зв'язків, іншим стає тільки його числове значення.

Для досягнення кінцевих цілей економічної політики держава використовує проміжні (інструментальні) цілі, оптимальна практична реалізація яких можлива лише за умови їх прийнятності в межах політико-економічного процесу. Ігнорування цього аспекту може призвести до відхилення запропонованих заходів економічної політики.

У сучасній економічній науці проблема формування цілей і завдань державної економічної політики зводиться не до визначення єдиної загальної мети, а до встановлення спектру, сукупності таких цілей.

Відповідно до кейнсіанської концепції макроекономічної політики пріоритетними цілями є повна зайнятість, стабілізація економічного циклу, сталі темпи економічного зростання. Один з фундаторів неоліберальної концепції економічної політики В. Ойкен у праці «Основні принципи економічної політики» головними цілями визначає забезпечення державою

умов для економічної свободи всім суб'єктам господарювання, недопущення формування монополії, децентралізація економічної влади, протидія процесам її концентрації, державний захист і підтримка конкурентного порядку, регулювання соціальних процесів. Я. Тінберген серед можливих цілей економічної політики визначав: обсяги державних витрат; рівень зайнятості; розміри інвестицій; загальний рівень виробництва; сукупний попит; сальдо платіжного балансу; динаміку реальної зарплати; стабільність цін.

Згідно з монетаристською концепцією макроекономічної політики зусилля мають концентруватися на реалізації антиінфляційних цілей економічної політики, регулюванні обсягу грошової маси, відокремленні бюджетної та кредитно-грошової політики, забезпеченні бюджетної рівноваги. Важливою позицією є здійснення контролю за темпом зростання пропозиції грошей, який повинен відповідати темпам реального економічного зростання та очікуваній інфляції.

Цілі державної економічної політики не однотипні для різних суспільно-політичних систем. Вони залежать від досягнутого рівня соціального та економічного розвитку країни, історико-національних традицій, сприяння імплементації у світову економіку. У різних країнах існують свої пріоритети, надається перевага цілям, що відображають позицію уряду, громадську думку, пануючі політичні переконання.

Уважають, що в країнах, де панують ринкові відносини, держава має обирати головними цілями тільки ті завдання, які не спроможний розв'язати ринок. За такого підходу цілі державної економічної політики збігаються із цілями державного регулювання економіки.

Конструктивним є прагматичний підхід, відповідно до якого цілі економічної політики держави полягають у створенні та підтриманні стабільності й урівноваженості економічної ситуації. Такий підхід називають стабілізаційною політикою, він характерний для ситуації кризи, спаду, коли насамперед необхідно подолати стихійні процеси, досягти керованості, запобігти подальшому погіршенню стану справ. У країнах з перехідною економікою, в т. ч. і в Україні, досягнення цілей стабі-

лізації важливе для закріплення досягнутого і бажаного стану рівноваги, запобігання некерованому виходу параметрів економіки за допустимі межі. У країнах, економіка яких перебуває на піднесенні чи таке піднесення очікується, цілі економічної політики стають цілями економічного зростання і вимірюються його рівнем. Для країн із соціальною ринковою економікою характерне висування на перший план соціальних цілей державної економічної політики, які багато в чому зливаються з економічними.

Відповідно і діапазон інструментів економічної політики коливається залежно від моделі економіки, соціально-економічної та політичної ситуації, зовнішнього середовища. Під час Великої депресії та під час Другої світової війни економічний інструментарій державного впливу на економіку швидко розширювався, а потім його звузили, оскільки чим ширшим є діапазон інструментів, тим складніше його оптимальне використання.

Головним критерієм щодо зарахування економічної політики до певної категорії є кількість інструментів, які вона використовує. Відповідно політика держави варіює від повного невтручання до деталізованого регулювання.

## 1.2. Методологічний і теоретичний дискурс МЕР

Теорія МЕР послуговується певною сукупністю методів дослідження, спирається на низку основоположних принципів наукового пізнання.

*Методологія теорії МЕР* (грец. *methodos* — шлях дослідження, *logos* — вчення) — загальні принципи, структура, логічна організація, методи і засоби пізнання, якими послуговується теорія МЕР.

Міжнародна економічна політика як глобальне поняття потребує застосування багаторівневої методології. Вона охоплює такі рівні.

1. Філософський (вищий) рівень (філософська методологія). Він містить загальні принципи пізнання та категоріальний устрій науки загалом (структурні

компоненти), а також усю систему філософського знання (функціональні компоненти);

Центральним пунктом філософської методології є спосіб мислення епохи, який складається з трьох компонентів: загальнологічного (поняття, ідеї та їхні ідеали); етичного, морального (цінності та ідеали); практичного (досвід як форма знання).

Кожній історичній епосі притаманний спосіб мислення у двох формах: «стихійній», масовій, неструктурованій та відполірованих систем, витворених науковим співтовариством.

2. Рівень методології загальнонаукових принципів дослідження. До цього рівня належать усі теоретичні концепції, що застосовуються до всіх чи більшості наукових дисциплін. У контексті міжнародної економічної політики його можна проілюструвати прикладом синергетики як провідного напрямку в системі методології постнекласичної науки. При цьому важливе значення мають два визначальні принципи синергетики — гомеостатичність та ієрархічність. Вони характеризують фазу порядку, стабільного функціонування системи, її жорстку онтологію, прозорість та відносну змістову простоту. В системі міжнародної економічної політики формується світогосподарський порядок на засадах співіснування та взаємодії різних за своїм змістом, характером та вагомістю економічних структур, які на узгодженій основі отримують певні суспільні блага. Ефективність цього порядку зумовлена такими основними чинниками:

— кількість країн та спрямованість їхніх національних інтересів у системі міжнародного поділу праці;

— добровільність узгодження позицій, яке відбувається тим важче і тим менш вірогідне, чим більше країн бере участь в обговоренні та чим меншим є очікуваний внесок кожної країни до загальної скарбниці міжнародного об'єднання;

— світогосподарські ініціативи окремих держав, якщо передбачуваний політично вмотивований економічний вигравш від участі в міжнародному поділі праці буде вищим від витрат на їхню реалізацію;

— намагання окремих держав отримати переваги над іншими шляхом порушення чинних правил (торговельні обмеження, маніпулювання валютним курсом тощо);

— можливості використання окремими домінуючими державами власних правових норм для отримання додаткових переваг (зовнішня емісія, зовнішні кошти), обмежена (регульована) експлуатація «великих» держав «малих» країн;

— панівна правова дисципліна та наявність домінуючої держави, її готовність самотійно чи в кооперації з іншими країнами створювати стимули і мотиви для функціонування світогосподарського порядку і в такий спосіб досягти консенсусу щодо отримання переваг кожним його суб'єктом.

*Принцип гомеостазу (інваріантності)* означає здатність системи зберігати свої якості незалежно від змін зовнішнього середовища. Суттєвим доповненням до цього принципу є поняття «атрактор», що трактують як деяку множинність, до котрої притягуються навколишні одиниці. Атрактори існують у відкритих дисипативних системах і характеризують їхні сформовані, розвинуті стадії. Можливо, таку роль у світовому господарстві відіграє Європейський Союз, який починаючи з 1957 р., постійно притягує до свого середовища все нових і нових членів.

У межах синергетичної парадигми розрізняють також *хаотичні (дивні) атрактори*, які, хоч і мають первинну атрактивну здатність (спроможність), характеризуються внутрішньою динамікою, що посилює диференціацію. Світогосподарським виміром такого атрактора може бути СНД, у якій поглиблюються розбіжності між учасниками у сфері економічних і політичних інтересів, виборі моделей соціально-економічного розвитку, глобальних та регіональних пріоритетів тощо.

Важливість *принципу ієрархічності* полягає в тому, що система міжнародної економічної політики є багаторівневою та складноструктурованою. Між рівнями та елементами ієрархічних систем існують складні вертикальні та горизонтальні зв'язки.

Крім того, синергізм характеризується такими принципами, як підпорядкування, нелінійність, незамкнутість (відкритість), нестійкість, динамічна ієрархічність і спостережність.

Систему вищого рівня формують елементи нижчого, що втрачають самодостатній характер і визначаються



«колективними» змінними, які в синергетиці прийнято називати параметрами порядку. Саме вони виражають у стислому вигляді глибинну сутність та цілі — атрактори системи. Із такої природи параметрів порядку випливає *принцип підпорядкування*, коли її зміна синхронно диригує поведінкою елементів нижчого рівня. Наприклад, світові ціни, обмінні курси провідних валют, котирування акцій на міжнародних біржах тощо.

*Принцип нелінійності* в економічній науці сформулював італійський економіст Вільфредо Паретто (1848—1923). Його сутність полягає в тому, що сума впливів на систему не дорівнює сумі результатів цих впливів. Нелінійна методологія сприяє виявленню і структуризації загальних закономірностей систем, що еволюціонують (розвиваються), самореалізуються і виявляються в точках біфуркації (переломних, критичних моментів в еволюції відкритої системи, точки розгалуження варіантів розвитку). Зокрема, вона стверджує, що:

— біфуркаційні ситуації провокуються зміною або керуючого параметра, або впливами, що надходять з боку керуючої підсистеми, що зрештою приводить систему до нового стану;

— після виходу системи з біфуркаційної ситуації неможливо однозначно спрогнозувати, у який саме стан вона перейде. Це пояснюється тим, що в системі виявляється безліч потенційних еволюційних траєкторій, але водночас вона підлягає впливам зовнішнього середовища, що мають випадковий, стохастичний характер;

— схильність системи до певної еволюційної траєкторії зумовлюється її стійкістю. Серед можливих форм розвитку реалізуються лише стійкі; хиткі форми розвитку, якщо і виникають, швидко руйнуються;

— зростання складності (диференційованості) еволюційних систем детермінує збільшення варіантів і сценаріїв потенційних шляхів розвитку та кількості станів, за якими можливі катастрофічні прояви;

— кожна катастрофа змінює організованість системи в напрямі, який не завжди передбачає її ускладнення;

— ступінь гетерогенності елементів системи та складності зв'язків між ними прямо впливає на її стійкість. Чим він вищий, тим хиткішою виявляється система, тим більше ресурсів вона потребує для своєї підтримки;

— можливі шляхи розвитку відкритої нелінійної системи корелюються зі ступенем її нерівноважності: її вищий ступінь зумовлює ширший спектр еволюційних траєкторій, що концентруються в точці біфуркації;

— близькі стани нерівноважної системи можуть спричинити різні еволюційні траєкторії;

— темпоральна межа катастрофи визначається принципом максимального зволікання, згідно з яким система здійснює перехід до якісно нового стану лише за умов, коли в неї немає іншого вибору.

*Принцип незамкнутості (відкритості)* означає неможливість знехтувати взаємодією системи з оточенням. У системі міжнародної економічної політики цей принцип набув тотального значення, тому що практично не існує жодної закритої економічної системи, яка б певною мірою не взаємодіяла із зовнішнім середовищем.

*Принцип спостережності* наголошує на відносності уявлень про систему. Це проявляється, зокрема, у збіганні форми та завдання спостереження з первинно очікуваними результатами. Наприклад, те що спостерігалось як хаос на макрорівні, перетворюється у тому самому інтервалі часу в структуру на макрорівні. Унаслідок цього цілісне уявлення про ієрархічну систему формується з комунікації між спостерігачами різних рівнів. Таке явище є поширеним у економічній науці, оскільки наукова спеціалізація відбувається за різними рівнями (мікро-, мезо-, макро-, мега-, мета-) або за рівнями підприємства, галузей економіки загалом, міжнародного інтеграційного об'єднання, глобальної економіки. Принцип спостережності відкритий, комплексний, епістемологічний, а отже, може доповнюватися іншими методологічними принципами, у т. ч. зі сфери методології економічної науки.

Принцип спостережності у взаємодії з шістьма іншими принципами синергетики допомагає замкнути герменевтичне коло постнекласичного пізнання складних, дисипативних, ієрархічних, відкритих систем, створює передумови для переходу на рівень конкретно наукової методології.

Стан, траєкторія чи програма системи є нестійкими, якщо будь-які якомога малі відхилення від них з часом збільшуються. Такі нестійкі стани прямо корелюють з точками біфуркації, за яких на виборі поведінки системи

можуть позначитися надзвичайно слабкі впливи, що визначатимуть її подальшу траєкторію.

Однак важливо брати до уваги і проблеми стабільності (стійкості) системи, її стаціонарного стану, які переважають в економічних процесах. Йдеться про два види стійкості — динамічну та структурну.

*Динамічна система* нечутлива до малих пертурбацій. Це означає, що незначні відхилення від первинних умов не справляють відчутного впливу на її кінцевий стан і не змінюють її принципових характеристик. Еквівалентом такої системи є атрактор, або «басейн протягування». Динамічній стійкості відповідає стандартний атрактор. Наявність хаотичних чи дивних атракторів свідчить про різновимірність динамічних систем.

І в загальнонауковому, і в економічному вимірах важливе значення має *структурна стійкість динамічних систем*, яка означає, що система отримала певний імпульс унаслідок слабких впливів, однак її параметри залишаються ізоморфними до первинного стану. В контексті тотожності ця система не підлягає структурним змінам протягом певного часу, зберігаючи якісні інваріанти. Однак завдання полягає в тому, щоб з'ясувати можливість структурних зрушень чи то внаслідок зміни її параметрів, чи через трансформацію еволюційної траєкторії системи.

У загальнонауковій методології широко застосовується також аналіз статистичної поведінки динамічних систем з урахуванням як детермінованих, так і стохастичних (випадкових) компонентів.

3. Рівень конкретно наукової методології міжнародної економічної політики (конкретно наукова методологія). Цей рівень пов'язаний з визначенням спрямованості та динаміки економічних систем у просторі й часі, їхнього суспільно-історичного поступу. Він є сукупністю методів, принципів дослідження і процедур, що застосовуються в певній науці.

В конкретно науковій методології гео економічного розвитку значного поширення набули цивілізаційний підхід та світосистемний аналіз.

*Цивілізаційна парадигма* найповніше представлена в роботах англійського історика та соціолога Арнольда Тойнбі (1889—1975), німецьких філософів Освальда Шпенглера (1880—1956), Карла Ясперса (1883—1969),

а також сучасних дослідників Семьюела Гантінгтона, Юрія Яковця, Юрія Павленка та ін. Головна ідея цивілізаційного підходу полягає у виокремленні типів і видів цивілізацій, виявленні економічних закономірностей їхнього зародження, розквіту та занепаду.

Актуальною, особливо нині, є проблематика взаємодії цивілізацій і встановлення конструктивного діалогу між ними.

*Світосистемний аналіз* послідовно і тривалий час обстоюють американський учений І. Валлерстайн та французький історик Ф. Бродель. Його суть зводиться до того, що з XV ст. у світовій економіці викристалізувались ядро, чи центр, та периферія, просторова сфера яких і співвідношення між якими змінюються з плином часу. Якщо на початковому етапі центрами світ-економіки були невеликі міста-держави Венеція, Генуя, то нині ця роль виконується групою високорозвинутих країн-членів Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). У структурі світосистемного аналізу виокремлюють ще один рівень — напівпериферію, до якого зараховують, наприклад, Україну з перспективою або приєднання до центру за умов поглиблення ринкових реформ, політичної структуризації суспільства за європейським зразком і динамічного економічного зростання, або дрейфування до периферії світового господарства за протилежної ситуації.

У своїй фундаментальній праці «Кінець знайомого світу» І. Валлерстайн зазначив, що сучасна світо-система перебуває на стадії завершальної кризи і навряд чи буде існувати через п'ятдесят років. Цю оцінку слід враховувати при визначенні варіантів і сценаріїв формування та реалізації міжнародної економічної політики.

Світосистемний підхід спирається на Вестфальську систему, започатковану Вестфальським миром у 1648 р., та Філадельфійську, пов'язану з прийняттям у США Декларації незалежності в 1776 р.

Геоекономічні виміри *Вестфальської системи* ґрунтуються на ідеї національної економіки, розвиток якої стимулюється державою в процесі здійснення індустріалізації, яка потребує незрівнянно більших затрат праці та капіталу. Найповніше ці ідеї втілено в концепціях німецької історичної школи політекономії та в політиці канцлера Німецької імперії Отто Бісмарка (1815—1898).

Основними геоекономічними атрибутами *Філадельфійської системи* є глобальний ринок, планетарна конкуренція, мережеві економічні системи, високі технології тощо. В інтелектуальних колах світу вже обговорюються контури нової, антиутопічної парадигми сучасної світобудови, геоекономічну основу якої становить економічний розвиток як основне джерело підтримання світової рівноваги.

У конкретно науковій сфері методологічного дискурсу міжнародної економічної політики важливе місце належить міжнародним правам власності, які набувають різноманітних форм та віддзеркалюють співвідношення сил між державами, цільові функції та обмеження, інформаційні та трансакційні витрати тощо. Вони впливають на поведінку суб'єктів міжнародної економічної політики, визначають обсяг і структуру їхніх виграшів чи втрат від участі у двосторонніх чи багатосторонніх господарських акціях. Вирішальне значення мають три сукупності (схеми) міжнародних правил і норм: поведінка діючих економічних акторів як функція міжнародних прав власності, контрактних угод та трансакційних витрат; логіка економічних організацій та контрактних угод в умовах міжнародного обміну з акцентом на трансакційні витрати і схеми міжнародних прав власності; економічна логіка політичних інститутів міжнародного порядку.

4. Рівень технологічної методології, чи прикладних досліджень (технологічна методологія). Це процедури, що забезпечують одержання достовірного емпіричного матеріалу і його первинне опрацювання, після якого він може включатись в масив наукового знання.

Він об'єднує принципи всіх попередніх рівнів і є основним інструментом аналізу. Результати прикладних досліджень становлять основу для широких теоретичних узагальнень, екстраполяції геоекономічних процесів, розроблення прогнозів тощо. Зокрема, у міжнародній економічній політиці діють три рівні правил: наднаціональні закони і постанови; національні правові норми та національні закони великих держав, які часто мають екстериторіальну силу; часткові правила (приватні контракти), що регулюють трансакції між окремими фірмами різних країн.

Прикладом методології прикладних досліджень є глобальна модель світового господарства на 1970—2000 рр., побудована під керівництвом лауреата Нобелівської премії, американського економіста Василя Леонт'єва (1906—1999). За базову було взято світову міжрегіональну модель «затрати — випуск». На її основі було розроблено базисні та альтернативні сценарії світового економічного розвитку. Багато з розрахованих у моделі показників щодо темпів і пропорцій світового економічного розвитку підтвердилися в реальних параметрах у 2000 р. Зокрема, динаміка економічного зростання розвинутих країн та країн, що розвиваються, структура світового експорту, питома вага експорту у світовому валовому продукті, структурні зрушення в економіці різних країн та ін.

Отже, методологія міжнародної економічної політики має в своєму розпорядженні необхідний інструментарій для адекватного оцінювання поточного стану та виявлення основних мегатенденцій світового господарського поступу.

## 1.3. Онтологія МЕР

Як загальноцивілізаційний феномен МЕР потребує всебічного і детального пізнання, тому онтологія (грец. *ontos* — суще, *logos* — слово, вчення) МЕР є сферою, що динамічно розвивається.

### Сутність, принципи і структура МЕР

Міжнародна економічна політика є продовженням державної (національної) економічної політики в міжнародних відносинах, глобальному середовищі. Основними передумовами її виникнення (становлення) і розвитку стали формування світового товарного ринку на перетині XV—XVI століть, поглиблення та диверсифікація міжнародного поділу праці, спеціалізація окремих країн та регіонів (XVII—XVIII ст.), утворення цілісної системи світового господарства (кінець XIX ст.),

транснаціоналізація та глобалізація економічних процесів (XX — початок XXI ст.).

У сучасних умовах посилилася тенденція до зростання економічної взаємозалежності країн на фоні помітної диференціації між ними у рівнях соціально-економічного розвитку, що зумовило необхідність пошуку шляхів та механізмів поєднання їхніх різновекторних інтересів засобами та інструментами міжнародної економічної політики. Ще однією важливою передумовою МЕР є вичерпання ресурсів традиційного індустріального розвитку, загострення конкуренції у цій сфері економічної діяльності, що вимагає узгодження позицій сторін відповідно до сучасних цивілізаційних цінностей, тобто не воєнними діями, як це відбувалося раніше, а на дипломатичній основі, шляхом переговорів в рамках міждержавних відносин, регіональних інтеграційних об'єднань чи міжнародних організацій.

*Міжнародна економічна політика (МЕР) — політика національних держав, інших суб'єктів, зовнішньоекономічних відносин, що здійснюються в глобальному ієрархічному економічному середовищі.*

Головними віхами МЕР на попередніх етапах були запровадження вільної торгівлі (XVIII ст.), насамперед на європейському континенті, та прийняття в міжнародних валютних відносинах золотого стандарту (XIX ст.), що значно прискорило розвиток міжнародних економічних контактів, сприяло формуванню цілісної, врівноваженої міжнародної економічної системи.

МЕР ґрунтується на трьох основних принципах: свобода, рівність та взаємовигідний обмін, що сформульовані в різноманітних міжнародних документах. Концентровано та найповніше ці принципи відображено у прийнятій у травні 1974 р. на Спеціальній сесії Генеральної асамблеї ООН «Декларації про встановлення нового міжнародного економічного порядку (НМЕР)» (резольюція 3201) та відповідній Програмі дій. У грудні 1974 р. на 29-й сесії Генеральної Асамблеї ООН було прийнято Хартію економічних прав та обов'язків держав (резольюція 3281). І Декларація, і Хартія містять принципи, які мають управляти економічними відносинами між державами. Ці принципи становлять і основу міжнародної економічної політики, водночас не вичерпуючи її змісту та різноманітних форм прояву. Засадни-

чі принципи МЕР суттєво доповнені іншими важливими документами, прийнятими в ООН, її економічними підрозділами, на засіданнях Групи 7(8), а потім Групи 20 найрозвинутіших та найвпливовіших держав світу. Окремі аспекти задекларованих принципів відображено в діяльності ГАТТ—СОТ, МВФ, Світового банку тощо. Реальна практика сучасних міжнародних економічних відносин засвідчує все ще існуючий величезний розрив між проголошеними принципами та їхнім втіленням у життя, що було і залишається нагальним завданням МЕР.

У нинішніх умовах у наукових та політичних колах все більше утверджується думка про необхідність створення глобальної регуляторної системи, яка б зважала на світові політико-економічні реалії та спиралася на теоретично і методологічно обґрунтовані концепції, що об'єктивно відтворюють суть і зміст світового господарства та міжнародних економічних відносин. Однією з провідних є гіпотеза гегемонії, відповідно до якої і стабільне функціонування світогосподарської системи, і здійснення оптимальної МЕР неможливе без ієрархічного (організаційного) елемента у вигляді однієї домінуючої держави чи малої групи країн. Цей висновок впливає з таких передумов:

— у глобальній регуляторній системі взаємодіє велика група держав, чим суттєво ускладнюється узгодження їхніх інтересів;

— чим більше країн залучено до системи МЕР, тим меншим є очікуваний внесок кожної з них у вирішення того чи іншого питання;

— створеній системі буде постійно загрозувати намагання окремих держав отримати переваги над іншими країнами внаслідок порушення правил (торговельні обмеження, маніпуляції з валютним курсом тощо).

Так само як і внутрішня економічна політика, МЕР має цілі різного часового проміжку: короткострокові, середньострокові та довгострокові. *Короткострокові цілі* спрямовані на досягнення певних результатів, пов'язаних з поточними ринковими умовами (стабілізація цін, виконання договірних зобов'язань, корекція експортно-імпоротної політики з метою врегулювання проблем торговельного балансу тощо). *Середньострокові*



*цілі* передбачають поліпшення макроекономічної ситуації в країні на основі економічного зростання (залучення іноземних інвестицій, поліпшення інвестиційного клімату, зміни в податковій системі, залучення зовнішніх кредитів, забезпечення стабільності національної валюти та ін.). *Довгострокові цілі* мають структурний вимір: зміна позиції країни в міжнародному поділі праці, трансформація структури виробництва і експорту внаслідок визначення профілю міжнародної спеціалізації, забезпечення сталої рівноваги платіжного балансу.

МЕП характеризується розгалуженою, ієрархічною інституційною структурою мега-, мета-, макро-, мезо- та мікрорівнів.

*Мегарівень МЕП* є глобальним за своєю суттю і охоплює діяльність Економічної і Соціальної ради ООН, інших її економічних підрозділів, Світової організації торгівлі (СОТ), МВФ і Світового банку, ЮНКТАД, Міжнародної організації праці (МОП), ЮНІДО та ін. На цьому рівні обговорюють та приймають рішення, що зачіпають усі без винятку країни світу та всі сфери економічної діяльності глобальних масштабів (цілі розвитку тисячоліття, торгівля, інвестиції, фінанси, банківська діяльність, зайнятість та міжнародна міграція робочої сили тощо). Незважаючи на глобальність програм, заходів та рішень, що приймаються на цьому рівні, вони переважно забезпечуються відповідними ресурсами, засобами, механізмами та інструментами реалізації.

*Метарівень МЕП* притаманний діяльності регіональних інтеграційних об'єднань, в межах яких залежно від досягнутої стадії інтеграційної взаємодії, координуються та узгоджуються або окремі сфери економічної політики (торговельна, промислова, аграрна, фінансова, митна, структурна та ін.). На ранніх, початкових, стадіях інтеграції предметом МЕП є переважно торговельні, митні питання (преференційна зона, зона вільної торгівлі). На наступних етапах (митний союз, спільний ринок) формується спільна торговельна політика інтеграційного об'єднання щодо третіх країн та вирішується комплекс питань, пов'язаних із забезпеченням «чотирьох свобод», тобто вільного пересування в межах об'єднання товарів, послуг, капіталу та робочої сили. В

умовах єдиного ринку, економічного і валютного союзу запроваджується спільна та єдина економічна політика наднаціонального характеру (спільна сільськогосподарська політика ЄС та інші секторальні політики, єдина грошово-кредитна політика зони євро тощо).

*Макрорівень (національно-державний) МЕП* має чотири основних виміри: держава — міжнародні економічні та фінансові організації; держава — регіональне інтеграційне (торговельне) об'єднання (угруповання); держава — держава; держава — ТНК, банківські, фінансові, інвестиційні та інші зарубіжні юридичні особи. На сучасному історичному етапі державний рівень залишається головним, визначальним, у здійсненні міжнародної економічної політики з огляду на реалізацію національних економічних інтересів у глобальному середовищі.

*Мезорівень МЕП* охоплює галузеву взаємодію, насамперед у споріднених сферах, що втілюється в укладанні низки товарних угод (щодо вовни — 1928 р.; олова — 1931 р.; цукру — 1931 р.; пшениці — 1933 р.; кави — 1962 р.; какао — 1972 р. та ін.). Головною метою міжнародних товарних угод є стабілізація цін на відповідні товари на світовому ринку шляхом створення стабілізаційного резерву, встановлення в межах норм і правил ГАТТ—СОТ експортних квот, прямого скорочення експорту. Стабілізаційні резерви створюють у формі товарів чи готівки із внесків членів угоди та використовуються для інтервенцій при регулюванні цін.

*Мікрорівень МЕП* є найнасиченішим та найдинамічнішим у контексті як кількості суб'єктів (лише ТНК налічується приблизно 80 тис. та 800 тис. їхній філій), так і обсягу трансакцій (десятки і сотні мільярдів протягом року). Водночас діяльність ТНК залишається найменш урегульованою в міжнародно-правовому аспекті, що породжує серйозні колізії у їхніх взаємовідносинах з національними державами.

У структурі міжнародної економічної політики важливе місце посідають механізми та інструменти її реалізації. Міжнародні угоди та договори є традиційною формою інституціоналізації двостороннього та багатостороннього економічного співробітництва. У них визначають напрями та умови міжнародного співробітництва, принципи вирішення спорів, шляхи урегулювання

торговельних та платіжних балансів, правила кредитно-інвестиційної політики тощо. Транснаціоналізація та економічна глобалізація спричинили трансформацію змісту і форм міжнародних угод і договорів:

1) двосторонні угоди, що переважали на попередніх етапах, поступилися місцем багатостороннім;

2) угоди, у яких детально визначалися масштаби та форми економічного співробітництва, замінені на рамкові угоди, що визначають переважно принципи такої співпраці;

3) у процесі формування міжнародної економічної політики держави відмовилися від детальних короткострокових договорів (терміном до 1 року) на користь багатосторонніх рамкових і довгострокових;

4) товарні угоди трансформувалися в економічні, які охоплюють не лише товарний обмін, а широке коло співробітництва у сфері виробництва, науки і техніки, фінансів, кредиту, інвестицій, технологій та ін.

В інституційній структурі МЕП зростає роль і значення міжнародних економічних і фінансових організацій. Відносно мирна друга половина ХХ ст., позитивна світова економічна динаміка, що супроводжувалася поглибленням та диверсифікацією міжнародного поділу праці, транснаціоналізацією виробництва і обміну, економічною глобалізацією, сприяли появі низки міжнародних міждержавних та недержавних організацій, генетично пов'язаних з першими міжнародними організаціями початку ХІХ ст. Натепер розрізняють глобальні, регіональні, універсальні та спеціалізовані міжнародні організації, які в сукупності формують розгалужену інституційну систему міжнародної економічної політики.

До *основних інструментів МЕП* належать міжнародні ціни, які мають об'єктивну ринкову основу, але можуть коригуватися в певних межах міжнародними організаціями (цінова політика ОПЕК щодо сирої нафти); міжнародна валюта (СПЗ, євро); тарифні ставки та нетарифні обмеження в рамках СОТ. Інструменти міжнародної економічної політики можуть мати міжнародний та наднаціональний характер, що притаманний інтеграційним об'єднанням найвищого рівня (економічний і валютний союз).

У використанні засобів та інструментів МЕР існує два основних підходи: заснований на жорстких правилах та дискреційний. Прибічники жорстких правил спираються на такі положення:

— стандартні наукові висновки міжнародної мікроекономіки та міжнародної макроекономіки формулюють певні умови, рамки та обмеження для МЕР;

— правила розглядаються як детермінанти для тих, хто розробляє та реалізує економічну політику, як засіб проти сваволі та зловживань з боку вищих чиновників;

— правила розцінюються в контексті передбачуваності політичних дій різного спрямування з тим, щоб утримувати «вікно можливостей» для приватного сектора приймати рішення щодо ресурсного наповнення бізнесової діяльності;

— дотримання правил допомагає утримувати відносну соціально-економічну рівновагу під час форсмажорних обставин (економічні кризи) та долати їхні негативні наслідки (наприклад, виконання заходів економічної політики відповідно до характеру коливань економічної кон'юнктури).

На користь дискреційного підходу наводяться такі аргументи:

— засновані на правилах системи регулювання, на практиці часто виявляються не такими дієвими, як стверджує економічна теорія;

— чинні правила впливатимуть на стандарти ведення економічної політики доти, поки покарання за їх порушення будуть достатніми, аби гарантувати слідування їм. Прикладом може слугувати недотримання Грецією протягом тривалого часу маастрихтських критеріїв конвергенції, що зумовило не лише глибоку соціально-економічну кризу в самій країні, але й поставило під загрозу стійкість монетарного союзу в зоні євро;

— не існує підтверджень про додаткові вигоди від передбачуваності політики, заснованої на правилах, в силу того, що жодна модель чи прогноз не можуть урахувати всієї сукупності впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на перебіг економічних подій, багато з яких до того ж мають стохастичний (вірогіднісний) характер;

— ґрунтуючись на «точному настроюванні», правила зменшують ризики в умовах стаціонарного стану економіки. Водночас ризики збільшуються внаслідок

відсутності гнучких механізмів пристосування до змін, що періодично відбуваються в операційному середовищі.

Отже, сучасна міжнародна економічна політика здійснюється у складному, ієрархічному глобальному економічному середовищі, яке характеризується нерівномірністю, асиметричністю розвитку, періодичними економічними та фінансовими кризами. Усе це вимагає розроблення науково обґрунтованої економічної політики у її внутрішніх та міжнародних вимірах.

## Гене́за МЕР

Торгівля та торговельна політика сягають глибокої давнини, що засвідчують історичні документи. Міжнародна економічна політика як система почала формуватися з розвитком світового ринку, прискореного Великими географічними відкриттями та переходом до індустріальної стадії цивілізаційного поступу, тобто на межі XV—XVI ст. Певні системні ознаки торговельної політики проявилися у вченні меркантилізму. Його суть полягала в тому, щоб за допомогою різноманітних методів продати за кордоном якомога більше товарів за найвигіднішою ціною, а купувати там якомога менше товарів і розраховуватися за них теж товарами чи послугами, а не золотом чи сріблом.

Економічна політика меркантилізму передбачала низку заходів внутрішнього та зовнішнього характеру, спрямованих на максимальне нагромадження в країні благородних металів. Серед них заохочення законодавчим шляхом споживання товарів національного виробництва, надання субсидій та іншої допомоги власній промисловості. Водночас споживанню іноземних товарів перешкождали тарифи, заборони та інші обмеження. Оскільки готові вироби продаються на міжнародному ринку за вищою ціною, ніж сировина, її можна імпортувати, обробляти та продавати за кордоном. Різницю між дешевою сировиною та дорогою готовою продукцією оплачував іноземний покупець, що додавалося до сприятливого торговельного балансу. Власну сировину теж слід продавати за кордон лише у переробленому вигляді, вважали меркантилісти.

Оскільки заробітна платня становила основну частку в собівартості продукції, меркантилістська доктрина була спрямована на її мінімізацію, мотивуючи це необхідністю розширення зайнятості та підвищення національної конкурентоспроможності. Колоніальна політика передбачала контроль з боку метрополії над торгівлею і промисловістю колонії, підтримку виробництва товарів, які не вироблялися вдома, та забезпечення позитивного сальдо у взаємній торгівлі.

Зростання кількості благородних металів в країні відбувалося також внаслідок бурхливого розвитку навігаційних засобів та диверсифікації послуг морського транспорту як вітчизняним, так і зарубіжним контрагентам. Це згодом втілювалося в концепції «невидимого» торговельного балансу, до якого належали доходи від інвестицій, надходження від посольств та туристів, а також платежі за послуги морського транспорту, не пов'язані безпосередньо з продажем товарів. На певній фазі розвитку меркантилізму державному регулюванню підлягали не лише експорт та імпорт, а й виробництво, монетарна (грошова) система та навіть споживачькі звички населення. Поряд з урядом регулятивні функції виконували також гільдії та корпорації. Вказане вище свідчить про те, що меркантилізм втілював насамперед державну економічну політику, меншою мірою, претендуючи на теоретичну систему чи наукову школу.

Найбільше меркантилізм поширився у Франції та Великій Британії. Ж.-Б. Кольбер — перший міністр при французькому дворі Людовіка XIV стверджував: «Виробництво забезпечує зростання грошових доходів, а це і є основною метою торгівлі, а також єдиним способом піднесення могутності і величі держави».

В Англії політика меркантилізму була відображена в різноманітних законах, зокрема в Актах з навігації, а також у діяльності Таємної ради, Торговельної палати та інших адміністративних установ. Найвищою фазою меркантилізму стала навігаційна система, втілена в Актах про торгівлю, перший з яких був прийнятий у 1651 р. під час правління О. Кромвелля. Згідно з чинними актами, експорт з англійських колоній міг здійснюватися лише на кораблях, що належали, були збудовані та керувалися англійцями, яким надавали різноманітні субсидії і допомогу при будівництві та експлуатації

суден. Багато колоніальних продуктів (т. зв. реєстрових (облікових) товарів) таких, як тютюн, рис, бавовна, цукор та навігаційне обладнання, а також матеріали, необхідні для будівництва та ремонту суден, експортувалися тільки до Англії. Інші види колоніальних товарів можна було продавати іноземцям, а деякі заборонено ввозити до країни, оскільки вони становили конкуренцію місцевим виробам.

Умови імпорту до колоній були аналогічними умовам експорту з них. Велика Британія залишалася основною ланкою колоніального імпорту: весь імпорт до колоній за незначними винятками доставлявся з Англії незалежно від того, де вироблявся той чи інший продукт. Винятки стосувалися випадків, коли порт завантаження товарів знаходився в третій країні. Законом 1660 року було запроваджено повну монополію Англії на здійснення каботажних (внутрішніх) перевезень.

Колоніальна політика Великої Британії теж будувалася на принципах меркантилізму. Це стосувалося процесу виробництва в колоніях, де випуск вигідних для метрополії товарів стимулювали, а розвиток конкуруючої промисловості всіляко стримували як економічними, так і адміністративними методами.

Цим цілям була підпорядкована і митно-тарифна система Великої Британії. У XVIII ст. в Англії та інших країнах позиції меркантилізму почали слабшати. Зростало невдоволення виробників, особливо представників сировинних галузей та землевласників, які потерпали від засилля цієї політики. З'явилося розуміння, що економічна система не зводиться винятково до дорогоцінних металів, а є значно складнішою (А. Сміт). Тривалий імпорт золота та срібла з американського континенту Іспанією і Португалією значно перевищував експорт дорогоцінних металів до країн Далекого Сходу, що зумовило не тільки значне зростання їх кількості в Європі, а й спровокувало одну з перших світових інфляційних хвиль. Розвиток банківської справи, широке застосування паперових грошей, кредитних інструментів сприяли зменшенню ролі золота та срібла як у місцевому, так і в міжнародному обміні.

Отже, політика меркантилізму почала суперечити новому змісту економічного розвитку XVIII ст., спричи-

неного промисловою революцією, бурхливим розгор-танням капіталістичних ринкових відносин. Меркантилістське вчення зазнавало все більшої критики як з боку фізіократів, так і А. Сміта як засновника ліберального напрямку в економічній науці. Замість жорстких принципів меркантилізму, спрямованих на повний контроль економічної діяльності, було запропоновано та обґрунтовано принципи економічної свободи, що отримали назву *laissez-faire* (франц. дозвольте робити) — невтручання держави в економіку.

Вчення фізіократів (основоположник Ф. Кене) найбільше розвинулося у Франції — аграрній країні. Його підґрунтям була концепція про «природний порядок», за якого не повинно бути монополії торговців та ремісників на основі створюваних за допомогою уряду гільдій та компаній. Добробут людей має забезпечуватися на основі вільного вибору громадянами певної сфери економічної діяльності. Водночас фізіократи перебільшували роль сільського господарства, помилково вважаючи його основою економічного розвитку в епоху зародження і зміцнення індустріальних форм виробництва.

Отже, XVIII ст. було своєрідним перехідним періодом від меркантилізму до вільної торгівлі. Інституційно це втілювалося в англо-французькій торговельній угоді 1786 року, невід'ємною складовою частиною якої був торговельний лібералізм. 1825 р. парламент Англії дозволив еміграцію кваліфікованих робітників, заборонену у 1719 р., у 1833 р. були зменшені імпорتنі мита. У 1842 р. у цій країні було запроваджено ліберальну реформу тарифної системи, спрямовану на суттєве зменшення імпортного мита та усунення заборони на експорт машин, яка діяла з 1774 р. Основною перешкодою для повномасштабної зовнішньої торгівлі залишалися «Хлібні закони», що передбачали захист національного сільськогосподарського виробництва від імпортованого зерна, перший з яких датується 1436 р. Відміна «Хлібних законів» у 1846 р. завершила процес лібералізації зовнішньої торгівлі Великої Британії.

Загалом торговельна політика в країнах Європи протягом 1815—1825 рр. була доволі строкатою (табл. 1.2).



## Торговельні політики у деяких європейських країнах (1820 р.)

Країни	Обмеження на імпорт промислової продукції	Середній рівень мита (%)*	Захист сільського господарства	Експортне мито	Внутрішнє мито	Закони про судноплавство
Австро-Угорщина	численні	**	***	так	так	ліберальні
Данія	рідкісні	30	помірний	***	так	ліберальні
Франція	численні	**	помірний	рідкісне	відсутнє	захисні
Португалія	відсутні	15	жорсткий	так	***	ліберальні
Пруссія	відсутні	10	помірний	відсутнє	відсутнє	ліберальні
Росія	численні	**	помірний	так	***	***
Іспанія	численні	**	жорсткий	так	так	захисні
Швеція (Норвегія)	численні	**	***	так	так	***
Швейцарія	рідкісні	10	помірний	так	так	ліберальні
Нідерланди (Бельгія)	відсутні	7	помірний	так	відсутнє	помірно захисні
Велика Британія	рідкісні	50	жорсткий	рідкісне	відсутнє	захисні

\* Наведені цифри є оцінними.

\*\* Показники не важливі внаслідок суттєвих обмежень.

\*\*\* Інформація неповна чи не піддається класифікації.

Загалом Велика Британія залишалася форпостом вільної торгівлі як індустріально найрозвинутіша країна світу, в той час як на континенті все ще переважав протекціонізм.

У європейській торговельній політиці ХІХ ст. виокремлюють три основні етапи:

1) 1815—1860 рр. — збереження протекціонізму в європейських країнах та запровадження вільної торгівлі у Великій Британії;

2) 1860—1879 рр. — лібералізація торгівлі на європейському континенті;

3) 1879—1900 рр. — повернення до протекціонізму.

У середині ХІХ ст. лише деякі країни (Нідерланди, Данія, Португалія, Швейцарія, Швеція, Бельгія) дотримувалися по-справжньому ліберальної політики. З 1850 по 1900 рік питома вага тарифних нарахувань у вартості імпорту найвищою була в Росії (32—35%), в Іспанії — 18—25%, у Швеції — 16—19%. У секретній доповіді міністра фінансів С. Ю. Вітте Миколаю ІІ «Про необхідність установити, а потім невідступно дотримуватися певної програми торговельно-промислової політики імперії» (1899 р.) було зазначено, що населенню Росії доводиться купувати іноземні вироби за цінами, підвищеними внаслідок мита. Наприклад, за пуд чавуну англієць платить 26 коп., американець — 32 коп., а росіянин — до 90 коп.

Друга епохальна торговельна угода між Англією і Францією (1860), підписана майже через сто років після першої, зумовила т. зв. тарифне «роззброєння» на континенті внаслідок лібералізації торгівлі між Францією та низкою європейських країн на основі угод про надання режиму найбільшого сприяння. Це принцип ГАТТ—СОТ, згідно з яким кожна зі сторін, що підписують угоду, зобов'язана надати іншій державі, її фізичним та юридичним особам переваги та привілеї в торгівлі, які вона надає чи надаватиме в майбутньому третій країні. Початок останньої чверті ХІХ ст. вважають піком лібералізму на континенті, коли до системи «Кобденових угод» приєдналися практично усі європейські країни. Про перебіг подій у митній політиці протягом 1820—1990 рр. свідчать дані табл. 1.3.

Таблиця 1.3

**Середній рівень тарифу на промислові товари у деяких країнах світу (зважений середній рівень у відсотках від вартості)**

Країна	1820	1875	1913	1925	1931	1950	1980	1990
Австрія	—	15—20	18	16	24	18	14,6	12,7
Бельгія	6—8	9—10	9	15	14	11	8,3	5,9
Данія	25—35	15—20	14	10	—	3	8,3	5,9
Франція	—	12—15	20	21	30	18	8,3	5,9
Німеччина	8—12	4—6	13	20	21	26	8,3	5,9
Італія	—	8—10	18	22	46	25	8,3	5,9
Нідерланди	6—8	3—5	4	6	—	11	8,3	5,9
Росія	—	15—20	84	—	—	—	—	—
Іспанія	—	15—20	41	41	63	—	8,3	5,9
Швеція	—	3—5	20	16	21	9	6,2	4,4
Швейцарія	8—12	4—6	9	14	19	—	3,3	2,6
Велика Британія	45—55	0	0	5	—	23	8,3	5,9
США	35—45	40—50	44	37	48	14	7,0	4,8
Японія	—	5	30	—	—	—	9,9	5,3

Водночас, за межами Європи, насамперед у США, спостерігалася протилежна ситуація. Високі митні тарифи були спрямовані на захист молоді промисловості цієї країни. Протекціоністські заходи різного рівня та характеру зберігалися у США практично до закінчення Другої світової війни. Аналогічну політику проводила Німеччина, запровадивши у 1879 р. нові підвищені тарифи, що започаткувало поступове повернення до протекціонізму на континенті. У зв'язку з коливанням міжнародних цін (експортні ціни скоротилися з 1874 по 1897—1898 рр. на 35%, імпорتنі — на 49%), майже всі тарифи, що вступили в силу у 1879—1914 рр., були специфічними видами мита (мито, яке встановлюють у вигляді фіксованої суми коштів на фізичний обсяг товару), прив'язаними до кількісних параметрів експортно-імпорتنих відносин.

Історичні джерела засвідчують, що неєвропейські країни, зокрема Китай, проводили відкриту (ліберальну) торговельну політику, починаючи від династії Сун

(960—1279 рр.), до кінця XV ст. В Японії ліберальний період тривав майже 250 років (з XV до середини XVII ст.). В Османській імперії ліберальна політика почалася з середини XVI ст. (моменту підписання торговельної угоди з Францією). В останній чверті XVII ст. та в середині XVIII ст. було встановлено митні тарифи на експорт та імпорту, які не перевищували 3%.

Напередодні Першої світової війни посилилася тенденція до підвищення імпорнтних тарифів, особливо з боку Росії, США, Іспанії, Франції та інших провідних держав. Протекціоністська політика зберігалася аж до 50-х років XX ст., після чого починається процес неухильного зниження імпорнтних тарифів, чому сприяло підписання у 1947 р. Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ).

Унаслідок проведення серії переговорів (раундів) в рамках ГАТТ з 1947 по 1995 рр., а потім в системі СОТ з 1995 р. дотепер рівень митних тарифів, особливо з боку розвинутих індустриальних країн досяг мінімальних розмірів. Процес лібералізації торгівлі поширився практично на всі країни — члени СОТ.

### **Теоретичні виміри міжнародної координації економічної політики**

Проблема координації міжнародної політики зумовлена постійно зростаючою взаємозалежністю різних країн, внаслідок чого економічна політика однієї держави впливає на економічну ситуацію та принципи економічної політики інших країн. Координація може стосуватися обміну інформацією між урядами, узгодження економічних та політичних заходів різних держав включно з можливою передачею окремих повноважень наднаціональним органам (єдина монетарна та сільськогосподарська політика ЄС). Координації підлягають цілі економічної політики, її масштаби та часові межі, альтернативні варіанти, інформація щодо прогнозів, структурних зрушень та інших макроекономічних показників.

*Міжнародна координація економічної політики (МКЕП) — процес взаємного узгодження заходів та інструментів національної економічної політики зацікавленими учасниками в межах двосторонніх відносин чи регіональних та глобальних об'єднань.*

Отже, координація передбачає значні зміни внутрішньої політики з урахуванням міжнародної взаємозалежності.

Основними завданнями та передумовами координації є такі:

— зростання громадських благ, збільшення національного прибутку та споживання;

— урахування зовнішніх причин і факторів, пов'язаних зі змінами умов міжнародної торгівлі та ведення бізнесу;

— різноманітність урядових підходів до принципів, цілей та механізмів реалізації економічної політики;

— дотримання макроекономічної рівноваги, особливо під час регіональних та глобальних економічних і фінансових криз.

Концептуальну основу міжнародної координації економічної політики становлять положення теорії ігор та теорій громадського вибору (сформульована математиком А. Таккером). Класичною у теорії ігор вважають дилему ув'язненого. Двох осіб арештувала поліція з краденими товарами. Однак у неї недостатньо доказів, щоб засудити їх, якщо лише один чи обидва не зізнаються. Однак їх можна засудити за те, що їх піймали з краденими товарами (це менший злочин). Ув'язненим не дозволено спілкуватися. Якщо обидва зізнаються, їх засудять на два роки за пограбування зі зломом. Якщо жоден не зізнається, їх засудять на півроку за володіння краденими товарами. Якщо зізнається лише один, його відпустять без покарання, а іншого визнають винним у скоєнні пограбування і він отримає 5 років ув'язнення. Найкраща стратегія для кожного з ув'язнених, зважаючи на принцип мінімаксу (мінімізації максимальних втрат), зізнатися. Це зумовить дворічне ув'язнення, а не зізнавшись, він може отримати п'ять років ув'язнення. Отже, зізнавшись, обидва отримають по 2 роки ув'язнення. У теорії ігор це характеризується як некооперативна рівновага (рівновага Неша). У разі співпраці не зізнавшись, вони б отримали всього півроку ув'язнення, тому розв'язання проблеми шляхом співпраці має очевидні переваги. Цей приклад ілюструє кооперативну рівновагу чи кооперативну поведінку. Однак співпраці перешкоджає ув'язнення в окремих камерах.

Зрештою, дилема ув'язненого вказує, що в умовах взаємозалежності раціональне децентралізовано прийняте рішення не є оптимальним. Ця модель показує, що кооперація (співробітництво) може бути вигідним, але воно стикається з труднощами комунікації. Цю просту модель широко використовують в аналізі МЕР, що зовсім не означає, що формальна кооперація завжди необхідна. Тут діє таке правило — якщо один гравець не дотримується кооперативної поведінки, інший може не дотримуватися її в наступному раунді (tit-for-tet стратегія, або стратегія помсти).

Формалізований варіант вигід від координації ілюструє такий приклад.

**Приклад.** Розглянемо дві симетричні країни: власна та зарубіжна. Внаслідок взаємозалежності політичні результати  $Y$  та  $Y^*$  залежатимуть не тільки від національних політичних рішень  $x$  та  $x^*$ , а й від рішень су-сідів. Отже:

$$Y = H(\chi, \chi^*); \quad (1.1)$$

$$Y^* = H^*(\chi^*, \chi); \quad (1.2)$$

де  $Y, Y^*$  —  $n$ -мірні вектори;  $\chi^*, \chi$  — скаляри (наявність більше одного політичного інструменту в кожній країні не впливає на результат).

У кожній країні політики намагаються максимізувати функцію соціального добробуту  $U(Y)$ , тому рівняння (1.1.),  $U(Y)$  можна записати як  $V(x, x^*)$ . Якщо рішення прийнято ізольовано національний політик максимізує  $V$ , приймаючи  $x^*$  як дану величину. Тоді отримують:

$$\max_x V(x, x^*); \quad (1.3)$$

$$\max_x V(x, x^*). \quad (1.4)$$

Першими є такі умови:

$$\frac{\partial V^*(x, x^*)}{\partial x} = 0; \quad (1.5)$$

$$\frac{\partial V^*(x^*, x)}{\partial x^*} \quad (1.6)$$

Це вказує, що оптимальна політика кожної країни залежить від політики сусідів. Розв'язання рівнянь 1.5. та 1.6. дає такі функції:

$$x = F(x^*); \quad (1.7)$$

$$x^* = F^*(x) \quad (1.8)$$

Отримано некооперативну рівновагу за Нешем. Вона не відповідає Парето-оптимуму. Підставою для Парето-оптимуму є розв'язання такого рівняння:

$$\max_{x, x^*} V(x, x^*) \text{ або } V^*(x^*, x) \geq V_0^*,$$

де  $V_0^*$  — відповідає даному рівню корисності зарубіжної країни.

Така взаємозалежність трапляється часто, що зумовлює необхідність координації економічної політики. Зокрема, в теорії ігор гравцями є уряди різних країн, які застосовують різні «стратегії» (політичні дії) для досягнення своїх цілей (зайнятість, платіжний баланс тощо). Кожна комбінація стратегій заперечує відповідний результат з огляду на цілі кожної країни. Табл. 1.4 демонструє простий випадок двох країн (США та Європа), двох цілей (зайнятість та платіжний баланс), та двох стратегій (економічна політика експансії та стримування) за умови незмінних валютних курсів.

Таблиця 1.4

Платіжна матриця міжнародної політичної гри

Європа	США	
	Стимування	Експансія
Стимування	Рецесія в обох країнах; $B = 0$	Рівень зайнятості незмінний; $B$ вигідно для Європи
Експансія	Рівень зайнятості незмінний; $B$ вигідно для США	Піднесення у обох країнах; $B = 0$

$B$  — benefit (прибуток)

Якщо обидві країни проводять політику експансії, у них зростає рівень зайнятості та поліпшується платіжний баланс. Якщо вони дотримуються політики стримування, в обох відбуватиметься рецесія за позитивних змін у платіжних балансах. Якщо одна країна проводить політику експансії, а інша стримування, то ніяких змін у рівні зайнятості не відбудеться у жодній із країн, але у першій погіршиться платіжний баланс (а платіжний баланс країни, яка проводить політику стримування, поліпшиться). Згідно з теорією ігор, виникає дилема ув'язненого. Якщо одна країна проводитиме політику експансії, а інша ні, то друга виграє (стосовно платіжного балансу) за рахунок першої. Без координації неможливо досягти оптимальної ситуації, за якої економіка обох країн зростатиме.

Насправді економічна політика не зводиться лише до цих двох варіантів (у прикладі — експансія/стримування), а альтернатива може перебувати між стримуванням та експансією. Крім того, важливим є навіть часткове досягнення мети (можливо за рахунок іншої мети). Це означає, що уряд країни здійснює економічну політику з огляду не лише на фіксовані (у прикладі це досягнення певного рівня зайнятості і стан платіжного балансу), а й на гнучкі (проміжні) цілі. Гнучкість цілей означає, що існує компроміс різних цілей, у тому значенні, що повніше досягнення однієї мети компенсує неповне досягнення іншої (за даної функції суспільного добробуту). Уряд прагне максимізувати функцію суспільного добробуту, яка залежить від рівня досягнення цілей, з урахуванням обмежень, зумовлених чинною економічною системою та діями інших країн. Такий узагальнений механізм відображає діаграма Хамади (К. Хамада).

Якщо припустити, що політична конфігурація кожної країни може бути представлена комплексною та неперервною змінною, можна показати політичну конфігурацію двох країн на осі діаграми (рис. 1.4). Політична конфігурація країни 1 відображена на горизонтальній, а країни 2 — на вертикальній осі. Так, деяка точка на діаграмі відображає комбінацію політичних конфігурацій двох країн, яка сприятиме досягненню накреслених результатів з огляду на цілі обох країн. Цей результат залежатиме від моделі, яка демонструє міжнародну взаємозалежність.



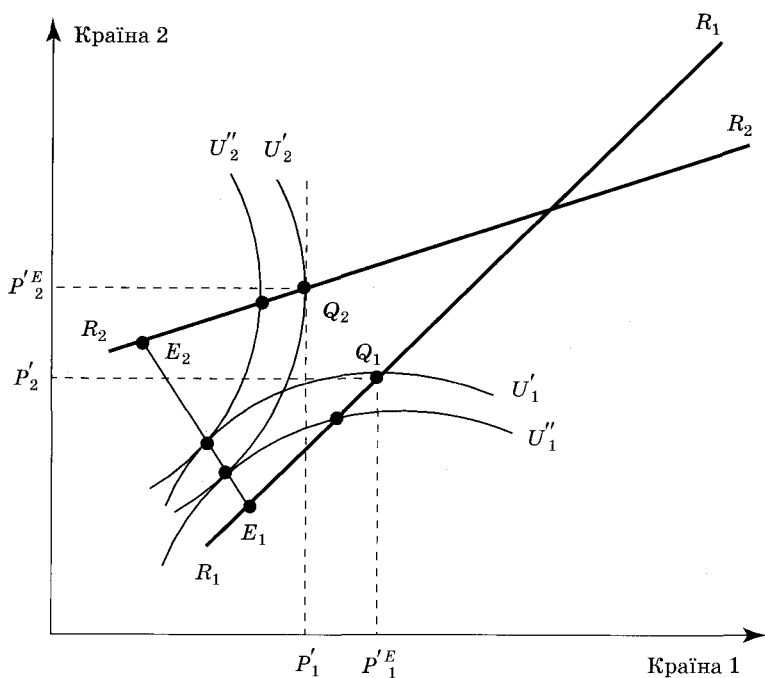


Рис. 1.4. Діаграма Хамади

Рівень добробуту  $E$ , який відповідатиме результату, залежатиме від функції корисності кожної країни  $U$ . Така функція максимально відповідає найкращому можливому результату для країни. Припустимо, що  $E_1$  та  $E_2$  це точки, з яких починається досягнення максимального добробуту для країни 1 і 2 відповідно. Навколо цих точок можна накреслити криві байдужості функції суспільного добробуту для обох країн.

Розглянемо країну 1: оскільки за припущенням, що максимум добробуту відповідає точці  $E_1$ , будь-яка інша точка на діаграмі означає нижчий рівень добробуту. Чим ближчою є крива байдужості до точки  $E_1$ , тим кращою є ситуація у країні 1: будь-яка політична комбінація, що перемістить її на криву байдужості  $U'_1$  є бажанішою, ніж комбінація, яка перемістить її на криву  $U''_1$ . У такий самий спосіб можна накреслити криву байдужості суспільного добробуту для країни 2 навколо точки  $E_2$ . Отже, в основі координації економічної політики лежить наявність міжнародної взаємозалежності.

У випадку взаємозалежності суть обмеженого оптимуму для кожної країни полягає у визначенні такої конфігурації політики, яка б забезпечувала максимізацію добробуту за будь-якої політичної конфігурації іншої країни. Розглянемо країну 1 за політичної конфігурації країни 2, представленію точкою  $P'_2$ . Якщо з цієї точки провести пряму лінію паралельну вісі країни 1, можна побачити, що найвища точка на кривій байдужості  $U'_1$ , якої може досягти країна 1, дотична до згадуваної прямої лінії. По суті  $U'_1$  — це крива байдужості найближча до точки  $E_1$ , що відповідає вибору політики країною 2 (обмеження). Отже, за точки  $E_1$ , оптимальним вибором країни 1 є політика  $P_1'^E$ . Продовжуючи у той самий спосіб, отримують сукупність точок, які утворюють криву  $R_1R_1$ , яку називають *функцією політичної реакції* країни 1 (для простоти зображена як лінія). Так само отримують криву політичної реакції для країни 2.

На діаграмі також зображено відрізок, який сполучає дві точки  $E_1, E_2$ , що є сукупністю усіх точок, у яких криві байдужості обох країн взаємно дотичні. Це *Парето-оптимум (контрактна крива)*, оскільки у кожній із цих точок діє правило, згідно з яким неможливо підвищити рівень добробуту однієї країни без зменшення добробуту іншої країни.

Діаграма Хамади також дає змогу з'ясувати переваги координації та продемонструвати наслідки для країни за відсутності координації. На рис. 1.5 зображено дві криві політичної реакції, отримані за попереднім сценарієм, що спричинює відповідну поведінку обох країн (сценарій Неша — Курно і Штакельберга). У першому випадку країна максимізує свій рівень добробуту, вибираючи власну оптимальну політику, приймаючи за даність політичну конфігурацію іншої країни, припускаючи, що ця конфігурація лишається поза її впливом. За початкових умов політика країни 1 становить  $P_{10}$ , у країні 2 —  $P_{20}$ . Країна 1, за чинної політики країни 2 —  $P_{20}$ , змінить свою політику до  $P'_1$  на своїй власній кривій реакції; країна 2 відреагує на  $P'_1$ , змінюючи свою політику до  $P'_2$  і так далі, доки буде досягнута точка  $N$ . Це рівновага Неша — Курно, де  $U_1^N$  — досягнутий рівень добробуту для країни 1 і  $U_2^N$  — для країни 2.

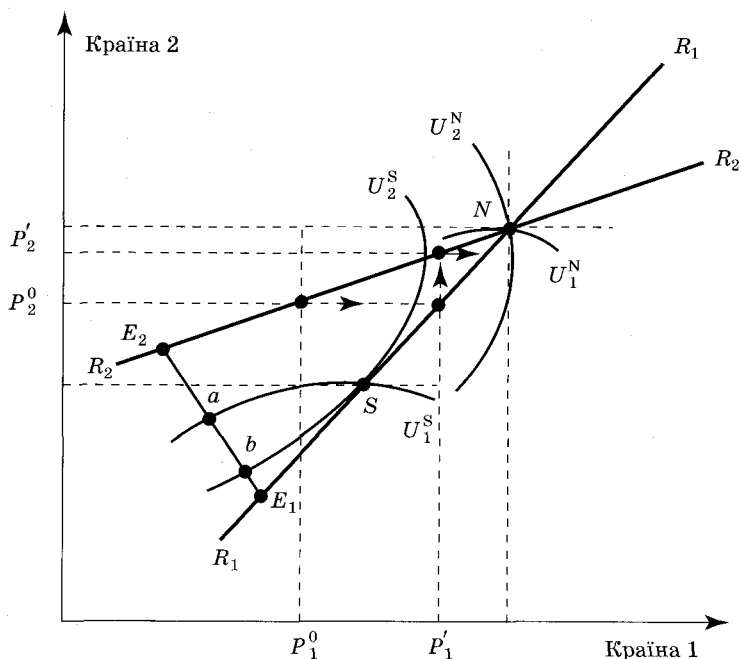


Рис. 1.5. Міжнародна політична гра:  
сценарії Неша — Курно, Штакельберга

Сценарій Штакельберга або формат лідера-послідовника виконують тоді, коли одна країна (наприклад, країна 2) є домінуючою (лідер) і враховує той факт, що її дії впливають на рішення інших країн, у той час як країна-послідовник поводить себе як і у попередньому випадку. Лідер знає криву реакції послідовника і відтак країна 2 знає, що країна 1 реагуватиме на вибір лідером політики, обираючи політику на кривій  $R_1R_1$ . У такий спосіб країна 2 максимізує свою функцію добробуту, розглядаючи цю криву як обмеження. Це значить, що країна 2 обере найвищу криву байдужості сумісну з цим обмеженням. Ця крива —  $U_2^S$  дотична до  $R_1R_1$  у точці  $S$ . Крива  $U_2^S$  є кривою байдужості країни 2, яка є найближчою до точки  $E_2$  сумісною з  $R_1R_1$ .

Помітно, що у рівновазі Штакельберга (точка  $S$ ), країна 2 (лідер) досягає вищого рівня добробуту, ніж у рівновазі Неша — Курно, у той час як послідовник може

бути або не бути у більш вигідному становищі. Обидві рівноваги є неефективними, оскільки вони не лежать на контрактній кривій  $E_1E_2$ . Країни були б у кращому становищі, якби погодилися на співпрацю: якщо вони координуватимуть свою політику, то зможуть досягти точки на відрізьку контрактної кривої. Будь-яка з цих точок перебуває вище рівноваги Неша — Курно або Штакельберга. Остаточна точка, в якій опиняться обидві країни, звичайно залежить від відносної сили домовленостей.

Яскравим прикладом некооперативної поведінки є політика міжнародної міграції робочої сили, зумовлена асиметрією в доходах у розвинутих країнах та країнах, що розвиваються. Це призводить до переважання односпрямованих міграційних потоків з Півдня до Півночі. У теоретичному аспекті йдеться про некооперативну стратегію з субоптимальною рівновагою. За такого сценарію негативний ефект отримують не лише країни еміграції, а й країни імміграції. На рис. 1.6 зображено ці негативні ефекти. Країни еміграції у зв'язку з недосконалістю міграційної політики недоотримують необхідні обсяги грошових переказів мігрантів. Вони зацікавлені в проведенні кооперативної політики з метою скорочення еміграції та нерегульованої імміграції. Країни імміграції стоять перед необхідністю удосконалення імміграційного законодавства у напрямі підвищення податкових надходжень мігрантів.

На рис. 1.6 показано негативні екстерналії за умов некооперативної міграційної політики, тобто негативні зовнішні впливи міграції робочої сили на національний добробут. Країни еміграції втрачають добробут внаслідок порушення рівноваги на ринку праці та відносно невеликих сум, які отримує економіка від переказів емігрантів. Тому країни еміграції мають незначні стимули щодо кооперації в питаннях скорочення еміграції та запровадження т. зв. нерегульовану еміграцію. Як наслідок країни імміграції витрачають кошти на запровадження імміграційного права (законів), яке передбачає оподаткування мігрантів.

Рестриктивна імміграційна політика спричинює також непрямі втрати коштів, зокрема в туристичному секторі. Крім того, стримування імміграції може спонукати національні фірми переносити свою діяльність в офшори до країн з нижчою заробітною платнею, що створює великі проблеми для низькоосвіченої робочої сили.

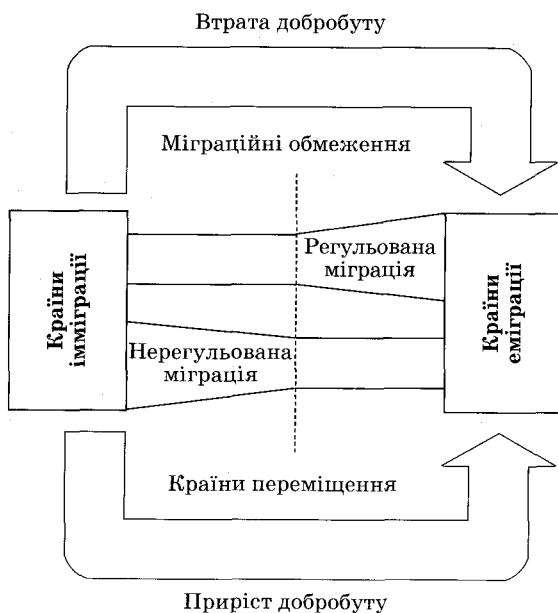


Рис. 1.6. Негативні екстерналії некооперативної міграційної політики

Однією з простих моделей координації економічної політики двома країнами є симетрична модель з постійним обмінним курсом та екзогенними чинниками у вигляді решти світу (модель координації Bore-Bones). Показник без зірочки репрезентує власну країну, а показник із зірочкою — зарубіжну. Фіскальна експансія у кожній країні справляє взаємний вплив.  $Y$  — це виробництво, а  $g$  — фіскальний інструмент:

$$Y = \varphi g + \psi g^* - u; \quad (1.9)$$

$$Y = \varphi g^* + \psi g - u, \quad (1.10)$$

де коефіцієнти  $\varphi > \psi > 0$ ;  $u$  — симетричний зовнішній шок (зміни попиту в решті світу). Припускаємо, що уряди обох країн прагнуть до торговельного балансу  $b$ , який дорівнює:

$$b = p(g^* - g) - u \text{ та } b^* = p(g - g^*) - u, \quad (1.11)$$

де коефіцієнт  $p > 0$ . Якщо  $u > 0$ , тобто зовнішній попит скорочується, кожна країна відстежує свій дохід та торговельний баланс, що погіршується, а отже, намагається збільшити свій експорт. Це зумовлює вибір фіскальної політики з метою мінімізації функції втрати:

$$L = \omega Y^2 + b^2 \quad \text{та} \quad L^* = \omega^* Y^{*2} + b^{*2},$$

де  $\omega$ ,  $\omega > 0$  та показують внутрішню і зовнішню частки торговельного балансу в функції втрати.

Якщо країни діють взаємозалежно, оптимальна політика для власної країни матиме вигляд:

$$g = \frac{(p^2 - \omega\varphi\psi)g^* + (\omega\varphi - p)u}{\omega\varphi^2 + p^2}. \quad (1.12)$$

Симетричним результатом для країни-партнера буде  $g^*$ .

Реакція кожної країни на падіння зовнішнього попиту ( $u > 0$ ) залежатиме від відносної ваги внутрішніх та зовнішніх чинників у функції втрати (якщо  $\omega < p\varphi$ ), уряд знижує фіскальний тиск з метою відновлення торговельного балансу, але ці дії залежать від політики, що здійснює інша країна. Йдеться про т. зв. реактивну функцію, яка дозволяє кожній країні обрати оптимальну політику, як функцію від іншої.

Модель має бути повністю симетричною, обидві країни мусять здійснювати однакову політику  $g = g^*$ , тобто дотримуватися рівноваги:

$$g = g^* = \frac{\omega\varphi - p}{\omega\varphi(\varphi + \psi)} u; \quad (1.13)$$

$$Y = Y^* = -\frac{pu}{\omega\varphi}; \quad (1.14)$$

$$b = -u; \quad (1.15)$$

$$L = \left(1 + \frac{p^2}{\omega\varphi^2}\right) u^2. \quad (1.16)$$

Зацікавленість у координації зростає, коли порівняти втрати за рівноваги по Нешу (рівняння 1.16) та втрати, коли обидві країни співпрацюють задля мінімізації розмірів двох функцій втрат. У другому випадку вони визнають, що спроби пом'якшувати вплив зовнішніх шоків є нездійсненними (невикористаними, неможливими); оптимальна політика дає такий вигравш:  $Y = Y^* = 0$ , тобто розрив між реальним виробництвом та повною зайнятістю в обох країнах дорівнює 0, а втрати  $L = L^* = u^2$ . Це може свідчити про те, що співпраця покращує політику обох урядів і є ефективною. Цей підхід має загальні межі. Рекомендації щодо його застосування можуть модифікуватися залежно від низки зовнішніх ефектів, що досліджуються. Наприклад, якщо зростання довготермінової облікової ставки в країні забезпечує їй додаткові доходи та створює негативний ефект для сусідньої держави, метою координації має стати обмеження втрат країни-партнера. Отже, координація є необхідною.

### Основні форми міжнародної координації економічної політики

Універсальні форми МКЕП різняться за типом економічної політики. Перший тип ґрунтується на жорсткому дотриманні та застосуванні чинних правових і економічних правил; другий передбачає координацію з довільним трактуванням правил залежно від економічної та політичної ситуації (дискреційний підхід). Прибічники підходу, заснованого на твердих правилах, обґрунтовують свою позицію такими основними аргументами:

1) можливістю встановлення в межах МЕО оптимальних варіантів щодо цілей, об'єктів та механізмів координації МЕР;

2) правила розглядаються як єдиний життєздатний механізм для нав'язування дисципліни вищим чиновникам, які можуть маніпулювати інструментами економічної політики для своїх власних цілей;

3) правила розцінюються як посилення передбачуваності політичних дій і підвищення здатності приватного сектора приймати рішення щодо визначеного розподілу ресурсів;

4) правила мають значну перевагу щодо того, як працює економіка під час дестабілізаційних процесів.

«Точне настроювання» дає змогу розробити заходи економічної політики відповідно до характеру коливань економічної кон'юнктури. Прикладом координації, що ґрунтується на твердих правилах, були Бреттон-Вудські угоди щодо обмінних курсів валют.

Дискреційний підхід наголошує на непередбачуваності, стохастичності економічних процесів, волатильності сучасних фінансово-економічних систем, недосконалості наявних макроекономічних та геоекономічних моделей, що ускладнює процес МКЕП, який засновано на чітких правилах. Водночас відхилення від правил не має завдавати шкоди національним економічним інтересам. Дискреційна форма координації МЕР була застосована на Боннському економічному саміті в 1978 р. з метою розроблення узгоджених заходів щодо подолання рецесії середини 70-х років ХХ ст. Елементи дискреційної політики проявляються також у зоні євро у зв'язку з непередбачуваними макроекономічними відхиленнями в окремих країнах.

МКЕП здійснюється у двох основних формах: централізованій та децентралізованій. *Централізований характер* вона має в діяльності міжнародних організацій (МВФ, Світовий банк, СОТ, Банк міжнародних розрахунків (БМР), Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) та ін.). *Децентралізовані форми (форми «слабкої» міжнародної координації, «консультації»)* трапляються досить часто і мають спорадичний характер.

На розмір координаційних угруповань впливають три основні фактори:

1) зумовлений необхідністю інтерналізації екстерналій (зовнішніх чинників), спричинює створення регіональних інтеграційних та торговельно-економічних об'єднань;

2) ґрунтується на загальному припущенні про те, що ціна переговорного процесу та конфлікти, що можуть ставити його під загрозу, значно збільшуються разом із зростанням кількості учасників. Перевагу віддають відносно невеликим групам;

3) наголошує на тому, що невелика група ризикує дійти політичних та економічних домовленостей, які є



вигідними винятково для прямих учасників, але не відповідають інтересам країн, що безпосередньо не присутні за столом переговорів.

Промислово розвинуті країни зазвичай консультуються між собою в межах ОЕСР; вісім промислово розвинутих країн проводять саміти великої вісімки. Під час світової фінансової кризи 2008—2009 рр. створено Групу 20, в рамках якої провідні країни разом з представниками міжнародних фінансових організацій координують свою діяльність з вироблення стратегії подолання її негативних наслідків. Є деякі групи країн, які проводять різні консультації. Крім вказаних, існує ще дві форми МКЄП, що ґрунтуються на застосуванні чинних правових та економічних правил: координація на основі жорсткого дотримання правил та координація з довільним трактуванням правил залежно від економічної та політичної ситуації (дискреційний підхід).

Спроби емпірично оцінити переваги координації були здійснені з використанням пов'язаних макроекономічних моделей і свідчать про те, що здобутки від координації не дуже значні (як правило, приблизно 0,5% ВВП) навіть за сприятливих умов. Ці потенційні здобутки слід порівняти з потенційними витратами (наприклад, у результаті застосування некоректної моделі).

Ці результати певною мірою пояснюють чому протягом 70—80-х років ХХ ст. питання координації макроекономічної політики між головними промислово розвинутими країнами набули важливого характеру (особливо у кризові періоди), а починаючи з 90-х ця діяльність припинилася. Натомість на регіональному рівні інтерес до координації макроекономічної політики зростає, як підтверджує дискусія навколо Європейської валютної системи (ЄВС). Помітна активізація координації макроекономічної політики зумовлена світовою фінансовою кризою 2008—2009 рр. Водночас висуваються такі аргументи проти МКЄП:

— бюрократизація при прийнятті рішень та інтернаціоналізація політики відволікають увагу від внутрішньої політики, що призводить до зниження добробуту;

— складнощі ратифікації та імплементації скоординованих рішень за умов коаліційних урядів;

— високі затрати координації, які можуть перевищувати доходи від неї.

Крім того, практика реальної координації економічної політики свідчить про таке:

1) уряди утримуються від імплементації узгодженої політики. Це відбувається внаслідок недосконалої (недостатньої) інформації про інших акторів узгодженої політики;

2) якщо існує невизначеність щодо діючої моделі економіки, помилки та неузгодженість стосовно моделей можуть призвести до контрпродуктивної координації;

3) координація може стосуватися таких форм, які стримують розвиток оптимальної політики внаслідок політичної конкуренції;

4) часткова координація може погіршити результати політики.

Отже, міжнародна координація економічної політики зумовлена процесами інтернаціоналізації, транснаціоналізації та глобалізації економічного розвитку, зростаючою відкритістю національних економік.

## 1.4. Міжнародна політична економія як теоретична основа МЕР

Необхідність розроблення політекономічної концепції сучасної цивілізації зумовлена зростанням масштабів світової економіки, особливо її фінансового сектора, диверсифікацією структури світового господарства, складністю трансформаційних процесів та ін. Як окрема наука міжнародна (глобальна) політична економія (МПЕ) сформувалась у 70-ті роки ХХ ст.

*Міжнародна політична економія* (лат. *ecopotia* — правильне господарство) — наука, яка досліджує лібералізацію та протекціонізм, вплив політичних факторів на процеси економічної глобалізації, функціонування міжнародних економічних організацій, інші форми міжнародних економічних відносин.

Як одна із структурних ланок загальнонаукової методології міжнародна політична економія спирається насамперед на світосистемний підхід. У ньому замість

т. зв. «контейнерного» погляду на державу, коли всі аспекти соціальних відносин досліджуються насамперед у межах держави як основної аналітичної одиниці, використовуються такі одиниці аналізу, як світ-система (мінісистема, світ-економіка, світ-імперія та ін.).

Відчутний вплив на МПЕ справили різноманітні теорії гегемоніальної стабільності, суть яких полягає в існуванні лідера-гегемона (чи групи лідерів) і які підтримують ліберальний світовий порядок.

У дослідженнях міжнародної політекономії значну увагу приділено функціонуванню *міжнародних режимів* — систем інститутів на глобальному рівні. До них належить вивчення економічних передумов війн і конфліктів, проблеми міжнародного економічного співробітництва, глобального управління. У політичних межах міжнародних економічних відносин аналізують позиції акторів, тобто корпоративних гравців, з огляду на їхнє позиціонування у світовій економіці щодо певних заходів економічної політики; інститути політики, у яких формуються позиції акторів; переговори між державами про зміст цих заходів з урахуванням впливу акторів, які артикулюють свою позицію через інститути.

Дослідників МПЕ можна умовно поділити на дві групи: перша зосередилася на вивченні співвідношення між національною та міжнародною політекономією. Друга вважає найважливішими відносинами між політиками та політичними інститутами, з одного боку, та приватними соціальними акторами — з іншого. У широкому значенні йдеться про взаємодію між державою та суспільством, національними урядами та репрезентативними соціальними силами (громадянським суспільством), тобто про з'ясування місця і ролі держави у міжнародних економічних відносинах.

У групі, яка вивчає співвідношення між національною та міжнародною політекономією конкурують два протилежні підходи залежно від того, які чинники — національні (внутрішні) чи міжнародні (глобальні) вважають вирішальними у впливі на зміст і характер МПЕ, пріоритетними (первинними) у цій складній системі.

Спираючись на методологічні принципи класичної політекономії, сучасна наука використовує методологічний інструментарій міждисциплінарної інтеграції та

загальнонаукові методи пізнання: системний підхід, еволюційну теорію, принципи невизначеності та доповнюваності, епістемологічний арсенал синергетики тощо. Серед основних політико-економічних проблем — питання формування світової (всесвітньої) власності, глобального економічного управління, ціноутворення, оподаткування та ін. Ця та суміжна проблематика є предметом міжнародної політичної економії, яка концептуально поділяється на лібералізм, марксизм та реалізм.

*Ліберальна течія в МПЕ* традиційно обстоює вільну торгівлю та вільні ринки, спираючись на неокласичну парадигму. Ключовою вважають позицію про необхідність досягнення фундаментальної гармонії інтересів між державами внаслідок вільного обміну між ними товарами та послугами, поглиблення співпраці. Наріжним каменем лібералізму є концентрація уваги на поведінці індивідуумів, фірм та держав. За умов отримання державами максимальної користі від вільної торгівлі не виникає жодних економічних підстав для міжнародних конфліктів та воєн. Ліберальна концепція також передбачає необхідність державного управління міжнародними економічними відносинами шляхом встановлення відповідних торговельних режимів, правил, норм і стандартів з метою забезпечення еквівалентного обміну між країнами, недопущення недобросовісної конкуренції тощо.

*Марксистський підхід в сучасній МПЕ* розглядає два основні питання: ринок праці та зайнятість за умов зростаючої інтернаціоналізації капіталу; бідність та слаборозвинутість країн «третього світу». Невпинне зростання транснаціональних корпорацій та глобально інтегрованих фінансових ринків загострює суперечності між реальним та фінансовим секторами світової економіки, відчутно послаблює економічну та політичну силу робітничого класу, призводить до глибокого соціального розшарування в глобальному масштабі. Усе це породжує наростання політичних конфліктів як на індивідуальному рівні, так і на рівні груп, класів та цілих країн. Тенденція до зниження норми прибутку загострює капіталістичну конкуренцію та зумовлює зменшення рівня заробітної плати працівників. Крім того, капіталізм характеризується нерівномірним розвитком, коли зростання багатства окремих центрів відбувається за

рахунок інших. Прихильники марксизму стверджують про капіталістичне надвиробництво та недоспоживання широких мас, що деформує бізнес-цикл, підриває соціальну стабільність та неминуче породжує внутрішні та міжнародні конфлікти і навіть війни.

*Реалізм (націоналізм)* закорінений в античності, середньовіччі та епосі модерну. Характеризуючи цей напрям, оперують такими поняттями, як «меркантилізм», «неомеркантилізм», «статистизм», «державно базовані теорії», «владна політика, економічний націоналізм». Палкими прихильниками такої політики були американський державний діяч Александр Гамільтон (1755/57—1804) та Фрідріх Ліст (1789—1846). Обидва представники ратували за запровадження в своїх країнах протекціоністських заходів під час проведення індустріалізації.

Суть економічного раціоналізму полягає у формуванні сильної держави, чому має бути підпорядкований і економічний розвиток. Згідно з цим підходом, припускається, що держава є головним актором міжнародної політичної економії. Вона має пріоритет перед ринком, політична сила формує ринкові відносини. У міжнародній економічній системі немає єдиних правил, тут панує анархія, держави є суверенними, діють на власний розсуд як суб'єкти найвищого рівня, а їм підпорядковуються усі інші актори, що керуються у своїх діях національними законодавствами. Отже, МПЕ формується насамперед внаслідок раціональних дій держав у боротьбі за владу та багатство. Ця концепція стверджує, що у взаємовідносинах держав переважає гра з нульовою сумою, коли виграш одного суб'єкта обов'язково передбачає програш іншого, що неминуче породжує конфлікти та економічні війни.

Вказані підходи не є замкнутими та самодостатніми. Вони переплітаються, використовують інструментарій одне одного, трансформуючись у два політико-економічні виміри: міжнародний — внутрішній та держава — суспільство. Кожен напрям відображає певні сфери, ключові аспекти міжнародного економічного життя, окремі сукупності відносин між суб'єктами глобальної економіки, відображаючи інтереси держав, класів, соціальних груп, індивідуумів. Ліберальні та неомеркантилістські підходи переважають у розвинутих краї-

нах, в діяльності міжнародних фінансових та інших організаціях (МВФ, Світовий банк, СОТ). Порівняльний аналіз головних тлумачень міжнародної політичної економії наведено в таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

**Порівняльна характеристика основних поглядів  
на міжнародну політекономію**

<b>Ознаки</b>	<b>Реалізм (націоналізм)</b>	<b>Лібералізм</b>	<b>Марксизм</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>Період виникнення</b>	XV ст.	XIX ст.	XIX ст.
<b>Головні представники</b>	Гамільтон, Ліст, Краснер, Гілпін, Стренч	Сміт, Рікардо, Кант, Вільсон, Кейнс, Гаек, Кохане, Ней	К. Маркс, В. Ленін, Франк, Кох
<b>Складові елементи</b>	меркантилізм, реалізм	вільна торгівля, взаємозалеж- ність	марксизм, фемінізм, інвайронмен- талізм
<b>Рівень</b>	державо- центричний, атомістичний	плюраліс- тичний, атомістичний	глобально- структурний
<b>Характер</b>	агресивний	кооперативний	поступливий
<b>Суб'єкти</b>	держава	фірми, держави, неурядові та міжурядові організації	класи, гендери, планета, глобальний капіталізм
<b>Бачення держави</b>	унітарний актор	плюралістична держава: інтереси різноманітних груп	представ- ництво класових інтересів
<b>Бачення ТНК</b>	корисне/ шкідливе	корисне	експлуата- торське
<b>Поведінська динаміка</b>	держава як раціональний актор	індивідуум як раціональний актор, але наслідки не завжди оптимальні	панування та експлуатація як усередині, так і між суспільствами
<b>Ринкові відносини</b>	потенційно негативні	позитивні	експлуа- таторські

## Закінчення таблиці 1.5

1	2	3	4
<b>Системна структура</b>	анархія/ конфлікт	кооперація/ взаємозалежність	ієрархія/ конфлікт
<b>Гегемонія</b>	важливість домінування держави	постгегемонійна кооперація	гегемонія в державі та суспільстві
<b>Роль міжнародних інституцій</b>	незначна	важлива	обслуговування інтересів держав, фірм та класів

Неортодоксальні (критичні) погляди притаманні країнам, які потерпають від глобалізації, перебувають у стані хронічної недорозвинутості та зовнішньої залежності. Нетривіальні концептуальні підходи пропонують Сюзанна Стренч, Р. Кохане та Р. Кох. Позицію С. Стренч характеризують як неортодоксальний реалізм, основою якого є взаємовідносини держави і ринку, вихідним — положення про структурну силу, яка формує правила гри в певній сфері. Ті, хто встановлюють такі правила, створюють оперативні межі для усіх суб'єктів підприємництва, послабляючи позиції одних та надаючи переваги іншим. С. Стренч вказує чотири ключові структури сили — безпека, виробництво, фінанси та знання та вторинні структури — транспорт, торгівля, енергетика, добробут. Значну увагу вона приділяє також недержавним акторам міжнародних економічних відносин, традиційну міждержавну дипломатію доповнює взаємовідносинами держава — фірма та фірма — фірма. Крім того, серед акторів фігурують бізнес-асоціації, бюрократичні і навіть мафіозні структури, що транснаціоналізуються, та підривають владу суверенних держав.

Р. Кохане стверджує, що інституції, встановлені правила і норми можуть відчутно впливати на поведінку держав, що мають багатосторонні інтереси. Головним є питання про те, у який спосіб інституції, що містять формальні міжнародні організації, міжнародні режими та конвенції, звичаї, можуть сприяти країнам у подоланні бар'єрів, які виникають у міжнародному співробітництві. Наголошується, що належно організовані

міжнародні інституції можуть сприяти створенню гуманнішої глобальної системи. Чільне місце в роботах З. Кохане посідають проблеми «комплексної взаємозалежності», яка за певних обставин дає змогу країнам використовувати міжнародні інституції для диверсифікації та поглиблення співробітництва. Зокрема, розробляючи теорію режиму, він доводить, що незалежно від розмірів країн можна отримати вигоду внаслідок зниження торговельних бар'єрів та подолання невизначеності. Водночас, аналізуючи поведінку держав як реакцію на неспроможність ринку, трансакційні витрати та невизначеність, Р. Кохане спостерігає трансформацію раціональної поведінки в ірраціональну, тому застерігає країни не погоджуватися на співпрацю, якщо їм не відомі мотиви протилежної сторони. Загалом він використовує методологію раціонального вибору в міжнародній політичній економії.

Р. Кох вважає, що кожна епоха має свої особливості, інституції та світосприйняття. У центрі його аналізу — організування виробництва та пов'язані з ним соціальні відносини. У міжнародній політичній економії він вважає основою три складові: міжнародні організації, соціальне середовище (соціальні сили) та цивілізації. Одним з ключових положень Р. Коха є твердження про роль держави-гегемона, яка домінує в економічній, політичній, соціальній та ідеологічній сферах (Велика Британія у XIX ст., США у XX ст.). Це дає їм підстави вважати власні інтереси та цінності універсальними, властивими й іншим державам. Використовуючи своє панівне становище, ці держави намагаються запровадити подібні норми і принципи і в діяльності міжнародних організацій. У теоретичній площині Р. Кох здійснив важливу диференціацію, відокремивши критичну теорію та теорію розв'язання проблем. У теорії розв'язання проблем розглядається структура існуючого (реального) світу та способи розв'язання проблем в рамках даної (чинної) системи. Критична теорія наголошує на тому, як формувався нинішній світовий порядок та за яких умов його можна замінити іншими, досконалішими формами. Отже, теорія розв'язання проблем концентрується на управлінні системою, а критична теорія — на тому, як змінити систему.



У методологічному аспекті сучасна МПЕ спирається на три засадничі принципи, що впливають з теорії раціонального вибору, неоінституціоналізму та конструктивізму. Економічний націоналізм та лібералізм тяжіють до теорії раціонального вибору чи інституціоналізму, а критичний підхід віддає перевагу конструктивізму. Раціональний вибір наголошує на індивідуальному виборі в умовах невизначеності і є домінуючим у сучасному економічному мейнстрімі (неокласика, постнеокласика). Його суть полягає у максимізації корисності на основі перевищення доходів над витратами. Модернізований варіант теорії раціонального вибору останнім часом втілюється в концепціях експериментальної та нейроекономіки. Інституціоналізм зосереджений на ролі та значенні в економічних процесах формальних і неформальних інституцій; неоінституціоналізм особливого значення надає правилам, звичаям, що в сукупності свідчить про важливість міжнародних організацій, тенденцію посилення наддержавних механізмів регулювання, управління в умовах глобалізації.

Конструктивізм ґрунтується на положенні про близькість та взаємозв'язок між індивідуумами та соціальним світом. Якщо у теорії раціонального вибору вартість (цінність) та довіру приймають як певний постулат, конструктивізм розглядає їх як те, що треба пояснити (розкрити) в контексті ключового елементу формування та визначення реальності. У той час як інституціоналізм зосереджується на правилах як рушійних силах різноманітних обмежень та формування поведінки індивіда в певних фіксованих рамках, конструктивізм — на тому, що норми і цінності вирішально впливають на економічні інтереси суб'єктів господарської діяльності, визначають їх зміст і характер.

Отже, міжнародна (глобальна) політична економія вивчає матеріальні умови, практику, факти, нормативні положення, що характеризують сучасний світ, та дотримується правил і концептуальних підходів економічної науки. Вона не зводиться до однієї з трьох вищезазначених концепцій, а постає радше як їхня сукупність, що уможливорює всебічний політико-економічний аналіз глобального економічного середовища.

**Запитання. Завдання**

1. У чому полягає сутність економічної політики?
2. Проаналізуйте теоретичні та методологічні основи економічної політики.
3. З'ясуйте цілі та інструменти економічної політики.
4. Порівняйте проміжні та кінцеві цілі економічної політики, інструменти прямого та непрямого впливу.
5. Проаналізуйте роль принципу в науковій теорії.
6. Розкрийте роль економічної теорії у формуванні економічної політики.
7. Розкрийте основні концепції та структурні рівні МЕР.
8. Встановіть взаємозв'язок між національною та міжнародною економічною політикою.
9. Обґрунтуйте системну взаємодію між суб'єктами, об'єктами та механізмами МЕР.
10. Висвітліть основні етапи та принципи формування МЕР.
11. Проаналізуйте ієрархічну інституційну структуру МЕР.
12. Обґрунтуйте положення про те, що міжнародна політична економія є методологічною основою МЕР.
13. Зробіть порівняльний аналіз основних концепцій міжнародної політичної економії.
14. Розкрийте генезу міжнародної економічної політики.
15. Висвітліть основні інструменти МЕР.
16. З'ясуйте об'єктивні передумови розвитку міжнародної економічної політики.
17. Визначте основні принципи МЕР.

# 2.

## Світогосподарське середовище міжнародної економічної політики

### 2.1. Генетично-структурні виміри та основні елементи світового господарства

Основним середовищем формування та реалізації МЕН є світове господарство, до якого в тій чи тій формі залучені економіки усіх країн.

**Світове господарство** — система міжнародних економічних відносин у взаємодії з матеріально-речовими та інституційними складовими.

Не слід ототожнювати світове господарство та світову економіку. Поняття «*світова економіка*» охоплює переважно матеріально-речові сили, складники виробництва та обміну, їх національні, регіональні та глобальні особливості. Органічна єдність світової економіки тільки-но починає формуватися, і цей процес буде досить тривалим. Світове господарство відображає найінтенсивніші ділянки світової економіки, є її своєрідним ядром.

*Міжнародні економічні відносини* як основа світового господарства є певною сукупністю взаємозв'язків, що

формується між виробниками та споживачами матеріальних благ і послуг за межами національних кордонів. Усю сукупність цих зв'язків можна об'єднати у дві основні групи: генетичних і структурних зв'язків, які, тісно взаємодіючи, формують будь-яку органічну систему. *Генетичні зв'язки* реалізуються у формі міжнародних коопераційних відносин і відносин поділу праці, які супроводжують процес становлення та розвитку світового господарства. *Структурні зв'язки* цієї системи виникають між безпосередніми виробниками, країнами та регіонами на основі становлення та розвитку економічних відносин зі створення валового національного продукту (ВНП), матеріальних і духовних основ життя. Отже, субстанціальною основою світового господарства є міжнародні економічні відносини, відповідні їм форми та механізми реалізації.

*Генетично-структурні зв'язки* — міжнародні коопераційні відносини, відносини поділу праці, відносини щодо створення ВНП, які у комплексі відіграють роль системоутворювальних факторів у процесі становлення та розвитку світового господарства, що визначають головний напрям руху, вектор міжнародної економічної системи, її основні тенденції.

Розрізняють якісний і кількісний аспекти системи міжнародних економічних відносин. *Якісний аспект* характеризується рівнем розвитку міжнародного поділу і кооперації праці, мультинаціональної системи виробництва, науково-технічних, торговельних, валютно-фінансових відносин та інституційної структури світового господарства. *Кількісний аспект* відображає матеріально-речові параметри розвитку світового господарства, пов'язані з обсягами світової торгівлі, міжнародного поділу праці, валютно-кредитних відносин.

Основні тенденції розвитку світового господарства зумовлені його постійним кількісним зростанням, диверсифікацією форм міжнародного економічного спілкування, поступовим становленням економічної єдності світу та ін. Дуже динамічно розвивається виробничо-інвестиційна діяльність, формуються міжнародні економічні комплекси. На одне з перших місць висувуються міжнародні науково-технічні зв'язки, торгівля патентами, ліцензіями, ноу-хау. Випереджаючими темпами порівняно зі світовою торгівлею розвиваються міжнародний фінансовий ринок, ринок цінних паперів, ринок капіталів. Створюються сучасні механізми та

викристалізуються форми міжнародної економічної політики. Міжнародні економічні відносини органічно вплітаються у механізм національного господарського розвитку, зростає частка зовнішньої торгівлі у ВВП і національному доході. Дедалі більше країн стають безпосередніми суб'єктами міжнародного поділу та кооперації праці. На основі розгортання діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК), розширення міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва, спільної інвестиційної діяльності створюються могутні міжнародні виробничо-економічні системи, що охоплюють великі галузі господарства. Тенденція до транснаціоналізації у ХХІ ст. набуває визначального характеру в розвитку сучасного світового господарства. Вона є певним продовженням і розвитком на якісно вищому рівні процесу інтернаціоналізації виробництва та обігу, який було започатковано у ХІХ ст. в умовах великої капіталістичної машинної індустрії. Усе це зумовлює необхідність міжнародної координації економічної політики на усіх рівнях світогосподарської взаємодії.

Важливою закономірністю світового господарства є розвиток регіональної економічної інтеграції, що створює відповідні вузлові структури в цій системі. Спільний економічний простір формується у Західній Європі та Південно-Східній Азії, Північній Америці і на Арабському Сході, на європейському континенті загалом і в Африці тощо. Дедалі виразніше проявляється і процес планетарної, всесвітньої інтеграції.

Системний аналіз міжнародних економічних відносин передбачає виокремлення основних елементів цієї структури. Існує кілька підходів до їх визначення. Одні автори обґрунтовують доцільність включення в систему світового господарства національних економічних комплексів, вважаючи, що саме вони становлять основу міжнародної економічної структури. Інші — висловлюються проти такого підходу, вбачаючи в такому формуванні невиразний конгломерат економік різних держав, далеко не прямо пов'язаних між собою міжнародним поділом праці. На сучасному історичному етапі національні економіки лише умовно можна включати до системи світового господарства. Отже, за системно-синергетичного підходу до аналізу світогосподарських зв'язків йдеться про принципово нову систему якісно вищого рівня, ніж національна економіка. Її прита-

манні особливі ознаки та якості, що суттєво відрізняються від будь-яких економічних комплексів окремих країн. Це унеможливорює зведення суті світового господарства до простої сукупності економік держав і регіонів планети.

Міжнародну економічну систему розглядають насамперед як результат взаємодії всієї сукупності світогосподарських зв'язків та їх першоносіїв — безпосередніх виробників, власників ресурсів, країн, регіонів. Унаслідок цієї взаємодії поступово формується така структура світового господарства (рис. 2.1), яка відображає найінтенсивніші сектори глобальної економіки і міжнародних економічних відносин. Один з основних її елементів — міжнародна *науково-технічна сфера*, що охоплює інтернаціональні науково-технічні (технологічні) та виробничо-інвестиційні комплекси і системи.



Рис. 2.1. Структура світового господарства

Характерною особливістю таких міжнародних систем є те, що в їхніх межах об'єднуються науково-технічні (технологічні) потенціали ряду країн, спільно використовуються інтелектуальні, фінансові, матеріальні, природні, інформаційні ресурси за рахунок спеціалізації та

поділу праці в пріоритетних галузях економіки, науки й техніки. Найінтенсивніше такі взаємозв'язки розвиваються у високотехнологічних галузях, виробництві наукоємної продукції, а саме: в електроніці, комп'ютерній техніці, інформатиці, біотехнології тощо. З огляду на дедалі зростаючу роль науки і техніки в сучасному виробництві можна прогнозувати посилення конституювального впливу цього структурного елемента на систему світового господарства.

Центральне значення в структурі світового господарства має міжнародна *виробничо-інвестиційна сфера*, яка має пріоритетне значення в системі МЕН. Це розгалужена сукупність виробничо-інвестиційних і фінансово-кредитних зв'язків, що формуються між фірмами, державами та регіонами у процесі вивозу капіталу, діяльності ТНК, розвитку міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва, створення спільних підприємств і вільних економічних (експортних) зон. Міжнародне виробництво, у спільному процесі якого поєднуються інтернаціональні за своїм походженням засоби і предмети праці, набуває широкого розмаху. Лише за рахунок ТНК виробляють майже 60% промислової продукції західних країн, на них припадає приблизно половина зовнішньої торгівлі та 80% науково-технічних розробок розвинутих держав. Підвищується рівень міжнародної спеціалізації виробництва, зростають масштаби спільного підприємництва, створюються нові вільні (експортні) економічні зони.

Органічною складовою частиною світового господарства, його структурним елементом виступає сфера *міжнародної торгівлі, товарно-грошових та кредитних відносин*. Історично саме цей елемент структури міжнародної економічної системи передреє всім іншим. Товарно-грошові відносини, зовнішня торгівля, які розвивалися протягом тисячоліть, закладали глибокі підвалини для диверсифікації нових форм міжнародного економічного спілкування, що сприяє своєрідній добудові світового господарства як системного новоутворення. Це означає також глибоку еволюцію самої зовнішньої торгівлі. Із самодостатньої, головної, а отже, і монопольної форми міжнародних економічних відносин, вона перетворюється в один із каналів, що забезпечує «обмін речовин» у планетарному масштабі. Одна з основних особливостей су-

часного етапу розвитку зовнішньої торгівлі полягає в тому, що її обсяг, динаміка й структура, основні пропорції визначаються насамперед характером і змістом міжнародного науково-технічного та виробничо-інвестиційного співробітництва. Отже, зовнішня торгівля значною мірою опосередковує науково-виробничу кооперацію і міжнародну спеціалізацію, відображає їхню вартісну структуру.

У широкому розумінні до цього структурного елемента світового господарства належить і міжнародна валютно-фінансова та кредитна (монетрана) сфера. У ній відбуваються колосальні зрушення, пов'язані з такими чинниками:

— порушення пропорцій між матеріально-речовою і вартісною частинами міжнародного товарообороту;

— переповнення міжнародної економічної системи фіктивним капіталом, що не забезпечений не лише реальними товарами або послугами, а й реальною вартісною основою у вигляді затрат суспільно необхідної праці;

— демонетизація золота як загального еквівалента, формування полівалютної міжнародної системи на основі певних національних валют (передусім долара США), а також міжнародних валютних засобів (СПЗ, Євро);

— формування регіональних валютно-фінансових об'єднань для обслуговування потреб взаємної економічної інтеграції (західноєвропейська валютна система).

Кількісне зростання світогосподарських зв'язків, ускладнення їхньої структури посилюють необхідність створення адекватних механізмів регулювання цих процесів у світовому господарстві. Існуючі нині інституційні структури в межах ООН і поза ними створювалися більш ніж півстоліття тому і не відповідають сучасним вимогам. Відсутня цілісна, комплексна, гнучка і динамічна система, спроможна активно реагувати на зміни, які відбуваються у світовій економіці і міжнародних економічних відносинах. Економічна і соціальна Рада ООН (ЕКОСОР), Світовий банк, Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світова організація торгівлі (СОТ), Конференція ООН з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД) та деякі інші організації лише фрагментарно охоплюють окремі сфери просторового «поля» світового господарства.

Недоліки найвищого рівня частково компенсуються дією регіональних систем управління інтеграційними



процесами. За умови зростання економічної єдності світу необхідне створення адекватної всесвітньої системи регулювання МЄВ.

Отже, світове господарство на сучасному етапі — це складна, органічна система, що охоплює цілий комплекс структурних елементів. Система — поліосновна, гетерогенна, тобто неоднорідна, але цілісна і взаємозалежна. Її характер і зміст визначають такі чинники:

- суб'єкти міжнародних економічних відносин як носії власності на засоби виробництва в єдності її соціально-економічної та матеріально-речової форм;

- структурні елементи світового господарства, що інтегрують його як певну систему. Суперечлива взаємодія цих двох великих груп чинників і формує сучасну структуру світового господарства.

У світовому господарстві взаємодіють приватна, акціонерна (корпоративна), державна, міжнародна форми власності та деякі їхні різновиди, що створює досить строкату, але реальну картину його нинішнього функціонування. Взаємодія багатьох, часом протилежних за змістом, форм власності відображає надзвичайно суперечливий і багатовимірний характер сучасної епохи, і саме з огляду на це головні ознаки світового господарства мають загальноцивілізаційну природу. Нині його основні властивості визначаються законами і закономірностями постіндустріальної цивілізації та її новітніми проявами — інформаційно-комп'ютерним виробництвом, біотехнотронними продуктивними силами. Водночас формуються передумови для зародження нової ноосферно-космічної цивілізації, яка визначатиме економічне, науково-технічне, політичне обличчя ХХІ ст. Вона внесе принципові, якісні зміни в усю структуру національної та світової економіки, систему світового господарства і міжнародних економічних відносин.

Суб'єкти міжнародного господарського спілкування формують складну, ієрархічну, багаторівневу систему економічних відносин. Вона розгортається за логічною схемою (рис. 2.2), починаючи від первинної структурної ланки до найвищого глобального рівня.

У дійсності йдеться про сукупність взаємовідносин у міжнародній економічній системі на рівні підприємства (фірми), галузі, економіки країни в цілому, регіональних економічних об'єднань та світового співтовариства.

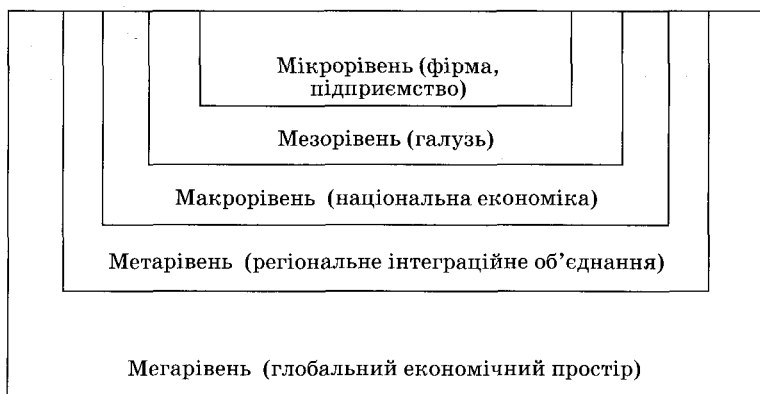


Рис. 2.2. Структурні рівні світового господарства

Вирішальний вплив на формування структури міжнародної економічної системи справляють найчисельніші суб'єкти міжнародної економічної політики — підприємства, фірми, банківські і фінансові установи, які є виробниками товарів і послуг, що формують матеріальну основу світового господарства. Мільйони суб'єктів первинного рівня економічної діяльності щорічно здійснюють між собою мільярди господарських трансакцій. На цій основі створюються різноманітні мережеві системи, що опоясують земну кулю (інноваційна, корпоративна (продуктова), регулятивна та ін.).

Міжгалузевий рівень взаємодії охоплює торговельні зв'язки, міжнародну інвестиційну діяльність, технологічний обмін, спеціалізацію та кооперування виробництва. Останнім часом помітно активізувалася така форма міжгалузевої взаємодії, як злиття і поглинання, що спричиняє появу глобалізованих форм концентрації виробництва і капіталу.

Зважаючи на те, що державна форма організації економічного і політичного злиття залишається домінуючою, важливе значення має макроекономічний рівень міжнародної господарської взаємодії. Національні економічні комплекси як суб'єкти світового господарства та державне регулювання зовнішньоекономічної сфери в макроекономічному вимірі є ключовими параметрами

у функціонуванні сучасної системи світогосподарських зв'язків. Макроекономічні виміри та індикатори відіграють вирішальну роль при формуванні стратегії і тактики на всіх рівнях міжнародної економічної системи.

На початку XXI ст. у структурі міжнародних економічних відносин набувають особливого значення регіональні інтеграційні та торговельно-економічні об'єднання. Між учасниками таких об'єднань формується якісно новий тип торговельно-економічних відносин, які проявляються і у взаємодії з третіми країнами. Серед найрозвинутіших інтеграційних об'єднань — Європейський Союз, НАФТА, АСЕАН, МЕРКОСУР та ін. Зокрема ЄС має різноманітні угоди і програми співробітництва як із сусідніми державами, в т. ч. з Україною, так і з іншими регіональними об'єднаннями (АСЕАН, МЕРКОСУР) та з групами держав (АКТ).

Глобальний рівень міжнародного економічного спілкування охоплює структурні підрозділи Організації Об'єднаних Націй (ЕКОСОП, ЮНКТАД, ЮНІДО, МВФ, Світовий Банк, СОТ та ін.). Значення цих інституцій полягає у виробленні механізмів та інструментів підтримання світової економічної рівноваги, формування «правил гри» для учасників міжнародної економічної діяльності, розв'язанні гострих кризових питань та інших нестандартних ситуацій у форматі норм, принципів і стандартів міжнародної економічної політики.

## 2.2. Ринкова структура світового господарства

Вирішальний вплив на гео економічну структуру світу на межі тисячоліть справили розпад Радянського Союзу і соціалістичної співдружності, утворення нових незалежних держав, розвиток трансформаційних процесів у Китаї, розширення ЄС, посилення експансіоністських тенденцій з боку США, поглиблення розриву в соціально-економічному розвитку між групою індустріально розвинутих країн та найбільшими державами світу. Глобалізаційні процеси в умовах інформаційно-технологічної революції зумовили диверсифікацію форм міжнародних економічних відносин, наповнення

їх новим змістом. Розгортання економічної глобалізації відбувається суперечливо, що неоднозначно оцінюють як фахівці, так і широкі верстви населення. Усе вищезазначене суттєво ускладнює процеси формування та практичної реалізації міжнародної економічної політики.

Світове господарство набуває системності та органічної єдності, спираючись на гомогенну ринкову структуру. У його основі, як і в національних економіках, все виразніше проявляються принципи і парадигмальні засади розвинутого ринкового господарства, що зумовлює переважне застосування відповідних принципів і в міжнародній економічній політиці.

Ринкові відносини виконують системоутворювальну функцію в світовому господарстві. Монетарна і фінансова складові, ціни, прибуток, відсоткова ставка, обмінний курс тощо формують теоретико-методологічну конструкцію міжнародної економічної політики, визначають її головний зміст, тенденції і закономірності розвитку.

Взаємопов'язана сукупність ринків охоплює світовий ринок товарів і послуг, глобальний фінансовий ринок, міжнародний ринок робочої сили, міжнародний ринок технологій, що є важливою і динамічною підсистемою світового ринкового господарства. Кількісні і якісні параметри цих ринків розкривають стан міжнародної економічної системи, її динамічні характеристики.

*Міжнародний ринок товарів і послуг* є однією з основних детермінант світового господарства. Його основні сучасні параметри зумовлені такими чинниками:

1) невпинне кількісне зростання після Другої світової війни, особливо міжнародного обміну різноманітними послугами;

2) удосконалення структури світового товарного ринку внаслідок збільшення питомої ваги готових виробів та скорочення сировинної продукції;

3) поступовий, але неухильний процес лібералізації міжнародної торгівлі, набуття зовнішньоторговельними відносинами більшої транспарентності, відкритості.

Розгалуженим і диверсифікованим постає сучасний *міжнародний фінансовий ринок*. Його ядро становить міжнародний ринок прямих і портфельних інвестицій як джерело економічного зростання і важливий

барометр реальної економіки. Рух фінансових ресурсів у світовому господарстві відображають також обсяг і структуру валютних операцій, розміри яких сягають астрономічних масштабів. Ринок цінних паперів, фінансових похідних набуває інтернаціональних і глобальних масштабів. Світовий кредитний ринок, який формується міжнародними установами, державами та комерційними банками, доповнює строкату структуру глобального фінансового ринку.

*Міжнародний ринок робочої сили* характеризує мобільність сучасних факторів виробництва, систему переміщення людської праці в межах світового господарства під впливом економічних, соціальних, політичних, військових та інших чинників.

Одним з найдинамічніших секторів світового ринку є *міжнародний ринок технологій, ноу-хау, патентів, ліцензій*. Він відображає зростаюче значення високих інформаційних, комунікаційних технологій у міжнародному обміні та економічному розвитку провідних держав. Водночас стратегічні сировинні товари (нафта, газ) та високотехнологічні продукти залишаються вкрай важливими та надзвичайно чутливими статтями в структурі міжнародної торгівлі.

Отже, система ринків і ринкові відносини є глибиною субстанціональною основою сучасних світогосподарських зв'язків, вони визначають основний зміст міжнародної економічної політики. Раціональне функціонування сукупності міжнародних ринків, оптимізація глобального попиту і глобальної пропозиції вирішальною мірою сприяють досягненню світової економічної рівноваги як передумови цивілізаційного поступу.

## 2.3. Основні суб'єкти МЕР

У системі МЕР переплітаються і взаємодіють суб'єкти різних господарських рівнів (рис. 2.2). Виокремлюють принаймні чотири структурних рівні економічної взаємодії в межах світового господарства: мега- (міжнародний), мета- (регіональний), макро- (національний) і мікрорівень (підприємства чи фірми).

Найсуттєвішим і найрепрезентативнішим є *мікрорівень*, де суб'єктами взаємодії є безпосередні виробники

товарів і послуг. Саме вони формують ядро, живу тканину МЕР, діючи одночасно і в ролі продавців, і в ролі споживачів, а також кооперантів, кредиторів тощо. Нині практично кожне підприємство, фірма, концерн прямо чи опосередковано мають вихід на зовнішній ринок як експортери або як імпортери продукції чи послуг.

Важливою формою світогосподарської взаємодії на мікрорівні є розвиток спільного підприємництва, що найбільш поширене як «joint ventures» (спільні, змішані підприємства). Своєрідний бум спільних підприємств спостерігається в Китаї, СНД і країнах Східної Європи. *Спільне підприємництво* — одна з найвищих форм МЕР, що характеризується не лише кооперацією, а й об'єднанням і спільним використанням ресурсів, власності на засоби виробництва.

У межах спільних підприємств виникає своєрідний тип економічних відносин. За допомогою цих організацій долається низка проблем економічного розвитку, насамперед залучення зарубіжних інвестицій, впровадження нових технологічних процесів, сучасних методів управління виробництвом. Спільні підприємства мають сприяти насиченню внутрішнього ринку товарами, послугами, відкривати додаткові канали валютних надходжень.

В Україні десятки тисяч підприємств, організацій, кооперативів здійснюють зовнішньоекономічні зв'язки — найпростіші, традиційні відносини купівлі-продажу на світовому ринку. Розвинутішими вважають економічні відносини мікрорівня, пов'язані з розвитком міжнародної спеціалізації та кооперації виробництва. На відміну від спорадичних відносин купівлі-продажу *міжнародна спеціалізація і кооперація* характеризуються як сталі, стабільні, довготривалі відносини, які постійно відтворюються, часто на розширеній основі. Рівень міжнародної спеціалізації та кооперації виробництва високий і сягає в деяких підприємствах 80—90%, а в Європейському Союзі загалом на частку спеціалізованих виробів у загальному обсязі торгівлі продукцією машинобудування припадає майже 2/3.

Комплексним характером відзначається діяльність таких суб'єктів *національного рівня* як транснаціональних корпорацій (ТНК). Вона охоплює виробничо-

інвестиційну, фінансово-кредитну, сервісно-збутову (маркетингову), торговельну діяльність та інші види світогосподарських зв'язків. У світовому господарстві налічується майже 70 тис. ТНК та приблизно 1 млн їхніх філій. Діяльність ТНК у міжнародній економічній системі та вплив на розвиток національних економік, країн, що розвиваються, суперечливі й неоднозначні, навколо чого точаться гострі дискусії. Загалом за певних міжнародних обмежень і дії національних регуляторів ТНК справляють благотворний вплив на розвиток світової економіки і міжнародних економічних відносин.

Суб'єктом МЕН на міжнародному рівні є держава. Державна організація матеріального й духовного життя зумовлює опосередкування всіх форм міжнародних економічних відносин різними засобами державного регулювання й управління. Цей рівень господарської взаємодії надзвичайно важливий для організації всієї системи міжнародного економічного спілкування. У підсумку саме держава створює відповідні умови для здійснення експортно-імпорتنих операцій і власними товаровиробниками, і зарубіжними. Вона розробляє зовнішньоекономічну політику, валютний та митний режими, регулює банківські процентні ставки, податки, субсидії тощо. Держава встановлює офіційний валютний курс національної грошової одиниці, стимулює експорт шляхом надання субсидій, страхування ризиків, вводить за необхідності ліцензії та квоти на експорт та імпорт.

Новітній історії міжнародних економічних відносин відомі і жорстка державна монополія на всю систему зовнішньоекономічних зв'язків (СРСР та інші країни тогочасної Східної Європи), і механізм вільного зовнішньоекономічного підприємництва, що регулюється переважно економічними методами (країни з розвинутою ринковою економікою).

Надзвичайно важливим аспектом діяльності держави як суб'єкта МЕН є підготовка і підписання різноманітних договорів та угод з іншими державами і міжнародними організаціями про економічне та науково-технічне співробітництво. Довгострокові угоди й програми охоплюють період від 5 до 20 років і є основою для всебічного поглиблення світогосподарських зв'язків. Держава діє як своєрідний гарант виконання підписаних угод і створює сприятливі умови для діяльності підпри-

емств, фірм, організацій, банків та міжнародних фінансових організацій (МВФ, Світовий банк, ЄБРР та ін.).

Сучасні інтеграційні процеси актуалізують регіональний аспект світогосподарських зв'язків. На *регіональному рівні* приймають і реалізують програми, які набувають вирішального значення в системі зовнішньоекономічних відносин держав, а також у їхньому економічному та науково-технічному розвитку. Особливо виразно ці процеси проявляються в ЄС, регіональному об'єднанні АСЕАН (Південно-Східна Азія), північноамериканському регіоні.

Регіональні об'єднання не замикаються у своїх межах, а тісно взаємодіють з іншими економічними угрупованнями, окремими державами. Так, ЄС на основі спеціальних угод співпрацює з низкою країн, що розвиваються. Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ) стимулює широкі ділові відносини з ЄС в межах європейської економічної зони. Економічно розвинуті країни об'єднані в Організацію економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР). Регіональні об'єднання існують також у Південній і Центральній Америці, Західній і Східній Африці, Південній Азії, на Арабському Сході тощо. Важливу роль у світовому господарстві відіграють інші економічні об'єднання, такі, наприклад, як Організація країн-експортерів нафти, угоди експортерів цукру, кави, какао та ін.

## 2.4. Форми прояву суперечностей світового господарства в МЕР

Положення, що суперечності — це джерело будь-якого розвитку, є правильним і щодо світового господарства та МЕР. Суперечності у сфері світогосподарських зв'язків, що реалізуються за допомогою МЕР, зумовлені двома основними групами факторів: насамперед вони є результатом взаємодії структурних елементів світового господарства: міжнародної науково-технічної сфери, інтернаціонального виробництва, товарно-грошового обігу, світової торгівлі, міжнародних фінансових



і валютно-кредитних відносин, механізму управління МЕВ; також суперечності виникають і постійно відтворюються між суб'єктами світогосподарських зв'язків усіх рівнів (між окремими фірмами, державами, регіональними об'єднаннями по горизонталі і по вертикалі). Пріоритетним завданням міжнародної економічної політики є створення механізмів подолання чи, принаймні, пом'якшення існуючих суперечностей, які, у разі їхнього нерозв'язання, стають гальмом і національного, і глобального економічного розвитку.

Суперечності в системі структурних елементів світового господарства зумовлені насамперед їхньою відносною відокремленістю одне від одного, різною спрямованістю дії, зрештою різною «технологічною будовою» кожної із широких сфер, що взаємодіють у світовій економіці.

Наприклад, однією із суперечностей між науково-технічною і виробничою сферами світового господарства є те, що науково-технічні розробки спрямовані на найновіші досягнення в галузі науки і техніки, високу технологію (хай-тек) тощо. Водночас не всі галузі сучасного виробництва спроможні впроваджувати ці новітні винаходи, а відповідно, і бути ринком для науково-технічних розробок. Виробництво як головний споживач наукового продукту внаслідок інтенсивного розвитку часто гальмує науково-технічний прогрес, не створює економічних стимулів для наукового пошуку, залишаючи незатребуваними найсучасніші науково-технічні рішення.

Гострі суперечності розгортаються між сферами міжнародного виробництва та обігу. Найголовнішою з них є суперечність між вартістю і міноюю вартістю товару, між міноюю та споживчою вартістю. На практиці міжнародних економічних відносин вона проявляється як суперечність між затратами і цінами, продавцем і покупцем, натурально-речовою та вартісною формами товарів, товарною і грошовою масою, попитом та пропозицією товарів і послуг на світовому ринку.

Основна суперечність механізму управління світогосподарськими процесами полягає в тому, що не завжди вдається створити адекватні їхнім змісту і рівню інституційні, економічні, правові форми, які б не лише не стримували, а й прискорювали міжнародне економічне життя.

Суперечності між суб'єктами МЄВ мають конкретніший характер і широкий спектр. Найпомітніші з них проявляються у незбігу економічних інтересів сторін, що зумовлено різними рівнями економічного та науково-технічного розвитку країн, галузей і підприємств, різними рівнями продуктивності праці, національними, історичними, природно-географічними особливостями тощо.

Суперечності світового господарства, його структурних елементів і суб'єктів можна поділити на дві великі групи: внутрішні й зовнішні. *Внутрішні (ендогенні) суперечності* зароджуються в надрах усіх підсистем і складових частин світового господарства у процесі їхнього розвитку і нагромадження певної критичної маси. Наприклад, досить різке загострення суперечностей перманентно відбувається у сфері обігу, а точніше, в одній з її підсистем — міжнародних валютно-фінансових відносинах, свідченням чого є і світова фінансова криза 2008—2009 рр. Наприкінці ХХ ст. визріли об'єктивні передумови, які змінили традиційні уявлення про міжнародну грошову систему, незаперечним ядром якої протягом тривалого часу було золото. Нині воно практично вилучене із міжнародного грошового обігу як загальний еквівалент, формується полівалютна міжнародна система, в якій поряд з національними валютами дедалі більшого значення набувають міжнародні грошові одиниці. Усі ці процеси супроводжуються загостренням суперечностей між національними валютами, між ними і міжнародними грошовими одиницями тощо.

*Зовнішні (екзогенні) суперечності* пов'язані із взаємодією всіх компонентів світогосподарських зв'язків із навколишнім середовищем. Екзогенні (зовнішні) фактори дуже рухливі й характеризуються діалектичними переходами. Так, фактори макрорівня, тобто економіки країни, загалом можуть вплинути на підприємства, корпорації, кооперативу як зовнішні. Водночас щодо регіонального економічного об'єднання, а тим більше світового господарства вони ж є внутрішніми (ендогенними).

Форма власності на засоби виробництва, рівень і характер розвитку виробничої інноваційної сфери, взаємодія національних та інтернаціональних механізмів теж зумовлюють суперечності.

Суперечності, зумовлені формою власності, виникають дуже часто, оскільки поєднання в процесі економічного

співробітництва індивідуальної, приватної, колективної (акціонерної), державної, міжнародної та інших форм власності спричинює суперечливі явища, пов'язані з різними проявами у різних формах власності економічних і юридичних аспектів таких її атрибутів, як володіння, користування, розпорядження. Загострення суперечностей власності в сучасному світовому господарстві посилюється також з тієї причини, що різні типи і форми власності та відповідні їм економічні відносини не лише співіснують, а й тісно взаємодіють, взаємопереплітаються, взаємопроникають. У підсумку йдеться про асиметричність у розподілі світового багатства.

Суперечності у формі матеріально-речових елементів зумовлені значними коливаннями в рівнях розвитку виробничо-інноваційної сфери і відповідно великою амплітудою в головних виробничих показниках, таких як продуктивність праці, енерго-, трудо-, матеріаломісткість виробництва, рівень цін, конкурентоспроможність, курс валюти тощо. Треба зважати й на різну забезпеченість країн природними ресурсами, географічне положення, рівень розвитку науки й техніки, кваліфікації робочої сили, місце та роль країни в міжнародному поділі праці.

Наявність у світовому господарстві різних форм власності на засоби виробництва і країн з різко відмінними рівнями розвитку виробничо-інноваційної сфери призводить до формування в них національних економічних механізмів, які відповідають цим специфічним умовам і відрізняються один від одного за суттєвими параметрами. Це, у свою чергу, значно ускладнює їхнє взаємне «стикування» у процесі розробки та реалізації СЕП. Особливі ускладнення виникають при взаємодії ринкової та планової моделей економіки, централістсько-директивного і ринкового механізмів. З розгортанням світових інтеграційних процесів, зростанням економічної єдності планети дедалі більшого значення набуватиме необхідність поєднання національних та інтернаціональних господарських механізмів.

У світовому господарстві формується певний механізм подолання суперечностей, що виникають між його структурними елементами і суб'єктами, насамперед внаслідок диверсифікації форм і засобів міжнародної економічної політики. На мікрорівні це досягається

при обговоренні економічних умов контрактів та угод, техніко-економічному обґрунтуванні спільних заходів. Йдеться про ціни і способи розрахунків, умови кредитування, валютні ресурси, техніко-економічні параметри виробів, строки поставок, транспортні засоби, санкції при порушеннях тощо.

На макрорівні суперечності вирішують у процесі розроблення, підписання і реалізації міждержавних угод про економічне та науково-технічне співробітництво. Кон'юнктурні зміни на світових товарних ринках, перебудова внутрішньої економічної структури вимагають внесення суттєвих корективів у систему міждержавних економічних зв'язків. Розгалужена система інструментів подолання суперечностей світового господарства створена в регіональних економічних об'єднаннях, особливо в ЄС. У комітетах і комісіях, банках і найвищих органах ЄС, на зустрічах міністрів і нарадах на найвищому рівні обговорюють і намагаються подолати найскладніші проблеми регіональної економічної інтеграції. Однак в ЄС ще не створено ефективних механізмів оперативного реагування на поточні економічні події та застосування превентивних заходів щодо забезпечення оптимального функціонування валютних зон.

На рівні міжнародного співтовариства теж створені певні структури, що покликані вирішувати суперечності світогосподарських зв'язків. Цю роботу проводять на спеціальних сесіях Генеральної Асамблеї ООН, у межах економічних підрозділів ООН, її регіональних економічних комісій, ЮНКТАД, СОТ та ін. Найбільшу кількість проблем розв'язують у межах СОТ. Проводять кілька раундів довготривалих переговорів (Кеннеді-раунд, Токіо-раунд, Уругвайський раунд, Доха-раунд). Зокрема, на Доха-раунді йшлося про внесення принципових змін у ціни, тарифи на готові вироби, сировину, послуги, інтелектуальну продукцію, гострота суперечностей при цьому досягла апогею. Переговори в межах Доха-раунду тягнуться з 2001 р.

Загалом світове співтовариство усвідомлює, що пошук непростих рішень світогосподарських проблем лежить у площині створення адекватних форм на всіх рівнях управління міжнародними економічними відносинами з наголошуванням на пріоритеті багатосторонньої економічної дипломатії в системі різноманітних форм міжнародної економічної політики.

## 2.5. Особливості МЕР у ієрархічній системі міжнародних економічних відносин

МЕР поширюється як на національні господарства, так і на всі форми міжнародних економічних відносин, що виконують важливу функцію структурування в системі світового господарства. Їхній генезис відображає поступальну диверсифікацію структури світового господарства від зародження світового ринку, створення розвинутої системи міжнародного поділу і кооперації праці та цілісної світогосподарської системи обміну діяльністю глобального масштабу.

Міжнародні економічні відносини (МЕР) реалізуються в кількох основних формах (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Форми реалізації МЕР

Історично і генетично першою формою міжнародних економічних відносин була зовнішня торгівля, якою займалися ще давні цивілізації. Міжнародний обмін товарами, послугами, здобутками матеріальної і духовної культури за всіх часів відіграє винятково важливу роль у поступі людства, формуванні його глобальної цілісності. Зовнішня торгівля створювала передумови для розвитку вищих форм міжнародного економічного

спілкування, зокрема міжнародного поділу праці, спеціалізації певних країн і регіонів на виробництві та торгівлі товарами згідно з наявними в них природно-економічними ресурсами.

У системі міжнародного поділу праці виокремились форми міжнародних економічних відносин, пов'язані з обміном факторами виробництва: капіталом, робочою силою, науково-технічними та технологічними досягненнями.

Комерційна та фінансова революції, бурхливий розвиток монетарної економіки сприяли виникненню міжнародних валютно-кредитних і фінансових відносин, розквіт яких припадає на другу половину ХХ—початок ХХІ ст.

Поглиблення інтернаціоналізації господарського життя, транснаціоналізація виробництва і обліку, глобалізаційні процеси в галузі економіки започаткували форми міжнародних економічних відносин, які відповідають новій якості світогосподарських зв'язків, зумовленій розгортанням міжнародної економічної інтеграції у світовому і регіональному вимірах. Виникла об'єктивна необхідність наднаціонального регулювання, інституціоналізації міжнародних економічних відносин, створення відповідних регіональних та світових організацій (ЄС, НАФТА, АСЕАН, ГАТТ—СОТ, ЮНКТАД, ЮНІДО, Світовий Банк, Міжнародний Валютний Фонд, Європейський Банк Реконструкції і Розвитку (ЄБРР) та ін.). Діяльність цих та інших міжнародних структур й інституцій викристалізувалась в окрему форму міжнародних економічних відносин.

Зміст міжнародних економічних відносин значною мірою визначається такими глобальними процесами, що відбуваються в світовому господарстві, як інтернаціоналізація виробництва і обміну, транснаціоналізація і глобалізація економічних процесів, планетарна та регіональна інтеграція. Ці процеси пронизують усі структурні рівні світогосподарських зв'язків, надаючи їм системного характеру. Системність і структурність складових міжнародних економічних відносин досягаються внаслідок органічної взаємодії елементів та суб'єктів світогосподарських зв'язків, що створює передумови для відображення визначальних економічних процесів світового господарства.

Отже, система сучасних міжнародних економічних відносин — складна ієрархічна сукупність господарських зв'язків між різноманітними суб'єктами: фірмами, підприємствами, фінансовими установами, країнами, міжнародними регіональними об'єднаннями з приводу науково-технічної кооперації виробництва, обміну матеріальних благ і послуг. Субстанціональною (гносеологічною) основою світогосподарських зв'язків є постнекласична економічна доктрина, яка формує їхній теоретико-методологічний каркас, своєрідну філософію міжнародних економічних відносин. Основна особливість міжнародних економічних відносин початку III тис. полягає в тому, що їхній зміст, головні тенденції та суперечності, динаміка, структура і форми розвитку визначаються розгортанням глобалізаційних процесів, технологічної, інформаційної революції. З урахуванням цього і формується МЕР, спрямована на реалізацію національних інтересів у світовому середовищі та поглиблення, диверсифікацію і підвищення ефективності усіх форм міжнародного економічного спілкування.

### Запитання. Завдання

1. Дайте загальну характеристику середовища міжнародної економічної політики.
2. Як впливають генетично-структурні зв'язки світового господарства на міжнародну економічну політику?
3. У чому полягають позитивні та нормативні аспекти науки про світове господарство?
4. Розкрийте значення ринкової парадигми у формуванні системи міжнародної економічної політики.
5. Опишіть механізм реалізації МЕР основними суб'єктами міжнародної економічної системи.
6. Чим зумовлюються особливості МЕР у різних формах міжнародних економічних відносин?
7. Які теоретичні концепції використовуються при розробці економічної політики в ієрархічній системі світового господарства?
8. Висвітліть роль МЕР у розв'язанні суперечностей світового господарства.

# 3.

## Теоретичні основи міжнародної торговельної політики

### 3.1. Основні види та принципи міжнародної торговельної політики

Сферою, на якій найпомітніше позначається МЕР, є міжнародна торговельна політика.

**Торговельна політика** — відносно самостійний напрям бюджетно-податкової політики уряду, пов'язаний з державним регулюванням обсягів зовнішньої торгівлі з допомогою податків, субсидій та прямих обмежень на експорт та імпорт.

У сучасних теоретичних дослідженнях, у діяльності провідних міжнародних організацій (СОТ, ЮНКТАД та ін.) послідовно обстоюється політика вільної торгівлі, оскільки торговельні обмеження забезпечують тимчасовий ефект. У тривалій перспективі лише вільна торгівля сприяє раціональному розміщенню та ефективному використанню економічних ресурсів.

**Свобода торгівлі (вільна торгівля)** — мінімальне державне втручання у сферу зовнішньої торгівлі засобами й інструментами, закріпленими чинними міжнародними та національними інституційними та законодавчими нормами.



У процесі лібералізації зовнішньої торгівлі розширюється свобода економічних дій, знімаються обмеження на діяльність у сфері міжнародної торгівлі для національних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), а також спрощується доступ на внутрішній ринок нерезидентів.

Переваги вільної торгівлі обґрунтував теоретично ще А. Сміт та його послідовники та підтвердила практика останніх століть, коли темпи розвитку світової торгівлі були вищими, ніж темпи розвитку світового ВВП. Доведено, що протекціонізм, на відміну від вільної торгівлі, стримує економічне зростання та не сприяє підвищенню добробуту. У довгостроковому плані протекціонізм негативно впливає на зайнятість, погіршує стан платіжного балансу, підриває основи міжнародної економічної співпраці, може призводити до торговельних воєн.

Однак у дійсності на шляху вільної торгівлі існує чимало бар'єрів, які використовуються як інструменти торговельної політики — тарифи, квоти, ліцензії, добровільні обмеження експорту тощо. Американський економіст Я. Бхагваті називає такі основні виклики щодо вільної торгівлі на межі ХХ—ХХІ ст.:

— умови торгівлі розвинутих країн з країнами, що розвиваються, призводять до скорочення доходів робітників Півночі;

— економічні, торговельні відносини Північ-Південь загострюють проблему безробіття в розвинутих країнах;

— прихильники протекціонізму звертають увагу на умови «справедливої торгівлі» (fair trade) як на необхідну передумову вільної торгівлі.

Ці та інші проблеми і виклики, не означають, на думку Я. Бхагваті, заперечення принципових положень вільної торгівлі, яка залишається провідною парадигмою міжнародних економічних і торговельних відносин.

Міжнародна торговельна політика охоплює щонайменше три основні рівні: державний, регіональний та глобальний. Суть полягає у створенні сприятливих умов для розвитку торгівлі між різноманітними акторами на принципах, вироблених світовим співтовариством. Зокрема, розрізняють тактичну та стратегічну торговельну політику. *Тактична (пасивна) торговельна політика* спрямована на усунення монопольної

ренти іноземного імпортера з допомогою різноманітних захисних інструментів. *Стратегічна (активна) торговельна політика* передбачає запровадження низки заходів та інструментів з метою повернення ренти в країну. При цьому держава впливає на конкурентну позицію вітчизняного підприємства шляхом стимулювання експорту прямими та непрямими методами. Серед прямих методів найчастіше застосовують експортні субсидії, сума яких не повинна перевищувати прибуток підприємства. Непрямими методами стимулювання експорту є субсидування НДДКР, що зумовлює не лише прямий вплив на відповідні галузі чи виробництва, а й на суміжні сектори. Однак наявні розрахунки та оцінки вказують на неоднозначний, суперечливий вплив стратегічної торговельної політики на національне виробництво та розподіл ресурсів. Унаслідок підтримки певних напрямів виробництва порушується вільна конкуренція як на національному, так і на міжнародному рівні, що спричинює неефективний розподіл ресурсів у обох економічних середовищах.

У економічній літературі оперують також терміном «комплексна торговельна політика». Йдеться про тарифи та інші ендогенні економічні змінні та міжнародну дискримінацію, або про ендогенну та дискримінаційну торговельну політику.

*Ендогенна торговельна політика* означає контингентний захист, згідно з яким обмеження запроваджуються відповідно до правил, що ґрунтуються на ендогенних економічних змінних. Тарифний захист зазвичай зводиться до визначення тарифу як функції від обсягу торгівлі. У макроекономічному вимірі ендогенний тариф є рівноважним тарифом, пов'язаним з обсягом торгівлі, цінами і добробутом, що постають одночасно функцією політичних параметрів, залежних від економічних детермінант.

*Дискримінаційна торговельна політика* ґрунтується на використанні цінових інструментів регулювання торгівлі (демпінг, добровільні обмеження експорту тощо). У обох випадках широко використовують такі поняття, як індекс скорочення торгівлі (ІСТ) та коефіцієнт торговельної утилізації (КТУ). Натепер у міжнародній торгівлі, як і кілька століть тому, діють два основні принципи:

вільна торгівля та протекціонізм. Співвідношення між ними було і залишається основою міжнародної торговельної політики. Однак розвиток світової торгівлі після Другої світової війни відбувався під лозунгом лібералізації на двосторонній, багатосторонній (наднаціональній) та глобальній основі (табл. 3.1).

*Двостороння лібералізація міжнародної торгівлі* означає надання країнами одна одній торговельних преференцій з метою зниження кількості та рівня обмежень на здійснення експортно-імпортних операцій.

*Багатостороння лібералізація міжнародної торгівлі* передбачає укладання багатосторонньої угоди про зону вільної торгівлі з наступним утворенням митного союзу чи з розвитком інших вищих форм міжнародної економічної інтеграції.

*Глобальна лібералізація торговельних відносин* здійснюється в межах статутних положень міжнародних торговельних організацій (ГАТТ—СОТ, ЮНКТАД) і поширюється на всіх учасників.

Однак держави і досі іноді вдаються до політики протекціонізму.

*Протекціонізм* — політика захисту внутрішнього ринку країни, спільного чи єдиного внутрішнього ринку інтеграційного угруповання від зовнішньої конкуренції шляхом запровадження на імпорт окремих або генеральних квот, тарифів та нетарифних інструментів торговельної політики.

Таблиця 3.1

### Типи лібералізації зовнішньої торгівлі

Критерій типізації	Характерна ознака
Двостороння лібералізація	Здійснюється на основі надання країнами одна одній торговельних преференцій, що знижують кількість та рівень обмежень у сфері експортно-імпортних операцій
Багатостороння (наднаціональна) лібералізація	Притаманна багатостороннім угодам в рамках регіональних інтеграційних об'єднань
Глобальна лібералізація	Система норм, стандартів, правил, що регулюють торговельні відносини на глобальному рівні (ГАТТ—СОТ)

З часів зародження капіталістичної машинної індустрії і понині діють такі аргументи на користь протекціонізму: він забезпечує захист та стимулювання вітчизняного виробництва; захист молодих галузей, особливо на стадії індустріалізації чи модернізації економіки; поліпшення умов торгівлі та усунення дефектів ринкового регулювання; зміцнення обороноздатності, національної безпеки, захист культурної спадщини та ін.

У торговельній практиці спостерігається кілька основних форм протекціонізму:

— селективний протекціонізм, що спрямовується проти окремих країн чи окремих товарів;

— галузевий протекціонізм, який захищає певні галузі;

— колективний протекціонізм, котрий здійснюється об'єднаннями країн стосовно держав, що не належать до регіонального торговельно-економічного об'єднання чи блоку;

— прихований протекціонізм, який реалізується переважно методами внутрішньої економічної політики.

Сучасний протекціонізм має певну геоеконімічну та соціально-політичну диференціацію. Між розвинутими країнами протекціоністські заходи поширюються на галузі сільського господарства, текстилю, одяжі, сталі. У торгівлі розвинутих країн з країнами, що розвиваються, митні бар'єри встановлюються для промислового експорту країн, що розвиваються. Між країнами, що розвиваються, протекціоністська політика охоплює товари традиційного експорту.

Порівняльний аналіз свідчить про переваги вільної торгівлі перед протекціонізмом, за використання якої зростають масштаби виробництва і обміну, збільшується загальний добробут. Протекціоністські заходи в кращому випадку мають короткострокову дію; у довгостроковій перспективі вони негативно впливають на зайнятість, погіршують платіжний баланс, гальмують економічне зростання, створюють потенційні загрози для загострення міждержавних конфліктів і навіть торговельних воєн.

Вказані принципи забезпечені достатньою теоретико-методологічною аргументацією з огляду на те, що в практиці міжнародних торговельних відносин застосовуються обидва у різних співвідношеннях залежно від конкретних економічних умов, які виникають в окремих державах, регіональних економічних об'єднаннях чи світовому господарстві загалом.

**Приклад.** Розглянемо крайній випадок, коли в країні відсутня торгівля (ситуація автаркії), та переваги, які держава отримує внаслідок вільної торгівлі.

Теорема вільної торгівлі вказує на зростання добробуту країни внаслідок запровадження вільної торгівлі, що на рис. 3.1 відображають крива трансформації та система суспільних кривих байдужості. Внутрішня ціна  $P_i$  при переході від автаркії до вільної торгівлі зазнає певної модифікації під впливом зовнішньоекономічних чинників, вирівнюючись зі світовими цінами  $P_w$ . Відповідно автаркійний рівень споживання  $C_1$  переміщується на вищий рівень  $C_2$ . Суспільна крива байдужості  $I_1$  показує вигравш країни від зовнішньої торгівлі. Цей вигравш досягається шляхом експорту  $DP_2$  товару 1 в обмін на  $DC_2$  товару 2. Передумовою вигравшу є пошук на світовому ринку партнера з комплементарною (доповнюючою) товарною структурою, що задовольняє потреби експортера. Така передумова прямо пов'язана з загальною рівновагою світового ринку, за якої забезпечується також вигравш для зарубіжного партнера. Водночас, як показано на рисунку, зовнішньоторговельний вигравш насправді складається з двох компонентів: споживчого вигравшу (переміщення  $C_1$  з кривої  $I_1$  на  $C_2$ , що знаходиться на кривій  $I_2$ ) та вигравшу на основі розвитку міжнародної спеціалізації (переміщення з  $C_1$  на  $C_2$ ).

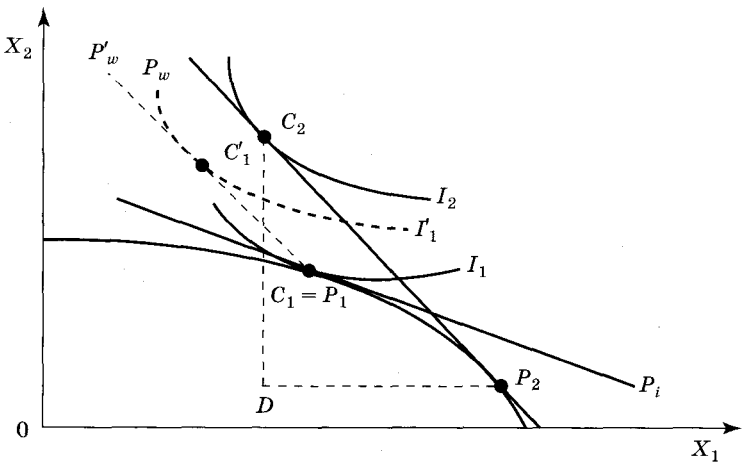


Рис. 3.1. Теорема вільної торгівлі

Переваги політики вільної торгівлі доведені в класичних моделях міжнародної торгівлі та низці прикладних розробок. Протекціоністські заходи теж поширені в міжнародній торговельній політиці та вимагають відповідного тлумачення. Складність полягає в тому, що захисні інструменти вирізняються великим різноманіттям. З одного боку, це тарифні методи, які є порівняно гомогенними та підлягають економічній квантифікації, з іншого — у міжнародній торговельній політиці застосовують сукупність нетарифних методів, вимірювання яких потребує підходів, що зважають на специфіку кожного методу.

Оптимальним вважають тариф, за якого країна, що його встановлює, забезпечує найбільший приріст добробуту. Графічне пояснення оптимального тарифу наведено на рис. 3.2. Крива вільної торгівлі  $T_i$  країни 1 перетинається в точці  $P$  з кривою вільної торгівлі  $T_a$  країни 2. Лінія світових цін  $OP$  первинно торкається точки  $P$  на торговельній кривій байдужості  $h_i$  країни 1, утворюючи відрізки  $PT_a$  та  $PV$ . Другий перетин  $OP$  здійснюється з кривою торговельної байдужості  $h_a$  країни 2. Точка  $P$  означає Парето-оптимум, який показує, що ситуація в країні 1 може покращитися лише за умов погіршення цінових умов країни 2. Припустимо, що країна 1 спробує поліпшити свій добробут, запровадивши мито на основі переміщення  $h_i$ , тобто зазначеного на рисунку рівня свободи торгівлі. Вочевидь вона може досягти цієї мети тільки запровадженням такого мита, за якого крива обміну  $T_a$  переміститься на відрізок  $PV$ . Досягнення вищого рівня добробуту країни 1 буде в тій точці на кривій торговельної байдужості, де вона перетинається з кривою обміну країни 2. На рис. 3.2. це буде крива торговельної байдужості  $h'_i$ , що перетинається з кривою обміну  $T_a$  країни 2 в точці  $G$ .

Продовжимо пояснення з країни 1. Вихідна ситуація вільної торгівлі фіксується у точці  $P$ . Підвищення тарифу спричинить зміщення кривої обміну в напрямі вісі ординат. У період, коли крива обміну  $T_i$  країни 1 та крива обміну  $T_a$  країни 2 перетинаються на відрізок  $PG$ , збільшення добробуту внаслідок цінового ефекту мита перевищує приріст добробуту, зумовлений кількісним ефектом мита. Тоді країна досягає вищого рівня

торговельної кривої байдужості, що знаходиться в межах  $h_i$  та  $h'_i$ . На всій протяжності перетину кривих торговельної байдужості між  $G$  і  $V$  добробут країни 1 залишається більшим, ніж на початковій стадії. Однак він знижується порівняно з ситуацією  $G$ . На перетині з  $T_i$  крива обміну країни 2 зміщується вліво від  $V$ , що знижує рівень добробуту в країні 1. Країна 1 може досягти найвищого добробуту внаслідок запровадження мита, якщо її крива обміну ( $T'_i$ ) якомога довше зміщуватиметься вліво, перетинаючи  $T_a$  та  $G$ . Таке мито, за якого наявна крива обміну, що його модифікує, перетинає у відповідній точці криву обміну країни 2, у якій вона перетинається також з найвищою кривою торговельної байдужості країни 1, є оптимальним митом.

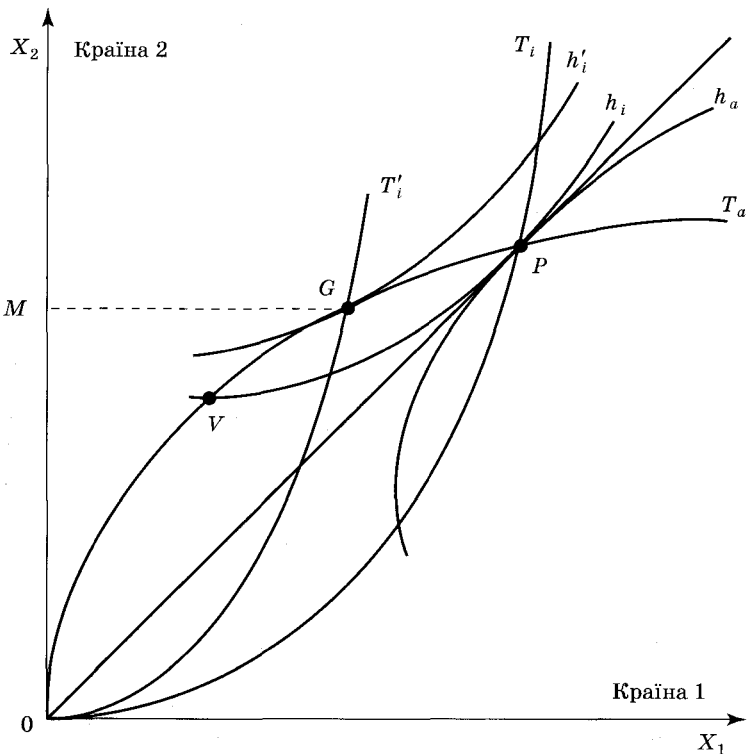


Рис. 3.2. Ефект добробуту за оптимального тарифу

Економічна позиція в точці  $G$  не спрацьовує для суб'єктів автоматично. Вона має репрезентувати ситуацію обміну на світовому ринку, за якої імпортерний попит  $MG$  країни 2 кореспондує з експортною пропозицією  $MO$  країни 1 та експортна пропозиція  $MO$  країни 2 відповідає імпортерному попиту країни 1.

Отже, оптимальний тариф країни може бути доти пов'язаним з підвищенням добробуту, доки ефект умов торгівлі в контексті граничного приросту добробуту буде більшим від втрат добробуту внаслідок зниження обсягів торгівлі.

Саме тому держави намагаються використовувати політику вільної торгівлі і протекціонізму з огляду на конкретні обставини та ймовірні прибутки.

## 3.2. Економічні наслідки застосування торговельних інструментів

Найпоширенішими торговельними інструментами є мито, квоти, субсидії, тарифи.

**Економічні наслідки запровадження мита.** Його почали застосовувати паралельно з розвитком міжнародної торгівлі. Наприклад, у Давній Греції Афіни встановили тариф на імпортер зерна у розмірі 20% вартості товару. Поширеними були митні відносини в Київській Русі, що дало підстави окремим дослідникам стверджувати про її торговельне походження.

В сучасних умовах використовують адвалорне, специфічне та змішане мито. За даними СОТ адвалорне мито становить в середньому близько 97% митних платежів. Винятком є Швейцарія, 80% митних зборів якої становить специфічне мито.

Економічні наслідки запровадження захисного мита можна проілюструвати на основі стандартних підходів теорії міжнародної торгівлі.

**Приклад.** Розглянемо випадок, коли в країні відсутня зовнішня торгівля, і внутрішня ціна на муку встановлюється у точці перетину кривих внутрішньої пропозиції та внутрішнього попиту на рівні  $P_d$ , а обсяг вітчизняного виробництва становить  $Q$  (рис. 3.3).



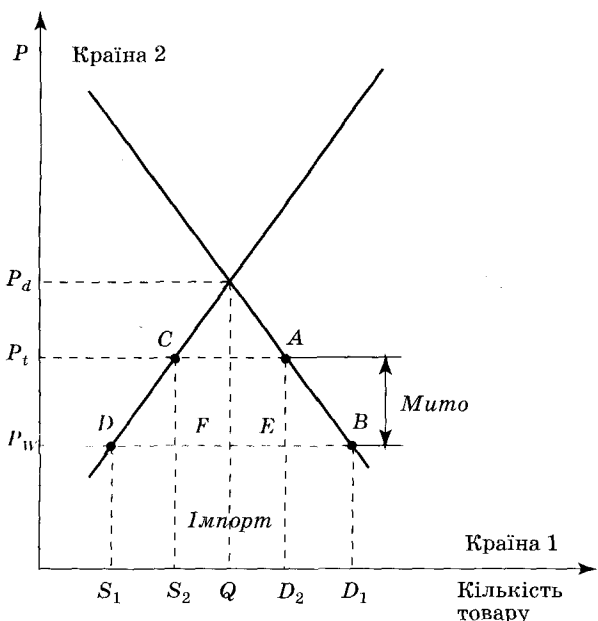


Рис. 3.3. Економічні наслідки запровадження захисного мита

З початком зовнішньої торгівлі допускаємо, що торговельний партнер, який має абсолютну перевагу у виробництві муки, експортує її до країни 1. За вільної торгівлі внутрішня ціна на муку в країні 1 сягає світової, яка дорівнює  $P_w$ . За ціни  $P_w$ , що є нижчою від внутрішньої ціни країни 1, внутрішнє споживання муки в цій країні збільшується до  $D_1$ . Водночас унаслідок встановлення світових цін виробництво муки в країні 1 зменшиться до  $S_1$ . Різниця між споживанням ( $D_1$ ) і вітчизняним виробництвом ( $S_1$ ) покривається імпортом.

Для вирівнювання умов конкуренції уряд країни 1 запроваджує адвалорне мито у розмірі  $t$ . Внутрішня ціна на муку зростає на  $P_w \cdot t$  і становитиме  $P_t = P_w + P_w \cdot t$ . Подорожчання муки скоротить її споживання в країні до  $D_2$ . В умовах підвищення цін внутрішнє виробництво муки зростає до  $S_2$ . Імпорт цього продукту тепер скоротиться на  $(D_2 - S_2)$ .

Отже, у результаті, від запровадження мита програють споживачі. Мито зумовлює подорожчання муки на величину  $P_w \cdot t$  і це спонукає до її менших закупівель.

Втрати споживачів від запровадження мита графічно можна зобразити у вигляді чотирикутника  $P_w P_t AB$ .

Водночас запровадження мита відповідає інтересам вітчизняних виробників, оскільки за подорожчання імпортової муки вітчизняні споживачі переорієнтовують свій попит на продукт національного виробництва. Унаслідок цього вітчизняне виробництво муки збільшується до  $S_2$  за ціни  $P_t$ , що зумовлює зростання прибутків у національних виробників, які виявляються зацікавленими у запровадженні захисного мита. Додатковий прибуток виробників муки в країні 1 дорівнює площі чотирикутника  $P_w P_t CD$ . Зростання виробництва муки в країні 1 на величину  $DF$  означає, що мито дає змогу національним виробникам переміщувати ресурси з інших галузей економіки. Іноземні виробники зазнають втрат унаслідок скорочення експорту. Хоча ціна пшениці зросла на  $P_w \cdot t$ , цей приріст має фіскальний характер, тобто збільшує доходи бюджету, що дорівнюють площі чотирикутника  $CAEF$ . Митні надходження перерозподіляють дохід споживачів на користь держави і не впливають на рівень добробуту нації. У результаті запровадження мита держава привласнює те, що втрачають споживачі.

Отже, від запровадження ввізного мита виграють вітчизняні виробники та державний бюджет, і програють споживачі. Водночас сукупний вигравш виробників і держави (сума площі чотирикутників  $P_w P_t CD$  і  $CAEF$ ) є меншим за втрати споживачів (площа чотирикутника  $P_w P_t AB$ ). Імпортне мито спричиняє чисті втрати добробуту суспільства, які дорівнюють сумі площ трикутників  $DCF$  і  $ABE$ .

Під час світової фінансової кризи обсяг міжнародної торгівлі з жовтня 2008 року по січень 2009 року скоротився на 17%. Це було найбільше падіння світового товарообороту за період після Другої світової війни. За оцінками СОТ, менше 1% світової торгівлі охоплено протекціоністськими заходами, а в Європейському Союзі цей показник сягає 5—7% ВВП, що еквівалентно ВВП Іспанії.

Однак і практика багатьох країн, і сучасні реалії вказують на доцільність у деяких випадках запроваджувати захисне мито для молодих галузей промисловості чи тих, що мають важливе значення для безпеки країни або виконують вагомі соціальні функції.

**Приклад.** Країна 1 є експортером нафти, але під час весняних польових робіт ціни на бензин почали стрімко зростати (Росія—2011 р.) Задля скорочення експорту запроваджується експортне (вивізне) мито. Наслідки такого заходу впливають із рис. 3.4.

За внутрішньої ціни, що дорівнює світовій  $P_w$ , експорт нафти з країни 1 дорівнював різниці між вітчизняним виробництвом  $S_1$  та попитом усередині країни  $D_1$ , тобто різниці  $(S_1 - D_1)$ . Запровадження вивізного мита здорожчує експорт, тому він звужується і розширюється обсяг реалізації нафти на внутрішньому ринку, що знижує ціни до рівня  $P_d$  і збільшує внутрішнє споживання від  $D_1$  до  $D_2$ . Проте унаслідок зниження рівня внутрішніх цін обсяг національного виробництва зменшується з  $S_2$  до  $S_1$ , а величина експорту — з  $K_1$  до  $K_2$ .

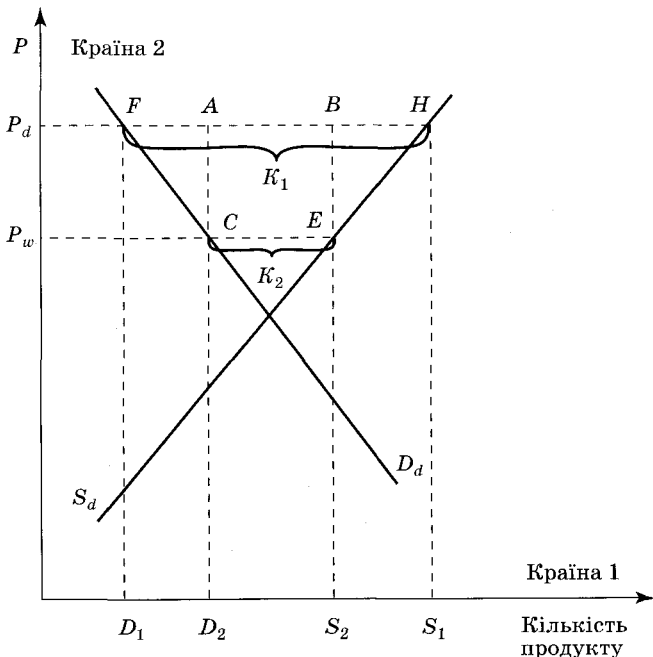


Рис. 3.4. Наслідки запровадження вивізного мита

Основні наслідки запровадження вивізного мита для економічних суб'єктів такі:

— держава виграє, бо отримує в бюджет доходи від експорту, які графічно дорівнюють площі чотирикутника  $ABEC$ ;

— виграш споживачів від зниження ціни описує площа чотирикутника  $P_dP_wFC$ ;

— втрати вітчизняних виробників від запровадження вивізного мита описує площа  $P_dP_wHE$ .

Отже, чисті втрати суспільства від запровадження вивізного мита графічно дорівнюють сумі площ трикутника  $FAC$  і трикутника  $BHE$ . Відмінність вивізного мита від ввізного лише в тому, що втрат зазнають виробники, а не споживачі.

**Економічні наслідки запровадження квоти.** Окрім мита, країни використовують низку нетарифних торговельних обмежень, серед яких найважливіше значення мають квоти на імпорт та квоти на експорт. Квотування (контингентування) найчастіше здійснюється у формі ліцензування зовнішньої торгівлі. Ліцензування імпорту означає, що відповідна урядова установа видає певну кількість ліцензій, що дозволяють ввезення певної кількості блага в цю країну, і забороняє неліцензовану торгівлю.

**Приклад.** Для механізму впливу імпортних квот на економічних суб'єктів та економіку загалом. Задля обмеження імпорту пшениці встановлена квота в розмірі  $Q$ . Унаслідок запровадження квоти пропозиція пшениці в країні 1 становитиме  $(S_d + Q)$ . Отже, пропозиція пшениці складається із вітчизняного виробництва  $S_d$  і сталої величини  $Q$ . Нижче рівня  $P_w$  крива пропозиції не існує, бо країна 2 не експортуватиме пшеницю до країни 1 за такою ціною, а продаватиме її іншим країнам за світовою ціною  $P_w$ .

Оскільки внаслідок кількісного обмеження імпорту пропозиція пшениці в країні 1 зменшилася, то попит перевищує пропозицію і її внутрішня ціна зростає. За ціни  $P_i$  обсяг вітчизняного виробництва пшениці зросте до  $S_2$ , а попит споживачів зменшиться до  $D_2$ , що зрівняє величину пропозиції і величину попиту.

Вплив імпортних квот на економічних суб'єктів та національну економіку відбувається за такими напрямками: внаслідок запровадження імпортних квот споживачі країни 1 зазнають втрат, що графічно дорівнюють площі

чотирикутника  $P_w P_t AB$ ; виробники цієї країни отримують вигоди від запровадження імпорتنної квоти. Вони продають пшеницю за вищими цінами і збільшують обсяги виробництва. Додаткові вигоди виробників графічно дорівнюють площі чотирикутника  $P_w P_t EF$  (рис. 3.5).

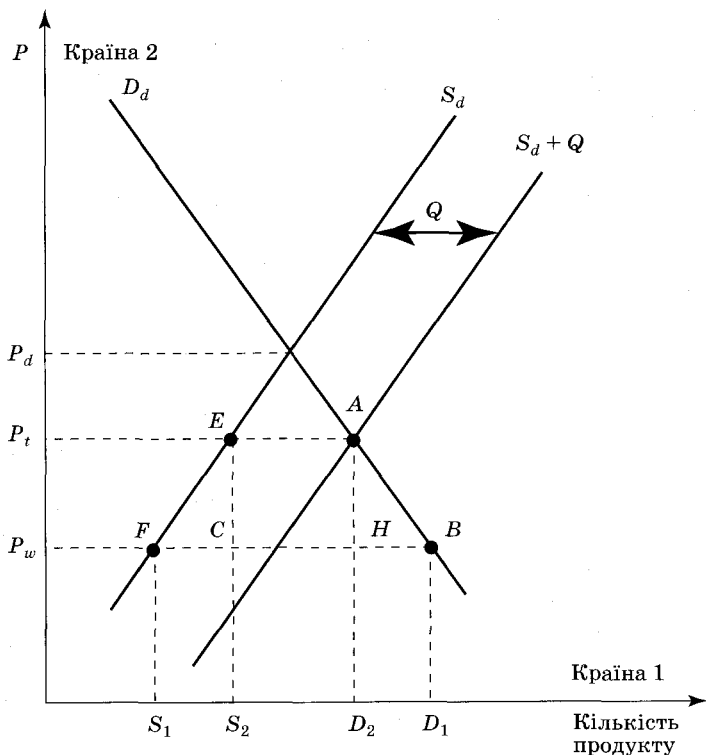


Рис. 3.5. Наслідки запровадження експортної квоти

Отже, внаслідок запровадження квот на імпорт країна зазнає чистих втрат, які графічно дорівнюють сумі площ трикутника  $FEC$  і трикутника  $HAB$ .

**Економічні наслідки субсидування.** Результати запровадження експортної субсидії прямо протилежні економічним наслідкам від запровадження експортного мита. Якщо в першому випадку скорочення обсягів експорту призвело до збільшення пропозиції та зниження внутрішньої ціни, втрат виробників та виграшу спо-

живачів, то субсидія, стимулюючи розширення експорту, зумовлює скорочення пропозиції на внутрішньому ринку та зростання внутрішньої ціни.

У цьому випадку субсидія надається у зв'язку з тим, що рівень споживчих цін  $p'$  є нижчим, ніж середні виробничі витрати. Згідно з рис. 3.6 країна 1 буде експортувати товар  $X$ , для того щоб досягти сукупного споживання у точці  $C$ . Виробництво товару  $X$  зросло, але добробут погіршився. Причина в тому, що збільшення виробництва товару  $X$  не призвело до використання ефекту масштабу, через неефективне входження нових фірм на ринок, виробництво яких залишилося в попередніх масштабах. Можливий прибуток витрачено під час входу на ринок через обмежені фінансові ресурси фірми.

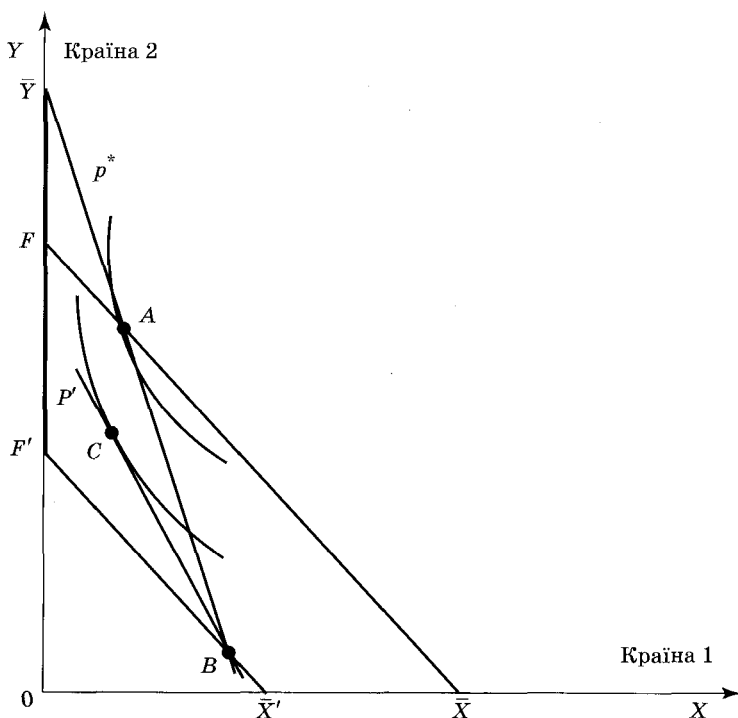


Рис. 3.6. Субсидування виробництва з вільним входом на ринок і виходом з нього

Ситуація для країни 2 зображена на рисунку 3.7. Початкова рівновага в точці  $A$  і рівня цін  $p^*$  є ідентичною рівновагою країни 1 в точці  $A$  на рис. 3.6. Вітчизняні дотації збивають ціни країни 1, тому іноземні компанії потерпають від збитків. Оскільки фірми у кожній країні мають приблизно однакові затрати і торгівля є вільною, несубсидовані фірми країни 2 не можуть конкурувати з субсидованими фірмами країни 1. Усі іноземні виробники товару  $X$  витісняються з ринку, але країна 2 спеціалізується на виробництві товару  $Y$ . Вона зосереджується на виробництві товару — і товар  $X$  імпортується для того, щоб досягти сукупного споживання у точці  $C$ . Вектор торгівлі —  $C$  на рис. 3.7 ідентичний, але протилежно спрямований вектору торгівлі  $CB$  на рис. 3.6, тому що торговельна рівновага є необхідною для балансу.

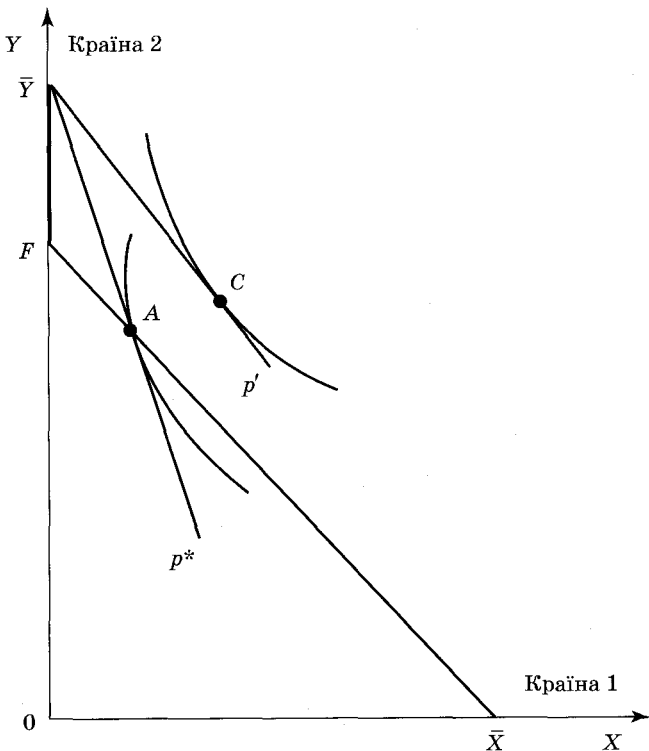


Рис. 3.7. Вплив субсидії на країну 2

Отже, субсидування не є оптимальним рішенням в моделі, що ґрунтується на незмінному ефекті масштабу і досконалій конкуренції. Загальний стан економіки країни погіршується як наслідок субсидування виробництва або експорту, а бенефіціаріями вигід є лише зарубіжні споживачі, котрі купують дешевий імпорт. Проте економіка масштабу та недобросовісна конкуренція вказують на надмірно завищені ціни над граничними витратами. У такій ситуації існує мотив для уряду стимулювати виробництво. Більше того, наявність монопольного прибутку на світовому ринку означає, що уряд може надавати більше сприяння вітчизняним виробникам шляхом субсидування виробництва.

**Ефект запровадження тарифу для країни з малою економікою.** Для ілюстрації ефектів від запровадження тарифу при загальній рівновазі на ринку використано країну 1 та країну 2. Розпочнемо з граничного виробництва у країні 2. Єдиним припущенням є твердження, що економіка країни 2 капіталомістка і спеціалізується на виробництві товару  $Y$  (капіталомісткого товару), який експортується в обмін на імпорт товару  $X$ .

На рис. 3.8 видно, що при  $P_x/P_y = 1$  на світовому ринку та за умов, що мала економіка країни 2 не впливає на світові ціни, її рівень виробництва перебуває в точці  $B$ , обмін з рештою світу становить  $60Y$  на  $60X$ , споживання показано координатами точки  $E$  на її кривій байдужості III за ситуації вільної торгівлі. Якщо країна накладає 100 % адвалорне імпорнтне мито на товар  $X$ , відносна ціна товару  $X$  зростає до рівня  $P_x/P_y = 2$  для внутрішніх виробників та для споживачів, проте залишиться на міжнародному ринку та для країни загалом (оскільки це держава збирає тариф) на рівні  $P_x/P_y = 1$ . При  $P_x/P_y = 2$  внутрішні виробники виготовлятимуть на рівні точки  $F$ , за лінії цін  $P_f = 2$ , що дотична до граничного виробництва у країні. Тому країна виробляє більше товару, що імпортується, і менше товару  $Y$ , що експортується, після запровадження тарифу за умов вільної торгівлі (порівняйте точку  $F$  та точку  $H$ ). На малюнку також показано, що для експорту  $FG$ , або  $30Y$ , країна має імпортувати  $GH'$ , або  $30X$ , з яких  $GH$ , або  $15X$  надходять безпосередньо до споживачів країни 2, а  $HH'$  (тобто ті, які залишилися  $15X$ ) збираються урядом у вигляді 100% імпорнтного тарифу на товар  $X$ .



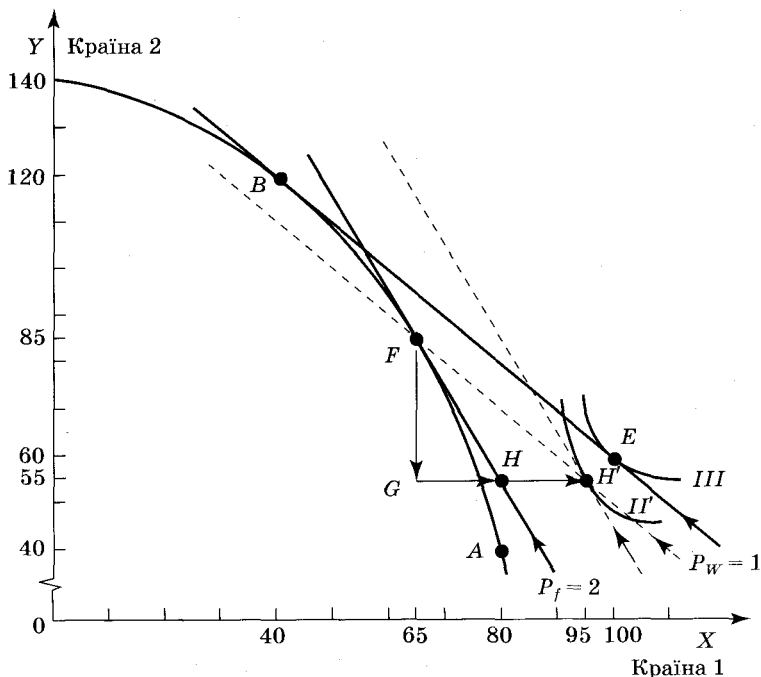


Рис. 3.8. Ефекти від запровадження тарифу для країни з малою економікою за загальної рівноваги

Крива байдужості  $\Pi'$  дотична до курсивної лінії паралельної  $P_f = 2$ , оскільки споживачі — фізичні особи країни 2 стикаються з ціною  $P_x/P_y = 2$ , до якої входить тариф. Незважаючи на це, оскільки держава збирає та перерозподіляє грошові кошти, отримані від тарифу на споживання, пов'язане з загальними інтересами суспільства та/або зменшення інших податків, криву байдужості  $\Pi'$  зображають у вигляді пунктирної лінії паралельної до  $P_w = 1$  (оскільки країна загалом і досі стикається зі світовою ціною  $P_x/P_y = 1$ ). Тому нова точка споживання  $H'$  позначена точкою перетину двох пунктирних ліній (внаслідок чого спостерігається на обох). Кут між двома пунктирними лініями (який дорівнює куту між лініями цін  $P_w = 1$  та  $P_f = 2$ ) дорівнює 100% ставці. При виробництві на рівні  $F$  та споживанні на рівні  $H'$  країна 2 експортує  $30Y$  за  $30X$  після

введення тарифу (на відміну від  $60Y$  за  $60X$  до введення тарифу).

Отже, виробництво відбувається на рівні  $B$  при необмеженій (вільній) торгівлі та експортується  $60Y$  за  $60X$  при  $P_w = 1$ . При 100% імпортному тарифі на товар  $X$ ,  $P_x/P_y = 2$  для приватних виробників та споживачів, проте залишається на рівні  $P_x/P_y = 1$  на світовому ринку та для країни загалом. Виробництво тоді перебуває на рівні  $F$ , внаслідок чого виробляється більше товару, що імпортується у країні при запровадженому тарифі, ніж за умов вільної торгівлі.  $30Y$  обмінюється на  $30X$ , з яких  $15X$  відповідно збирає уряд країни у формі 100% тарифу на імпорт товару  $X$ . Споживання зображено на кривій байдужості  $II'$  у точці  $H'$  після введення тарифу. Воно перебуває нижче, ніж споживання при вільній торгівлі, зображено на кривій байдужості  $III$  у точці  $E$ , оскільки разом з тарифом зменшується спеціалізація на виробництві, а також доходи від торгівлі.

За 300% імпортного тарифу на товар  $X$ ,  $P_x/P_y = 4$  для внутрішніх виробників та споживачів, а країна повернеться до стану автаркії (точка  $A$  на малюнку) у виробництві та споживанні. Таке імпортне мито називають *заборонним тарифом*. 300% імпортне мито на товар  $X$  — це адвалорне мито з мінімальною відсотковою ставкою, за якої цей тариф перетвориться на заборонний. Тарифи з вищою відсотковою ставкою є заборонними і країна 2 продовжувала би здійснювати виробництво та споживання на рівні точки  $A$ .

При  $P_x/P_y = 1$  на світовому ринку, країна 2 виробляє на рівні  $B$  та споживає на рівні  $E$ . При 100% адвалорному імпортному тарифі на товар  $X$ ,  $P_x/P_y = 2$  для фізичних та юридичних осіб у країні 2, виробництво перебуває на рівні  $F$  і країна експортує  $30Y$  ( $FG$ ) за  $30X$ , з яких  $15X$  збирається відповідно урядом країни у формі тарифу. Оскільки ми припустили, що держава перерозподіляє грошові кошти, отримані від тарифу, повністю на інтереси громадян, споживання при цьому тарифі відображає на кривій байдужості  $II'$  точка  $H'$  на перетині двох пунктирних ліній. Тому споживання та добробут нації (точка  $E$ ) за умов вільної торгівлі вищі, ніж при введеному імпортному тарифі (точка  $H'$ ).

**Вплив тарифу на велику економіку.** Запровадження імпортного тарифу в країні з великою економікою може

справити вплив на рівень світових цін на регульований товар. Воно є не стільки засобом захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції, скільки засобом поліпшення умов торгівлі із зовнішнім світом. Обмеження масштабів імпорту з допомогою імпортних тарифів відчутно знижує попит на цей товар, що змушує постачальників знижувати ціни. Стандартне положення про умови торгівлі свідчить, що зниження імпортних цін за незмінності експортних поліпшує умови торгівлі країни. Однак позитивний ефект можна очікувати, якщо його вплив не перекривається негативним ефектом втрат від його запровадження для національної економіки.

**Приклад.** Застосовуючи класичний підхід до аналізу міжнародної торгівлі, розглянемо три випадки (ситуації) — стан економіки за відсутності торгівлі (автаркія), за умов свободи торгівлі, коли імпорт з-за кордону нічим не обмежується, та після запровадження імпортного тарифу (рис. 3.9).

До початку торгівлі країна виробляє та споживає товар у точці  $E$ , пряма  $S_d$  відображає внутрішню пропозицію, а пряма  $D_d$  — внутрішній попит. Країна виробляє і споживає 70 одиниць товару ціною 7,6 дол. за кожну. З початком зовнішньої торгівлі без обмежень виявляється, що світова ціна  $P_w$  на товар великої країни є нижчою від внутрішньої ціни  $P_d$ . Зовнішні поставки товару зумовлюють зниження його внутрішньої ціни і відповідно скорочення пропозиції, що складається із внутрішніх та зовнішніх джерел, і становить  $S_{d+w}$ . Нова рівновага переміщується в точку  $F$ , за якої обсяг попиту на товар становитиме  $Q_5$ , а його внутрішня пропозиція — лише  $Q_1$ . За даних умов імпортна складова дорівнює  $Q_1Q_5$ , тобто зростає на величину  $Q_3Q_5$ . Згідно із законом однієї ціни внутрішня ціна товару зменшується з  $P_d$  до  $P_w$ , а місцеві виробники продають власного товару на  $Q_1Q_3$  менше, ніж до початку торгівлі без обмежень. Загальне споживання за ціни у 8 дол. порівняно 9,6 дол. за відсутності торгівлі, зростає до 110 одиниць, водночас внутрішнє виробництво скорочується до 30 одиниць. Отже, імпортна складова суттєво переважає у споживчому кошику цього товару.

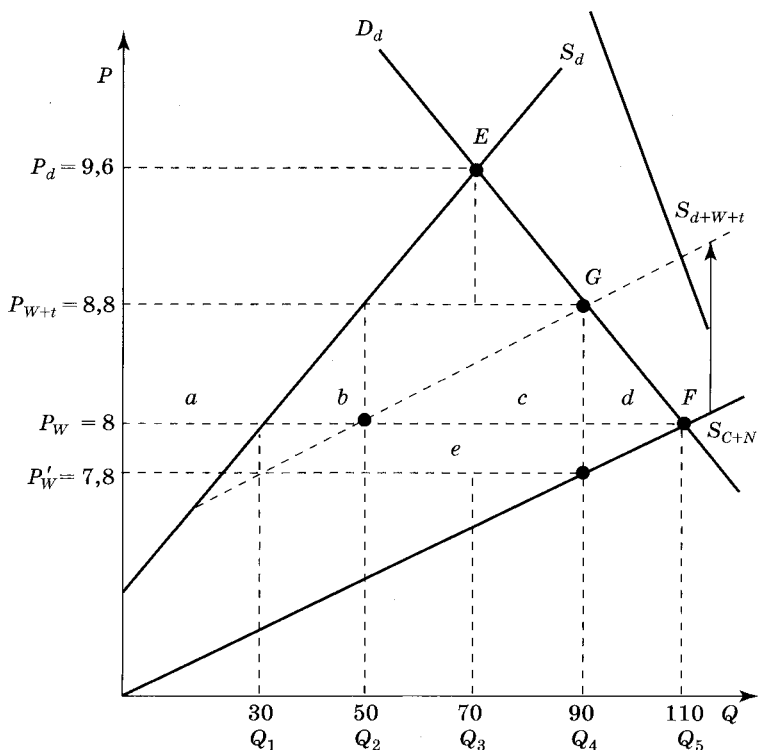


Рис. 3.9. Вплив імпортного мита на економіку великої країни

Зниження імпортної ціни навіть після запровадження мита до  $P_{W+t}$  за незмінних експортних цін поліпшує умови торгівлі країни. Рівновага досягається в точці  $G$ , внутрішнє виробництво зростає на величину  $Q_1Q_2$ , внутрішнє споживання падає на  $Q_4Q_5$ , імпорт скорочується з  $Q_1Q_5$  до  $Q_2Q_4$ . Після запровадження тарифу внутрішня ціна одиниці товару зростає з 8 до 8,8 дол., внутрішнє споживання даного товару скоротилося зі 110 одиниць до 90, внутрішнє виробництво зросло з 30 до 50 одиниць, імпорт скоротився з 80 до 40 одиниць.

Запровадження мита великою країною забезпечує дві групи економічних ефектів: перерозподільні (ефект доходів та ефект границі) та ефекти втрат (ефект захисту і ефект споживання). Перерозподільні ефекти

ілюструє сегмент *a*. Вони означають перерозподіл доходів від споживачів до виробників конкуруючої з імпортом продукції. Вартісний обсяг ефекту переділу вираховується як різниця між додатковим прибутком виробника, отриманим внаслідок запровадження імпортного тарифу, та його додатковими витратами на виробництво додаткової кількості товарів. Перерозподільний ефект доходу — це добуток від обсягу імпорту після запровадження тарифу, помноженого на розмір імпортного мита. На рис. 3.9 він зображений на сегментах *c* і *e*. Запровадження мита великою країною змушує постачальника знизити свої ціни нижче світових, внаслідок цього внутрішні ціни підвищуються на величину меншу, ніж сам розмір мита. Тим самим ефект доходу великої країни ділиться на дві частини: ефект внутрішніх доходів та ефект умов торгівлі. Ефект внутрішніх доходів виникає за рахунок перерозподілу доходів від місцевих споживачів до державного бюджету. Ефект умов торгівлі фіксує перерозподіл доходів від іноземних виробників до бюджету великої країни. Як зазначалося, запровадження імпортного тарифу великою країною спричинило скорочення обсягу імпорту, що потягнуло за собою падіння світової ціни на нього до рівня  $P'_w$ . Отриманий ефект умов торгівлі  $P_w P'_w$  є складовою загального ефекту доходу від зарубіжного постачальника. Ефект внутрішніх доходів становить  $P'_w P_{w+t}$  на кожну одиницю товару. У сукупності два ефекти — внутрішніх доходів та умов торгівлі — за вартістю дорівнюють імпортному миту, тягар якого лягає на місцевих споживачів та іноземного постачальника. На рис. 3.9 внаслідок запровадження імпортного тарифу в розмірі 1 дол. за кожну одиницю товару його світова ціна впала на 0,2 дол. і дорівнює 7,8 дол. Внутрішня ціна товару після обкладання митом становила 8,8 дол. Ефект внутрішніх доходів *c* дорівнює добутку від обсягу імпорту на ту частину мита, витрати по виплаті якої несуть місцеві споживачі, тобто  $40 \cdot 0,8$  дол. = 32 дол. Ефект умов торгівлі *e* становить добуток від обсягу імпорту, помноженого на ту частину мита, витрати по якій несуть іноземні постачальники, тобто  $40 \cdot 0,2$  дол. = 8 дол. Отже, ефект умов торгівлі можна вважати чистим ефектом для великої економіки. Водночас слід брати

до уваги, що ефект захисту  $b$  та ефект споживання  $d$  означають погіршення економічного стану країни. Тому при запровадженні митного тарифу великою країною необхідно порівнювати абсолютні розміри приросту доходу за рахунок ефекту умов торгівлі з сукупними втратами, що виникають від ефектів захисту та споживання. Під час світової фінансової кризи 2008—2009 рр. великі країни не вдавалися до запровадження імпорتنих мит у зв'язку з їхнім суперечним впливом на економіку, з одного боку, та з реальною можливістю зашкодити світовій економіці в цілому — з іншого.

### 3.3. Тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

Інструменти державного регулювання міжнародної торгівлі поділяють на тарифні, тобто ті, що засновані на використанні митного тарифу, та нетарифні, за яких застосовують решту методів економічного та адміністративного впливу на зовнішню торгівлю.

*Митний тариф* — податок, який уряд країни накладає на експорт та імпорт товарів з метою забезпечення доходу та захисту вітчизняного виробника.

Прибічники протекціонізму наводять два головні аргументи на користь обмеження імпорту: це підтримка національного виробника, збереження робочих місць, забезпечення соціальної стабільності; скорочення імпорту збільшує внутрішній сукупний попит, стимулюючи тим самим власні виробництво та зайнятість. Додатковим аргументом, який активно застосовували ще в ХІХ ст. США та Німеччиною, є захист молодих галузей, на час свого становлення, коли у них відносно високі витрати виробництва та низька конкурентоспроможність. Натепер ці аргументи наводять щодо країн, що розвиваються, та перехідних, постсоціалістичних країн. Подібні аргументи застосовують і щодо оборонних та стратегічних галузей промисловості та сфери національної безпеки. Яскравим прикладом торговельної політики захисту стратегічних галузей промисловості є надання державної підтримки консорціуму

європейських виробників для заснування компанії «Аеробус» з метою подолання монополії США у галузі цивільного машинобудування.

Митні тарифи застосовують для захисту монокультурних економік від руйнуючого впливу коливань світової кон'юнктури. Протекціоністська політика здійснюється також з метою збільшення доходів державного бюджету в умовах, коли національні податкові системи перебувають на стадії становлення і не здатні забезпечити запланований рівень бюджетних надходжень. Такі випадки трапляються і в економічній політиці України.

Аргументи на користь тарифу не є бездоганними і майже щодо кожного з них економісти наводять контраргументи. Наприклад, захист національного виробника та обмеження конкуренції консервують технологічну та технічну відсталість країни. Запровадження митних тарифів може викликати зустрічну негативну реакцію торговельних партнерів, виникнення торговельних воєн тощо. Не зважаючи на існуючі застереження та контраргументи, митний тариф залишається одним з основних інструментів торговельної політики, який використовують з метою отримання доходу та захисту національного виробництва.

При запровадженні торговельних обмежень важливо розрізняти номінальний, ефективний (реальний) та оптимальний рівні мита. Теорія ефективної протекції з'явилася в 1955 р., коли економіст Кларенс Барбер проаналізував захисний ефект у канадській митній системі. На початку 60-х років ХХ ст. американські дослідники Макс Корден та Вільям Тревіс, а трохи пізніше Хайнц Бахман, Белла Баласса, Гаррі Джонсон незалежно один від одного уточнили теоретичну концепцію та здійснили її емпіричне застосування.

Традиційна митна теорія ґрунтується на стандартних неокласичних припущеннях. Розглядають моделі відкритої економіки з двома факторами виробництва та двома товарами. За цих умов запровадження (або підвищення) імпортного мита за стабільного обмінного курсу покращує внутрішнє співвідношення цін на користь вітчизняної ділової активності тим більше, чим еластичнішими до ціни є пропозиція і попит за кордоном і чим меншою є відповідна еластичність всередині країни. Згідно з цією спрощеною моделлю зміна внутрішніх співвідно-

шень цін (за інших рівних умов) сприяє збільшенню виробництва імпортозаміщувальних товарів за одночасного зменшення виробництва експортних товарів, ніж це було до запровадження (підвищення) митного тарифу.

Особливість цієї теорії полягає в тому, що порівнюються номінальні та ефективні ставки мита (номінальні та ефективні ставки мита розраховуються за умов, коли імпортуються готові вироби та окремі компоненти до них). Співвідношення між рівнями мита на готові вироби та на їхні компоненти з урахуванням імпортозаміщувального національного виробництва демонструє рівень ефективного захисту національного виробника. *Номінальне мито* встановлюється на кордоні як для кінцевого продукту, так і для його компонентів. Таке мито впливає на інтереси споживача особистих предметів і засобів виробництва. Головне завдання *ефективного мита* – створення переваг для національного виробника за рахунок отримання більшого розміру доданої вартості внаслідок запровадження тарифу. Внутрішня додана вартість дорівнює при цьому різниці між ціною кінцевого продукту та вартістю імпортованих складових у даному кінцевому виробі.

**Приклад.** Виробник імпортує бавовну вартістю 100 дол., з якої шиє костюм ціною в 100 дол. Використовуючи вітчизняну робочу силу і капітал, він отримує додану вартість від вільної торгівлі в розмірі 20 дол. (100 – 80). Номінальне мито на аналогічний імпортований костюм становить 10%, що за відсутності мита на бавовну зумовлює зростання внутрішньої ціни до 110 дол. Унаслідок цього внутрішня додана вартість збільшується до 30 (110 – 80). Отже, рівень ефективного захисту становитиме:

$$g = \frac{V'' - V}{V} = \frac{30 - 20}{20} = 0,5 \text{ (50\%)}$$

Якщо ж країна запроваджує мито розміром в 5% на імпортовану бавовну, її вартість у готовому костюмі зросте до 84 дол., а додана вартість скоротиться до 26 дол. рівень ефективного захисту у даному випадку становитиме:

$$g = \frac{26 - 20}{20} = 0,3 \text{ (30\%)}$$



В обох випадках рівень ефективного захисту змінюється залежно від зміни рівня номінального мита. Як впливає з попереднього, ставка ефективного захисту вказує на рівень захисту національного виробника. Чим вищою є ставка ефективного захисту в певній галузі промисловості, тим більшим стає стимул для національних виробників розширювати виробництво в цій галузі. Оскільки номінальна тарифна ставка (номінальне мито) розраховується щодо ціни кінцевого продукту і змінює її, при прийнятті рішень на це зважають споживачі. Ефективну ставку мита розраховують на основі взаємодії внутрішніх і зовнішніх чинників, вона спрямована на внутрішніх виробників та прийняття ними виробничих рішень. Один із варіантів обчислення рівня ефективного захисту здійснюють за формулою:

$$g = t - a_i t_i / 1 - a_i,$$

де  $g$  — рівень ефективного захисту виробників кінцевої продукції;  $t$  — номінальний тариф (мито) для споживачів кінцевої продукції;  $a_i$  — коефіцієнт, що показує відношення імпоротної складової до ціни кінцевого продукту за відсутності тарифу;  $t_i$  — номінальна тарифна ставка на імпортні компоненти.

У наведеному прикладі  $t = 10\%$ , або  $0,1$ ;  $a_i = 80/100 = 0,8$  (дол.);  $t$  — за першого припущення дорівнює  $0$ , а потім —  $5\%$ .

Якщо  $t_i = 0$ ,  $g = 0,1 - (0,8)0/1,0 - 0,8 = 0,1 - 0/0,2 = 0,5$ , або  $50\%$ , що й було показано вище. Коли  $t_i = 5\%$ ,  $g = 0,1 - (0,8)(0,05)/1,0 - 0,8 = 0,1 - 0,04/0,2 = 0,06/0,2 = 0,3$ , або  $30\%$ .

Таблиця 3.2 демонструє відповідні дані для країн, номінальні ставки яких відрізняються від ефективних, а національні митні тарифи (в середньому у промислових галузях) більше захищають внутрішніх виробників від зовнішньої конкуренції, що виражається в номінальних ставках мита. Причиною такої митної ескалації є те, що номінальні ставки мита варіюються від продукту, а також до продукту і те, що їхня величина, як правило, має зростаючу функцію залежно від ступеня переробки сировини та перебування споживача.

Таблиця 3.2

## Номінальні та ефективні ставки митного захисту

Країна	Рік	Номінальна ставка тарифу ( $T_j$ )	Ефективна ставка тарифу ( $E_j$ )	Ескалаційна ставка мита**
Бразилія	1967	57,5	112,7	35
Федеративна Республіка Німеччина	1972	7,9	10,9	2,8
Ізраїль	1967	78,1	153,3	42,2
Японія	1962	17,4	32	12,4
Малайзія	1965	11,4	29,9	16,6
Мексика	1960	34,7	71,2	27,1
Пакистан	1963	55,7	316,3	167,4
Швеція	1962	8,2	16,8	7,9
Іспанія	1968	23,9	53,2	23,6
Тайвань	1966	63,5	109,1	28,1
США	1962	12,5	22,4	8,8
Велика Британія	1972	3,8	6,4	2,5

\* Середньоарифметична ставка для обробної промисловості.

\*\* Тарифна ескалація для обробної промисловості і т. д.

За іншого підходу щодо визначення ефективного тарифу вихідним пунктом аналізу є відкрита національна економіка без державного сектору. Допускається: лінійно-гомогенна функція виробництва, взаємозамінність первинних факторів, цінова еластичність експортного попиту та імпортової пропозиції, досконала конкуренція на ринках товарів і факторів виробництва, повна мобільність факторів всередині країни (але не на міжнародному рівні) і повна зайнятість населення; транспортні витрати не враховують. Ці припущення передбачають, що в умовах вільної торгівлі створюється вартість, яка на одиницю продукції в промисловості  $j$  розраховується як різниця між світовою ціною цієї одиниці продукції та виробничими витратами:

$$W_i^* = P_j^* - \sum a_{ij} P_i^*,$$

де  $W_i^*$  — додана вартість в умовах вільної торгівлі;  $P_j^*$  — світова ціна одиниці продукції  $i$ ;  $\sum a_{ij} P_i^*$  — виробничі витрати на одиницю продукції  $i$ .

Показник вартості, що створюється внаслідок вільної торгівлі, це стандарт, з яким порівнюють масштаби ефективної протекції. Якщо запроваджують мита, тоді, відповідно до теорії, підвищуються ціни на внутрішньому ринку на відповідну номінальну ставку мита. Створення вартості на одиницю продукції в стані протекції модифікується так:

$$W_i = P_j^*(1+t_j) - \sum a_{ij} P^*(1+t_i),$$

де  $t_j$  — номінальне мито промисловості  $j$ .

Зміна внутрішньої вартості одиниці продукції під впливом захисних заходів називають ефективною ставкою мита, яку визначають за формулою:

$$E_j = (W_j - W_j^*)/W_j^* = [(1+t_j) - \sum a_{ij}(1+t_i) - (1 - \sum a_{ij})] / (1 - \sum a_{ij}) = (t_j - \sum a_{ij}t_i) / (1 - \sum a_{ij}),$$

де  $t_j$  — номінальне мито промисловості  $j$ ;  $t_i$  — номінальне мито на конкретний товар  $i$ ;  $a_{ij}$  — вартісна величина коефіцієнту виробничої функції промисловості  $j$ ;  $W_j$  — створення вартості в стані протекції;  $W_j^*$  — створення вартості під час вільної торгівлі.

Ефективне мито має зростаюче значення для кінцевого продукту та втрачає своє значення для мита на проміжні продукти. Якщо номінальне мито на імпортований кінцевий продукт діє як субсидія для відповідної вітчизняної промисловості, то номінальна ставка мита на сировину і проміжні продукти, що переходять на кінцевий продукт, є непрямим оподаткуванням внутрішньої галузі. Тільки коли всі номінальні ставки однакові, тоді перебувають у певній відповідності номінальна і ефективна ставка. Якщо ж первинні продукти обкладаються нижчими ставками мита, ніж кінцеві, тоді внутрішня пропозиція продукту має більший митний захист, ніж це проявляється в номінальній ставці мита на кінцевий продукт.

Ефективні ставки мита показують зміни у вартості окремих галузей промисловості, на які впливала митна система, а в межах порівняльно-статистичного часткового аналізу можна зробити теоретичні висновки щодо досягнення оптимальної ефективності виробництва, нам відомі з теореми Столпера — Самуельсона. Наприклад, галузь промисловості  $A$  ефективніше підтриму-

ється, ніж галузь *Б*, тоді вартість по відношенню до стану вільної торгівлі змінюється на користь галузі з вищою ставкою протекціоністського мита. Ця галузь нарощує виробництво і збільшує свій попит на первинні фактори виробництва. Поштовх для переміщення первинних факторів виробництва в галузь промисловості, яка ефективніше підтримується, пояснюється тим, що тут ціни на фактори виробництва вищі і це дає змогу отримати прибуток. Цей процес перерозподілу факторів виробництва продовжується, поки залежність між вартістю і нормою граничної трансформації знову не співпадуть і у такий спосіб не буде досягнута нова структура виробництва, яка буде відповідати критеріям ефективності Парето.

Отже, до припущень цієї моделі належить те, що система захисту спричинює зростання середнього рівня цін на фактори, який відповідає середньому показнику ефективного мита. Значення ефективного мита залежно від галузі та відхилення його від середнього показника показує, як номінальний митний тариф впливає на розподіл факторів виробництва між різними галузями: чим більше ефективне мито певної галузі перевищує середнє значення, тим більше там використовується факторів виробництва (у порівнянні зі станом вільної торгівлі).

Теорія ефективного протекціонізму створює передумови для прийняття оптимальних рішень у сфері національної та міжнародної політики. Доведено, що не високе мито на імпорتنі товари з метою протекціонізму, а ефективні митні ставки забезпечують справжній захист внутрішнього виробництва проти іноземної конкуренції, урівноважують платіжний баланс, покращують інші макроекономічні показники. Слабкою ланкою ефективного протекціонізму є небезпека гальмування технологічного та технічного прогресу під прапором захисту національного виробника, зниження конкурентоспроможності національного виробництва.

Існують також теоретичні обґрунтування, теоретичні розробки щодо запровадження оптимального тарифу. Оптимальним вважають мито, за якого збільшується чистий прибуток держави внаслідок поліпшення умов торгівлі, але скорочуються обсяги торгівлі. Головною детермінантою виступає еластичність імпоротної пропозиції.

$$t^{opt} = 1/\varepsilon_y,$$

де  $t^{opt}$  — оптимальне мито;  $\varepsilon_y$  — еластичність імпоротної пропозиції. Якщо еластичність є високою, то ефективність оптимального тарифу для малої економіки практично дорівнює 0. Для великої країни вигреш від покращення умов торгівлі перевищує виникаючі економічні втрати тільки у випадку, якщо ставка мита є відносно невисокою і втрати від зниження світової ціни на імпортований товар перекладаються на постачальника (експортера). Запровадження зустрічного імпортного тарифу торговельним партнером може призвести до збитків для обох сторін, торговельних воєн, загальних економічних втрат. Тому пошук оптимального тарифу є надзвичайно важливим і в теоретичному, і практичному аспектах.

Навіть за припущення, що торговельний партнер не вживатиме зустрічних заходів, вигреш першої країни є меншим, ніж втрати її партнера. Це свідчить про те, що торговельні обмеження послаблюють світову економіку, а вільна торгівля поліпшує світовий добробут.

Дієвість тарифу, його економічна роль проявляється через функції, які він виконує в системі зовнішньої торгівлі:

- фіскальну, спрямовану на поповнення державного бюджету шляхом накладання як імпортного, так і експортного мита;

- протекціоністську (захисну), яка не лише відіграє роль податку, а й захищає національне виробництво від іноземної конкуренції;

- балансує, коли треба стримати експорт певних товарів, дефіцит яких виникає в країні, чи світові ціни на даний товар є нижчими від внутрішніх.

На основі цих та інших теоретичних положень розробляються механізми та інструменти конкретної митно-тарифної політики. У торговельній практиці застосовуються три основні види мита: адвалорне, специфічне, комбіноване.

*Адвалорне мито* розраховують у вигляді відсотка від митної вартості товару. Ціна імпортованого до країни товару становитиме його митну вартість, до якої додається добуток від ставки адвалорного мита та митної вартості товару:

$$P = P_t + t_a P_t,$$

де  $P$  — ціна імпортованого товару;  $P_t$  — митна вартість товару;  $t_a$  — ставка адвалорного мита.

*Специфічне мито* встановлюється як фіксована величина щодо кількісних параметрів товару (вага, одиниця, площа, обсяг тощо) (наприклад, 10 центів за 1 літр олії). Ціна імпортованого товару дорівнюватиме:

$$P = P_t + t_s,$$

де  $t_s$  — розмір специфічного мита.

*Комбіноване мито* поєднує обидва вказані види (наприклад, 10% від митної вартості, але не більше 15 центів за 1 літр).

Адвалорні мита встановлюються для різноякісних товарів однієї товарної групи (номенклатури) і є близькими до поширеного в розвинутих індустріальних країнах податку на продаж. Фіксована ставка адвалорного мита забезпечує стабільний захист внутрішнього виробництва незалежно від коливань цінової кон'юнктури, зміни якої можуть впливати на рівень надходжень до бюджету. Складнощі з нарахуванням адвалорного мита пов'язані з визначенням митної вартості товарів, на яку впливають волатильні економічні чинники.

Оцінювання митної вартості товару є одною з найскладніших процедур митної політики. Однією з перших спроб у цьому напрямі було розроблено положення статті VII ГАТТ 1947 р. У ній йдеться про те, що митна вартість імпортного товару повинна ґрунтуватися на його митній вартості та не має визначатися довільними чи фіктивними оцінками. Певна невизначеність статті зумовила необхідність розроблення на початку 50-х років ХХ ст. Конвенції про створення уніфікованої методології визначення митної вартості товарів, яка отримала назву Брюссельської конвенції про митну вартість. Під час засідання Токіо-раунду в межах ГАТТ (1973—1979 рр.) було прийнято «Угоду про застосування статті VII ГАТТ», або «Кодекс про митну вартість ГАТТ». Рішеннями Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів (1986—1994 рр.) положення Угоди 1979 р. було доповнено, уточнено та включено до пакету підсумкових угод Уругвайського раунду.

З метою стандартизації підходів у визначенні митної вартості товарів Світовою митною організацією розроблено методологічні та методичні рекомендації, які країни можуть використовувати як засадничі принципи при розрахунках митної вартості товарів для уникнення суб'єктивізму та зловживань у цій сфері міжнародної економічної політики.

Специфічне мито стосується, як правило, однорідних, стандартизованих товарів і є відносно простим для адміністрування. Фіксовані ставки мита за підвищення імпорتنих цін послаблюють захист внутрішнього ринку внаслідок зниження своєї частки в ціні товару, проте при падінні імпорتنих цін специфічне мито краще захищає внутрішнє виробництво, посилюючи тиск на імпортера вищою часткою в ціні імпортованого товару.

За способом обкладання (напрямом руху товару) мита поділяють на імпортні, експортні та транзитні. У сучасній економічній практиці найчастіше використовуються *імпортні мита*, з допомогою яких захищається внутрішнє виробництво або збільшуються бюджетні надходження, чи вирішуються одночасно обидва завдання. *Експортні мита* застосовуються рідше у двох випадках: коли внутрішні витрати на експортні товари не покриваються світовими цінами або за умов дефіциту на експортні товари на внутрішньому ринку. *Транзитні мита* накладають на товари, що перевозяться транзитом територією країни. Застосовують переважно в країнах-транзитерах масової однорідної продукції (нафта, газ та ін.).

За походженням мита диференціюються на автономні, конвенційні та преференційні. *Автономні мита* приймає державою в односторонньому порядку за настання форсмажорних обставин (забезпечення національної безпеки, стихійні лиха, економічні та фінансові кризи тощо). В умовах перебування більшості країн в СОТ автономні мита застосовуються на короткі періоди та узгоджують з відповідними органами СОТ. *Конвенційні (договірні) мита* встановлюють на основі багатосторонніх чи двосторонніх угод згідно з правилами, що діють у межах глобальних торговельних інституцій (СОТ), чи регіональних інтеграційних об'єднань. *Преференційні мита* відзначаються нижчими ставками порівняно з діючими, стосуються переважно найбідніших країн світу, стимулювання експорту яких підвищує

загальний рівень їхнього економічного розвитку. Такі мита діють у міжнародній системі «Стабекс», торговельних відносинах Європейського Союзу з країнами Африки, Карибського басейну та Тихого океану (ЕС-АКТ).

За змістовним характером, змістовною спрямованістю мита бувають сезонними, антидемпінговими, компенсаційними. *Сезонні мита* застосовують для оперативного впливу на торгівлю продукцією сезонного характеру (сільське господарство, рибна промисловість та ін.). Термін дії такого мита є невеликим і збігається з піком експортної активності відповідних товарів. Використовується переважно країнами монокультурного виробництва з числа найменш розвинутих для підтримання національної економіки. *Антидемпінгові мита* запроваджують у випадку імпорту до країни товарів, ціни яких є нижчими від внутрішніх цін експортера, або товарів нетрадиційного виробництва (пенетиціарні заклади). Трудомісткість, суперечливість та ступінь обґрунтованості такого мита пояснюються необхідністю проведення антидемпінгових розслідувань. *Компенсаційні мита* накладаються на імпорт товарів, виробництво яких здійснювалося з допомогою субсидій, що спроможне завдати шкоди національним виробникам аналогічних товарів. Ці види мита мають винятковий характер і застосовуються у випадках, коли вичерпані можливості розв'язання торговельних розбіжностей іншими засобами. Якщо такі мита запроваджують члени СОТ, їх, як правило, узгоджують з цією міжнародною інституцією.

### 3.4. Нетарифні важелі впливу на зовнішню торгівлю

Поряд із тарифними методами в міжнародній торгівлі широко використовуються нетарифні методи регулювання.

**Нетарифні заходи (обмеження)** — будь-які розпорядження центральних та місцевих влад включно з методами реалізації законів, постанов та інших нормативних актів (крім митно-тарифних заходів), які впливають на експорт та імпорт товарів, обсяг, товарну структуру зовнішньої торгівлі, ціни та конкурентоспроможність товарів, створюючи жорсткіші умови для товарів іноземного походження порівняно з товарами національного виробництва.



Нетарифним методам регулювання зовнішньої торгівлі притаманна низка особливостей порівняно з тарифними: запроваджуються як додаткові важелі впливу на зовнішню торгівлю, режим якої визначається митно-тарифною політикою; не мають універсального характеру в контексті гомогенної економічної та інституційної основи; їх вплив на експортно-імпортні позиції країни, національне виробництво та добробут значно складніше визначити кількісно; ці особливості створюють передумови для прийняття економічно та науково необґрунтованих рішень в галузі торговельної політики, до суб'єктивізму та зловживань, що в підсумку завдає шкоди і національним економікам, і світовій економіці загалом.

Нетарифні методи класифікуються як кількісні, фінансові та неекономічні (приховані). Згідно з іншою класифікацією виокремлюють економічні, адміністративні та технічні нетарифні обмеження в торгівлі. *Загальнофункціональні нетарифні* обмеження спрямовані на регулювання зовнішньої торгівлі (збільшення-зменшення експорту-імпорту), *особливі* мають переважно заборонний характер.

**Кількісні обмеження.** Вони вимірюються натуральними або вартісними показниками. Їх застосовують у таких формах, як квоти, ліцензування, добровільні обмеження експорту. Використання тарифних заходів спирається на розвинуту законодавчу-інституційну базу. Класифікаційні схеми нетарифних заходів (більше 600) об'єднані в сім груп (СОТ) або в вісім/дев'ять груп (схеми МБРР та ЮНКТАД). Найповнішою є інформаційна система, розроблена ЮНКТАД, що отримала назву Торговельний аналіз та інформаційна система (ТАІС). Крім того, Секретаріат ЮНКТАД створив спеціальну Систему кодування заходів контролю торгівлі (СКЗКТ), яка містить включає більше 100 видів нетарифних заходів.

До найпоширеніших форм нетарифних заходів належать квота, ліцензування.

*Квота* — форма кількісних обмежень, що визначає кількісні чи вартісні параметри обмеження імпорту або експорту товару на певний проміжок часу.

Квоти бувають експортними чи імпортними залежно від їхньої спрямованості. За обсягом (масштабами)

квоти поділяють на глобальні та індивідуальні. *Глобальні квоти* запроваджують за необхідності вирівнювання пропорції між внутрішнім попитом на товари чи послуги та їхньою пропозицією з боку національного виробництва та імпорту, або диктуються змінами світової економічної кон'юнктури. При цьому встановлюється термін дії квоти, але не фіксуються напрями експортно-імпортних потоків. *Індивідуальні квоти* переважають у двосторонніх відносинах та передбачають надання переваг торговельному партнеру, з яким існують тривалі стосунки, в тому числі на рівні міжнародної спеціалізації. Квоту, яка повністю забороняє торгівлю певним товаром, називають *ембарго*. Його застосовують часто як форму економічних санкцій проти іншої держави. Наприклад, США запровадили ембарго на експорт товарів на Кубу з 1960 р., а на кубинський імпорт — з 1962 р. Різновидом квот є *митна квота*, яка передбачає імпорт певної кількості товару за низьким тарифом, решти — за підвищеним. Відмінності між імпортним митом та імпортною квотою полягають, насамперед у характері та механізмі розподілу доходів від імпорту. За запровадження імпортного мита дохід перерозподіляється від споживачів на користь державного бюджету. У випадку імпортної квоти отримуваний ефект також перерозподіляється від споживачів, але не на користь держбюджету, а на користь імпортерів. Імпортне мито та імпортна квота справляють неоднаковий вплив на обсяги ввозу до країни товарів. Імпортна квота має більш обмежувальний характер, оскільки встановлює кількісні обмеження на імпорт, в той час як імпортне мито регулює лише цінові співвідношення. Адміністрування квот, на відміну від запровадження тарифів, здійснюється за спрощеною процедурою, що надає їм переваги під час надзвичайних обставин. Також застосування імпортних квот може спричинити монополізацію внутрішнього ринку та підвищення цін місцевими виробниками.

*Ліцензування* — надання державними органами дозволу на експорт чи імпорт товару у встановлених розмірах та на певний період.

Ліцензування може бути складовою механізму імпортної квоти або набувати самостійного характеру у

таких формах, як разова, генеральна, глобальна та автоматична ліцензії. *Разову ліцензію* видають терміном до 1 року конкретному суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) на здійснення однієї зовнішньоторговельної оборудки. *Генеральна ліцензія* — це дозвіл на ввезення чи вивезення певного товару протягом року без обмежень кількості оборудок. *Глобальна ліцензія* дозволяє експортно-імпортні операції з будь-якою країною за певний проміжок часу без обмежень кількості чи вартості. *Автоматична ліцензія* надається негайно після отримання заявки від суб'єкта ЗЕД і практично не може бути відхилена державним органом. Ліцензування використовують переважно країнами, що розвиваються, для коригування імпортних потоків. Механізми надання ліцензій є різноманітними і формуються залежно від характеру інституційних систем країн, їхнього місця і ролі в регіональних та глобальних структурах.

Одним із найефективніших способів розподілу ліцензій є аукціони, тобто продаж ліцензій на конкурсній основі. Вони не лише регулюють експортно-імпортні операції, а й забезпечують надходження фінансових коштів до держбюджету. Система очевидних переваг (визнань) спирається на кількісні параметри імпорту певними фірмами за попередній період або від структури попиту з боку національних імпортерів. Отже, вона має адресний, економічно зумовлений характер. Видача ліцензій на неціновій основі теж відбувається з урахуванням економічних аспектів, а саме: уряд надає ліцензії тим фірмам, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність з найвищою ефективністю. Складнощі виникають при визначенні таких фірм, що потребує створення відповідних експертних комісій, розроблення критеріїв та показників оцінки діяльності фірми, проведення конкурсів тощо. Усе це спричинює відносно великі витрати, суб'єктивізм тощо. Визначення імпортного ліцензування та правила, що регулюють його процедури, викладені в документі ГАТТ—СОР «Угода з процедур імпортного регулювання».

**Добровільне обмеження експорту (ДОВЕ)** — зобов'язання одного з учасників торгівлі щодо обмеження чи нерозширення експорту товарів у межах міждержавних або інших угод про встановлення квот на експорт.

Ця форма кількісних обмежень інтенсивно розвивалася у останній чверті ХХ ст., насамперед у торговельних відносинах між індустріально розвинутими країнами, в т. ч. як складова системи обмежувальної ділової практики (ОДП). ДОЕ здійснює країна-експортер у відповідь на прохання країни-імпортера з метою уникнення торговельних санкцій з її боку. Доведено, що ДОЕ поступається за економічними показниками запровадженню імпортного мита, яке обмежує імпорт на ту саму величину. Дохід, який отримує держава під час запровадження мита, перетворюється в ренту, яку отримують фірми — потенційні експортери. Якщо угода про добровільне обмеження експорту приймається багатьма країнами (угоду про обмеження експорту текстилю підписали 22 країни), вона отримує назву «угода про упорядкування ринку».

Правилами ГАТТ—СОТ заборонено застосування кількісних обмежень за винятком продовольчих товарів, товарів суспільної та соціальної значущості (мораль, охорона життя та здоров'я населення, фауна і флора, екологія, культурні та національні цінності тощо).

**Фінансові нетарифні методи.** Вони охоплюють субсидії, експортні кредити, податки, демпінг.

*Субсидія* — вид допомоги, що надається національним товаровиробникам з метою поліпшення їхнього економічного становища.

Субсидію надають національним товаровиробникам у грошовій формі, що створює їм переваги перед зарубіжними експортерами чи поліпшує їхні конкурентні позиції на світових ринках як експортерів. Результати запровадження експортної субсидії прямо протилежні економічним наслідкам від введення експортного мита. Якщо в першому випадку скорочення обсягів експорту призводить до збільшення пропозиції та зниження внутрішньої ціни, втрат виробників та виграшу споживачів, то субсидія, стимулюючи розширення експорту, зумовлює скорочення пропозиції на внутрішньому ринку та зростання внутрішньої ціни.

За характером надання субсидії діляться на прямі непрямі (посередні), а також внутрішні та експортні субсидії. *Прямі субсидії* — це безпосередні виплати експортеру після здійснення ним експортної операції, що

насправді є дотаціями національному виробнику. Найпоширеніші вони в аграрному секторі розвинутих країн. Правилами ГАТТ—СОТ експортні субсидії забронені, крім тих, що підлягають поступовому скороченню згідно з графіком поступової відмови від внутрішньої підтримки виробників; згідно з Угодою СОТ із сільського господарства; відповідно до тимчасових пільг для найменш розвинутих країн у межах спеціального диференційованого підходу. Крім того, Угода з субсидій та компенсаційного мита звільняє найменш розвинуті країни, ВВП на душу населення яких не перевищує 1000 дол., від будь-яких обмежень щодо застосування субсидій. *Непрямі субсидії* проявляються через приховане дотування експортерів шляхом надання урядом пільг зі сплати податків, пільгових умов страхування та кредитування, фінансування наукових досліджень і розробок, повернення імпортного мита тощо. Такі субсидії можуть надаватися як імпортозаміщувальному, так і експортоорієнтованому виробництву через внутрішні та експортні субсидії. *Внутрішні субсидії* здійснюються за рахунок бюджетного фінансування товарів, що конкурують з імпортними. *Експортні субсидії* надаються експортерам, що дозволяє їм продавати товари іноземним покупцям за цінами нижчими, ніж у конкурентів. Зростання субсидування як експорту, так і внутрішнього виробництва стало темою багатосторонніх міжнародних переговорів Токіо-раунду та Уругвайського раунду, в результаті яких було прийнято Угоду з субсидій та компенсаційних заходів (1994 р.).

**Експортне кредитування** — фінансування вітчизняних експортерів з метою виробництва конкурентоспроможних товарів.

Як один з методів фінансової нетарифної зовнішньоторговельної політики воно здійснюється в таких основних формах: субсидійоване кредитування національних експортерів, державне кредитування іноземних імпортерів, страхування експортних ризиків власних виробників. Експортні кредити бувають короткостроковими (до 1 року), середньостроковими (від 1 до 5 років) та довгостроковими (більше 5 років). Інформаційні та координаційні функції в галузі експортного кредитування ви-

конують міжнародні об'єднання агентств з експортного кредитування: Експортна кредитна група, створена в межах ОЕСР, та Бернський союз — Міжнародний союз страхування кредитів та інвестицій.

*Податки* — пряме чи опосередковане відрахування до державного бюджету експортерами та імпортерами певних коштів.

Податки як форма нетарифного протекціонізму, впливають на зовнішню торгівлю трьома способами: макроекономічне регулювання з допомогою податків зачіпає всі базові сфери економічної діяльності, в т. ч. торгівлю, платіжний баланс, що стримує чи заохочує експорт та імпорт; внутрішні податки, акцизи, збори, що стосуються окремих галузей, секторів економіки або товарних груп, змінюють цінові співвідношення, попит та пропозицію і в такий спосіб впливають на зовнішню торгівлю; нетарифним інструментом регулювання міжнародної торгівлі є прикордонні податкові режими, передбачені в ст. III ГАТТ—1994, що надають уряду право встановлювати на кордоні вирівнювальні податки на імпорتنі товари та не справляти податки на експорт.

*Демпінг* — інструмент фінансово-нетарифної торговельної політики, спрямований на просування товару на зовнішній ринок за рахунок зниження експортних цін порівняно з внутрішніми цінами країни.

Розрізняють такі основні форми демпінгу: ціновий, прихований, валютний, соціальний, непрямий, вторинний.

*Ціновий демпінг* (основна форма демпінгу) — реалізація товарів за кордоном відбувається за цінами, нижчими від цін внутрішнього ринку; валютний демпінг використовується в умовах регульованого обмінного курсу, переважно в економіках централізовано-планового типу, шляхом використання різного паритету щодо окремих товарних груп з метою отримання переваги над виробниками країни-імпортера. *Прихований демпінг* застосовується при реалізації товару імпортерами за ціною, нижчою ніж звичайна ціна експортера (трансфертне ціноутворення). *Соціальний демпінг* за своїм змістом близький до прихованого, економічною основою якого є низькі ціни на імпорتنі товари, у

виробництві яких використовувалася праця робітників в пенетелярних закладах або соціально незахищених верств населення з низьким рівнем заробітної плати.

Близькими за значенням є непрямий та вторинний демпінги. За *непрямого демпінгу* здійснюється імпорту товару через країну, в якій його ціна не вважається демпінговою; за *вторинного* — експортуються товари, при виробництві яких використовуються компоненти, імпортовані за демпінговими цінами.

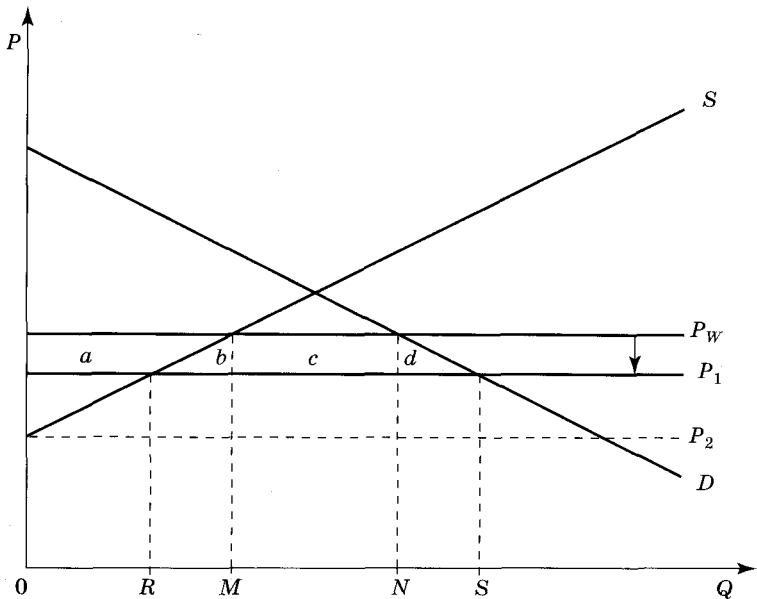


Рис. 3.10. Торгівля автомобілями між США та Республікою Корея

**Приклад.** Розглянемо випадок торгівлі автомобілями між США та Південною Кореєю (рис. 3.10). На графіку зображено автомобільний ринок США.  $P_w$  — означає світову ціну на автомобілі, а також ціну внутрішнього ринку країни-експортера, тобто Південної Кореї. За умов вільної торгівлі в США ціна автомобіля дорівнюватиме  $P_w$  і відрізок  $MN$  вказуватиме обсяг корейського імпорту автомобілів. Якщо Південна Корея знизить ціну до  $P_1$  за незмінності попередніх умов це означатиме демпінг на ринку США. Припустимо, що Південна

Корея продовжує утримувати демпінгову ціну на рівні  $P_1$ . Звичайно, споживачі США будуть у вигаші, а національні виробники — у програші. Однак, вигаш національних споживачів буде перевищувати втрати національних виробників, а отже, добробут США буде зростати. Такий висновок випливає з попереднього аналізу. Однак якщо зовнішній демпінг є сприятливим для Америки, чому Конгрес приймає антидемпінгові закони? Відповідь може бути такою: Конгрес більше зацікавлений у збереженні прибутку внутрішніх виробників, ніж у зростанні добробуту США. Крім того, існують побоювання, що зовнішній демпінг може бути грабіжницьким. У разі, якщо Південна Корея знизить ціну до  $P_2$  замість попередньої, фірми США будуть залишати ринок унаслідок зниження ціни нижче мінімального рівня для будь-якого національного виробника, тобто ціни, яка є нижчою від перетину кривої внутрішньої пропозиції. За відсутності конкуренції з боку національних фірм іноземні фірми можуть залишити такі самі низькі ціни і стати монополістами. За таких обставин демпінг є шкідливим і супроводжується міжнародною ціновою дискримінацією.

Передумовами демпінгу можуть бути відмінності в еластичності попиту на товар в різних країнах; недосконала конкуренція, за якої виробник установлює монополні ціни; сегментованість ринку, слабка взаємодія внутрішнього та зовнішнього ринків, високі транспортні витрати та чинні торговельні бар'єри. Застосування демпінгу у міжнародній торгівлі засуджується з боку ГАТТ—СОТ. У державній економічній політиці, національних нормативно-правових документах демпінг як інструмент торговельної політики теж відсутній. Однак у зв'язку з наявністю фактів демпінгу на практиці ГАТТ—СОТ (стаття XIX ГАТТ—1994) визначає випадки, за яких здійснюється демпінг, та дозволяє використовувати спеціальні захисні заходи. Йдеться насамперед про ціни експортера, які є нижчими від цін на аналогічні товари на внутрішньому ринку; якщо ціни є нижчими від цін на товари, що експортуються до третіх країн; за умов, коли експортні ціни є нижчими від вартості виробництва товару в країні походження з урахуванням витрат з реалізації та прибутку.

У спеціальній Угоді із застосування статті VI Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 р. визначається,



що антидемпінговий захід застосовується тільки за умов, передбачених у статті VI ГАТТ—1994 р. та в результаті розслідувань, ініційованих та проведених відповідно до положень даної Угоди.

Одним із фінансових інструментів кількісних обмежень є імпорнтний депозит.

*Імпорнтний депозит* — своєрідна імпорнтна застава, яку імпортер повинен внести до банку перед закупівлею іноземного товару.

Протекціоністське значення імпорнтних депозитів по суті означає збільшення грошових витрат імпортерів та подорожчання імпорнтних товарів, та діє як своєрідний митний тариф. Система імпорнтних депозитів використовується переважно індустриально-розвиненими країнами (натепер — застосовується порівняно рідко).

Положення ГАТТ—СОТ щодо використання кількісних обмежень у міжнародній торгівлі мають складний та не завжди прямий і послідовний характер. Стаття XI ГАТТ—1994 проголошує загальну відміну кількісних обмежень, водночас стаття XII ГАТТ—1994 містить загальне положення, що дозволяє будь-кому із торговельних партнерів з метою забезпечення своєї зовнішньої фінансової рівноваги та платіжного балансу обмежувати кількість та вартість товару, дозволеного до імпорту. Це відкривало широкі можливості для використання кількісних обмежень з метою відновлення рівноваги платіжного балансу. При цьому застерігалось, що країни, які використовують кількісні обмеження для підтримання рівноваги платіжного балансу повинні застосовувати їх у такий спосіб, щоб не зашкодити комерційним та економічним інтересам іншої сторони. Стаття XIII ГАТТ—1994 встановлює, що кількісні обмеження слід застосовувати недискримінаційно.

**Неекономічні методи регулювання міжнародної торгівлі** (торговельні угоди та торговельні режими торгівлі). Вони мають інституційне та правове забарвлення, але спираються, безумовно, на економічний фундамент. У торговельних угодах фіксуються основоположні принципи міжнародного права про те, що кожна держава володіє виключною юрисдикцією над своєю територією, а всі юридичні та фізичні особи, що перебувають на ній, підпадають під її юрисдикцію. Правові режими торгівлі диференціюються за економіко-правовими

ознаками і охоплюють не тільки торговельні, а й інші аспекти міжнародних економічних відносин. Найпоширенішими у міжнародній діловій практиці є режим найбільшого сприяння (РНС), національний і преференційний режими, справедливий та недискримінаційний режим. *РНС* є наріжним каменем сучасної міжнародної торговельної системи. Він передбачає гарантування країні-партнеру такого торговельного режиму щодо прав, пільг, умов торгівлі, який надано будь-якій з третіх країн. Винятки стосуються: зон вільної торгівлі та митних союзів, в межах яких створюється особливий пільговий режим для учасників регіонального об'єднання, що, з урахуванням стрімкого зростання їхньої кількості, різко звужує дію РНС; системи преференцій, наданих розвинутими країнами країнам, що розвиваються, в межах загальної системи преференцій 1970 р.; третім винятком обмежуються розміри торгівлі для сусідніх та прикордонних країн, на які розповсюджується РНС. *Національний режим* встановлює іноземним юридичним та фізичним особам умови не менш сприятливі, ніж діючі в країні для власних громадян. *Преференційний режим* надається державами шляхом митних знижок, пільгового кредитування і страхування експорту-імпорту, фінансової та технічної допомоги.

**Прихований протекціонізм.** Він порушує узгоджені принципи і правила міжнародної торгівлі, набуваючи подекуди явних форм, що зумовлює необхідність нормативно-правового регулювання з боку міжнародних організацій (технічні, фітосанітарні обмеження та ін.). Економічна основа прихованого протекціонізму стосується внутрішніх податків і зборів, державних закупівель, захисту інтелектуальної власності, використання місцевих компонентів у виготовленні кінцевого продукту. Останніми роками в системі прихованого протекціонізму зростає значення технічних заходів. Найпоширенішими є вимоги про дотримання національних стандартів, певних санітарно-гігієнічних та екологічних норм тощо, отримання сертифікатів якості імпортованої продукції, її пакування та маркування тощо. До технічних бар'єрів належать також санітарні, фітосанітарні та ветеринарні норми. Технічні бар'єри стали предметом розгляду в ГАТТ—СОТ. Так, правила розроблення та застосування стандартів було встановлено Кодексом

про стандарти Токійського раунду переговорів в рамках ГАТТ у 1979 р. У процесі Уругвайського раунду переговорів (1986—1993 рр.) були розроблені Угода з технічних бар'єрів у торгівлі (Угода з ТБТ) та Угода з застосування санітарних та фітосанітарних заходів (Угода з СФС).

Урядові субсидії, хоч і порушують безперешкодну торгівлю, на відміну від імпортного контролю збільшують доходи на одиницю продукції вітчизняних виробників ( $p_r$ ). Найпоширеніший спосіб вимірювання впливу таких субсидій полягає у вираженні їх у відсотках від вартості одиниці проданого товару ( $p_c$ ). Зокрема, еквівалент адвалорної субсидії  $s$  може мати такий вигляд:

$$s = (p_r - p_c) / p_c.$$

Згідно з цим визначенням, тарифні еквіваленти нетарифних заходів ( $t_n$ ) та еквіваленти субсидій ( $s$ ) не можна прямо порівняти: один стосується виміру імпорту, інший — виробництва вітчизняних замінників. Проте якщо імпортні та вітчизняні товари є досконалими замінниками, існує простий зв'язок між цими двома показниками з боку виробництва. За досконалих замінників внутрішня ціна імпорту ( $p_m$ ) буде такою самою, як споживча ціна вітчизняного товару ( $p_c$ ). Без урахування транспортних витрат формула набуває вигляду:

$$p_m = p_i (1 + t_n) = p_w (1 + t) (1 + t_n),$$

де  $p_i$  — ціна з урахуванням тарифу, що сплачується вітчизняним імпортером;  $p_w$  — світова ціна;  $t$  — адвалорний тариф.

Перетворивши рівняння так, що  $p_r = p_c(1 + s)$ , отримуємо:

$$p_r = p_w(1 + t)(1 + t_n)(1 + s).$$

У такий спосіб розраховується еквівалент субсидії.

Отже, нетарифні засоби та методи регулювання міжнародної торгівлі відіграють суттєву роль у сучасній торговельній політиці, що спонукає до їхнього глибокого теоретичного осмислення та гнучкого і виваженого застосування на практиці.

### 3.5. Особливості МЕР у сфері торгівлі послугами

Міжнародна торгівля послугами за своїм економічним змістом суттєво не відрізняється від торгівлі товарами. Тому практично всі теорії міжнародної торгівлі можна застосовувати і до торгівлі нефакторними послугами. Практика свідчить, що міжнародна торгівля послугами виявилася переобтяжена всілякими обмеженнями навіть більше, ніж торгівля товарами. У статті I Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТС), прийнятій у межах СОТ у 1994 р., передбачено чотири способи надання послуг: транскордонна поставка; споживання за кордоном; комерційна присутність; присутність фізичних осіб. Як видно з таблиці 3.3, різноманітні види поставки послуг відрізняються один від одного за двома основними ознаками: за місцем перебування постачальника і споживача послуги в момент надання послуги; за громадянством або місцем реєстрації осіб, які споживають чи поставляють послуги (перше стосується фізичної особи, друге — юридичної особи).

Вказані критерії містяться в «Керівництві зі статистики міжнародної торгівлі послугами», розробленому такими міжнародними організаціями, як Статистична комісія ООН, ЄЕК ООН, ОЕСР, Міжнародний валютний фонд, ЮНКТАД, СОТ).

Інструменти торговельної політики, що використовуються для обмеження торгівлі послугами, ті самі, що й у торгівлі товарами. Подібність інструментів ґрунтується на тому, що торгівля більшості послуг супроводжує торгівлю товарами і у такий спосіб підпадає під обмеження, які накладаються на торгівлю товарами. Деякі відмінності спричинені тим, що торгівля певними послугами пов'язана не з товарами, а з рухом капіталу, способи регулювання якого відрізняються від регулювання торгівлі товарами. Водночас універсальні принципи та інструменти, які використовуються в торгівлі товарами тривалий період, в торгівлі послугами часто не застосовуються. Проте існує низка різноманітних національних методів регулювання зовнішньої торгівлі послугами: кількісні обмеження імпортованих послуг; обов'язкові розцінки та тарифи; дискримінаційні

податки на імпортовані послуги; спеціальні правила для нерезидентів, закладів та компаній з іноземним капіталом тощо; система ліцензування.

Таблиця 3.3

## Способи надання послуг за класифікацією ГАТС

Транскордонна поставка	Споживання за кордоном	Комерційна присутність	Присутність фізичних осіб, які надають послуги
Транскордонна торгівля, тобто ситуація, коли постачальник і споживач послуги не переміщуються через кордон, його перетинає тільки послуга. Такий спосіб продажу послуги майже ідентичний до продажу товарів у міжнародній торгівлі, наприклад, надання юридичної консультації з-за кордону за допомогою зв'язку (телефон, факс, e-mail, Internet) або участь у кореспондентській навчальній програмі закордонного навчального закладу	Споживання за кордоном, тобто ситуація, коли споживач із однієї країни придбає та споживає послугу на території іншої країни. У такому випадку різниця порівняно з торгівлею товарів полягає в тому, що послуга та продавець послуги не переміщуються через кордон, його перетинає споживач послуги, наприклад, виїзд за кордон на навчання або лікування	Комерційна присутність у країні надання послуг, тобто ситуація, коли фірма, що надає послугу, перетинає кордон та перебуваючи на території даної країни, відкриває представництво чи дочірню фірму, через які здійснює надання послуги. Сама послуга та її споживач у цьому випадку через кордон не переміщуються	Присутність фізичних осіб, які надають послугу, тобто ситуація, коли послуга втілена безпосередньо в діяльності людей, які приїждять з-за кордону в країну, де перебуває споживач, наприклад, приїзд з-за кордону іноземного персоналу закордонного банку, який відкриває своє представництво в даній країні

Бар'єри в торгівлі послугами встановлюються за допомогою національного законодавства, адміністративних розпоряджень, відомчих інструкцій, невизнання іноземних кваліфікаційних сертифікатів, дипломів та ін. Проблема лібералізації торгівлі послугами

ускладнюється тим, що лише частину послуг надають шляхом перетину кордону (як це відбувається в торгівлі товарами). Значна частина іноземних та національних (у випадку продажу іноземцю) послуг надається безпосередньо на національній території.

У табл. 3.4. наведено перелік бар'єрів, що діють у торгівлі послугами. Вони стосуються двох основних напрямів обмеження торгівлі послугами: доступу на ринок та обмеження надання національного режиму.

Таблиця 3.4

## Основні бар'єри в торгівлі послугами

Спосіб поставки послуг	Види бар'єрів та їхня спрямованість		
	Обмеження доступу на ринки	Обмеження національного режиму	Інші види обмежень
1	2	3	4
Транскордон на торгівля послугами	Кількісні обмеження доступу на ринок послуг шляхом запровадження квот для іноземних послуг та постачальників послуг	Обмеження, що використовують механізм ціноутворення: різноманітні податки, збори, субсидії внутрішнім постачальникам послуг тощо	Державні закупівлі. Неоднаковий доступ до розподільчих мереж. Права інтелектуальної власності.
Переміщення споживачів послуг у країну виробництва послуг	Вимоги щодо документів, необхідних для переміщення. В'їзні та виїзні візи, вид на проживання, медичні сертифікати про щеплення та ін.	Ліміти на вивіз валюти, податки і збори, пов'язані з виїздом і в'їздом, медичне страхування, правила визнання документів про освіту, обмеження роботи за наймом, обмеження свободи пересування, обмеження на володіння землею	Заходи, що регулюють споживчий попит з боку іноземців

## Закінчення таблиці 3.4

1	2	3	4
Рух фізичних осіб — виробників послуг у країну споживача послуг	В'їзні та виїзні візи, дозвіл працювати за наймом, ліцензування та квотування в'їзду з метою роботи за наймом, критерії економічної необхідності	Обмеження громадянських та майнових прав іноземців, обмеження на в'їзд членів родини, обмеження переказу заробітної плати в іншу країну, оподаткування іноземців, що працюють за наймом, обмеження працюючих іноземців у отриманні кредитів, субсидій	Правила, що визначають умови виїзду та депортації іноземців, які працюють за наймом, культурні бар'єри, система визнання (прирівнювання) кваліфікації
Комерційна присутність іноземних компаній-виробників послуг	Повна заборона іноземних капіталовкладень, часткова їх заборона або заборона в певних галузях, обмеження щодо географічного розміщення іноземних підприємств, обмеження кількості іноземних фірм у сфері послуг	Обмеження видів ділових операцій і доступу до місцевого фінансування, податковий клімат, правила щодо переказу коштів за кордон, нормативи, що регулюють ділову активність	Протекціоністські заходи щодо капіталовкладень у сферу послуг, законодавство, що регулює сферу послуг та окремі її галузі. Права у сфері інтелектуальної власності

*Прямі дискримінаційні внутрішні бар'єри* в торгівлі послугами створюються у формі внутрішніх адміністративних чи законодавчих норм, які визначають частку іноземних послуг, що можуть бути використані у певних галузях виробництва послуг. Інколи ці бар'єри виражаються в забороні та обмеженні використання іноземних послуг в деяких галузях. Більшість з них запроваджують для захисту життєво важливих національних, культур-

них, соціальних та політичних інтересів. Основним методом подолання таких бар'єрів є використання національного режиму щодо регулювання імпорту іноземних послуг або їхнього виробництва в країні споживання.

*Непрямі дискримінаційні бар'єри* стосуються обмеження переміщення іноземних факторів виробництва послуг (фізичні особи, інформаційні потоки, капіталовкладення). Як правило, ці заборони та обмеження безпосередньо не пов'язані з виробництвом та збутом послуг. Вони мають загальний характер і тому відчутно не впливають на міжнародний обмін послугами. Лібералізація цих бар'єрів відбувається шляхом підписання широких угод, складовими яких є обмін послугами.

*Прямі недискримінаційні бар'єри* в торгівлі послугами — це складні системи організації окремих видів виробництва і поставки послуг. Наприклад, державна монополія на телевізійну систему чи залізничні перевезення, запровадження фіксованих тарифів на телевізійні передачі на такому рівні, за якого значна частина потенційних виробників послуг виявиться неконкурентоспроможною. Усунення таких видів бар'єрів вимагає радикальних змін внутрішніх правових та адміністративних основ організації виробництва, та торгівлі послугами в окремих країнах.

*Непрямі недискримінаційні бар'єри* в торгівлі послугами охоплюють велику групу регулюючих заходів. Вони полягають у тому, що діючи в різних країнах технічні норми, стандарти, адміністративні правила і приписи прямо не спрямовані на обмеження іноземних поставок послуг. Однак такі бар'єри примушують іноземних виробників послуг нести додаткові витрати, пов'язані з сертифікацією їхніх послуг та узгодженням їх з національними стандартами та вимогами різних країн. Головний шлях лібералізації цієї групи бар'єрів у торгівлі послугами — гармонізація та уніфікація національних вимог стандартів і правил за допомогою розроблення відповідних міжнародних правил і стандартів чи взаємного визнання норм, дипломів, посвідчень про кваліфікацію фізичних осіб тощо.

Існують також інші суттєві бар'єри у міжнародній торгівлі послугами. До них належать:

— заборонний режим доступу іноземців на ринки послуг, зарезервовані для вітчизняних постачальників



(вимоги до громадянства, місця проживання чи візові вимоги);

— тарифно-цінові заходи (податки при вході на ринок і вихід з нього, візові збори, портові податки, плата за отримання ліцензій тощо);

— субсидії у таких галузях, як будівництво, зв'язок, транспорт, охорона здоров'я, освіта, високотехнологічні сектори та ін.;

— технічні стандарти та процедури ліцензування;

— дискримінаційний режим доступу до інформаційних каналів та розподільчих мереж;

— недостатня транспарентність державних закладів щодо торгівлі послугами;

— труднощі та перепони для країн, що розвиваються, щодо доступу до міжнародних фінансових ринків;

— обмежені можливості отримання замовлень на державні закупівлі, а також надання переваги вітчизняним виробникам послуг.

Механізми регулювання торгівлі послугами також значною мірою мають рестриктивний, обмежувальний, навіть неомеркантилістський характер. До кількісних обмежень належать пряма заборона іноземним компаніям та фізичним особам бути присутніми на національному ринку послуг, запровадження кількісних квот на імпорт іноземних послуг. Вдаються також обмеження на створення на внутрішньому ринку філій іноземних компаній з надання послуг, на пересування як виробників, так і споживачів послуг.

З метою упорядкування, систематизації та зняття перепон у торгівлі послугами було прийнято спеціальну угоду ГАТС, у якій сформульовані основні позиції щодо механізмів регулювання у цій сфері міжнародних економічних відносин. Відправним пунктом при цьому було усвідомлення, що і міжнародна торгівля послугами, і система регулювання міждержавних послуг значно відстають від аналогічних процесів у сфері торгівлі товарами та в інвестиційній сфері. Режим найбільшого сприяння (РНС — стаття II Угоди ГАТС) та національний режим (НР — стаття XVII) — фундаментальні принципи, на яких мають будуватися відносини членів СОТ у торгівлі послугами. Однак, як і в угоді ГАТТ з питань торгівлі товарами, у ГАТС також є винятки щодо застосування РНС.

Зокрема, в Угоді ГАТТ міститься дозвіл на створення зон вільної торгівлі, митних союзів, пільги в межах яких не поширюються на країн-нечленів цих регіональних об'єднань. Інше важливе положення — це дозвіл країнам, що розвиваються, використовувати на постійній основі чотири категорії торговельних пільг (тарифні преференції за загальною системою преференцій; тарифні преференції, які діють між країнами, що розвиваються; пільгові диференційовані умови, сформульовані в низці Угод СОТ; спеціальний режим щодо найменш розвинених країн). Крім того, стаття XX ГАТТ дозволяє країнам-членам СОТ не дотримуватися принципу недискримінації при вжитті заходів, мета яких — захист суспільної моралі, охорона життя і здоров'я людей, тварин і рослин, охорона громадського порядку та виконання законів, охорона національних скарбів, що мають художню, історичну чи археологічну цінність. Останнім часом до цієї групи винятків долучено широкий перелік обмежень екологічної спрямованості. Ще одна група питань, що дає змогу відмовитися від політики недискримінації, пов'язана з проблемою національної безпеки. Стаття XXI ГАТТ дозволяє члену СОТ вдаватися до дій, необхідних для захисту суттєвих інтересів його безпеки щодо торгівлі зброєю, боєприпасів, військовими матеріалами, а також для постачання збройних сил та на виконання зобов'язань країн-членів СОТ, пов'язаних із зобов'язаннями збереження міжнародного миру і безпеки в рамках статуту ООН. Щодо зазначених положень існує одне дуже важливе обмежувальне зауваження. Воно сформульоване в статті XX ГАТТ—1994 та декларує, що вказані заходи не будуть застосовуватись у такий спосіб, який би виявився довільною та невинуватою мірою дискримінації, у яких переважають однакові умови або у вигляді прихованого обмеження міжнародної торгівлі.

Режим найбільшого сприяння діє також в угоді ГАТС. У статті II Угоди зазначено, що кожний член СОТ повинен надати негайно та безумовно для послуг і постачальників послуг іншого члена СОТ режим не менш сприятливий ніж той, що надається для тих самих послуг чи постачальників будь-якої іншої країни. У параграфі 2 цієї статті вказано, що будь-який член СОТ може продовжувати використовувати обмежувальний

захід, який не узгоджується з режимом найбільшого сприяння за умов, що цей захід внесено до національного списку вилучень і відповідає додатку до статті II. У статті XIII ГАТС міститься також положення, яке виводить державні поставки і закупівлі послуг за межі РНС. Стаття XVII ГАТС містить зауваження щодо країн — нечленів ГАТС, а саме: член СОТ може відмовити у перевагах Угоди, якщо він встановить, що послуга поставляється або на територію країни — нечлена СОТ, або з території такої країни, зокрема це повинно застосовуватись щодо мореплавства. Отже, ГАТС дозволяє країнам-членам СОТ використовувати широкий перелік обмежень РНС за умов, що вони стануть пізніше об'єктом обговорень у наступних раундах багатосторонніх переговорів про лібералізацію сфери послуг. Отже, вказане свідчить, що РНС в межах ГАТС має фрагментарний характер. Це пояснюється тим, що захист від імпорту в сфері послуг зазвичай здійснюється шляхом створення дискримінаційних умов у використанні іноземних послуг в межах національного ринку. Бар'єри в торгівлі послугами набувають форм діючих в середині країни національних законів, адміністративних розпоряджень, відомчих інструкцій тощо. Тому національний режим діє в торгівлі послугами як першочерговий принцип, який багато в чому визначає становище країн-членів ГАТС у взаємній торгівлі послугами.

Національний режим в межах ГАТТ і ГАТС щодо торгівлі послуг означає, що експортери та імпортери послуг однієї сторони угоди отримують на ринку іншої сторони у галузі всіх законів, постанов та адміністративної практики режим не менш сприятливий, ніж той, що надано місцевим виробникам послуг на ринку країни-члена угоди. Це означає на практиці, що саме національний режим, а не РНС є насправді головним принципом, який забезпечує рівні умови конкуренції експортерам послуг на ринку країни-імпортера. Принципи національного режиму викладено в статті XVII ГАТС:

1. У секторах, що містяться у Національному переліку та згідно з його умовами і вимогами, кожний член СОТ повинен надати послугам та постачальникам послуг будь-якого іншого члена СОТ щодо всіх заходів, які стосуються поставки послуг, режим не менш сприятливий, ніж той, який він надає таким самим вітчизняним послугам чи постачальникам послуг.

2. Будь-який член СОР може виконати вимоги параграфу 1 щодо надання послугам та постачальників послуг будь-якого члена СОР або формально такого самого режиму, або формально неідентичного режиму щодо того, який він надає своїм таким самим послугам чи постачальникам послуг.

3. Формально ідентичний чи режим, який формально відрізняється, вважається менш сприятливим, якщо він змінює умови конкуренції на користь послуг чи постачальників послуг цього члена СОР порівняно з такими самими послугами чи постачальниками послуг будь-якого іншого члена СОР.

Надання національного режиму в межах ГАТС прив'язується, так само як і в РНС, до видів (секторів) послуг, на які він поширюється і якими охоплює тільки завчасно обумовлені види послуг та заходів. ГАТС дозволяє застосовувати вилучення з національного режиму за конкретними секторами (видами) послуг, а також щодо будь-якого з чотирьох способів поставки послуг.

Серед обмежувальних заходів щодо поставок послуг та постачальників послуг важливе місце посідає тест на економічну необхідність (ТЕН). Він використовується для регулювання торгівлі послугами і переліку конкретних зобов'язань сторін. Критерій економічної необхідності вказано у статті XVI ГАТС, однак вона не містить його визначення, правил та процедур його застосування. Згідно з ТЕН, іноземний постачальник чи виробник послуг, а також безпосередні іноземні послуги допускаються на внутрішній ринок лише у випадку, якщо це необхідно для поповнення нестачі національних постачальників або самих послуг. ТЕН застосовують практично у всіх формах поставок послуг. Особливо інтенсивно використовуються інструменти економічної доцільності щодо комерційної присутності та присутності фізичних осіб. Вони можуть фіксувати певні національні галузі послуг як у масштабі країни, так в розрізі окремих регіонів чи галузей; можуть обмежувати термін перебування фізичних осіб, регулювати форми та умови комерційної присутності виробників послуг тощо.

Світовий ринок послуг, міжнародна торгівля послугами потребують подальшої лібералізації з метою

подолання асиметрії, що існує між часткою послуг у національних економіках та часткою послуг у світовій торгівлі. Переговори щодо лібералізації ринку послуг у межах Уругвайського раунду сприяли зведенню всіх методів захисту національних виробників послуг у дві групи: заходи впливу на доступ іноземних виробників на ринок послуг; заходи, що обмежують надання національного режиму іноземним виробникам та постачальникам послуг.

Отже, інструменти торговельної політики, що використовуються для обмеження торгівлі послугами, переважно ті самі, що й у торгівлі товарами. Їх подібність ґрунтується на тому, що торгівля більшістю послуг супроводжує торгівлю товарами і у такий спосіб підпадає під обмеження, які накладаються на торгівлю товарами. Бар'єри в торгівлі послугами встановлюються за допомогою національного законодавства, адміністративних розпоряджень, відомчих інструкцій, невизнання іноземних кваліфікаційних сертифікатів, дипломів та ін. Механізми регулювання торгівлі послугами також значною мірою мають рестриктивний, обмежувальний, неомеркантилістський характер. З метою упорядкування, систематизації та зняття перепон у торгівлі послугами і було прийнято спеціальну Генеральну угоду з тарифів і торгівлі (ГАТС).

### Запитання. Завдання

1. Порівняйте класичні та неокласичні підходи в трактуванні зовнішньої торгівлі.
2. Розкрийте прикладне значення гравітаційної моделі міжнародної торгівлі та її використання в аналізі зовнішньої торгівлі України.
3. Визначіть політико-економічні передумови багатосторонньої координації торговельної політики.
4. Обґрунтуйте необхідність і сутність глобальної системи регулювання міжнародної торгівлі.
5. У чому полягають особливості механізму регулювання міжнародної торгівлі в інтеграційних об'єднаннях?
6. Яким є устрій ієрархічної структури багатосторонньої координації торговельної політики?
7. Чим викликана необхідність міждержавної координації торговельної політики?
8. Порівняйте інструменти торговельної політики, що використовуються для регулювання торгівлі послугами, та для регулювання торгівлі товарами.

9. Назвіть основні бар'єри в торгівлі послугами.
10. Розкрийте зміст Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТС).
11. Які способи надання послуг передбачені в угоді ГАТС?
12. Як діє режим найбільшого сприяння (РНС) у сфері міжнародної торгівлі послугами?
13. Охарактеризуйте принципи національного режиму, які викладено в статті XVII ГАТС.
14. Яке значення для торгівлі послугами має тест на економічну необхідність (ТЕН)?
15. Дайте визначення тарифу у вузькому та широкому значеннях.
16. Які основні функції виконує мито?
17. Назвіть основні ефекти митного регулювання зовнішньої торгівлі.
18. Розкрийте економічний зміст номінального, ефективного та оптимального тарифів.
19. Які основні види мита застосовуються в торговельній практиці?
20. Як диференціюються мита за способом обкладання?
21. Назвіть характерні ознаки автономних, конвенційних та преференційних мит.
22. У чому полягають особливості сезонних, антидемпінгових та компенсаційних мит?
23. Назвіть особливості нетарифних методів регулювання міжнародної торгівлі.
24. Охарактеризуйте основні нетарифні методи торговельної політики (кількісні, фінансові, неекономічні, приховані).
25. Розкрийте механізм дії кількісних методів нетарифної політики (квоти, ліцензування, добровільні обмеження експорту).
26. Висвітліть фінансові методи кількісних обмежень (субсидії, експортні кредити, демпінг).
27. Дайте визначення основних форм демпінгу: цінового, валютного, соціального, демпінгу у сфері послуг, прихованого, непрямого, вторинного.
28. У яких формах здійснюються неекономічні методи регулювання міжнародної торгівлі?
29. Як прихований протекціонізм узгоджується з міжнародними нормами і стандартами регулювання міжнародної торгівлі?
30. З'ясуйте економічну основу прихованого протекціонізму.
31. Визначте вплив на міжнародну торгівлю технічних бар'єрів, санітарних, фітосанітарних та ветеринарних норм.

# 4.

## Міжнародна економічна політика в галузі факторів виробництва

### 4.1. Основи теорії міжнародного переміщення факторів виробництва

Традиційними факторами виробництва є земля, праця і капітал. У новітніх дослідженнях до них додають підприємництво (менеджмент), інституції, довкілля. У міжнародних економічних відносинах як засоби обміну визначають два фактори: капітал і праця (робоча сила).

#### **Рівновага на міжнародному ринку факторів виробництва**

Стандартні теоретичні моделі світогосподарських процесів ґрунтуються на тому, що міжнародне переміщення факторів виробництва відбувається внаслідок наявної різниці в факторних цінах. Рівновага на міжнародному ринку факторів аналогічна рівновазі міжнародного ринку товарів, на якому попит на кожен мобільний виробничий фактор на світовому ринку від-

повідляє його пропозиції. Цінові співвідношення на такі пари факторів є однаковими у всіх країнах (міжнародне вирівнювання факторних цін) (рис. 4.1).

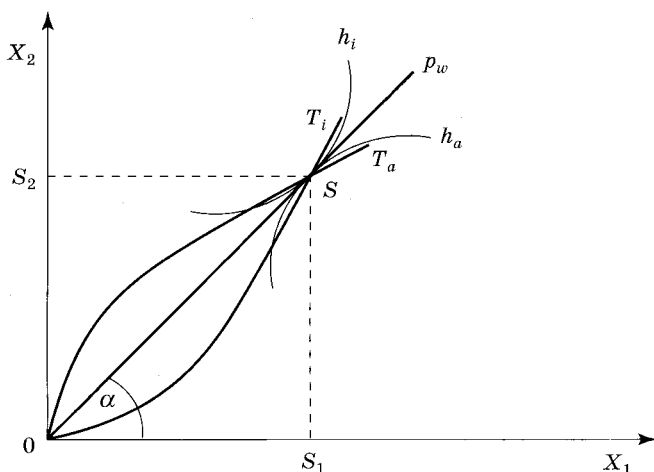


Рис. 4.1. Рівновага на світовому ринку

$T_i$  — крива обміну країни  $i$ ;  $T_a$  — крива обміну країни  $a$ ;  $OS_1$  — експортна пропозиція всередині країни та експортний попит за кордоном щодо товару 1;  $OS_2$  — імпортерський попит всередині країни та імпортерна пропозиція за кордоном;  $p_i = p_a = p_w$  — ціна країни  $i$ , країни  $a$  та світова ціна відповідно;  $h_i, h_a$  — криві байдужості країн  $i, a$ .

Незважаючи на існування такої рівноваги існують принципові відмінності між міжнародним рухом капіталу та міжнародною міграцією робочої сили. Також наявна залежність між рівновагою на міжнародному ринку факторів та рівновагою на цьому ринку товарів.

Перетинання робочою силою національних кордонів можна вважати переміщенням товарів у фізичній формі, оскільки робоча сила теж є своєрідним товаром, що має вартість і ціну. Однак на відміну від пропозиції товарів реальна пропозиція робочої сили можлива лише за умов перетинання нею національних кордонів, що спричинене, зокрема, наявними відмінностями між країнами в рівнях заробітної плати.

Міждержавні трансакції капіталу відрізняються від аналогічних процесів у сфері товарів та робочої сили. Йдеться насамперед про фінансові трансакції, що



здійснюються банками у формі надання іноземним виробникам кредитів, позик, купівлі їхніх акцій тощо. Питання, пов'язані з цим, втілені в монетарній теорії міжнародних економічних відносин. Стосовно реальних економічних зв'язків інвестиційного спрямування за умови абстрагування від прямих іноземних інвестицій одним із вирішальних стимулів міжнародного руху портфельних інвестицій є різниця у відсоткових ставках у різних країнах. Цей рух капіталу можна розглядати як міжчасову (перервну) торгівлю. Отримуючи кредит, закордонні виробники у поточному періоді можуть витратити більше, ніж становлять їхні власні доходи. Водночас у майбутньому, сплачуючи за кредити з відсотками, вони повинні менше витратити, ніж заробляти. Такі міжнародні кредитно-боргові відносини розглядають як один із видів торгівлі товарами, за якої теперішні товари (кредити, експорт капіталу тощо) обмінюються на товари майбутнього періоду (плата за кредити, імпорт капіталу).

При розгляді міжчасової (інтертемпоральної) торгівлі можна використовувати інструментарій стандартних моделей міжнародної торгівлі (криві трансформації, суспільні криві байдужості, криві обміну). На рис. 4.2 крива обміну в точці  $S$  означає інтертемпоральну рівновагу на світовому ринку.

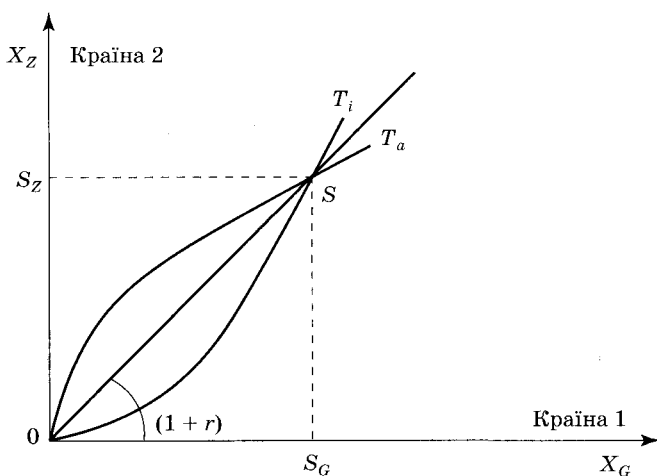


Рис. 4.2. Міжчасова рівновага на світовому ринку

Координати точок перетину відображають структуру міжчасової торгівлі. Зокрема вони показують, що кількість теперішнього товару  $OS_C$  становить пропозицію країни 1 та попит країни 2, а обсяг товару  $OS_2$  становить майбутню пропозицію країни 2 та майбутній попит країни 1. Пряма  $OS$  — це лінія міжчасових світових цін, нахил якої становить  $1 + r$ , причому  $r$  є реальною відсотковою ставкою світового ринку, яка приводить у відповідність відсоткову ставку  $r_1$  країни 1 з відсотковою ставкою  $ra$  країни 2.

Нарешті, важливо з'ясувати як співвідносяться між собою рівновага на міжнародному товарному ринку та рівновага на міжнародному ринку факторів виробництва. При цьому слід брати до уваги не тільки механізми мобільності продуктивних факторів і товарів, а й вивчати контртенденції, що гальмують ці процеси. В економічній дійсності існують природні та штучні перепони мобільності (часто політично зумовлені), природні трапляються і у вільній торгівлі. Відповідь на питання про іммобільність факторів та гальмівні процеси в міжнародних товаропотоках можна знайти в теоріях міжнародної торгівлі. У межах теореми Гекшера — Оліна стверджується, що вирівнювання цін на фактори можливе навіть за умов їхньої іммобільності, оскільки існує мобільність товарів. Ця теза відома як теорема вирівнювання факторних цін та ґрунтується на теоремі пропорційних факторів Гекшера — Оліна. Теорема пропорційних факторів означає, що кожна країна експортує той продукт, який є відносно надлишковим та інтенсивніше використовується у виробництві товарів. Вважають також, що надлишковий продукт є і відносно дешевшим. Отже, якщо країна, наприклад, є трудонадлишковою, вона має цінові переваги у пропозиції трудоінтенсивних товарів. Ця країна починає спеціалізуватися на виробництві таких товарів та обмінювати їх на капіталоінтенсивні товари. Звідси випливає, що попит на продукцію з використанням надлишкового фактора зростає, а значить зростає і ціна, в той час як попит на відносно рідкісний фактор падає, що призводить до зниження його ціни. Це означає, що міжнародна диференціація факторних цін відчутно зменшується. Одним із парадоксальних висновків теореми про вирівнювання цін факторів є твердження про те, що міжнародна торгівля товарами замінює відсутність мобільності

продуктивних факторів та навіть про зайвість такої мобільності. Однак висновок про забезпечення на основі рівноваги в умовах вільної торгівлі міжнародного вирівнювання як товарних, так і факторних цін унаслідок мобільності товарів не є остаточним та незаперечним. Без створення спеціальних умов повноцінне вирівнювання факторних цін без мобільності факторів неможливе.

Теорема про вирівнювання факторних цін досліджує відносини між товарними та факторними ринками, коли на перших створюються вихідні передумови вирівнювання, а другі — перебувають під їхнім впливом. З теореми про вирівнювання факторних цін випливає також теорема про вирівнювання товарних цін, що, у свою чергу, може спричинити міжнародну іммобільність товарів, оскільки існує міжнародна мобільність факторів. У цьому разі ринки факторів справляють вплив на ринки товарів, створюючи вихідні умови для вирівнювання товарних цін. Взаємозалежність ринків факторів та ринків товарів свідчить про те, що реалізація умов ринкової рівноваги забезпечує вільну торгівлю товарами та вільне переміщення факторів виробництва.

Міжнародні потоки капіталу натеper становлять приблизно 20% від світового ВВП у порівнянні з 7% наприкінці 90-х років XX ст. Міжнародні міжбанківські кредити досягли в цей період 60% світового ВВП, з них три чверті припадає на розвинуті країни.

Для визначення обсягів міжнародних потоків капіталу використовуються різноманітні моделі. Одна з них охоплює такі складові:

1) частка, яку займають портфельні інвестиції в загальному обсязі, та віддача, що від них матиме інвестор з урахуванням доходів та ризиків;

2) витрати на попередні дослідження щодо розміщення інвестицій та можливостей пристосування до змін рівня віддачі в різних сферах;

3) вплив лібералізації капіталу на управлінські та інші витрати, пов'язані з попередніми дослідженнями ринків.

$$A_{ij}, t = F(R_{ij}, t, X_{ij}, t, A_{ij}, t-1),$$

де  $A_{ij}, t$  — обсяг потоків капіталу між країнами  $i$  та  $j$  за період  $t$ ;  $R_{ij}, t$  — рівень віддачі (ризиків);  $X_{ij}, t$  — інші

фактори (такі, як двостороння торгівля, яка впливає на торговельні кредити);  $A_{ij}, t-1$  — попередні потоки капіталу.

Під час фінансової кризи 2008—2009 рр. відбулося скорочення міжнародних потоків капіталу, але вони порівняно швидко відновилися.

Математична формалізація процесу виглядає так:

$$\begin{aligned} & \sigma \text{ капітальних потоків (скорочення)}_{k,c} = \\ & = \text{КП}_{k,c}(2008.4 - 2009.1) - \text{КП}_{k,c}(2006.1 - 2007.2) / \\ & \quad / \text{ВВП}_{c,2007}; \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \text{капітальних потоків (відновлення)}_{k,c} = \\ & = \text{КП}_{k,c} 2009.2 - 2009.4) - \text{КП}_{k,c} 2006.1 - 2007.2) / \\ & \quad / \text{ВВП}_{c,2007}, \end{aligned}$$

де  $\text{КП}_{k,c}$  — капітальні потоки в часі ( $t_1 - t_2$ ) — аннуалізована (перерахована у річну вартість) вартість капітальних потоків категорії  $k$  країни  $c$  за період від  $t_1$  до  $t_2$ ;

Дослідження міжнародних потоків капіталу пов'язане з визначенням їхнього співвідношення з національними заощадженнями. Такий аналіз здійснили американські економісти Фельдштейн та Горіоки. Ці автори встановили зв'язок між внутрішніми заощадженнями та інвестиціями і зовнішніми, результат якого було названо парадоксом Фельдштейна — Горіоки. Формалізація парадоксу має такий вигляд:

$$I/Y = a + b(S/Y) + e,$$

де  $I$  — валові інвестиції;  $S$  — сукупні заощадження;  $Y$  — валовий внутрішній продукт;  $b$  — коефіцієнт утримування заощаджень;  $a$  — коефіцієнт компенсації;  $e$  — похибка.

З формули випливають такі висновки:

— якщо капітал іммобільний (закрита економіка), то інвестиції мають дорівнювати заощадженням, тобто  $b = 1$  ( $a = 0$ );

— якщо обсяг капіталу не залежить від внутрішніх інвестицій, тоді  $b = 0$  ( $a = 1$ ).

Провівши розрахунки для 16 країн ОЕСР за 1960—1974 рр., автори дійшли парадоксального висновку, що коефіцієнт  $b$  для цих країн наближався до 1, але це не відповідає реаліям. Насправді вказані країни використовували для інвестицій не лише власні заощадження, а й імпортований капітал.

Отже, зазначений парадокс зникає, коли брати до уваги не тільки інвестиції окремих країн, а й сумарні світові заощадження і суму внутрішніх та зовнішніх інвестицій.

**Теорії іноземних інвестицій.** Міжнародна інвестиційна політика ґрунтується переважно на теорії прямих та портфельних інвестицій. *Прямі інвестиції* передбачають купівлю частини капіталу за кордоном, прямий контроль інвестора за його діяльністю або інвестування у відкриття нового підприємства за кордоном. За характером та цільовим призначенням прямі іноземні інвестиції поділяють на горизонтальні та вертикальні. *Горизонтальні інвестиції* здійснюються з метою захоплення нових зарубіжних ринків, що раніше були недоступними. Їх здійснюють тоді, коли інвестуюча компанія проникає в зарубіжні країни для виробництва такої самої продукції, що виготовляється у власній країні. Тому це географічна диверсифікація асортименту виробів компанії. *Вертикальні інвестиції* зумовлені різною забезпеченістю країн факторами виробництва. У разі вертикальних інвестицій інвестуюча компанія проникає в зарубіжні країни для виробництва проміжних продуктів (напівфабрикатів), які використовуються як вхідні компоненти у вітчизняному виробництві (зворотня вертикальна інтеграція), або для виробництва чи продажу своєї продукції на останніх стадіях, ближче до кінцевого покупця (форвардна вертикальна інтеграція). Зворотня вертикальна інтеграція пов'язана з інвестиціями у видобуток корисних копалин, тоді як форвардна інтеграція спрямована на експорт (наприклад, у зв'язку із заснуванням заводу монтажних конструкцій або збутового відділення).

В обох випадках йдеться про скорочення (мінімізацію) виробничих витрат та підвищення на цій основі міжнародної конкурентоспроможності фірм. Горизонтальні інвестиції переважають у відносинах між економічно розвинутими країнами, вертикальні спрямовуються в країни, що розвиваються, у яких, як правило, є надлишкова дешева робоча сила та природні ресурси. Левова частка прямих іноземних інвестицій циркулює між розвинутими країнами, тобто домінуючими є горизонтальні інвестиції, а обсяги інвестиційного обміну між розвинутими країнами та країнами, що розвива-

ються, тобто вертикальні інвестиційні потоки, є значно меншими.

В економічній літературі ці процеси пояснюють у теоріях закордонних прямих інвестицій: теорії олігополії (монополістичної переваги); теорії інтерналізації; еkleктичній парадигмі (ОЛІ — модель); теорії виробничого циклу; гіпотезі зростаючого тарифу та ін.

**Теорія олігополії (монополістичної переваги закордонних прямих інвестицій).** Одним з основних постулатів теорії є те, що фірма-інвестор володіє монополістичною перевагою, яка дає змогу їй управляти дочірньою компанією за кордоном з більшою ефективністю, ніж місцеві конкуруючі фірми. Це стосується більше специфіки фірми, ніж її виробничого розташування. Такими перевагами фірма вже володіє, а тому вони недоступні решті фірм на відкритому ринку. Отже, прямі інвестиції у вказаному контексті належать більше до теорії організації виробництва, ніж до теорії міжнародного руху капіталу. Монополістичні переваги інвестуючої фірми можна звести до двох загальних категорій: досконаліші знання та економія на масштабах.

Досконаліші знання охоплюють усі невидимі нематеріальні активи, якими володіє фірма і які забезпечують їй перевагу в таких видах діяльності: технології, управлінських та організаційних навиках, маркетинговій майстерності тощо. Монополістичні переваги виникають внаслідок контролю фірми над використанням своїх нематеріальних активів, які трансформуються в диференційовану продукцію. Усі ці активи подібні до суспільних благ тим, що граничні витрати їх використання через закордонні прямі інвестиції дорівнюють нулю або дуже малій величині порівняно з їхньою віддачею. Витрати фірми-інвестора на придбання своїх нематеріальних активів були здійснені у минулому (витрати минулого періоду), а пропозиція цих активів дуже еластична. Хоча граничні витрати на використання нематеріальних активів у зарубіжній країні дуже малі для фірми-інвестора, місцевим компаніям необхідно заплатити сповна за придбання таких активів.

Володіння досконалішими знаннями дає змогу фірмі-інвестору створювати диференційовані продукти з різними фізичними (завдяки технічним знанням) та психологічними властивостями (завдяки маркетинговій майстерності),

які вигідно відрізняють ці продукти від конкурентних. У такий спосіб фірма отримує певний контроль над товарними цінами та збутом, що, в свою чергу, дає змогу отримати економічну ренту на свої нематеріальні активи. Отже, інвестуюча фірма з диференційованою продукцією контролює знання, які можна передати на закордонні ринки за малі кошти або безкоштовно.

Теорія монополістичної переваги передбачає, що горизонтальні закордонні інвестиції переважають у наукомістких галузях. Це підтверджують й емпіричні дані. Високотехнологічні галузі (нафтопереробна, фармацевтична, промислової хімії, сільськогосподарського машинобудування, офісного обладнання, транспортних засобів) — це найбільше джерело закордонних прямих інвестицій. Проте галузі з високим рівнем маркетингових знань («швидке» харчування, косметична) теж належать до провідних інвесторів у закордонні підприємства.

Закордонні прямі інвестори — це здебільшого кілька (до десяти) великих фірм в олігополістичних галузях з однорідною або диференційованою продукцією. У зв'язку з невеликою кількістю учасників кожен з них дуже чутливий до конкурентних дій інших.

Коли з метою отримання конкурентної переваги олігополістична фірма впроваджує на ринки нову продукцію або отримує нові джерела сировини, фірми-суперники змушені реагувати у відповідь. Якщо вони відповідно не протидіятимуть, то з'явиться ризик втрати сприятливого становища на ринку або переваги фірм-ініціаторів ще більше зростуть. Головною метою олігополістичних фірм є радше розширення (за мінімального прибутку), ніж максимізація прибутку. Кожна фірма прагне розширюватись щонайменше такими темпами як конкуруюча; темпи її зростання визначають відносні розміри фірми, які в свою чергу узгоджуються з відповідною ринковою владою. З огляду на це олігополістична фірма дуже чутлива до дій фірм-суперників, які загрожують їй частці на ринку. Падіння цієї частки розглядають як небезпеку, навіть якщо сукупний ринок розширюється так стрімко, що абсолютні прибутки та продаж фірми зростають. Отже, рівновага на олігополістичному ринку існує тільки тоді, коли є стабільність у його розподілі між суперниками.

Олігополістичні фірми отримують монополісні прибутки (надприбутки) з допомогою створення так званих вхідних бар'єрів, які тримають нові фірми поза галузю. Найпоширенішими перешкодами для входу на ринок є: внутрішня *економія масштабу*, яка досягається на висококонцентрованих підприємствах, що вимагає великих інвестицій, недоступних новим фірмам; контроль над рідкісними або дешевими сировинними поставками з допомогою вертикальної інтеграції; диференційовані продукти; нематеріальні активи (патенти, торгові марки, фірмові знаки). У більшості сфер виробництва олігополісти гетерогенні. Виробляючи диференційовану продукцію, вони теж отримують монополісні прибутки частково від нематеріальних активів, про що вже згадувалось, а частково — від інших бар'єрів входу на ринок. Однак у базових галузях та гірничодобувній промисловості (наприклад, сталеплавильній, нафтовій, алюмінієвій) олігополісти гомогенні з фірмами-учасниками, які виробляють однорідну, недиференційовану продукцію. За відсутності переваг у нематеріальних активах, ці галузі мають покладатися на інші вхідні бар'єри для отримання монополісного прибутку, особливо внутрішню економію масштабу та вертикальну інтеграцію.

Наслідки олігополістичної поведінки для закордонних прямих інвестицій розглядають в таких аспектах:

- олігополістичної протидії;
- внутрішньої економії масштабу;
- вертикальних закордонних інвестицій.

Наприклад, дві фірми, *A* і *B*, є членами олігополістичної галузі, які експортують подібну, але диференційовану продукцію в країну *Y*. Енергійні дії *A* можуть бути загрозливими щодо *B* з однієї або кількох причин:

1) дочірня компанія *A* у країні *Y* може забрати частку ринку експорту *B*, тому що вона виробляє з нижчими витратами або здійснює ефективніші заходи на ринку. Якщо *A* увійшла в країну *Y* на тих умовах, що приймаючий уряд накладає імпортні обмеження для захисту ринку, тоді *B* загрожує втрата всього експортного ринку;

2) якщо дочірня компанія *A* у країні *Y* претендує на чільне місце в глобальній підприємницькій системі *A*, як внаслідок інтеграції з маркетингу, так і у виробництві,



тоді  $A$  отримає конкурентну перевагу над  $B$  по всьому глобальному ринку;

3) найзагрозливішим є те, що  $A$  може отримати через свою дочірню компанію в країні  $Y$  (яка може бути купленою місцевою фірмою) нові можливості в технології, продукції, кваліфікації працівників, знаннях, які дають змогу  $A$  порушити конкурентну рівновагу в галузі як вдома, так і за кордоном, залишаючи  $B$  та інших суперників у програшу.

Отже, олігополістична протидія пояснює концентрацію закордонних інвестицій, яка зумовлює швидке розширення дочірніх компаній, що належать учасникам олігополістичної галузі, в іноземній державі.

У такий спосіб олігополіа заохочується економією масштабу, яка дає змогу кільком компаніям постачати весь ринок. Постає питання, чи може економія масштабу, заохочувана олігополістичною фірмою, стати причиною монополістичної переваги над локальними фірмами та пояснити закордонні прямі інвестиції. Економія масштабу пов'язана з використанням властивих фірмі нематеріальних активів, тому наступні закордонні інвестиції дешевші, ніж початкові. Однак у цьому разі розглядається економія масштабу в матеріальному виробництві. Слід з'ясувати, чи, абстрагуючись від нематеріальних активів, внутрішня економія масштабу виробництва пояснює закордонні прямі інвестиції.

У моделі з двома країнами монополістичні переваги від економії масштабу виробництва залежать від можливості інвестуючої фірми мати пільговий доступ до капіталу як з погляду наявності, так і вартості. Хоча прямі інвестори справді можуть мати кращий доступ до капіталу, ніж місцеві фірми, у країнах, що розвиваються (особливо до великомасштабних інвестицій у гірничодобувних галузях), цей принцип не спрацьовує щодо діяльності фірм слабозрозинутих країн у зарубіжних розвинутих державах (тому, що ці фірми не володіють достатнім обсягом капіталу). Крім того, великі фірми в Західній Європі та Японії можуть отримати капітал так легко, як і їхні двійники в Сполучених Штатах. Такі фірми спроможні протистояти економії масштабу виробництва іноземних фірм, які проникають у їхню країну. Тому в моделі з двома країнами внутрішня економія виробництва не дає достатнього обґрунтування теорії закордонних прямих інвестицій.

При переході від моделі з двома країнами до моделі з багатьма або світової моделі, внутрішня економія масштабу набуває нового виміру. Багатонаціональна компанія з допомогою горизонтальної чи вертикальної інтеграції може скористатися з виробничої економії, з якою не можуть зрівнятися місцеві не багатонаціональні фірми. Наприклад, багатонаціональна компанія *A* розміщує виробництво однорідного продукту у дочірній компанії, розміщеній у країні *Y* для продажу на міжнародному ринку. Якщо розмір внутрішнього ринку в країні *Y* недостатній, щоб підтримати підприємства оптимального розміру, тоді місцеві фірми будуть управляти підприємствами субоптимального розміру (твердження потребує пояснення. Місцева фірма може отримати на малому внутрішньому ринку завод оптимального розміру з допомогою експорту. Проте в умовах експортного ризику та імпорتنих обмежень більшість фірм будують підприємства відповідно до розміру внутрішнього ринку). Однак дочірня компанія *A* володітиме підприємством оптимального розміру, бо воно націлене на продаж не тільки в країні *Y*, а також на інших ринках через свої дочірні компанії *A*. Отже, дочірня компанія *A* матиме менші витрати виробництва на одиницю продукції, ніж місцеві фірми, тим самим отримуючи конкурентну перевагу на місцевому ринку.

Отже, економія масштабу (та розмірів) за допомогою міжнародної спеціалізації на виробництві багатьох продуктів та в багатьох країнах може створити для багатонаціональної компанії конкурентну перевагу на світових ринках (в т. ч. й країни базування), окрім переваги від розташування виробництва в країнах з нижчими витратами. Як наслідок, багатонаціональна компанія може ефективніше уникнути обмежень на економію масштабу, що зумовлюється розмірами ринку цієї країни, використовуючи внутріфірмові переміщення продукції.

**Теорія інтерналізації** (англ. *internal* — **внутрішній**). Ця теорія обґрунтовує можливість і доцільність інтерналізації своєї діяльності в умовах недосконалих ринків шляхом створення в країні багатонаціональних підприємств чи розширення діяльності фірми за кордоном з допомогою прямих інвестицій. Основою теорії є трансакційні витрати, які мають тенденцію зростати в умовах недосконалості ринку (теорема Р. Коуза).

Теорія інтерналізації стверджує, що обмін інтерналізується в межах фірми, якщо витрати на ці операції менші, ніж витрати на операції на відкритому ринку, пов'язані з укладанням довготермінових контрактів, з доступом до нових технологій, з одного боку, та з максимально ефективним використанням власних науково-технологічних розробок — з іншого. Інтерналізація має різноманітні форми прояву. Зокрема, не може бути комбінування двох чи більше подібних видів виробництва в рамках діяльності однієї фірми.

Типовими прикладами інтерналізації є вертикальна та горизонтальна інтеграція між фірмами та компаніями. Принцип інтерналізації діє також у очікуванні інвестиційних програм в межах ТМК. Найкоротший шлях до попередження розголошення і отримання монопольного прибутку фірмою — інтерналізація своїх інновацій, винаходів. Замість продажу (ліцензування) своїх інновацій аутсайдерам, фірма впроваджує їх у власному виробництві під своїм контролем.

На діяльність корпорацій і фірм на відкритому ринку негативно діє асиметричність інформації. Додаткові витрати фірм на зовнішніх ринках часто спричинені також державною політикою (високі торговельні бар'єри, захист інтелектуальної власності тощо). Ці та інші фактори спонукають до того, що міжнаціональний (міждержавний) обмін товарів і послуг інтерналізується з допомогою прямих інвестицій (міжнародного виробництва).

Теорія інтерналізації трактує горизонтальні закордонні інвестиції як реакцію на ринкову неспроможність ефективно використати переваги володіння новітніми знаннями і технологіями. Інтерналізація дає змогу фірмам «присвоювати» надприбуток від удосконалення виробництва, який не може бути отриманий на зовнішньому ринку. Вертикальні інвестиції також використовуються як заміна неефективного зовнішнього ринку в країнах, що розвиваються.

Отже, теорія інтерналізації передбачає, що багатонаціональна компанія робить інвестиції за кордоном з метою використання ринкових зовнішніх ефектів та уникнення недосконалостей (неспроможності) ринку. Вона отримує переваги за рахунок економії масштабу у

виробництві та збуті, прав власності й власних винаходів, уникнення урядових обмежень. Відтак ТНК здійснюють міжнародне переміщення товарів і послуг ефективніше, ніж зовнішній ринок. Іншими словами, нематеріальні, а також інші активи фірми зумовлюють закордонні прямі інвестиції як тільки на внутрішньофірмові операції потрібно менше коштів, ніж на операції на зовнішніх ринках. З позицій теорії інтерналізації, ТНК — це інституції, винайдені для створення внутрішніх ринків і використання їх у своїх інтересах.

**Еклектична парадигма закордонних прямих інвестицій — OLI модель** (англ. ownership — власність; location — розміщення; internalization — інтерналізація). Вона допомагає обґрунтувати міждержавні відмінності у моделі зарубіжного інвестування ТНК. Згідно з цією теорією, сформульованою Дж. Дангнінгом на основі розширення теорії інтерналізації, у процесі зарубіжного інвестування фірма використовує, крім переваг інтерналізації, також переваги права власності на спеціалізовану новітню інформацію та розміщення виробництва. Переваги власності фірми полягають у наявності у неї спеціалізованих знань, високої конкурентоспроможності. Переваги розташування полягають у пошуку альтернативних сфер застосування інвестицій порівняно не лише із зарубіжними, а й з національними економічними та іншими умовами. Переваги інтерналізації коротко зводяться до отримання вигід від інтерналізації порівняно з експортом чи ліцензуванням.

Отже, еклектична парадигма використовує положення теорій міжнародної торгівлі (порівняльної переваги), але безпосередньо ґрунтується на використанні переваг власності, розташування та інтерналізації. Еклектична парадигма є однією з найпоширеніших та визнаних у наукових та практичних колах концепцією, хоча й вона не вичерпує усього кола проблем теорії та практики зарубіжних прямих інвестицій.

**Теорія продуктового (виробничого) циклу (Product Cycle Theory).** Її суть полягає в тому, що фірма здійснює експансію за кордон, коли її продукція набуває зрілості на внутрішньому ринку. На початковому етапі

запровадження нового продукту фірма орієнтується на задоволення потреб внутрішнього ринку. Зростаюче виробництво забезпечує внутрішні потреби, які з часом досягають стадії насиченості. Отже, подальше розширення виробництва вимагає диверсифікації попиту за рахунок зовнішніх ринків шляхом зарубіжного інвестування в країни з нижчою вартістю факторів виробництва (вертикальні інвестиції) з метою збереження та зміцнення конкурентних позицій і на внутрішньому, і на зовнішньому ринку. Якщо попит на продукцію має тенденцію до різкого зниження, фірма змушена перейти до виробництва нового товару та отримати на цій основі нові переваги. Теорія продуктового циклу не претендує на загальну теорію прямих зарубіжних інвестицій. Вона радше доповнює OLI-модель у аспекті пояснення причин і факторів необхідності періодичних змін специфічних переваг власності фірми.

Певним продовженням теорії продуктового циклу є *теорія колишніх угод*. Вона відштовхується від позиції, згідно з якою фірма, інвестуючи за кордоном, отримує технологічні переваги, переваги доступу до ринку капіталу та до ринків кінцевого продукту. Поступово ці переваги переймають місцеві фірми, використовуючи досконалі технології, можливості доступу до глобальних ринків капіталу та ринків кінцевого продукту. Це дає змогу місцевим фірмам оптимізувати умови контрактів з іноземними інвесторами та намагатися самим вийти на світові ринки товарів, послуг і капіталів.

**Гіпотеза зростаючих тарифів.** Її вважають частковим випадком еkleктичної парадигми. У теорії розкрито поведінку фірми в умовах підвищення тарифів чи запровадження нетарифних заходів, за яких проникнення на зарубіжний ринок здійснюється шляхом вивезення прямих інвестицій чи створення зарубіжних філій. Яскравим прикладом використання переваг розташування став ЄС, у якому зовнішній тариф є відносно високим, а внутрішній низьким, що дає змогу країнам з нижчим рівнем заробітної платні отримувати певні переваги.

На основі огляду основних теоретичних положень можна виокремити форми, інструменти та механізми залучення прямих іноземних інвестицій (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

## Форми та інструменти стимулювання інвестиційних потоків

Форми	Інструменти	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
Податкове стимулювання	<ul style="list-style-type: none"> <li>— зменшення ставок оподаткування для іноземних інвесторів;</li> <li>— податкові канікули;</li> <li>— податковий кредит;</li> <li>— звільнення від оподаткування об'єкта або продукту;</li> <li>— інвестиційна податкова знижка;</li> <li>— відміна податків на реінвестиції;</li> <li>— безмитний імпорт сировини і/або обладнання;</li> <li>— угоди про уникнення подвійного оподаткування</li> </ul>	<p>стимулює іноземного інвестора вкладати капітал; надає йому можливості закріпитися на ринку; підвищує конкурентоспроможність продукції, випущеної на підприємстві з іноземним капіталом; заохочує до майбутніх капіталовкладень</p>	<p>призводить до появи асиметрії у розподілі податкового тягаря між вітчизняними та іноземними інвесторами; спричиняє зловживання у залученні інвестування; зменшує податкові надходження у бюджет</p>
Фінансово-кредитне стимулювання	<ul style="list-style-type: none"> <li>прискорена амортизація;</li> <li>— можливість використання амортизаційного режиму країни інвестора;</li> <li>— пільгові кредити;</li> <li>— надання субсидій і гарантій, компенсацій;</li> <li>— тарифні знижки для підприємства з прями іноземні інвестиції (ПІІ);</li> <li>— пільгове страхування;</li> <li>— державні дотації при інвестуванні в пріоритетні сфери</li> </ul>	<p>забезпечує адресність підтримки; знижує витрати і підвищує прибутковість підприємства; полегшує доступ до капіталу на стадії реалізації інвестиційного проекту; зменшує ризикованість бізнесу; концентрує зусилля на досягненні конкретних результатів від втілення проектів; стимулює вкладення у проекти з тривалим</p>	<p>призводить до зростання витратків бюджету; підвищує небезпеку нелегітимного використання суспільних коштів</p>

## Продовження таблиці 4.1

1	2	3	4
		терміном окупності, що потребують підтримки в процесі реалізації проекту	
грошово-кредитне стимулювання	— пільги з обов'язкового резервування для банків, які належать до інституційних утворень з іноземним інвестором; — реінвестування	розширює доступ іноземного інвестора до банківських послуг країни-реципієнта	може призвести до надлишкової прибутковості банківського сектора, дискримінації вітчизняних позичальників
валютне стимулювання	— зміна курсу національної валюти; — лібералізація валютного ринку; — запровадження конвертованості національної валюти з поточних і капітальних операцій, включаючи можливість використання валюти країни-інвестора і/чи країни-реципієнта для розрахунків з експортно-імпорتنими операціями та операціями з материнською компанією	забезпечує доступ інвестора до каналів руху капіталу; зменшує трансакційні витрати; підвищує гарантії щодо можливості репатріації прибутків; забезпечує додаткову прибутковість за рахунок курсових премій	може призвести до втрати рівноваги платіжного балансу, девальваційного тиску, втрати резервів національним банком; створює легітимні канали втечі капіталу
контроль над капіталом	— кількісне і часове обмеження припливу або відпливу капіталу	обмежує приплив капіталу у «небажані» сфери (галузі) або втечу капіталу з країни	стримує інвестування крупномасштабних проектів та/або проектів з тривалим періодом реалізації

Закінчення таблиці 4.1

1	2	3	4
політика власності	— розширення права власності іноземців у країні-реципієнті	збільшує коло сфер залучення іноземного капіталу; розширює можливості участі іноземних інвесторів у приватизаційних процесах та в операціях на фондовому ринку	сприяє переходу стратегічно важливих об'єктів у власність нерезидентів, що може загрожувати економічній безпеці держави
адміністративне стимулювання	— спрощення системи ресстрації іноземних інвестицій та підприємств з ПІІ; — лібералізація режиму ліцензування іноземного і закордонного інвестування; — наближення технічних і технологічних вимог до міжнародних стандартів; — надання підприємству з ПІІ у безкоштовне користування або за пільговими цінами земельних ділянок або приміщень	знижує бюрократичні перепони на шляху іноземного інвестора; прискорює інвестиційний процес; зменшує трансакційні витрати; мінімізує вартість входження на ринок	загрожує підвищенням корупції (в деяких випадках); не є нейтральним щодо секторних обмежень; створює прецеденти трансферу неякісних технологій

Матеріали таблиці наочно демонструють абсолютне переважання економічних, фінансових інструментів та стимулів щодо залучення до країни прямих іноземних інвестицій, що повністю кореспондується з ринковим характером міжнародних економічних відносин та домінуванням ринкової парадигми в міжнародній економічній політиці.

**Теорія портфельних інвестицій.** Типовими і впливовими формами приватного експорту капіталу є портфельні інвестиції у закордонні цінні папери, які котируються на біржі, а також в акції або цінні папери, що приносять високий прибуток. Інвестиції в акції лише тоді є портфельними



інвестиціями, коли частка акцій залишається настільки малою, щоб одержувач не отримав можливості впливати на політику підприємства. Суттєвою перевагою цього виду інвестицій порівняно зі звичайною позикою з погляду кредитора є дохідність паперів, що характеризуються високою ліквідністю. Оскільки ця можливість ускладнена змінами валютного курсу і пов'язана з ризиком потенційного зниження біржового курсу, то для внутрішнього вкладника дуже важливі високий рівень обізнаності та кредитоспроможність боржника. Позики за кордоном здійснюють також всесвітньо відомі великі підприємства, держави та великі міста.

Збутові шанси таких позик закордонних боржників залежать від того, чи котируються вони на внутрішніх біржах і чи відбувається торгівля ними. Лише в цьому разі у внутрішніх інвесторів є гарантія достатніх, дешевих та нескладних інформаційних можливостей; те саме стосується закордонних акцій (рис. 4.3).

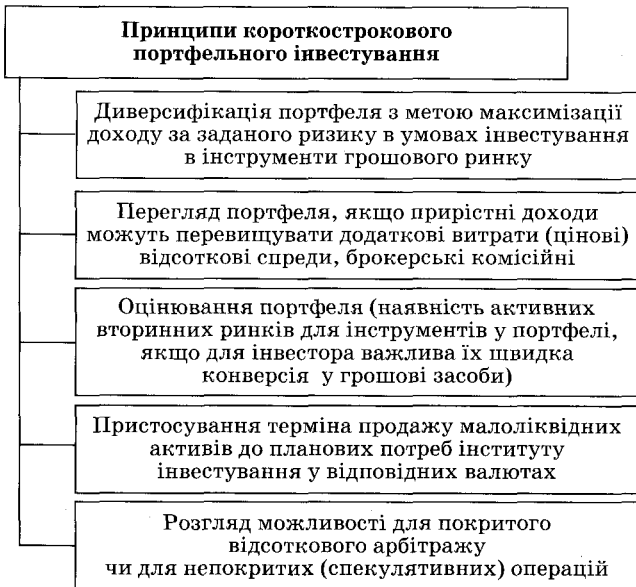


Рис. 4.3. Принципи короткострокового портфельного інвестування

Пояснюючи міжнародний рух капіталу як фактора виробництва традиційна економічна теорія вдається до

моделі портфельних інвестицій. Вона передбачає існування різних відсоткових ставок у країнах як причини міжнародного руху капіталу. Капітал переміщується з країни А у країну В тому, що відсотка процента в тривалому періоді (доходність капіталу) вища в країні В, ніж у країні А, відображаючи відносний надлишок капіталу в країні А. Капітал продовжує переміщуватися з країни А у країну В доти, доки відсоткові ставки не вирівнюються і доходність капіталу в обох країнах стане однаковою. Ця теорія може бути виражена з допомогою простої формули капіталізації доходів:  $C = Y/i$ , де  $C$  — величина основного капіталу,  $Y$  — доходи на капітал,  $i$  — відсоткова ставка.

Капітал переміщується з країни А у країну В також тоді, коли вартість активів вища в країні А, ніж у країні В (за умови однакових доходів). Інвестори країни А куплять активи меншої вартості в країні В. Ця теорія пропонує тлумачення міжнародного руху портфельного капіталу та короткотермінового капіталу, якщо враховано валютні курси та інші ризики.

Згідно з попередніми висновками потоки капіталу між двома країнами можна зобразити з допомогою простої трифакторної моделі:

— у ній враховують економічний зміст чинних портфельних інвестицій та майбутній дохід від їхнього застосування за кордоном;

— беруть до уваги додаткові кошти, отримані внаслідок розміщення портфельних інвестицій залежно від швидкості змін в доходах;

— оцінюють вплив лібералізації капіталу в світовій економіці на диференціацію доходів від портфельних (та й прямих) інвестицій у контексті динамічних структурних змін та економічного зростання в країнах-провідних споживачах іноземного капіталу:

$$A_{ij}, t = F(R_{ij}, t, X_{ij}, t, A_{ij}, t-1),$$

де  $A_{ij}, t$  — потоки капіталу між країнами  $i$  та  $j$  в період  $t$ ;  $R_{ij}, t$  — різниця в доходах чи ризиках;  $X_{ij}, t$  — інші фактори такі, як двостороння торгівля, що впливає на обсяг торговельного кредиту;  $A_{ij}, t-1$  — обсяг попереднього потоку капіталу між двома країнами.

Світова практика виробила декілька основних способів інвестування в іноземні цінні папери:

1) придбання цінних паперів іноземних фірм на вітчизняних фондових біржах через інвестиційну компанію чи банк, що мають там брокерські місця;

2) купівля іноземних цінних паперів на зарубіжних фондових ринках, резидентами яких є емітенти;

3) купівля депозитарних розписок на іноземні акції, які продаються на фінансових ринках країни-інвестора. Найпопулярнішими є американські депозитарні розписки (АДР), що торгуються на найбільшому в світі ринку США;

4) купівля акцій у взаємному фонді грошового ринку, що здійснює диверсифіковане інвестування за кордон. Цей спосіб є одним з найдешевших варіантів міжнародного портфельного інвестування.

Для оцінювання впливу портфельних інвестицій на країну-експортера капіталу та його імпортера використовують гравітаційну модель такого змісту:

$$\ln P_{ij} = \alpha + \beta_1 \ln Y_i + \beta_2 \ln Y_j + \beta_3 \ln D_{ij} + \beta_4 \text{Euro} + \beta_5 FI_i + \beta_6 FI_j + e_{ij},$$

де  $i$  — країна-експортер капіталу;  $j$  — країна-отримувач капіталу;  $P$  — загальні двосторонні портфельні інвестиції країни  $i$  до країни  $j$  (в млн. дол. США);  $Y$  — розмір ринку відповідно країни  $i$  та країни  $j$  (в млн. дол. США);  $D$  — відстань між країнами  $i$  та  $j$ ;  $\text{Euro}$  — похибка змінної для двох країн зони євро;  $FI_i$  та  $FI_j$  — фінансовий індекс відповідно країн  $i$  та  $j$ ;  $e_{ij}$  — загальна похибка;  $\alpha$  і  $\beta$  — коефіцієнти, що розраховують комп'ютерну модель.

Формування міжнародних короткострокових портфельів має на меті не стільки максимізацію доходу, скільки поліпшення ліквідних позицій економічного інституту.

Доцільність міжнародних інвестицій оцінюють на основі зважування їхньої дохідності та ризику. Визначення ефективної дохідності за міжнародними короткостроковими інвестиціями ґрунтується на покритому та непокритому паритеті відсоткових ставок і дохідності до погашення. Ризик за інвестиціями ділять на систематичний та несистематичний. *Систематичний ризик* включають у дохідність по активу, *несистематичний* нейтралізують портфельною диверсифікацією. *Обмінний ризик* вимірюють волатильністю валютних курсів. Міжнародна диверсифікація акцій і облігацій створює економічні передумови для отримання вищих доходів з

меншим ризиком, ніж інвестування на єдиному ринку. Однак загалом вклади в короткострокові інвестиційні портфелі обмежуються відносно великими операційними витратами. Тому головними факторами для розміщення вільних поточних валютних засобів у короткострокові папери і депозити є майбутні потреби суб'єкта інвестування у певних валютах для платежів, повернення боргу, інвестицій, хеджування ризиків, а також порівняльна дохідність (після податків) різноманітних інструментів, скоригована на ризик.

Водночас теорія міжнародних портфельних інвестицій не може адекватно пояснити закордонні прямі інвестиції. Допускаючи досконалу конкуренцію, ця теорія унеможлиблює будь-які закордонні прямі інвестиції. На ринках з досконалою конкуренцією місцеві фірми можуть купувати технологію та інші технічні знання, доступні іноземним фірмам. Отож міжнародні фірми, не володіючи жодними перевагами над місцевими підприємствами, не матимуть стимулу для виробництва за кордоном: за цих умов вони братимуть на себе видатки з ведення бізнесу за межами своєї країни (яких не матимуть локальні фірми) і не зможуть відшкодувати їх більшою виручкою від продажу. У такому разі капіталові вигідніше рухатися через світові ринки капіталу, ніж через посередництво міжнародної фірми.

Отже, теорія іноземних інвестицій спирається на систему інструментів і понять мікро-, мезо- і макроекономіки в їх інтернаціональному і глобальному вимірах.

## Сучасні теорії міжнародної трудової міграції

Значення міжнародних переміщень робочої сили у системі МЕН. Причини, мотиви і наслідки міжнародної трудової міграції для світу загалом, країн-донорів та країн-реципієнтів намагаються пояснити кілька теорій західних економістів. Усі вони сформульовані в рідчизі сучасного економічного мейнстріму, тобто в системі координат неокласичного синтезу. Цей підхід застосовують як на макрорівні, так і на мікрорівні. Для формалізації міграційних процесів використовуються гравітаційні моделі — базові (стандартні) і спрощені (часткові), що відображають окремі важливі аспекти міжнародного переміщення людських ресурсів.

Піонером у дослідженні даних процесів вважають Е. Равенстейна, який використав гравітаційну модель для визначення напрямів, відстані та обсягів міграційних потоків, виявивши тенденцію тяжіння мігрантів до великих економічних і політичних центрів. Л. Стюарт та інші дослідники розробили модель, яка характеризувала взаємодію між різними географічними місцевостями в контексті людських переміщень. Вона має такий вигляд:

$$P_j = E(M_j d_{ij} x) \text{ для } j = 1 \text{ до } n,$$

де  $M_j$  — населення країни (місцевості)  $j$ ;  $d_{ij}$  — відстань між країнами (місцевостями)  $i$  та  $j$ ;  $x$  — територіальна спільність.

З допомогою цієї формули визначають будь-яку комбінацію країн щодо взаємного міграційного потенціалу за наявності інших об'єктивних чи суб'єктивних передумов. Теоретичне підґрунтя моделі не викликає сумнівів, однак її прикладне застосування потребує впровадження значно більшої кількості параметрів за зразком гравітаційної моделі міжнародної торгівлі чи гравітаційної моделі міжнародних інвестицій.

Інша формула показує позитивний взаємозв'язок між кількістю іммігрантів певної категорії та кількістю місцевих робітників того самого типу:

$$M_{sot} = \beta_0 + \beta_1 N_{sot} + \beta_2 N_{sot} \cdot PO_{sot},$$

де  $s$  — рівень професіоналізму;  $o$  — рід занять;  $t$  — рік;  $M$  — кількість мігрантів;  $N$  — кількість корінних (місцевих) жителів;  $PO$  — статус місцевих жителів у професійному об'єднанні чи у певній освітній/робочій групі. Згідно з теоретичною моделлю передбачається, що  $\beta_1 > 0$ , а  $\beta_2 < 0$ . Чим більшою є кількість місцевих (корінних) працівників за певного інституційного оформлення (політична партія, профспілка тощо), тим меншою має бути кількість іммігрантів. Зворотна ситуація спостерігається, якщо ці робітники політично не (або недостатньо) організовані; у цьому разі вважають, що кількість корінних співробітників перебуває у правильній пропорції з кількістю іммігрантів.

Головні суб'єкти міжнародного ринку праці корелюють із багаторівневою системою міжнародних економічних відносин (рис. 4.4).

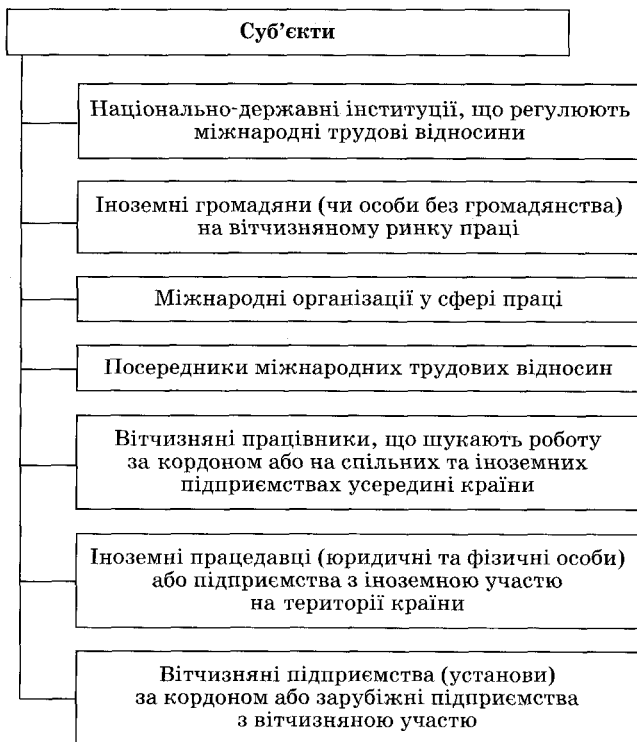


Рис. 4.4. Суб'єкти процесу інтернаціоналізації ринку праці

Згідно з *неокласичною макрорівневою теорією*, спричинена географічними відмінностями в пропозиції та попиті на робочу силу. Регіони з великою пропозицією робочої сили мають низьку заробітну плату, тоді як регіони з обмеженою пропозицією робочої сили — вищу плату. Обсяг міжнародної міграції сильно залежить від величини розриву між реальним заробітком мігранта на місці виїзду і очікуваним. Різниця в заробітній платі примушує робочих з низькооплачуваних регіонів рухатися у високооплачувані.

Отже, на макрорівні аналізують ситуацію, за якої чинниками виштовхування, що визначають зовнішню міграцію, стають низькі ціни і життєвий рівень, структурне безробіття.

*Мікроекономічна теорія індивідуального вибору* стверджує, що індивіди роблять раціональний вибір на

користь міграції, зіставляючи можливі втрати і придбання від переїзду: вони рухаються туди, де чистий вигравш від міграції буде найбільшим, тобто шукають «кращу» країну. Міграцію у цьому разі розуміють як форма інвестицій у людський капітал (йдеться про рівень освіти, кваліфікацію, знання мови і т. д.) мігрантів. Якщо цей рівень високий, то вірогідність того, що на новому місці мігранти знайдуть роботу і добре влаштуються, збільшується. У деякому розумінні країни прийому мігрантів конкурують між собою, пропонуючи їм певні вигоди. Інформація, зібрана на цьому своєрідному ринку, слугує потенційним мігрантам підставою для вибору.

Ці підходи відображені в теорії «відштовхування — притягування», коли причини міграції закорінені в комбінації чинників поштовху (спонукають людей залишати місце свого походження) і чинників тяжіння (що є для них привабливими в інших регіонах). Так, чинниками виштовхування (поштовху) стають: низькі ціни і низький життєвий рівень, низькі економічні можливості, політичні репресії, а також структурне безробіття на місці вибуття; а чинниками тяжіння — попит на робочу силу, зайнятість, ширші економічні можливості, придатність землі, вища заробітна плата, політичні свободи по місцю прибуття.

Альтернативою неокласичного підходу в 70-ті рр. стає *історико-структурний підхід*. Представник теорії історичного структуралізму С. Кастлес, у своїх працях, присвячених аналізу європейських міграцій 70-х років ХХ ст., висловив припущення, що специфічні траєкторії руху мігрантів розташовувалися в межах контексту глобальних і національних економічних систем. Ці траєкторії він бачив не через призму волюнтаристського підходу (який наголошував на індивідуальному виборі мігранта), а через призму диференційованого економічного розвитку країн, що розвиваються, та індустриальних. Отже, міграція, таким чином, стала розглядатися не як одинична подія, а як динамічний процес, об'єми і напрями якого визначені державним регулюванням та рівнем індустриального розвитку окремих країн. Тим самим наголошується на існуванні зв'язку між державною міграційною політикою та структурними змінами капіталістичного розвитку економіки.

Теорія стверджує, що дії самих мігрантів детерміновані структурами державного капіталізму. Первинними силами в політико-економічній моделі імміграції є держава і капітал. Наголос на ролі держави в історико-структурному підході давав змогу припускати, що міграція може бути скорочена, якщо будуть змінені державні стратегії її регулювання. Міграцію розглядають насамперед як шлях мобілізації дешевої робочої сили. Розвинуті країни, підтримуючи нерівний розвиток, експлуатуючи ресурси бідних країн, стають все багатшими.

Існує важлива відмінність між теорією «відштовхування — притягання» і теорією історичного структуралізму. Якщо теорія «відштовхування — притягання» зосереджена насамперед на добровільному переміщенні індивідів (що справді відбувалося до 1914 р. в міграції з Європи до США), то представники історичного структуралізму найважливішою вважали роль великомасштабних організацій (особливо корпорацій і держави) у формуванні міграційних потоків. Масове вербування робочої сили капіталом вони вважали ключовим чинником, що спричинив міграцію до Західної Європи після 1945 р. Так само (за контрактами) прямували трудові міграційні потоки в країни Перської затоки і азійські країни (подібно до Тайваню, Малайзії і Сінгапуру). У США також держава відігравала велику роль в появі трудових потоків з Мексики і країн Карибського басейну. Це дає змогу припускати, що міграція може бути скорочена, якщо змінити державні стратегії її регулювання. Такі припущення стали основою створення систем «гостьових працівників» і підкріплювалися юридичним і адміністративним регулюванням. Проте, як показала практика, міграція, що колись почалася, набуває власної динаміки і її неможливо легко зупинити.

На початку 80-х років ХХ ст. відбувається перехід від концептуальних уявлень про міграцію, заснованих на концепціях про індивідуальний раціональний вибір, до *нової економічної теорії міграції*, висунутої О. Старком та ін. У контексті нової теорії рішення про міграцію ухвалюється не ізольованими індивідами, а групами взаємопов'язаних людей (сімействами або домашніми господарствами), в яких люди діють спільно не тільки з метою максимізації очікуваних вигод від міграції, а й



з метою мінімізації ризику у разі невдач (наприклад, на ринку праці). На відміну від індивідів, домашні господарства мають змогу управляти ризиками за рахунок власних ресурсів і покладатися на грошові перекази мігрантів та їх підтримку. Нова економічна теорія міграції ставить під сумнів припущення, що дохід має однаковий ступінь важливості для будь-якої людини і що його реальне збільшення (наприклад, на 100 дол.) однаково важливе для людини незалежно від місцевих умов і матеріального становища. Теоретики нової економічної теорії міграції вважають, що домашні господарства часто посилають своїх представників в інші регіони не тільки для того, щоб поліпшити матеріальний добробут господарства, а й підвищити соціальний статус.

Отже, теоретичні підходи нової економічної теорії міграції можна звести до таких:

- сімейства, домашні господарства або інші одиниці виробництва і споживання, а не автономні індивіди, є справжніми одиницями аналізу та дослідження міграційних процесів;

- різниця в заробітній платі не є необхідною умовою для міграції: домашні господарства можуть мати сильніші стимули для диверсифікації ризику через міграцію навіть за відсутності відмінностей у заробітній платі;

- можливість зайнятості в місці вибуття (за наявності високого рівня і розвитку місцевого виробництва) не виключає міграції, є інші стимули для домашніх господарств, що спонукають до участі в міграційних процесах;

- міграційний рух не обов'язково зупиняється, коли заробітна плата вирівнюється по обидві сторони адміністративних меж. Стимули для міграції можуть існувати, навіть якщо інші ринки в межах донорських регіонів відсутні або недосконалі та невірніважені;

- однакове очікуване збільшення доходу рівнозначно не впливатиме на вірогідність початку міграції для домашніх господарств, що представляють різні прибуткові групи;

- уряди можуть впливати на рівень міграції шляхом регулювання не тільки ринків праці, а й ринків капіталу та страхування (державні програми страхування, особливо соціального страхування по безробіттю, можуть значно змінювати стимули для міграції);

— урядові програми і економічний розвиток, що формують розподіл доходів, можуть змінювати матеріальне становище деяких домашніх господарств, що, у свою чергу, приведе до зміни стимулів до міграції;

— урядова політика і економічні зміни, що стосуються розподілу доходів, можуть впливати на міграцію незалежно від їх впливу на дохід (урядова політика, спрямована на забезпечення вищих середніх доходів в регіонах виїзду, може стимулювати зростання міграції, якщо вона не торкається бідних домашніх господарств, і навпаки).

*Теорія подвійного ринку праці* доводить, що міграція диктується попитом на робочу силу, властивим індустріальним суспільствам. Вона спричинена постійним попитом на робочу силу іммігрантів, яка є невід'ємним елементом економічної структури сучасних індустріальних суспільств. Її зумовлюють не виштовхуючі чинники в донорських країнах (низька заробітна плата або високий рівень безробіття), а притягуючі в приймаючих країнах (потреба в іноземній робочій силі). Ця теорія передбачає, що трудовим ринкам розвинених індустріальних країн властива дуальність між робочою силою і капіталом, пов'язана з сегментованою структурою ринку праці. Низька заробітна плата, часто змінювані умови праці, незначні перспективи для просування у сфері послуг не дають змоги залучати до неї місцевих працівників, зорієнтованих, як правило, на сферу матеріального виробництва. Щоб заповнити брак робочої сили у сфері обслуговування, підприємці наймають іммігрантів.

Отже, теорія подвійного ринку праці припускає, що:

— трудова міграція значною мірою заснована на потребах в робочій силі та ініціюється вербуванням з боку підприємців у розвинутих суспільствах (або урядами, що відображають їх інтереси);

— причина попиту на працівників-іммігрантів криється у структурних потребах економіки, а їх наймання ведеться методами вербування, тому відмінності в заробітній платі між регіонами не є ані необхідними, ані достатніми умовами для трудової міграції;

— низький рівень заробітної плати в приймаючих країнах не підвищується у відповідь на зменшення приходу робочих-мігрантів; зарплата тримається на певному

рівні й не реагує на зміни в попиті та пропозиції робочої сили;

— уряди не впливатимуть на міграцію заходами, які можуть призвести до незначних змін в зайнятості або заробітній платі;

— іммігранти задовольняють попит на робочу силу, яка структурно включена в сучасну постіндустріальну економіку, без помітних змін в економічній організації суспільства.

*Теорія світових систем* доводить, що міжнародна міграція — похідна глобального ринку, який розширюється. Згідно з цією теорією, міжнародна міграція пов'язана з політичною і економічною інтеграцією глобального ринку, що розширюється: міжнародні потоки робочої сили починають активізуватися після виникнення потоків товарів і капіталу. Міжнародна міграція особливо характерна між колишніми колоніальними лідерами і їх колоніями, чому сприяють сталі культурні, лінгвістичні, адміністративні, інвестиційні, транспортні зв'язки.

Оскільки міжнародна міграція робочої сили насамперед пов'язана з глобалізацією ринкової економіки, то основним шляхом регулювання її з боку урядів стає ухвалення законів про імміграцію з метою управління міжнародними потоками капіталу і товарів.

*Теорія соціальних мереж* трактує мережі як набори зв'язків, що поєднують мігрантів, давніх мігрантів і немігрантів у країні походження і приймаючих країнах через споріднені зв'язки, дружні взаємини і т. д. Мережі утворюють своєрідну форму соціального капіталу, за допомогою якого люди знижують витрати і ризики при міграції, а очікувані прибутки від міграції збільшуються. Мережі формують для мігрантів важливий ресурс — з їх допомогою вони знаходять роботу на новому місці, отримують житло тощо. Як тільки кількість мігрантів досягає критичного порогу, розширення мереж зменшує витрати і ризики руху, вірогідність міграції підвищується, починається додатковий рух, який, у свою чергу, розширює нові мережі і т. д., тобто коли механізм міграції вже запущений, соціальні мережі самі стають однією з причин міграції, тому що обіцяють понизити ризик та витрати, пов'язані з міграційним переміщенням, і підвищити від нього віддачу.

Отже, ця теорія міжнародну міграцію трактує як індивідуальний або сімейний процес ухвалення рішення, але одночасно доводить, що, почавшись, міжнародна міграція має тенденцію розширюватися певний час, поки зв'язки мережі не поширяться в донорській області та всі люди, які бажають мігрувати, зможуть це зробити без зусиль, а тоді міграція почне сповільнюватися.

Обсяг міграційного потоку між двома країнами не обов'язково корелюється з різницею в заробітній платі або нормах зайнятості, тому що їх вплив на розвиток або скорочення міграції поступово знижується внаслідок зменшення витрат і ризиків міграції, що відбувається через зростання мігруючих мереж протягом певного часу. У міру того як міжнародна міграція стає інституціоналізованою через формування і конституювання мереж, вона перестає залежати від чинників, які спочатку її спричинили, незалежно від того чи були вони структурними, чи індивідуальними. З розширенням мережі витрати і ризики міграції знижуються, потік мігрантів стає менш селективним в соціально-економічному складі та одноріднішим щодо структури донорського співтовариства або суспільства. Уряду важко управляти міграційними потоками, якщо вони почалися, тому що він не контролює процес формування мережі. Більше того, деякі наміри політиків, наприклад, щодо возз'єднання іммігрантів та їх сімейств за кордоном, укріплюють мігруючі мережі, оскільки гарантують членам сім'ї спеціальні права в'їзду.

*Теорія сукупної причинної зумовленості* полягає в тому, що кожен акт міграції змінює соціальний контекст, в межах якого подальші переміщення людей стають вірогіднішими. Розглядають шість соціально-економічних чинників, на які потенційно впливає міграція: розподіл доходів, розподіл землі, організація сільського господарства, розвиток культури, регіональний розподіл людського капіталу і соціальне значення роботи.

З цієї теорії можна зробити такі висновки:

— соціальні, економічні і культурні зміни, спричинені міграцією як в країнах еміграції, так і в країнах прийому, дають могутній внутрішній імпульс подальшому руху людей, невідконтрольному регулюванню, оскільки механізми зворотного зв'язку сукупної причинної обумовленості практично нерегульовані урядом;

— з часом, навіть за значного внутрішнього безробіття, уряд не зможе скоротити трудову міграцію і почне приймати на роботу аборигенів на місця, які раніше займали аборигени, оскільки у місцевих жителів зміняться цінності і вони відмовлятимуться від «іммігрантських» робочих місць;

— відбувається соціальне розшарування професій на «іммігрантські» і для місцевого населення.

Отже, положення різних теорій припускають, що міграційні потоки набувають деякої стабільності і структури в часі та місці, даючи змогу ідентифікувати стійкість міжнародних систем переміщення. Ці системи характеризуються відносно інтенсивним обміном товарами, капіталом, людьми між певними країнами і менш інтенсивним обміном між рештою держав. Міжнародна система міграції формується з умовного ядра, що складається з приймаючого регіону, яким може бути країна або група країн, і донорських країн, пов'язаних з ними особливо великими потоками іммігрантів.

*Синтетична теорія міжнародної міграції* — найновіша теорія, що є синтезом неокласичних економічних теорій; нової економічної теорії трудової міграції; теорії подвійного ринку праці; теорії світових систем; теорії суспільного капіталу та теорії сукупної причинної обумовленості.

Синтетична теорія пов'язує міжнародну міграцію з сучасними соціальними, економічними та політичними трансформаціями, які супроводжуються поширенням ринкових відносин у світовому господарстві.

Останнім часом в аналізі міжнародних міграційних процесів широко використовують міждисциплінарний підхід, зокрема при обґрунтуванні екологічних факторів міжнародної міграції праці, встановленні взаємозв'язку між якістю довілля та інтенсивністю людських переміщень.

Описані теорії спираються на різні, часом протилежні критерії, чинники та показники міжнародної міграції. Це допомагає проаналізувати міграцію під різними кутами зору. Пошук об'єднуючої парадигми має бути багаторівневим, комплексним, міждисциплінарним.

Загалом наявний арсенал теоретичних засобів і методів дає змогу більш-менш адекватно відобразити складні процеси інтернаціоналізації ринку праці, міжнародних міграційних потоків та їхніх наслідків як для країн еміграції, так і для країн імміграції трудових ресурсів з метою розроблення ефективної міграційної політики на всіх світогосподарських рівнях.

## 4.2. Міжнародна інвестиційна політика

Розроблення регуляторних механізмів та заснування міжнародних інституцій у торгівлі та у сфері монетарних відносин у перші післявоєнні роки було зумовлено гострими кризовими процесами у світовій економіці в 30-і роки ХХ ст. Міжнародні режими в інвестиційній галузі почали запроваджуватися в 60-ті роки ХХ ст.

*Міжнародна інвестиційна політика* — вивезення капіталу з метою інвестування за кордон для отримання прибутку, що здійснюється у різноманітних формах.

Міжнародна інвестиційна політика має кілька основних вимірів, зумовлених: регулюванням інвестиційних потоків на глобальному рівні, тобто у глобальному економічному середовищі; забезпеченням інтересів країн у цій сфері на макrorівні у двосторонніх та багатосторонніх відносинах; необхідністю унормування відносин між державами та транснаціональними корпораціями в процесі реалізації різноманітних інвестиційних проєктів.

На глобальному рівні інвестиційні процеси регулюють два основні документи: «Пов'язані з інвестиціями торговельні заходи» (Investment-Related Trade Measures-ІРТМС) та «Пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи» (Trade-Related Investment measures — ТРІМС) (табл. 4.2).

Пов'язані з інвестиціями торговельні заходи — прямо не зорієнтовані на регулювання руху капіталу, але за допомогою торговельних інструментів впливають на нього.

Таблиця 4.2

## Основні види ІРТМС та їхній вплив на інвестиції

Торговельні заходи	Вплив на інвестиції
Тарифи та кількісні обмеження на імпорт	
Секторальне регулювання торгівлі, включаючи добровільні обмеження експорту	Стимулюють імпортозаміщувальні інвестиції
Національні стандарти безпеки, охорони здоров'я, навколишнього середовища та ін.	
Регіональні угоди про вільну торгівлю	Сприяють припливу інвестицій у країни-учасниці
Політика вимог (правил) щодо походження товару	Стимулює інвестиції у виробництво компонентів
Зони експортного виробництва	Стимулюють експортно орієнтовані інвестиції
Експортний контроль (у зв'язку з безпекою та зовнішньою політикою)	Стимулює експортозаміщувальні інвестиції
Фінансування експорту	Збільшує експортно орієнтовані інвестиції

**Пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (ТРИМС).**

Ця сукупність вимог приймаючої країни щодо іноземних компаній з метою уникнення їхнього спотворюючого впливу на торгівлю товарами і послугами. Ці заходи є урядовим інструментом максимізації чистого прибутку приймаючої країни від прямих іноземних інвестицій в країну.

Угоду ТРИМС було підписано в рамках СОТ у січні 1995 року. Вона містить основні принципи ГАТТ щодо торгівлі товарами, зокрема, зобов'язання надання національного режиму та зобов'язання скасування кількісних обмежень.

Угода ґрунтується на таких основних положеннях:

- визначення мінімального обсягу чи частки місцевих ресурсів у виробництві іноземного інвестора;
- зобов'язанні іноземного інвестора експортувати певну частку своєї продукції чи забезпечувати певний рівень експорту;

— обмеження обсягу імпорту зарубіжною фірмою протягом певного періоду рівнем, еквівалентним її експорту;

— обмеження протягом певного часу доступу до іноземної валюти, що надходить до зарубіжної фірми;

— встановлення абсолютних чи відносних показників щодо експорту продукції іноземною фірмою.

Угодою передбачені такі інвестиційні стимули:

— податкові пільги (відстрочка сплати податків за інвестування капіталу);

— прискорена амортизація, «податкові канікули», звільнення від митних платежів імпорту обладнання, сировини, напівфабрикатів, зменшення податкових ставок);

— фінансові методи стимулювання (субсидії, позики, пільгові кредити);

— надання національного режиму;

— загальне скасування кількісних обмежень;

— гарантування єдиного податку на прибуток у приймаючій країні.

Регулювання інвестицій, контроль за рухом капіталу здійснюють такі міжнародні організації: організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГІ) та Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних суперечок (МЦУІС).

Контроль за рухом капіталу сприяє:

— проведенню незалежної внутрішньої грошово-кредитної політики на основі фіксованого чи плаваючого валютного курсу; поліпшенню економічного добробуту за рахунок подолання недосконалостей фінансового ринку, що виникають, зокрема, внаслідок асиметричності інформації;

— узгодженню суперечливих цілей економічної політики в умовах фіксованих валютних курсів, забезпеченню фінансування державного бюджету та пріоритетних секторів економіки.

— захисту національної грошової та фінансової системи від зовнішніх шоків;

— підтриманню низьких відсоткових ставок, створенню привабливого інвестиційного середовища.

Типи контролю за рухом капіталу: адміністративні (прямі) та ринкові (опосередковані) методи.



*Адміністративні методи* передбачають або пряму заборону, або дозвільні процедури (часто дискреційні) щодо міжнародних операцій з капіталом. Адміністративний контроль, як правило, прямо впливає на обсяг міжнародних фінансових операцій. Спільна ознака таких методів полягає в тому, що вони накладають адміністративну відповідальність за контроль над фінансовими потоками на банківську систему.

*Ринкові методи* діють на рух капіталу за допомогою оподаткування міжнародних фінансових потоків (податок Тобіна), використання політики валютного курсу (подвійна (дворівнева) чи множинна система валютних курсів, коли до різних типів операцій з капіталом застосовуються різні обмінні курси) та на основі цінових механізмів.

ОЕСР розробила кілька документів, що регулюють рух капіталу. Кодекс лібералізації операцій з капіталом (1961 р. — один з перших багатосторонніх інструментів країн-членів ОЕСР). Серед основних вимог до країн-членів ОЕСР Кодекс передбачає такі: інформувати ОЕСР про всі обмеження руху капіталу; лібералізувати всі операції, яких стосується Кодекс; суворо дотримуватися принципу недискримінації щодо руху капіталу з країн ОЕСР; не вводити нових обмежень щодо операцій з капіталом, крім тих, що були заявлені на момент прийняття Кодексу.

Під дію Кодексу підпадають такі види операцій з капіталом:

- 1) прямі інвестиції;
- 2) ліквідація прямих інвестицій;
- 3) нерухомість;
- 4) цінні папери, що обертаються на ринку інвестування позикового капіталу;
- 5) грошовий ринок;
- 6) інші оборотні кредитно-грошові інструменти та незабезпечені вимоги;
- 7) інструменти колективного довгострокового інвестування;
- 8) комерційні кредити;
- 9) фінансові кредити;
- 10) застави, гарантії та інші допоміжні (резервні) фінансові інструменти;
- 11) операції з іноземною валютою;

- 12) страхування життя;
- 13) операції з капіталом приватних осіб;
- 14) фізичне переміщення капітальних активів;
- 15) депозитні рахунки;
- 16) реалізація заблокованих активів.

Діє також декларація країн ОЕСР щодо принципів міжнародного інвестування та діяльності багатонаціональних корпорацій (1976).

Мета декларації: забезпечити системний та збалансований підхід відповідних урядів до іноземних інвестицій та гармонізацію відносин між транснаціональними компаніями і країнами їхнього місцеперебування.

Основний зміст Декларації містить такі положення:

1) підтвердження спільної заінтересованості країн-членів ОЕСР у ліберальному міжнародному інвестиційному кліматі;

2) домовленість про те, що країни-члени ОЕСР дотримуватимуться національного режиму щодо підприємств з іноземними інвестиціями, які функціонують на їхній території;

3) посилення взаємної співпраці в контексті уникнення суперечок при залученні країнами іноземних інвестицій;

4) добровільне прийняття узгоджених принципів добросовісного ведення ділових операцій, які міністри країн-членів ОЕСР колективно рекомендуватимуть ТНК, що здійснюють свою діяльність на території відповідних країн;

5) домовленість про взаємні консультації з кожної з вищезазначених проблем.

Декларація передбачає використання чотирьох інструментів міжнародної співпраці у сфері іноземного інвестування:

— директиви ОЕСР щодо поведінки багатонаціональних компаній — збірка рекомендацій урядів країн ОЕСР щодо бажаних параметрів поведінки ТНК, які оперують на території цих країн або там розміщуються;

— надання національного режиму;

— усунення суперечностей у вимогах до діяльності іноземних інвесторів на основі застосування уніфікованих принципів, механізмів та інструментів;

— позитивні та негативні стимули іноземного інвестування, забезпечення максимальної прозорості у

сфері національного регулювання виробничо-комерційної діяльності іноземних інвесторів.

Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГІ) (1988 р.) — автономна складова частина групи інституцій Світового банку. Основна мета полягає у стимулюванні прямих іноземних інвестицій у країни, що розвиваються, шляхом усунення перешкод некомерційного характеру (політичних ризиків).

БАГІ виконує дві основні функції:

1) надання іноземним інвесторам страхових гарантій проти некомерційних ризиків у країнах, що одержують інвестиції;

2) надання консультаційних та інформаційних послуг країнам-членам щодо поліпшення інвестиційного клімату, необхідного для залучення прямих іноземних інвестицій.

Членами БАГІ є майже 160 країн. Україна приєдналася до організації з 1994 р.

Механізм страхових гарантій БАГІ передбачає захист іноземних інвесторів від збитків чотирьох типів:

— переказ валюти: страхові гарантії від втрат, пов'язаних з неконвертованістю валюти чи неможливістю репатріації капіталу;

— експропріація інвестицій: страхові гарантії від збитків, що спричинені прямими чи опосередкованими актами експропріації та призводять до скорочення або обмеження прав власності та контролю на застраховані інвестиції (націоналізація, конфіскація тощо);

— війна та громадянська непоко́ра: страхові гарантії від збитків, зумовлених пошкодженням, руйнуванням реальних активів через воєнні дії або акти громадянської непо́кори (революції, повстання, саботаж, тероризм);

— розрив контракту: страхові гарантії від збитків, які виникають унаслідок розриву чи анулювання контракту з інвесторами країною-реципієнтом (у разі неможливості отримання компенсації через арбітраж).

БАГІ гарантує лише нові інвестиції в конкретні проекти, а також інвестиції, пов'язані з приватизацією та фінансовою реорганізацією.

До інвестицій, які можуть бути застрахованими, належать:

— внески в активи (акціонерний капітал у формі первісного внеску або зростання капіталу);

— позики, що надані або гарантовані акціонерами (терміном більш ніж на три роки);

— деякі інші форми інвестування.

Послугами агентства користуються переважно приватні інвестори. Водночас БАГІ може надавати гарантії державним підприємствам, якщо їхня діяльність має комерційний характер.

Для кожної країни встановлено ліміт на обсяги гарантій БАГІ на рівні 225 млн дол. США. Стандартний поліс БАГІ зумовлює надання страхових гарантій інвестиціям на 15-річний період з можливою пролонгацією до 20 років.

Для реалізації програми гарантій агентство співпрацює з державними агентствами зі страхування інвестицій та з приватними страховими компаніями. При цьому, як правило, застосовується пакетний підхід, коли гарантії надаються спільно з кількома державними чи приватними страхувальниками, частка БАГІ в яких становить 25—30%.

Право на гарантії БАГІ мають інвестиції в будь-якій галузі економіки за винятком оборонної й тютюнової промисловості, виробництва алкогольних напоїв, інвестицій спекулятивного характеру та казино.

Крім страхування інвестицій, агентство також надає технічну допомогу та дорадчі послуги країнам з перехідною економікою та країнам, що розвиваються, щодо залучення іноземних інвестицій (організація конференцій, проведення досліджень, інформаційна діяльність).

Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних суперечок — МЦУІС (1965) (International Centre For Settlement of Investment Disputes — ICSID. Це автономна організація в межах групи Світового банку. Мета створення — сприяння припливові міжнародних інвестицій шляхом формування механізму узгодження позицій і арбітражного розгляду спірних питань між урядами країн-реципієнтів та іноземними інвесторами, які виникають у процесі впровадження інвестицій. Вона також здійснює дослідження і надає консультації з питань законодавства про іноземні інвестиції. Приблизно півтори сотні країн, у т. ч. всі розвинуті країни за винятком Канади, африканські та азійські держави включно з Китаєм підписали Конвенцію МЦУІС.

Головне завдання МЦУІС — попередження переростання інвестиційних суперечок між країнами-

реципієнтами капіталу та приватними підприємствами в міждержавні суперечки, що набувають політичного характеру.

*Двосторонні інвестиційні угоди* («Угоди про заохочення та взаємний захист капіталовкладень») укладаються між двома країнами з метою заохочення взаємних інвестицій шляхом створення привабливого інвестиційного клімату.

Угоди мають такий основний зміст:

— кожна з країн отримує можливість захистити інтереси та права вітчизняних інвесторів в іншій країні;

— держава, що приймає прямі іноземні інвестиції (ПІІ), надає відповідний захист та гарантує безпеку іноземного інвестора;

— надання певних гарантій застосування, передбаченого угодою режиму для інвестицій незалежно від змін, включно з законодавчими, що можуть статися в країні- партнері.

Двосторонні інвестиційні угоди можуть проголошувати такі режими доступу інвесторів однієї країни в іншу: надання національного режиму або режиму найбільшого сприяння.

Застосовуються такі підходи щодо режимів доступу іноземних інвесторів: взаємне надання певного режиму здійснюється як на стадії інвестування, так і в постінвестиційний період і надання його лише в постінвестиційний період.

Двосторонні інвестиційні угоди також містять положення про експропріацію, регулювання умов фінансових трансферів, урегулювання суперечок, уникнення подвійного оподаткування.

## 4.3. Міжнародна міграційна політика

З огляду на особливості регулювання міжнародна міграційна політика здійснюється на трьох рівнях: глобальному, регіональному та національному. Глобальна міграційна політика формується у спеціальних підрозділах ООН, Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР); регіональна — в регіональних інте-

граційних об'єднаннях насамперед в Європейському Союзі; національна міграційна політика є компетенцією окремих держав. Міжнародна міграційна політика є менш лібералізованою (за винятком ЄС) порівняно з аналогічною політикою регулювання руху в глобальному економічному просторі товарів, послуг, інвестицій, фінансових ресурсів. Ця політика не створює необхідних та достатніх передумов для вирівнювання диспропорції, що сформувалася між уречевленими складовими та людським фактором виробництва на світовому ринку. Однією з основних причин цієї ситуації є те, що міграційна політика поки що залишається прерогативою національних держав та не повною мірою відповідає вимогам глобалізації. Міграційні процеси стримуються невідповідністю попиту та пропозиції на світовому ринку праці: переважає пропозиція некваліфікованої та середньокваліфікованої робочої сили за переважання попиту на освічені, висококваліфіковані людські ресурси. Крім того, уряди неохоче погоджуються на лібералізацію імміграційної політики, побоюючись посилення соціального напруження внаслідок конкуренції між місцевими та зарубіжними працівниками. Існує також низка інших економічних, політичних, етнічних факторів, які спричиняють затримку розвитку міжнародних міграційних процесів робочої сили.

В економічній літературі виокремлюють чотири основні виміри управління міграцією (рис. 4.5).

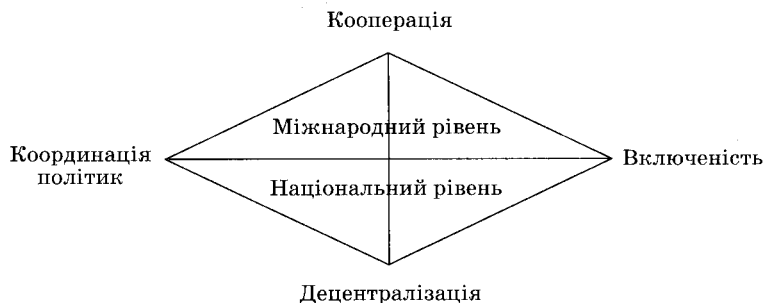


Рис. 4.5. Чотири виміри управління міграцією

Міжнародна кооперація передбачає взаємодію у сфері міграційної політики на двосторонньому, регіональному (інтеграційному) та глобальному рівнях.

Поглиблення децентралізації зумовлене тим, що місцеві органи влади краще знають потреби та особливості місцевих ринків, механізми інтеграції мігрантів у нових для них соціально-економічних, культурних та інших відносинах. Залучення більшої кількості акторів впливає зі зростаючої ролі громадянського суспільства, приватних інституцій, урегулюванні міграційних процесів. Йдеться про неурядові організації, профспілки, академічний сектор. Нарешті, координація політик має на меті урахування взаємозв'язку між міграційною, торговельною, промисловою, аграрною політиками, політикою розвитку з метою отримання синергійного ефекту міграції.

*Глобальна міграційна політика* — сукупність засобів та інструментів, що становлять механізм регулювання міграційних процесів міжнародними інституціями.

Міжнародні організації, пов'язані з регулюванням міграційних процесів, можна поділити на дві групи:

1) інституції, які вирішують міграційні проблеми в аспектах своєї основної функціональної компетенції: МОТ, ПРООН, ЮНЕСКО, ВООЗ та інші.;

2) міжнародні органи сприяння міжурядовій кооперації з упорядкування міграційних процесів та статусу мігранта: Міжнародна організація міграції, Управління Верховного Комісара ООН у справах біженців, Міждержавний фонд допомоги біженцям і вимушеним переселенцям (на рівні СНД).

Універсальний та глобальний характер проблеми регламентації міграційних процесів зумовлює розширення інституційного співробітництва та укладання більшості міжнародних угод із міграції в межах і під егідою міжнародних організацій. Окрім названих суб'єктів, на регіональному рівні різноманітні аспекти міграційної політики розглядаються та вирішуються в межах Ради Європи, Європейського Союзу, СНД та ін.

Центральне місце в регулюванні міграційних проблем належить ООН — суб'єкту міжнародно-правового регулювання трудової міграції та її спеціалізованому підрозділу — Міжнародній організації праці (МОП), яка за допомогою Конвенцій регулює всю сукупність економічних прав трудящих-мігрантів.

До МОП належать 174 країни. Організація розв'язує такі завдання, як розроблення узгодженої політики і програм, спрямованих на вирішення соціально-трудо-

вих проблем; розроблення й прийняття міжнародно-трудових норм (конвенцій та рекомендацій) для втілення їх у життя; допомога країнам-членам МОП у подоланні проблем зайнятості та скорочення безробіття; напрацювання методів усунення порушень прав таких соціально незахищених груп трудящих, як жінки, молодь, люди похилого віку, трудящі-мігранти; допомога організаціям найманих робітників та підприємців у їх роботі разом з урядом у сфері регулювання соціально-трудових відносин. З 1946 року в рамках МОП розроблено приблизно 140 міжнародних Конвенцій та приблизно стільки ж Рекомендацій, які в комплексі можна назвати *міжнародним кодексом про працю*.

Міжнародна організація з міграції (МОМ) створена в 1951 р. До її складу належать 132 держави та 97 спостерігачів з числа урядових та неурядових організацій. Основні зусилля МОМ спрямовані на створення інституційних механізмів регулювання міграційних процесів, надання послуг та консультацій урядам та мігрантам, розвиток міжнародного співробітництва у цій сфері з метою подолання практичних проблем міграції, надання гуманітарної допомоги у необхідних випадках тощо. Її діяльність розгортається за такими основними напрямками: міграція та розвиток, сприяння міграції, регулювання міграції, вимушена міграція. У процесі розв'язання головних завдань удосконалюється міжнародне міграційне законодавство, розробляються практичні рекомендації з питань міграційної політики, захисту прав мігрантів, включаючи безпеку, охорону здоров'я, забезпечення гендерної рівності та ін. Здійснюються також програми технічного співробітництва, надання в їх межах різноманітної допомоги, проводиться широка інформаційна та аналітична робота, в т. ч. шляхом організації семінарів, конференцій, публікації щорічних та тематичних доповідей.

Питання тимчасової міграції (відображені в Генеральній угоді з торгівлі послугами (ГАТС), у якій йдеться про переміщення людей) з метою надання чи отримання за кордоном різноманітних послуг, об'єднаних у чотири основні групи: отримання послуг за кордоном нерезидентами; туризм; створення за кордоном компаній з надання послуг; надання нерезидентом послуг за кордоном.



*Міжнародна міграційна політика метарівня (регіональна)* втілюється в межах регіональних інтеграційних об'єднань, зокрема, натеper вона набула найбільшого розвитку в ЄС. Зasadничі принципи міграційної політики в ЄС полягають у тому, щоб сформулювати спільні підходи щодо подолання міграційних проблем за реалізації більшості заходів в межах національних законодавств та на основі міжурядової співпраці. Взаємодію у міграційній сфері було започатковано підписанням Римських угод (1957 р.) про створення Спільного ринку, серед «чотирьох свобод» якого було задекларовано вільне переміщення робочої сили. Важливою віхою у напрямі координації та узгодження національних міграційних політик стало ухвалення у 1985 р. Шенгенської угоди, яка встановлює єдиний режим вільного пересування громадян в межах шенгенської зони, до якої належать 25 країн ЄС та ЄАВТ. Про поступове формування в межах ЄС Спільної, а в перспективі Єдиної міграційної політики свідчить низка наступних заходів: Амстердамська угода 1997 р. піднесла міграційну політику на наднаціональний рівень, дозволивши ЄС приймати обов'язкове для держав-членів законодавство в міграційній сфері. На саміті глав держав ЄС у фінському м. Тампере (1999 р.) було розроблено стратегію створення єдиного європейського простору свободи, безпеки та справедливості (1999—2004), яка закладає основу для розвитку спільної політики у сфері притулку та імміграції шляхом співробітництва з країнами походження мігрантів, створення європейської системи надання притулку, справедливого ставлення до громадян третіх країн, ефективного менеджменту міграційних потоків. Гаазька програма, прийнята в листопаді 2004 року, визначила пріоритетні напрями здійснення спільної міграційної політики ЄС на 2005—2010 роки за такими основними напрямами:

- зміцнення фундаментальних прав та громадянства;
- боротьба з тероризмом;
- визначення збалансованого підходу до міграції, розробка спільної імміграційної політики;
- прийняття спільної процедури надання притулку;
- максимізація позитивного впливу імміграції;
- управління кордонами;
- конфіденційність та безпека використання інформації;

- боротьба з організованою злочинністю;
- розвиток європейського простору правосуддя;
- розподіл відповідальності та солідарність.

Глибока інституціоналізація спільної міграційної політики здійснена внаслідок підписання у грудні 2007 року Лісабонського договору, у якому відображено якісно новий етап політичної інтеграції в ЄС. Згідно з договором міграційні проблеми регламентуються переважно на наднаціональному рівні (Європейська комісія, Рада ЄС та Європейський парламент). Прийнята у грудні 2009 року на зміну Гаазької програми Стокгольмська програма охоплює питання громадянства, юстиції, безпеки, притулку та імміграції на період 2010—2014 рр., що свідчить про посилення елементів спільної міграційної політики ЄС.

У сучасних умовах у системі світового господарства і міжнародних економічних відносин домінуючою залишається державна міграційна політика, якою послугуються сотні країн.

*Національна (державна) міграційна політика* — система правових, адміністративних, організаційно-фінансових заходів та інформаційне забезпечення державними та неурядовими організаціями упорядкування міграційного простору, регулювання трудового міграційного руху населення з позицій національних пріоритетів, кількісного і якісного складу міграційних потоків у контексті соціальної, демографічної та економічної структури.

Найповніше інституційне наповнення державної міграційної політики забезпечено в країнах, що належать до Організації економічного співробітництва і розвитку, в межах якої проводяться дослідження, розробляються рекомендації щодо впорядкування міжнародних міграційних потоків, їхньої гармонізації з міжнародним рухом товарів та послуг, капіталів і фінансових ресурсів. Зокрема, ОЕСР опублікувала приблизно 40 доповідей з проблем міжнародної міграції (Continuous Reporting System on Migration (франц. SOPEMI)). Майже всі країни-члени ОЕСР здійснюють міграційну політику, спрямовану на залучення насамперед висококваліфікованої робочої сили та її інтеграції до національного ринку праці. Узагальнювальними принципами державної міграційної політики розвинутих країн є урахування професійної кваліфікації, економічне та адміністративне регулювання (квотування), географічні

пріоритети, стимулювання рееміграції, професійна підготовка мігрантів, економічна допомога країнам масової міграції та ін. 29—30 червня 2009 року в ОЕСР було проведено політичний форум високого рівня з проблем міграції, на якому розглянуті питання впливу світової фінансової кризи на міграційні процеси; управління міжнародними переміщеннями робочої сили; інтеграція мігрантів та їхніх дітей до національних ринків праці.

Перед країнами імміграції постають три головні взаємопов'язані проблеми: регулювання, інтеграція мігрантів у власне соціально-економічне середовище та розвиток. Схематично це виглядає так (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

#### Державне регулювання міжнародної міграції

Гнучкіше регулювання міграційних потоків	Глибша інтеграція мігрантів у національне середовище	Збільшення впливу трудової мобільності на розвиток
Визнання прав мігрантів	Захист прав	Консолідація ринку праці
Створення сприятливих умов	Боротьба з дискримінацією	Нагромадження людського капіталу
Компенсація втрат	Інкорпорація в суспільство	Посилення соціальних зв'язків

Для вимірювання співвідношень між власною освіченою робочою силою країни та іммігрантами використовується формула відносної кваліфікації:

$$RSC = \frac{\left[ \frac{S_2 N + S_3 N}{S_1 N} \right]}{\left[ \frac{S_2 F + S_3 F}{S_1 F} \right]},$$

де  $S_{1j}$ ,  $S_{2j}$ ,  $S_{3j}$  — відповідно частка населення групи  $j$  нижче середньої освіти, середньої освіти та вищої освіти у власній країні ( $j = N$ ) та за кордоном ( $j = F$ ). Якщо  $RSC = 1$ , зарубіжні та власні працівники мають однакову кваліфікацію; якщо ж  $RSC > (<) 1$ , власні працівники мають переваги перед мігрантами чи поступаються їм у майстерності.

Політика обмеження міграції, що спостерігається по всьому світу, є основним чинником стримування міграційних потоків. Вона пояснюється не лише суто економічними чинниками. Зрештою, політика обмеження є контрпродуктивною з таких причин:

- контролювання кордонів є надзвичайно обтяжливим як з боку фінансових, так з боку людських ресурсів;
- посилення міграційного контролю спричинює зростання нерегульованої (нелегальної) міграції;
- багато індустриальних країн насправді потребують більше іноземних працівників, особливо високо-професійного рівня.

Це свідчить, що регулювання міжнародної міграції, зокрема, країнами-членами ОЕСР, має бути гнучкішим. Однак внаслідок того, що повна лібералізація за нинішніх політичних умов неможлива, може розвиватися часткова лібералізація на основі двосторонніх та регіональних угод. Дорожня карта гнучкішої міграційної політики передбачає три кроки: повніше визнання, сприяння маятниковій міграції, компенсація втрат.

Перший крок пояснюється тим, що країни ОЕСР потребують залучення іноземної робочої сили. Це пов'язано також з демографічним дисбалансом цих країн. Навіть за умов, що глобальна економічна криза призвела до відчутного скорочення міграційних потоків у 2009 р., попит на мігрантів зростає в процесі відновлення економіки, особливо в секторах, які традиційно відчують брак робочої сили — сільському господарстві, сфері послуг, будівництві.

Політика повнішого визнання не знімає проблему потенційних витрат щодо імміграції. Низько кваліфіковані працівники відчутніше впливають на конкуренцію на ринку праці та генерують імміграцію. Відтак проблеми їхньої інтеграції до країни-реципієнта вимагають часу і коштів. Це потребує від урядів таких країн переосмислення своїх стратегій в напрямі системного сприяння. Циклічна (маятникова) міграція зумовлює інший важливий крок гнучкішого регулювання міграційних потоків. Вона передбачає коротко- та довгострокове перебування в країні прийняття. Водночас, індустриальні економіки потребують довготермінової імміграції і багато мігрантів бажають залишитися та оселитися в країні імміграції, а це вказує на виникнення

певних програшів (втрат) у міграційному процесі, які потребують компенсації.

Третім кроком гнучкішого регулювання міграційних потоків є імплементація компенсаційного механізму. Чистий позитивний ефект від міграції ще не означає, що кожен отримує здобутки від ліберизації процесу. Як тільки торгівля розширюється, стає відкритішою, працівники, як правило, нижчої кваліфікації та меншого (незначного) досвіду загострюють конкуренцію на ринку праці. Компенсація від імміграції є значно складнішою, ніж компенсація втрат від торгівлі та інвестицій. Один з можливих шляхів подолання проблеми полягає в перерозподілі здобутків від міграції, наприклад шляхом прямого субсидювання праці низькокваліфікованих співробітників. Крім того, країни еміграції отримують доходи у такому вигляді: перекази іммігрантів; повернення висококваліфікованих мігрантів на батьківщину; піднесення рівня підприємництва та технологій. Ще одним інструментом компенсації втрат є т. зв. податкова компенсація. У зв'язку з використанням суспільних благ іммігрантами пропонується підвищити для них рівень податків порівняно з вітчизняними працівниками. З іншого боку, для залучення мігрантів на місцеві ринки запроваджують нижчі ставки податків. Нарешті, створюють умови для вітчизняних працівників, що втратили роботу, шляхом запровадження пільгових тренінгових програм тощо.

Політико-економічні фактори, що охоплюють як економічні, так і неекономічні аспекти, є ключем до розуміння наслідків міграційної політики. Громадська думка залишається однією з головних політико-економічних сил, яка впливає на обсяг міграційних потоків у країну. Для мінімізації несприятливих економічних наслідків імміграції та залучення оптимальної кількості іноземних працівників уряди можуть запровадити політику перерозподілу, яка передбачає рівномірний розподіл втрат (у випадку некваліфікованих іммігрантів) чи прибутку (у випадку кваліфікованих іммігрантів).

Отже, міжнародна міграційна політика є багатоаспектною за своїм інструментарієм, ієрархічною за рівнями, дотичною до інших форм міжнародних економіч-

них відносин, що потребує застосування системних підходів при її розробці та реалізації.

У нинішніх умовах її значення зростає, це спричинене поглибленням процесів глобалізації, міжнародної економічної інтеграції, посиленням взаємозалежності та відкритості національних економік.

### **Запитання. Завдання**

1. Чим зумовлена необхідність регулювання міжнародного руху капіталу?
2. Проаналізуйте режими доступу інвесторів до економіки різних країн.
3. Розкрийте механізм регулювання іноземних інвестицій в Україні.
4. З'ясуйте місце і роль міграції робочої сили в міжнародній економічній політиці.
5. Визначте вплив міграції робочої сили на національний макроекономічний розвиток.
6. Охарактеризуйте міжнародні інструменти регулювання міграційних процесів.
7. Розкрийте проблеми міграції робочої сили та міграційної політики в Україні.
8. У чому полягають особливості імміграційної політики ЄС?
9. Встановіть причини і наслідки «відтоку мізків».

# 5.

## Теорія міжнародної політики сприяння економічному розвитку

### 5.1. Економічний розвиток як глобальна проблема сучасності

У широкому розумінні економічний розвиток пов'язують з якісними змінами об'єктів, появою нових суспільних форм, інновацій, а також із трансформацією внутрішніх і зовнішніх зв'язків між цими об'єктами.

*Економічний розвиток — здатність економіки створювати імпульси економічного зростання й підтримувати темпи приросту ВВП на рівні як поточних, так і перспективних потреб суспільства.*

Близькою за значенням до економічного розвитку є модернізація як сукупність взаємопов'язаних процесів нагромадження капіталу (мобілізації ресурсів), розвитку виробництва та підвищення продуктивності праці тощо. Часто модернізацію асоціюють зі змінами, що відбуваються в економічній, техніко-технологічній, політичній, суспільно-культурній сферах суспільства. Модернізацію пов'язують також із переходом від традиційного до сучасного суспільства. Особливості сучасного етапу модернізації полягають у необхідності:

1) започаткування технологічних перетворень сучасного рівня й масштабів, а просто розвитку виробничих потужностей;

2) органічного включення країни до світогосподарських, глобальних процесів із метою повнішого використання науково-технічного та економічного досвіду зарубіжних партнерів;

3) не стільки підвищення випуску окремих товарів, скільки формування внутрішніх передумов і можливостей для впровадження гнучких технологій за допомогою сучасної інформації та комп'ютерної техніки. З метою виявлення особливостей модернізаційного процесу в деяких секторах світової економіки вживають поняття «постмодернізація». Здійснюється вона на основі власної традиційної ідентичності. Крім того, сучасна модернізація охоплює (крім основоположних внутрішніх компонентів) глобалізацію, транснаціоналізацію та регіональну економічну інтеграцію, що ще більше наближує її до процесу розвитку.

Процес економічного розвитку надзвичайно багатогранний та різноманітний, відбувається під впливом багатьох чинників та факторів. Економічному розвитку притаманні особливі *принципи*, серед яких виокремлюють сім класичних, сформульованих ще А. Смітом, Д. Рікардо та Дж. Міллем, що охоплюють:

— природне право й урядову політику невтручання у приватні економічні відносини;

— поділ праці, що розвивається в межах ринку;

— вільну зовнішню торгівлю, що спирається на експорт тих країн, які мають порівняльні переваги у виробництві;

— використання паперових грошей та інституцій, їх впровадження у відповідних кількостях;

— нагромадження капіталу, вилучення додаткової вартості внаслідок підвищення продуктивності праці;

— спадну продуктивність (родючість) землеробства як межу земельної ренти та зростання;

— загрозу зростанню населення, якщо не буде заміщення існуючих природних ресурсів зростаючим капіталом і досконаліми технологіями.

Проблема розвитку набула глобальних масштабів і є одним із пріоритетних завдань світового співтовариства при розробленні та реалізації міжнародної економічної політики.



Глобальний характер проблеми розвитку проявляється також у тому, що останній Дохійський раунд переговорів в межах СОТ названо раундом розвитку, а Генеральний секретар ООН Пан Гі Мун у своїй інавгураційній промові у 2011 р., визначаючи завдання для населення планети, поставив проблему розвитку на перше місце серед пріоритетних напрямів діяльності ООН на найближчу перспективу.

## 5.2. Принципи, цілі, засоби та методи сприяння розвитку на міжнародному рівні

Головні економічні принципи розвитку втілено у низці міжнародних документів. В 1969 р. на 22-й сесії ГА ООН було прийнято Декларацію соціального прогресу і розвитку, в якій сформульовано засадничі принципи, цілі, засоби й методи економічного розвитку. Основні умови соціального прогресу і розвитку вказані у ст. 3:

- національна незалежність, заснована на праві народів на самовизначення;
- принцип невтручання у внутрішні справи держав;
- поважання суверенітету та територіальної цілісності держав;
- невід’ємний суверенітет кожної держави над своїми природними ресурсами;
- право і відповідальність кожної держави вільно визначати свої цілі соціального розвитку, встановлювати свою чергу послідовності та визначати відповідно до принципу Статуту ООН засоби та методи їх досягнення без усякого втручання ззовні;
- мирне співіснування, мир, дружні відносини та співробітництво держав, незалежно від відмінностей між їхніми соціальними, економічними й політичними системами.

Декларація проголошує спрямованість прогресу та розвитку на підвищення матеріального і духовного рівня життя всіх членів суспільства, розв’язання гострих соціальних та економічних проблем: забезпечення права на працю; сприяння повній виробничій зайнято-

сті; забезпечення справедливої винагороди за працю та ін.; встановлення справедливого й рівномірного розподілу доходів; ліквідація голоду, недоїдання, злиднів; підвищення рівня охорони здоров'я; подолання неписьменності; запровадження безкоштовного навчання на всіх рівнях; забезпечення населення житлом і комунальними послугами.

У Декларації соціального прогресу і розвитку також передбачено:

1) надання допомоги з боку розвинутих держав країнам, що розвиваються, в обсязі не менше 1% ВВП;

2) повніше використання міжнародної торгівлі з метою розвитку шляхом запровадження системи преференцій для експорту з країн, що розвиваються;

3) надання на сприятливих і пільгових умовах технічної, фінансової та матеріальної допомоги як на двосторонній, так і на багатосторонній основі;

4) поліпшення умов торгівлі;

5) недопущення дискримінації.

Здійснення права на розвиток передбачає також широке міжнародне співробітництво, засноване на суверенній рівності, взаємозалежності, взаємній зацікавленості. Це зумовлює необхідність розроблення скоординованої політики міжнародного розвитку. У грудні 1986 року на 41-й сесії ГА ООН прийнято *Декларацію про право на розвиток*, у якій наголошено, що людина є основним суб'єктом процесу розвитку, його головним учасником і бенефіціарієм, а право на розвиток є її невід'ємним правом.

На державу покладається основна відповідальність за створення національних і міжнародних умов, сприятливих для здійснення права на розвиток. З цією метою вони визначають відповідну національну політику розвитку.

Право на розвиток було підтверджено у Віденській декларації та Програмі дій, прийнятих на Другій всесвітній конференції з прав людини в червні 1993 р. Право на розвиток визнане як універсальне, що є невід'ємною частиною основних прав людини.

Після проведення Всесвітньої конференції з довіклля і розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992 р.) і прийняття на ній Концепції сталого розвитку, було реорганізовано низку органів у системі ООН, зокрема, створено: Департамент

з координації політики і сталого розвитку; Комісію зі сталого розвитку; Міжурядовий комітет зі сталого розвитку; Департамент з підтримки розвитку й управління за безпечення.

Задекларовані в низці міжнародних документів принципи, цілі, засоби та механізми політики сприяння розвитку мають спиратися на відповідні матеріальні та фінансові ресурси, одним з важливих каналів яких є *офіційна допомога розвитку (ОДР)* — техніко-адміністративний термін, що використовується Організацією економічного співробітництва і розвитку з 1969 р. для визначення офіційної форми міжнародної допомоги країнам, що розвиваються.

На початку передбачалося спрямовувати кошти тільки на довгостроковий розвиток найбідніших країн. Проте останнім часом галузь застосування ОДР розширена, вона містить інші види допомоги (наприклад, короткострокову гуманітарну допомогу та фінансування заходів, що мають на меті закріпити глобальні суспільні цінності).

Згідно з концепціями 70-х років ХХ ст. про перебудову міжнародних економічних відносин і встановлення нового економічного порядку, та з іншими документами, прийнятими міжнародним співтовариством, розвинуті індустріальні країни є основними донорами держав — отримувачів офіційної допомоги розвитку (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

**Чиста офіційна допомога розвитку  
з боку країн-членів Комітету сприяння розвитку**

Країна	млн дол.			Відсоток від ВВП		
	1992— 1993 рр. в серед- ньому	1997— 1998 рр. в серед- ньому	2008 р.	1992— 1993 рр. в серед- ньому	1997— 1998 рр. в серед- ньому	2008 р.
1	2	3	4	5	6	7
Австралія	984	1011	2954	0,36	0,27	0,32
Австрія	205	477	1714	0,11	0,23	0,43
Бельгія	840	823	2386	0,39	0,33	0,48
Канада	2457	1876	4785	0,46	0,32	0,32

Закінчення таблиці 5.1

1	2	3	4	5	6	7
Данія	1366	1670	2803	1,03	0,98	0,82
Фінляндія	499	388	1166	0,56	0,32	0,44
Франція	8093	6024	10908	0,63	0,41	0,39
Німеччина	7269	5719	13981	0,36	0,27	0,38
Греція	—	176	703	—	0,15	0,21
Ірландія	76	193	1328	0,18	0,30	0,59
Італія	3583	1772	4861	0,33	0,15	0,22
Японія	11205	9999	9579	0,28	0,24	0,19
Люксембург	44	103	415	0,31	0,60	0,97
Голландія	2639	2994	6993	0,84	0,80	0,80
Нова Зеландія	97	142	348	0,25	0,26	0,30
Норвегія	1144	1314	3963	1,09	0,86	0,88
Португалія	264	255	620	0,31	0,25	0,27
Іспанія	1411	1305	6867	0,27	0,24	0,45
Швеція	2114	1652	4732	1,01	0,75	0,98
Швейцарія	966	904	2038	0,39	0,33	0,42
Велика Британія	3082	3648	11500	0,31	0,27	0,43
Сполучені Штати Америки	10916	7832	26842	0,17	0,09	0,19
В цілому	58318	50276	121483	0,31	0,23	0,31

Таблиця 5.2

## Найбільші отримувачі офіційної допомоги розвитку (2008 р.)

Країна	млн дол. США
Ірак	9462
Афганістан	3475
Китай	2601
Індонезія	2543
Індія	2263
В'єтнам	1745
Судан	1743
Танзанія	1603
Ефіопія	1551
Камерун	1396

Паризька декларація 2005 р. сформулювала п'ять головних принципів партнерства щодо офіційної допомоги розвитку (рис. 5.1):

— країни, що розвиваються, розробляють власні стратегії розвитку, удосконалюють свої інститути, протидіють корупції;

— країни-донори надають сприяння відповідно до цих стратегій мита використовують місцеві системи;

— країни-донори координують свої дії, спрощують процедури, обмінюються інформацією з метою уникнення дублювання;

— країни, що розвиваються, та донори концентрують свої зусилля на виробництві та визначенні результатів;

— донори та партнери з країн, що розвиваються, оцінюють загальні результати розвитку.



Рис. 5.1. Принципи партнерства в реалізації офіційної допомоги розвитку

Ці принципи були розвинуті в документі, що отримав назву Порядок денний дій Аккри у 2008 р. (Accra Agenda for Action). Зокрема, донори наголосили на використанні національних систем країн-реципієнтів та пріоритетному наданню програм допомоги громадсь-

кому (державному) сектору; на сприяттні реалізації провідних реформ в країнах, що розвиваються; на необхідності спільних оцінок щодо того, як використовуються надані кошти та ін. (рис. 5.2).

Питання ефективності офіційної допомоги розвитку набувають важливого значення з огляду на те, що, хоча обсяги цієї допомоги з року в рік зростають — її не завжди раціонально використовують за цільовим призначенням, вона часто «осідає» на верхніх «поверххах» суспільства (державна бюрократія, політичні партії, компрадорська інтелігенція тощо).

Для вимірювання впливу ОДР на економічне зростання, як на основний економічний показник, використовують таку регресійну модель:

$$\begin{aligned} \Delta GDP^{PC} = & \alpha + \beta_1 Aid_1 + \beta_2 Aid_2 + \beta_2 Aid_3 + \\ & + \beta_4 Aid_4 + \beta_5 Aid_5 + \beta_6 AidVolatility + \\ & + \beta_7 AidUncertainty + \beta_8 Population + \\ & + \beta_9 PerCapitaIncome + \beta_{10} PrimaryEducation + \\ & + \beta_{11} Investment + \beta_{12} FDI + \beta_{13} Openness + \\ & + \beta_{14} Governance + \beta_{15} Reform + \\ & + \beta_{16} LDC + \beta_{17} War + \varepsilon, \end{aligned}$$

де  $\Delta GDP^{PC}$  — економічне зростання на душу населення,  $Aid_{1-3}$  — секторальна допомога;  $Aid_4$  — підтримка державного бюджету;  $Aid_1$  — допомога галузям соціальної інфраструктури та соціальних послуг;  $Aid_2$  — зовнішнє фінансове сприяння розвитку економічної інфраструктури;  $Aid_3$  — допомога виробничим секторам;  $Education$  — частка населення, яка має початкову освіту;  $Investment$  — питома вага валових інвестицій у ВВП;  $FDI$  — частка прямих іноземних інвестицій у ВВП;  $Openness$  — частка торгівлі у ВВП;  $Governance$  — індекс відповідальності (підзвітності) уряду;  $Reform$  — якісні зміни в бюрократії та корупції;  $War$  та  $LDC$  — довільні зміни.

Економетричний аналіз свідчить, що найтісніша кореляція існує між допомогою, спрямованою в економічну інфраструктуру, та економічним зростанням. І навпаки, зовнішня допомога, спрямована на розвиток соціальної інфраструктури та соціальних послуг, значно менше впливає на економічне зростання. Водночас така допомога соціальній сфері сприяє соціальному

розвиткові більшою мірою, ніж економічній ефективності. Моделювання вказує також на відчутний негативний ефект щодо економічного зростання невизначеності обсягів, термінів, структури зовнішньої допомоги. Кількість населення не відіграє помітної ролі в економічному зростанні, а значення освіти статистично помітно вирізняється на фоні інших чинників. На перший погляд, висновок про те, що урядова політика не має вагомих результатів у царині економічного зростання є парадоксальним. Більше того, згідно із цієї моделлю, взагалі відсутня кореляція між зростанням і відкритістю та між прямими іноземними інвестиціями та економічним зростанням. Результати подібних економетричних моделей є своєрідним барометром для країн-донорів та міжнародних організацій, котрі опікуються проблемами офіційної допомоги розвитку (рис. 5.2).

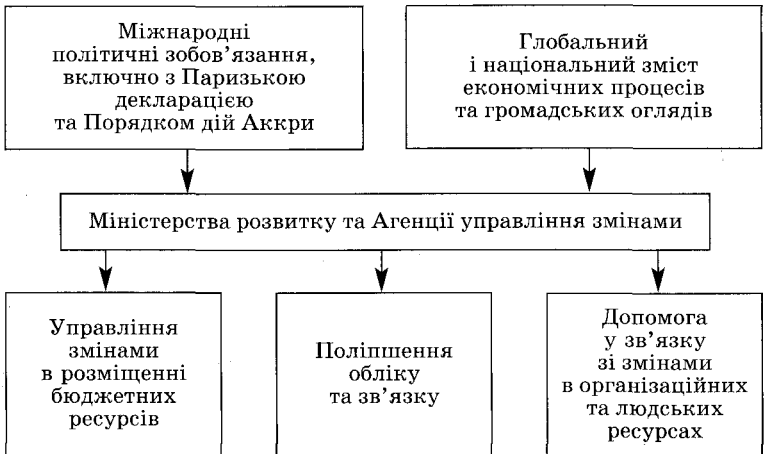


Рис. 5.2. Зміст управління допомогою розвитку

У вересні 2000 р. на Саміті тисячоліття світові лідери сформулювали вісім цілей, яких світове співтовариство має досягти до 2015 р.: ліквідація крайнього голоду та бідності; забезпечення загальної початкової освіти; забезпечення рівності чоловіків і жінок; скорочення дитячої смертності; покращення охорони материнства; боротьба з ВІЛ/СНІДом, малярією та іншими хворобами; забезпечення екологічної стабільності; формування

глобального партнерства з метою розвитку. Даною проблемою переймаються як провідні міжнародні організації, так і уряди національних держав, які взяли на себе відповідні зобов'язання.

Економічна і Соціальна рада ООН (ЕКОСОР) є центральним форумом, на якому обговорюються міжнародні економічні та соціальні проблеми глобального й регіонального характеру, а також розробляються рекомендації щодо їхнього вирішення. ЕКОСОР здійснює дослідження та готує доповіді з широкого спектра міжнародних економічних, культурних й інших питань, координує діяльність відповідних установ та інститутів ООН, зокрема, діяльність Програми розвитку ООН (ПРООН) — найбільшого міжнародного каналу для надання багатосторонньої технічної та передінвестиційної допомоги. ПРООН діє в понад 174 країнах і територіях, що розвиваються. Її проекти спрямовані на надання допомоги країнам, що розвиваються, з метою кращого використання ними свого економічного потенціалу, підвищення рівня життя населення, нарощування обсягів виробництва та сприяння екологічно безпечному розвитку світової економіки. Крім того, ПРООН відіграє роль каталізатора, сприяючи мобілізації необхідних капіталовкладень. Діяльність, що фінансувалася ПРООН, стимулювала капіталовкладення обсягом майже 98 млрд. дол. із державних і приватних джерел.

У березні 2002 року в м. Монтеррей (Мексика) відбулася міжнародна конференція «Фінансування для цілей розвитку» під егідою ПРООН, на якій обговорювалися проблеми збільшення фінансування для цілей розвитку. За підсумками роботи конференції було прийнято документ «Монтеррейський консенсус», у якому розкрито такі основні положення:

1) політика: країни, що розвиваються, повинні мобілізувати внутрішні ресурси, залучати приватні інвестиції та ефективніше використовувати допомогу;

2) можливості: для всіх країн торгівля є ключовим ресурсом задля збільшення можливостей; збільшення доступу до ринків та ефективна участь країн, що розвиваються, у програмі розвитку «Доха» є підґрунтям того, що вигоди від глобалізації розповсюджуватимуться на всі країни;

3) ресурси: ефективна допомога має ґрунтуватися на здоровій політиці обох сторін (розвинуті країни



забезпечують стабільне надходження фінансових та інших коштів; країни, що розвиваються, використовують зовнішні ресурси винятково в цілях розвитку);

4) інституції: посилення інституційної діяльності у напрямі здійснення програми фінансування для розвитку (ефективна мобілізація та використання внутрішніх ресурсів, створення сприятливішого інвестиційного клімату в країні, формування доступних ринкових можливостей для країн, що розвиваються, удосконалення управління зовнішнім боргом тощо);

5) більша участь країн, що розвиваються: країни-реципієнти мають брати участь у всіх міжнародних рішеннях та дискусіях (йдеться про запровадження глобального економічного управління, яке забезпечувало б зв'язок і взаємодію міжнародної фінансової, монетарної та торговельної систем);

6) моніторинг та підвищення ефективності: концентрування на результатах та систематичному підході при оцінюванні процесу надання допомоги.

Непересічне значення для економічного зростання та скорочення бідності має міжнародна торгівля. Ця проблема відображена на Уругвайському раунді переговорів в рамках ГАТТ. Невдовзі після підписання Маракеської декларації (1994 р.), яка підвела підсумки переговорів, група африканських лідерів звернулася до міжнародного співтовариства щодо надання їм допомоги у розробленні торговельної політики, участі в торговельних переговорах та в імплементації торговельних угод. У відповідь на це звернення СОТ, ЮНКТАД та Міжнародний торговельний центр створили Спільну інтегровану програму технічної допомоги (СПТД) африканським країнам з метою здійснення експертизи та надання сприяння у приєднанні їх до СОТ, інтеграції до нової багатосторонньої торговельної системи та отримання переваг у зростаючій глобалізації світових ринків. Міністерська конференція СОТ 1996 р. також визнала труднощі найменш розвинутих країн щодо інтеграції у світову економіку і вже наступного року члени СОТ схвалили ініціативу з підвищення торговельних можливостей цих держав, створивши Інтегровані рамки технічної допомоги в торгівлі найменш розвинутих країн (ІР). Програму підтримали такі міжнародні організації, як МВФ, Міжнародний торговельний центр, ЮНКТАД, ПРООН, Світовий банк та СОТ на міністерсь-

кій конференції в Гонконгу в 2005 р. започаткувала програму «Допомога в торгівлі» (рис. 5.3), спрямовану на надання сприяння в торгівлі біднішим країнам. Вона охоплює такі основні напрями:

— технічне сприяння: допомога країнам у розробленні торговельних стратегій, у підвищенні ефективності переговорів та імплементації змін, що відбуваються в системі СОТ;

— сприяння в розбудові інфраструктури: будівництво портів, доріг, телекомунікацій, які пов'язують внутрішній та глобальний ринки;

— допомога у створенні виробничих потужностей: інвестування в промисловість та сектори, де країна може диверсифікувати свої порівняльні переваги та отримати більше доданої вартості за рахунок експорту;

— удосконалення допомоги в контексті скорочення витрат та зниження тарифів. ОЕСР та СОТ здійснюють моніторинг щодо сприяння найменш розвинутим країнам у розвитку торгівлі, публікують раз на три роки глобальний огляд даної проблематики (Aid for Trade at a Glance).

У системі міжнародної політики сприяння розвитку діють кілька міжнародних організацій. Найзначнішою міжнародною агенцією кредитування економічного розвитку є Група Світового банку, яка охоплює в себе такі установи, як: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР); Міжнародна асоціація розвитку (МАР); Міжнародна фінансова корпорація (МФК); Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних суперечок (МЦУІС); Багатостороння агенція з гарантування інвестицій (БАГІ).

Кожна з агенцій має свої кошти, терміни кредитування та здійснює відповідну політику

МБРР фінансує проекти розвитку на тривалий термін (до 35 років), за які править ринкові відсоткові ставки. Усі його позики мають гарантуватися урядами країн-позичальниць і повертатись у твердій, конвертованій валюті.

МАР збільшує термін надання кредитів країнам, що розвиваються, до 50 років. Ці кредити погашаються на вигідних умовах після 10-річного безвідсоткового відтермінування лише з помірною платнею за послуги. МАР часто називають агенцією пільгових позик.

МФК бере участь у промислових проектах спільно з приватними інвесторами або як інвестор, об'єднуючи приватних інвесторів індустріальних країн і країн, що розвиваються.

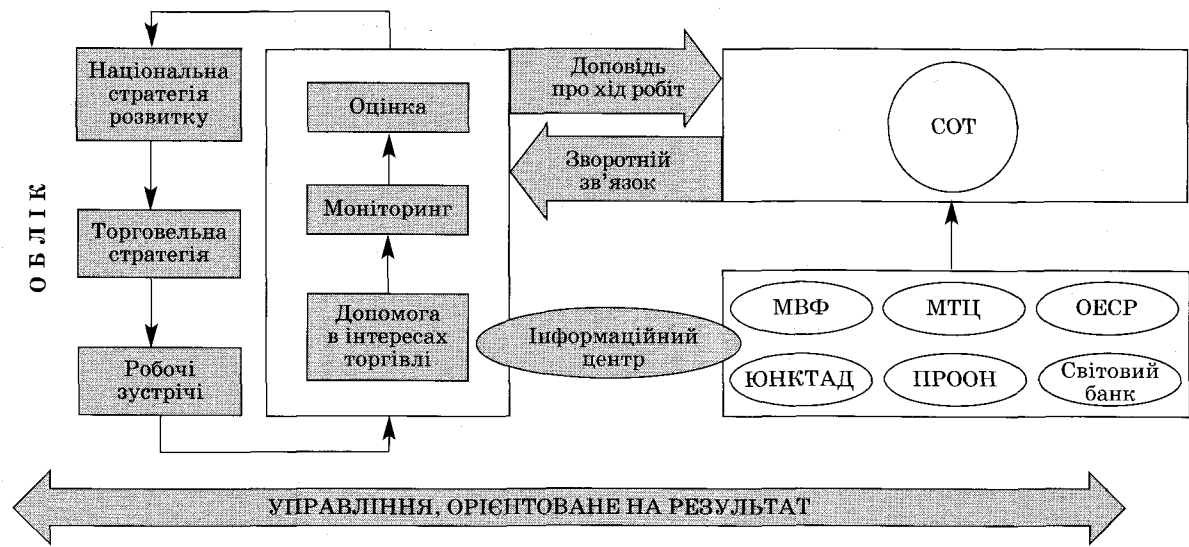


Рис. 5.3. Схема спільної інтегрованої програми технічної допомоги в торгівлі

БАГІ сприяє надходженню інвестицій до країн, що розвиваються шляхом надання гарантій від некомерційних ризиків обраним нею інвесторам; консультації урядів країн, що розвиваються, з питань розроблення та реалізації стратегій, програм і процедур, які стосуються міжнародного інвестування; надання рекламних послуг, а також спонсорування діалогів і зустрічей з питань інвестицій між міжнародними діловими колами й конкретним урядом-організатором.

МЦУІС має на меті стимулювання приватних інвестицій шляхом урегулювання конфліктів між іноземними інвесторами й місцевими урядами. Центр надає консультації, проводить дослідницьку роботу та здійснює випуск видань з питань правового регулювання іноземних інвестицій.

Для втілення економічного розвитку розроблено кілька міжнародних стратегій.

Найбільша — Десятиліття економічного розвитку — розробляється під егідою ООН з 1960 р. на кожне наступне десятиліття. Інша назва таких програм — Програми розвитку ООН (ПРООН). ПРООН спрямовані на:

— скорочення бідності; оптимізацію демографічних процесів;

— пом'якшення екологічних проблем і заборгованості: використання наявних джерел енергії; розробку перспективних екологічних та економічних програм XXI ст., що забезпечують людський розвиток, рівноправне партнерство й міжнародне співробітництво;

— розвиток сільського господарства й інших традиційних галузей менш розвинутих країн;

— активізацію інтелектуальних і творчих здібностей населення, діяльності наукових і технологічних інституцій;

— ширше використання у співробітництві для розвитку духовного та матеріального потенціалу країн, що розвиваються, спрямованого на здійснення реформ, нове розуміння розвитку та використання для цього регіональних економічних угруповань (кооперація «Північ — Південь»);

— скорочення умов щодо розвитку одиничних проєктів на користь обґрунтованої системи заходів з підтримки політичних і соціально-економічних реформ, в окремих випадках — надання для цього додаткових коштів;

— проведення зваженої податкової політики, зниження ризиків спільного інвестування та поліпшення якості, дієвості, спільності заходів розвитку, їх послідовного виконання, враховуючи успіхи та невдачі минулого періоду. Починаючи з 2000 року, Декади розвитку ООН трансформовані в Цілі тисячоліття розвитку, перший етап яких охоплює період до 2015 року. Особливість нинішніх програм сприяння розвитку полягає в поступовому відході від політики патерналізму на основі нової стратегії глобального партнерства, у якій суттєво підвищується роль та відповідальність усіх учасників соціально-економічних і політичних процесів, спрямованих на забезпечення сталого, гармонійного розвитку природи і людини.

Підсумовуючи, слід зауважити, що політика сприяння розвитку зумовлена об'єктивними причинами, пов'язаними з наявністю у світовому господарстві величезних розбіжностей у рівнях соціально-економічного розвитку окремих країн і регіонів, з посиленням диспропорцій та поляризації між ними, поглибленням дивергенції у глобальних масштабах. Головним завданням політики сприяння розвитку залишається розроблення дієвих механізмів та інструментів, створення інституційних передумов, нагромадження матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів, здатних на системній основі забезпечити когерентний, соціально спрямований розвиток усіх країн світового співтовариства.

### Запитання. Завдання

1. Чому економічний розвиток займає провідне місце в системі міжнародної політики?
2. Проаналізуйте зміст і структуру основних міжнародних документів зі сприяння розвитку.
3. Розкрийте необхідність і сутність офіційної допомоги розвитку.
4. Яку роль відіграють міжнародні організації в економічному розвитку?
5. Висвітліть цілі і завдання міжнародних стратегій розвитку.
6. Якими є передумови і принципи політики сприяння економічному розвитку?
7. Визначте основні етапи реалізації міжнародних стратегій економічного розвитку.
8. Розкрийте діяльність міжнародних організацій сприяння розвитку в Україні.

# Термінологічний словник

**Активна політика** — різновид формальних правил, яких дотримується уряд, здійснюючи заходи з регулювання протягом одного або кількох циклів.

**Атрактор** — множинність, до котрої притягуються навколишні одиниці.

**Багатостороння лібералізація міжнародної торгівлі** — укладання багатосторонньої угоди про зону вільної торгівлі з наступним утворенням митного союзу чи з розвитком інших вищих форм міжнародної економічної інтеграції.

**Валютний демпінг** — використання різного паритету щодо окремих товарних груп з метою отримання переваги над виробниками країни-імпортера.

**Внутрішні (ендогенні) суперечності** — суперечності, що зароджуються в надрах усіх підсистем і складових частин світового господарства у процесі їхнього розвитку і нагромадження певної критичної маси.

**Генетично-структурні зв'язки** — міжнародні коопераційні відносини, відносини поділу праці, відносини щодо створення ВВП, які у комплексі відіграють роль системоутворювальних факторів у процесі становлення та розвитку світового господарства, що визначають головний напрям руху, вектор міжнародної економічної системи, її основні тенденції.

**Генеральна ліцензія** — дозвіл на ввезення чи вивезення певного товару протягом року без обмежень кількості оборудок.

**Глобальна лібералізація торговельних відносин** — лібералізація торгівлі, яка здійснюється в межах статутних положень міжнародних торговельних організацій (ГАТТ—СОР, ЮНКТАД) і поширюється на всіх учасників.

**Двостороння лібералізація міжнародної торгівлі** — надання країнами одна одній торговельних преференцій з метою зниження кількості та рівня обмежень на здійснення експортно-імпорتنих операцій.

**Демпінг** — інструмент фінансово-нетарифної торговельної політики, спрямований на просування товару на зовнішній ринок за рахунок зниження експортних цін порівняно з внутрішніми цінами країни.

**Динамічна система** — нечутливість системи до малих пертурбацій: незначні відхилення від первинних умов не справляють відчутного впливу на її кінцевий стан і не змінюють її принципових характеристик.

**Дискреційна політика** — політика, яка дає змогу її розробникам приймати рішення, відмінні від політики, що ґрунтується на негнучких правилах; дискреційний підхід наголошує на непередбачуваності, стохастичності економічних систем, недосконалості наявних макроекономічних та геоелекономічних моделей.

**Дискримінаційна торговельна політика** — політика, що ґрунтується на використанні цінових інструментів регулювання торгівлі (демпінг, добровільні обмеження експорту тощо).

**Добровільне обмеження експорту (ДОВЕ)** — зобов'язання одного з учасників торгівлі щодо обмеження чи нерозширення експорту товарів у межах міждержавних або інших угод про встановлення квот на експорт.

**Ендогенна торговельна політика** — контингентний захист, згідно з яким держава запроваджує обмеження відповідно до правил, що ґрунтуються на ендогенних економічних змінних.

**Економічна політика** — організаційна, регулятивна та контрольна сфера суспільства, у межах якої реалізується соціальна відповідальність держави; забезпечуються функціональні взаємозв'язки між економікою і політикою, з іншими суспільними підсистемами і суспільством.

**Економічний розвиток** — здатність економіки, що тривалий час перебувала в стані статичної рівноваги, створювати імпульси й підтримувати темпи приросту ВВП на рівні як поточних, так і перспективних потреб суспільства.

**Експортне кредитування** — фінансування вітчизняних експортерів з метою виробництва конкурентоспроможних товарів.

**Ендогенна торговельна політика** — політика, яка передбачає контингентний захист, згідно з яким обмеження запроваджуються відповідно до правил, що ґрунтуються на ендогенних економічних змінних.

**Зовнішні (екзогенні) суперечності** — суперечності, пов'язані із взаємодією всіх компонентів світогосподарських зв'язків із навколишнім середовищем.

**Імпортний депозит** — своєрідна імпортна застава, яку імпортер повинен внести до банку перед закупівлею іноземного товару.

**Квота** — форма кількісних обмежень, що визначає кількісні чи вартісні параметри обмеження імпорту або експорту товару на певний проміжок часу.

**Ліцензування** — надання державними органами дозволу на експорт чи імпорт товару у встановлених розмірах та на певний період.

**Меркантилізм** — економічна філософія торговців та державних діячів у XVI—XVII ст., що передбачала існування сильної держави та широке регулювання економічної діяльності.

**Митний тариф** — податок, який уряд країни накладає на експорт та імпорт товарів з метою забезпечення доходу та захисту вітчизняного виробника.

**Міжнародна економічна політика (МЕП)** — продовження державної (національної) економічної політики в міжнародних відносинах, у глобальному середовищі; ґрунтується на трьох головних принципах: свобода, рівність та взаємовигідний обмін.

**Міжнародна координація економічної політики (МКЕП)** — процес взаємного узгодження заходів та інструментів національної економічної політики зацікавленими учасниками в межах двосторонніх відносин чи регіональних та глобальних об'єднань.

**Міжнародна політична економія** (*лат. economia — правильно господарство*) — наука, яка досліджує лібералізацію та протекціонізм, вплив політичних факторів на процеси економічної глобалізації, функціонування міжнародних економічних організацій, інші форми міжнародних економічних відносин.

**Наукова теорія** (*грец. theoria — розгляд, міркування, вчення*) — система достовірних знань про дійсність, яка описує, пояснює, передбачає явища, процеси, зв'язки тощо конкретної предметної галузі.

**Національна (державна) міграційна політика** — система правових, адміністративних, організаційно-фінансових заходів та інформаційне забезпечення державними та неурядовими організаціями упорядкування міграційного простору, регулювання трудового міграційного руху населення з позицій національних пріоритетів, кількісного і якісного складу міграційних потоків у контексті соціальної, демографічної та економічної структури.

**Непрямі дискримінаційні бар'єри** — обмеження переміщення іноземних факторів виробництва послуг (фізичні особи, інформаційні потоки, капіталовкладення).

**Нетарифні заходи (обмеження)** — будь-які розпорядження центральних та місцевих влад включно з методами реалізації законів, постанов та інших нормативних актів (крім митно-тарифних заходів), які впливають на експорт та імпорт товарів, обсяг, товарну структуру зовнішньої торгівлі, ціни та конкурентоспроможність товарів, створюючи жорсткіші умови для товарів іноземного походження порівняно з товарами національного виробництва.



**Оптимальний тариф** — тариф, за якого країна, що його встановлює, забезпечує найбільший приріст добробуту.

**Пасивна політика** — мінімальне державне втручання в економічні процеси.

**Пов'язані з інвестиціями торговельні заходи (Investment-Related Trade Measures-ІРТМС)** — торговельні заходи, які зорієнтовані на регулювання капіталу не прямо, а посередньо з допомогою торговельних інструментів.

**Пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (Trade-Related Investment Measures-ТРІМС)** — сукупність вимог приймаючої країни щодо іноземних компаній з метою уникнення їхнього спотворюючого впливу на торгівлю товарами і послугами.

**Податки** — пряме чи опосередковане відрахування до державного бюджету експортерами та імпортерами певних коштів.

**Політика** (грец. *politika* — від *polis* — держава) — соціальна наука, вчення про способи досягнення державних цілей.

**Принцип гомеостазу (інваріантності)** — здатність системи зберігати свої якості незалежно від змін зовнішнього середовища.

**Принцип незамкнутості (відкритості)** — неможливість знехтувати взаємодією системи з оточенням.

**Принцип нелінійності** — сума впливів на систему не дорівнює сумі результатів цих впливів.

**Принцип спостережності** — відносність уявлень про систему.

**Принцип ієрархічності** — наявність між рівнями та елементами ієрархічних систем складних вертикальних та горизонтальних зв'язків.

**Прихований демпінг** — реалізація товару імпортерам за ціною, нижчою ніж звичайна ціна експортера (трансферне ціноутворення).

**Протекціонізм** — політика захисту внутрішнього ринку країни, спільного чи єдиного внутрішнього ринку інтеграційного угруповання від зовнішньої конкуренції шляхом запровадження на імпорт окремих або генеральних квот, тарифів та нетарифних інструментів торговельної політики.

**Прямі дискримінаційні внутрішні бар'єри в торгівлі** — внутрішні адміністративні чи законодавчі норми, які визначають частку іноземних послуг, що можуть бути використані у певних галузях виробництва послуг.

**Режим найбільшого сприяння (РНС)** — гарантування країні-партнеру такого торговельного режиму щодо прав, пільг, умов торгівлі, який надано будь-якій з третіх країн.

**Світове господарство** — складна комплексна система з чітко визначеними межами, якісними і кількісними параметрами, що характеризують його як синтетичну економічну категорію.

**Свобода торгівлі (вільна торгівля)** — мінімальне державне втручання у сферу зовнішньої торгівлі засобами й інструментами, закріпленими чинними міжнародними та національними інституційними та законодавчими нормами.

**Спільне підприємництво** — одна з найвищих форм МЕВ, що характеризується не лише кооперацією, а й об'єднанням і спільним використанням ресурсів, власності на засоби виробництва.

**Стратегічна (активна) торговельна політика** — передбачає запровадження низки заходів та інструментів з метою повернення ренти в країну.

**Структурна стійкість динамічних систем** — ізоморфність параметрів системи до первинного статусу.

**Субсидія** — вид допомоги (переважно у грошовій формі), що надається національним виробникам.

**Тактична (пасивна) торговельна політика** — політика спрямована на усунення монопольної ренти іноземного імпортера з допомогою різноманітних захисних інструментів.

**Техніко-адміністративний термін** — використовується Організацією економічного співробітництва і розвитку з 1969 р. для визначення офіційної форми міжнародної допомоги країнам, що розвиваються.

**Торговельна політика** — відносно самостійний напрям бюджетно-податкової політики уряду, пов'язаний з державним регулюванням обсягів зовнішньої торгівлі з допомогою податків, субсидій та прямих обмежень на експорт та імпорт.

**Ціновий демпінг (основна форма демпінгу)** — реалізація товарів за кордон за цінами, нижчими від цін внутрішнього ринку;

# Література

**Аналіз** і пілотаж публічної політики : пер. з франц. [П. Кньопфель, К. Ларю, Ф. Варон, Н. Малишева]. — К., 2010.

**Большая** економічна енциклопедія. — М., 2007.

**Бураковський І. В.** Теорія міжнародної торгівлі / І. В. Бураковський. — К., 1996.

**Волошин В. В.** Регулювання світової економіки : навч. посіб. / В. В. Волошин. — К., 2000.

**Гайдуцький А. П.** Міграційний капітал в країнах, що розвиваються / А. П. Гайдуцький. — К., 2008.

**Глобальное** економічне регулювання / под ред. В. Н. Зуева. — М., 2009.

**Декларація** соціального прогресу і розвитку. Декларація про право на розвиток : Права людини (основні міжнародно-правові документи). — К., 1989.

**Дзяд О. В.** Спільні політики Європейського Союзу та їх значення для України / О. В. Дзяд, О. М. Рудік. — К., 2009.

**Європейська** економічна політика : практикум / за заг. ред. В. І. Чужикова. — К., 2010.

**Інтеграція** України та Росії в європейський трудовий простір / за ред. Г. А. Багратяна, І. С. Кравченко. — К., 2010.

**Киреев А. П.** Прикладна макроекономіка : учебник / А. П. Киреев. — М., 2006.

**Контроль** за движением капитала: опыт стран по его введению и отмене : перев. с англ. [Арийоши и др.]. — М., 2001.

**Кругман П.** Международная экономика: теория и политика : пер. с англ. / П. Кругман, М. Обстфельд. — М., 1997.

**Круш П. В.** Регулювання економіки: теоретичні та прикладні аспекти / П. В. Круш, І. А. Максименко. — К., 2008.

**Кулишер И. М.** Основные вопросы международной торговой политики / И. М. Кулишер. — Челябинск, 2002.

**Міжнародні економічні відносини.** Система регулювання міжнародних економічних відносин. — К., 1994.

**Міжнародні стратегії економічного розвитку /** за ред. А. О. Задой. — К., 2007.

**Организация Объединенных Наций: Основные факты :** пер. с англ. — М., 2000.

**Пуригіна О. Г.** Міжнародна міграція / О. Г. Пуригіна, С. Е. Сардак. — Дніпропетровськ, 2008.

**Рут Ф. Р.** Міжнародна торгівля та інвестиції / Ф. Р. Рут, А. Філіпенко. — К., 1998.

**Сажина М. А.** Научные основы экономической политики государства / М. А. Сажина. — М., 2011.

**Словник сучасної економіки Макміллана /** пер. з англ. — К., 2000. — 640 с.

**Столярчук Я. М.** Глобальні асиметрії економічного розвитку / Я. М. Столярчук. — К., 2009.

**Сухарев О. С.** Экономическая политика. Проблемы теоретического обоснования и практической реализации / О. С. Сухарев. — М., 2007.

**Улин Б.** Межрегиональная и международная торговля : пер. с англ. / Б. Улин. — М., 2004.

**Филипенко А. С.** Экономическая глобализация: истоки и результаты / А. С. Филипенко. — М., 2010.

**Філіпенко А. С.** Економічний розвиток сучасної цивілізації / А. С. Філіпенко. — К., 2006.

**Філіпенко А. С.** Міжнародні економічні відносини: теорія / А. С. Філіпенко. — К., 2008.

**Шнирков О. І.** Торговельна політика Європейського Союзу / О. І. Шнирков. — К., 2005.

**Benassy-Quere et al.** Economic Policy. Theory and Practice. — Oxford University Press, 2010.

**Bozyk P.** Foreign and International economic policy / P. Bozyk. — Warsaw, 2004.

**Declaration on International Investment and Multinational Enterprises.** In: Annual Report on the OECD Guidelines for Multinational Enterprises 2009. — Paris, 2010.

**Global Political Economy.** — Third Edition. Ed. by J. Ravenhill. — Oxford University Press, 2011.

**Husted S.** International Economics. Seventh Edition / S. Husted, M. Melvin. — Boston, 2007.

**Investment** — Related Trade Measures. UNCTAD Series on issues in international investment agreements. — New York; Geneva, 1999.

**Marrewijk Ch.V.** International Trade and the World Economy / Ch. V. Marrewijk. — Oxford University Press, 2007.

**Migration** Policy Development (International Migration Outlook. Annual Report, 2008 Edition. — OECD, Paris, 2008).

**Singer D. A.** Regulating Capital / D. A. Singer. — Ithaca&London, 2010.

**Spero J. E.** The Politic of International Economic Relations : Seventh Edition / J. E. Spero, J. A. Hart. — Boston, 2010.

**Streit N. E.** Theorie der Wirtschaftspolitik / N. E. Streit. — Stuttgart, 2005.

**The Gravity** Model in International Trade. Advances and Applications. — Cambridge University Press, 2010.

**World** Development Indicators. — Wash. DC, 2011.

**World** Development Report 2010. — Wash. D.C., 2011.

**World** Economic Outlook, September, 2012. — Wash. D.C., 2012.



Навчальне видання

Серія «Альма-матер»  
Заснована в 1999 році

ФІЛІПЕНКО Антон Сергійович

# Теорія міжнародної економічної політики

Навчальний посібник

Спільний проект із ВЦ «Академія»

Редактор Н. Л. Ленська  
Коректор М. О. Цюпка  
Комп'ютерна верстка С. В. Гусєва

Формат 84×108/32. Ум. друк. арк. 11,34. Зам.

«Академвидав»,  
м. Київ, вул. Довженка, 3.  
Тел./факс: (044) 483-19-24; 456-90-79.  
E-mail: [academvidav@gmail.com](mailto:academvidav@gmail.com); [academvidav@svitonline.com](mailto:academvidav@svitonline.com)  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1006 від 08.08.2002 р.

Державне видавництво «Преса України»,  
пр-т Перемоги, 50, м. Київ, 03047.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 310 від 11.01.2001 р.

**Філіпенко А. С.**

**Ф53** Теорія міжнародної економічної політики : навч. посіб. / А. С. Філіпенко. — К. : Академвидав, 2013. — 216 с. — (Серія «Альма-матер»).

ISBN 978-966-8226-89-2 (серія)

ISBN 978-617-572-055-4

У пропонованому навчальному посібнику детально розкрито загальні засади міжнародної економічної політики, світогосподарське середовище як її осередок, теоретичні основи міжнародної торговельної політики, політики в галузі факторів виробництва та у сфері сприяння економічному розвитку.

Адресований студентам вищих навчальних закладів. Корисний буде фахівцям-практикам, усім, хто цікавиться міжнародними економічними процесами.

**УДК 327(075.8)  
ББК 66.4я73**