

ТЕМА 1. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ: ПРЕДМЕТ, ЗАВДАННЯ, ЗНАЧЕННЯ, ОСНОВНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ

План

1. Міжнародні економічні відносини (МЕВ) як навчальна дисципліна.
2. МЕВ як економічна категорія.
3. Роль МЕВ у розвитку національної економіки.

1. Міжнародні економічні відносини (МЕВ) як навчальна дисципліна

Міжнародні економічні відносини як одна з дисциплін, що викладаються у вищій школі, має свою специфіку. Із одного боку, це дисципліна, яка після економічної теорії, макроекономіки та мікроекономіки завершує базову економічну підготовку. Із іншого – вона є вихідною, такою, що закладає теоретичний фундамент для подальшого вивчення предметів, у межах яких більш детально розкриваються різні напрями зовнішньоекономічної діяльності.

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

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

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

Мета викладання дисципліни полягає у формуванні у майбутніх менеджерів системи спеціальних знань з проблем та перспектив розвитку міжнародних економічних відносин (МЕВ) для фундаментальної й спеціальної освіти та практичної діяльності за фахом.

Завдання вивчення дисципліни студентами:

- - розуміти сутність МЕВ, їх еволюцію, чинники і рівні розвитку;
- - засвоїти категоріальний апарат, що застосовується для аналізу процесів та явищ сучасного світового економічного розвитку;
- - знати форми МЕВ, особливості розвитку інтеграційних процесів та діяльності міжнародних економічних організацій;
- - уміти творчо аналізувати стан і тенденції розвитку системи міжнародних економічних відносин, визначати проблеми й перспективи їх розвитку.

Результатом вивчення дисципліни є: формування цілісного уявлення про процеси, які характеризують міжнародний рівень взаємодії національних економік; оволодіння новітніми підходами щодо оцінки еволюційного характеру розвитку системи МЕВ; оволодіння культурою сучасного економічного мислення; формування у студентів умінь і навичок щодо використання набутих знань для самостійного аналізу світогосподарських процесів; уміння визначати показники обсягів, динаміки, результативності та ефективності міжнародних торговельних, інвестиційних, валютно-фінансових відносин на різних рівнях господарювання; засвоєння методичних підходів до оцінки поточного стану та прогнозування тенденцій розвитку-основних форм МЕВ; уміння використовувати емпіричний та статистичний аналіз стану міжнародного середовища для обґрунтування стратегій ЗЕД на рівні окремих підприємств; володіння методиками проведення порівняльного аналізу щодо загроз та переваг для вітчизняних підприємств при виході на різні сегменти міжнародних товарних, фінансових, валютних ринків.

2. МЕВ як економічна категорія

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) виникають у зв'язку з виходом економічної діяльності за кордони держав і утворюються у процесі взаємодії економічних суб'єктів різних країн з приводу привласнення засобів і результатів виробництва, а також організації міжнародних відтворювальних процесів.

Історично міжнародні економічні відносини є вторинними по відношенню до національних, але в сучасних умовах вони мають власну логіку розвитку і нерідко домінують над національними.

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) мають яскраво виражений системний характер та виступають як система економічних зв'язків з приводу виробництва, розподілу, обміну й споживання, які вийшли за межі національних кордонів.

Міжнародні економічні відносини здійснюються на основі загальних принципів, які зазначені в декларації Організації Об'єднаних Націй (ООН) «Новий економічний порядок». Концепція нового економічного порядку втілюється в ряді резолюцій Генеральної Асамблеї ООН. Основними були прийняті в 1974 р. на шостій спеціальній Генеральній асамблеї ООН Декларація про встановлення нового міжнародного економічного порядку і Хартія економічних прав і обов'язків держав.

Основними принципами здійснення МЕВ, які проголошені ООН є: принцип суверенітету; принцип мирного співіснування; принцип рівноправ'я; принцип усунення несправедливості, яка виникає в результаті застосування сили; принцип добросовісного виконання міжнародних зобов'язань; принцип розвитку МЕВ; принцип мирного врегулювання спорів; принцип поваги прав та свобод людини; принцип взаємодопомоги; принцип взаємовигоди; принцип недопустимості дискримінацій; принцип свободи вибору здійснення міжнародних економічних відносин; принцип найбільшого сприяння країнам, що розвиваються; принцип національного режиму; принцип вільного доступу до моря і від нього.

В якості об'єктів сучасної системи МЕВ виступають:

- а) товари й послуги, які обертаються в міжнародній торгівлі. Важлива особливість даного об'єкта МЕВ складається в стабільності й масштабності міжнародних товаропотоків;
- б) фактори виробництва (робоча сила, капітал, земля, інтелектуальна власність і т.д.);
- в) міжнародні проблеми співіснування (екологічні, демографічні, військово-політичні та ін.).

Суб'єкти МЕВ – це їх учасники, які здатні відносно незалежно і активно діяти з метою реалізації своїх переважно економічних інтересів.

До суб'єктів міжнародних економічних відносин відносять:

Суб'єкти мікрорівня. Суб'єктами МЕВ на цьому рівні виступають організації, діяльність яких (торгівля, виробничо-інвестиційна, валютно-фінансова) має міжнародний характер (підприємства, фірми, держава (як господарський суб'єкт), транснаціональні корпорації і транснаціональні банки). *Мікроекономічний рівень – це рівень зовнішньоекономічних операцій.*

Суб'єкти макrorівня. Основними суб'єктами цього рівня виступають національні держави;

Суб'єкти наднаціонального рівня, де діють міжнародні організації й наднаціональні інститути.

Специфічними суб'єктами МЕВ є транснаціональних корпорацій (ТНК). Щодо структури сучасних міжнародних економічних відносин, то вона

включає такі форми:

- міжнародна торгівля товарами й послугами;
- міждержавна кооперація виробництва;
- міжнародний обмін у сфері науки й техніки;
- міжнародний рух капіталу й іноземних інвестицій; міжнародна міграція робочої сил;

- валютні відносини;
- міжнародні інтеграційні процеси;
- міжнародні платіжно-розрахункові відносини, включаючи різного роду трансфери;
- міжнародні внутрішньокорпоративні відносини.

За ступенем розвитку стосунків між суб'єктами МЄВ виділяють:

- 1) *міжнародні економічні контакти* - найпростіші, одиничні, випадкові економічні зв'язки, що мають епізодичний характер і регулюються переважно разовими угодами. Такі зв'язки більш притаманні юридичним та фізичним особам;
- 2) *міжнародна економічна взаємодія*. Це добре відпрацьовані стійкі економічні зв'язки між суб'єктами міжнародної економіки, які базуються на міжнародних економічних угодах і договорах, укладених на тривалий період;
- 3) *міжнародне економічне співробітництво* - міцні й тривалі зв'язки кооперативного, партнерського типу, які мають у своїй основі спільні, наперед вироблені й узгоджені наміри, закріплені в довгострокових економічних договорах і угодах;
- 4) *міжнародна економічна інтеграція* виступає як вищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин, який характеризується взаємопроникненням економік різних країн, проведенням узгодженої державної політики як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах з третіми країнами.

Кожний наступний рівень не являє собою щось протилежне до попереднього, а є його природним продовженням, містить у собі більшість його ознак.

3. Роль МЄВ у розвитку туристичної галузі.

Стан зовнішнього середовища розглядають як чинник, який багато у чому визначає специфіку структури та соціальних відносин у підприємстві, а також провокує і обумовлює логіку організаційного розвитку й інших форм організаційних змін. Саме рівень визначеності (або невизначеності) та передбачуваності змін як базова характеристика середовища розглядається зазвичай як така, що задає найважливіші параметри розвитку підприємства - ступінь функціональної й структурної диференціації, а також способи та форми координації та контролю. Так, у концепції "комплексної організації" П. Лоуренса і Дж. Лорша високий рівень невизначеності змушує менеджерів виробничо-комерційного підприємства диференціювати середовище на складові фактори (групи факторів)¹.

Навколишнє середовище постійно змінюється, надаючи підприємствам можливості та створюючи загрози. Зовнішнє середовище значною мірою неоднорідне і його вплив виявляється на різних рівнях (рис. 3.1)¹.



Рис. 3.1. Ієрархічна структура системи взаємозв'язків зовнішнього середовища і підприємства туристичної індустрії

Чинники впливу на підприємство - це рушійні сили, які позначаються на виробничо-господарській діяльності організації й забезпечують відповідний рівень отриманих

результатів. Чинники визначають будь-які процеси, що здійснюються у підприємстві. Їх можна класифікувати за двома ознаками²:

- рівень впливу (макрорівень, мікрорівень);
- середовище впливу (зовнішнє, внутрішнє).

За ознакою середовища впливу виділяють чинники внутрішнього оточення підприємства (формують організацію із середини) та чинники зовнішнього оточення підприємства (пов'язані із трактуванням організації як відкритої системи). Залежно від того, як на підприємстві ведеться виробничо-господарська діяльність, чинники внутрішнього і зовнішнього середовища можуть мати як позитивний, так і негативний вплив. Детальний аналіз чинників

оточення сприяє відповідному розміщенню засобів підприємства та є підґрунтям для прийняття рішень на фірмі та позиції підприємства на ринку.

Макрооточення туристичного підприємства

Макрооточення формує сукупність умов для функціонування підприємства залежно від його діяльності у визначеній державі й регіоні, у певному кліматичному поясі, а також політичного, нормативно-правового й економічного середовища тощо. Ця сукупність чинників є неконтрольованою і незалежною від туристичного підприємства, створює для нього як визначені ринкові можливості, так і певні загрози.

Для ефективного функціонування підприємству необхідно вивчати зміни в навколишньому середовищі, аналізувати їх і відповідно реагувати. До найважливіших елементів макрооточення належать: політико-правове, економічне, суспільно-демографічне і культурне, технологічне, природне та міжнародне оточення (рис. 3.2). До цих чинників варто також віднести культурно-історичне середовище, яке представлене сукупністю історичних, архітектурних пам'яток, музеїв, галерей, виставкових залів, етнографічними особливостями тих чи інших регіонів, народно-художніми промислами.



Рис. 3.2. Чинники непрямого впливу на сферу діяльності туристичного підприємства

Рекомендована література.

1. Дахно І.І. Міжнародна економіка: Навчальний посібник / Дахно І.І., Бовтрук Ю.А. -К.: МАУП, 2002. - 216 с.
2. Козик В.В. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини: Практикум / Козик В.В., Панкова Л.А., Григор'єв О.Ю., Босак А.О. - К.: "Вікар", 2003. – 368 с.
3. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна економіка: підручник / Д.Г.Лук'яненко, А.М.Поручник, Я.М.Столярчук. – К.: КНЕУ, 2014. – 762 с.
4. Міжнародна економіка: Підручник / За ред. В.М.Тарасевича . - К.: ЦУЛ, 2006. - 224 с.
5. Передрій О.С. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. - К.: ЦУЛ, 2006. - 274 с.
6. Солонінко К.С. Міжнародна економіка: Навчальний посібник .-К.: Кондор, 2008. – 382 с.

ТЕМА 2. СВІТОВИЙ РИНОК І СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО, ОСОБЛИВОСТІ ЇХ РОЗВИТКУ

План

1. Світове господарство (СГ): сутність, елементи і суб'єкти, фактори розвитку
2. Типологізація країн – суб'єктів світового господарства.
3. Місце окремих угруповань країн у СГ і МЄВ.

1. Світове господарство (СГ): сутність, елементи і суб'єкти, фактори розвитку

Сфера функціонування міжнародної економічної системи - світове господарство. Варто розрізняти поняття «міжнародна економіка» й «світове господарство». Світове господарство є вищою, ніж світовий ринок, стадією розвитку ринкової економіки, яка включає, окрім міжнародної торгівлі, міжнародний рух факторів виробництва і міжнародні підприємства (транснаціональні корпорації, багатонаціональні корпорації, спільні підприємства та ін.).

Світове господарство – це сукупність національних економік країн світу, між якими існує міцний, стійкий взаємозв'язок і взаємозалежність.

В еволюції світового господарства найчастіше виділяють виділити 4 основних етапи:

Великі географічні відкриття XV–XVI століть – промислова революція (кінець 18 – початок 19 ст.).

Промислова революція - кінець XIX – початок XX ст. Кінець XIX – початок XX ст. – 60-ті роки XX ст. 60-ті роки XX ст. – теперішній час.

Важливою складовою міжнародної економічної системи є світовий ринок. *Світовий ринок* – об'єднання всіх національних ринків, сфера сталих товарно-грошових відносин між країнами, що базується на міжнародному поділі праці та інших факторах виробництва.

Світове господарство відрізняється від світового ринку тим, що воно проявляється в основному не через міжнародний рух товарів, а через міжнародний рух (мобільність) факторів виробництва.

Класична, традиційна економічна наука виділяє такі головні фактори виробництва, як *земля, праця, капітал*. Останнім часом до них додають *менеджмент, технології* та ін. Наведені чинники очевидно є визначальними, провідними.

Фактори виробництва – це ресурси, які необхідно витратити для виробництва товару: праця, земля, капітал, технологія (рис. 1).

Факторами виробництва у теорії міжнародної економіки є: За походженням фактори виробництва поділяються:

основні – фактори виробництва, що дісталися від природи або стали результатом історичного розвитку;

розвинуті – фактори виробництва, які країна набула в результаті інтенсивних пошуків і капіталовкладень.

За ступенем спеціалізації фактори виробництва розрізняють:

загальні – фактори виробництва, які можна застосовувати у різних галузях для створення різноманітної продукції;

спеціальні – фактори виробництва, які використовуються в одній галузі або для створення однієї групи продукції.

Міжнародна мобільність факторів виробництва – це їх здатність до переміщення з однієї країни в іншу. Ступінь міжнародної мобільності факторів виробництва залежить від функціонального типу до якого відноситься кожний конкретний фактор.

Формування світового ринку, як і світового господарства, пов'язане зі стадіями промислового розвитку розвинутих країн:

1) підприємницька проста кооперація (від зародження підприємництва в промисловості й приблизно до середини XVI ст.);

2) мануфактурне виробництво (XVI–XVIII ст.); 3) велике машинне виробництво (XVIII–XX ст.). У період промислового перевороту в економічно більш розвинутих країнах

(починаючи від середини XVIII ст.) і розгортання електротехнічної революції (остання третина XIX - початок XX ст.) в основному завершується формування світового ринку.

На сучасному етапі розвитку світового господарства світовий ринок характеризується наступними основними рисами:

а) він є категорією товарного виробництва, яке вийшло за рамки національних економік;

б) проявляється у міжнаціональному переміщенні товарів під впливом попиту та пропозиції на внутрішньому та зовнішньому ринках;

в) сприяє оптимізації використання факторів виробництва шляхом їх переміщення в більш вигідні та прибуткові сфери виробництва;

г) створює конкурентні умови як для виробників, так і для товарів, за яких на ринку залишаються ті товари і виробники, які можуть забезпечити міжнародний стандарт якості при відповідних цінах.

Необхідної умови розвитку світового ринку в цілому і міжнародних ринків конкретних товарів є відкритість національних економік.

Загальний рівень відкритості міжнародної економіки визначається ступенем відкритості її підсистем та суб'єктів: насамперед національних економік, інтеграційних регіональних угруповань, транснаціональних корпорацій, міжнародних економічних організацій.

Під відкритою економікою розуміється таке господарство, напрямком розвитку якого визначається тенденціями, що діють у світовому господарстві, а зовнішньоекономічні зв'язки підсилюються, при цьому зовнішньоторговельний

оборот досягає такого рівня, коли він починає стимулювати загальне економічне зростання. Вважається, що він починає робити стимулюючий і гальмуючий вплив на господарство з того моменту, коли досягає рівня близько 25% валового внутрішнього продукту.

До кількісних індикаторів відкритості економіки можна віднести питому вагу експорту й імпорту у ВВП. Їх комбінація дає уявлення про масштаби зв'язків окремих національних економік зі світовим ринком.

$$E_K = \frac{E}{\text{ВВП}} \square \square 100\% , \quad (2.1)$$

де E_K – експортна квота; E – обсяг експорту.

$$I_K = \frac{I}{\text{ВВП}} \square \square 100\% , \quad (2.2)$$

де I_K – імпортна квота, I – обсяг імпорту.

$$ZT_K = \frac{ZTO}{\text{ВВП}} \square \square 100\% , \quad (2.3)$$

Де ZT_K – зовнішньоторговельна квота,

ZTO – обсяг зовнішньоторговельного обороту.

Відкритість економіки пов'язана з впливом участі країни в міжнародному поділі праці на формування структури її виробництва. У господарстві більш-менш замкнутого характеру структура виробництва залежить, з одного боку, від наявних у країні ресурсів, з іншого боку – від структури внутрішнього попиту. Для відкритої економіки характерно, що міжнародний поділ праці впливає на прийняття рішень, які стосуються формування внутрішньої структури виробництва.

2. Типологізація країн – суб'єктів світового господарства

Структуру міжнародної економіки можна подати через систематизацію сукупності національних економік країн світу за багатьма критеріями, головні з яких — регіональний, організаційний, соціально-економічний.

За *регіональним критерієм*, тобто розташуванням країн на певній території та (або) належністю до регіональних інтеграційних угруповань, національні економіки поділяються так:

– За *регіонально-континентальним* критерієм країни групуються за географічним розташуванням: наприклад, країни Східної, Західної, Південної

та Північної Європи; Північної та Латинської Америки, Південної, Південно-Східної, Східної та Центральної Азії; Близького та Середнього Сходу тощо.

– За *регіонально-економічним* критерієм виділення груп країн у межах регіону відбувається відповідно до спільних економічних інтересів, приблизно однакового рівня розвитку.

– За *регіонально-інтеграційним* критерієм, коли спостерігається спільність економічних інтересів, компліментарність національних господарських механізмів, достатній рівень індустріального розвитку, територіально-географічна близькість, країни формують інтеграційні угруповання. Так, найбільш сталими та впливовими є такі:

а) європейське - ЄС; б) євразійське - СНД;

в) північноамериканське - НАФТА;

г) південно-східно-азійське - АСЕАН.

За *організаційним критерієм* систематизація країн світу відображає особливості сполучення форм міжнародних економічних відносин та їх регулювання. Наприклад:

За *ступенем інтеграції у світову господарську систему* виділяють національні економіки закритого та відкритого типу.

За *структурою господарства* розрізняють аграрно-індустріальні та індустріально-аграрні економіки.

– За *домінуванням певних технологічних укладів* виділяють доіндустріальні, індустріальні та постіндустріальні економіки.

– За *стадією розвитку ринкових відносин* розрізняють моделі економіки «традиційного» типу; економіки капіталізму (вільного, монополістичного, державно-монополістичного); економіки сучасного капіталізму (ринкова економіка, що регулюється, або змішана економіка); економіки, що централізовано управляються.

– За *моделлю координації господарських процесів* серед розвинутих країн виділяють ті, що використовують ліберально-капіталістичну модель (США, Великобританія), та ті, що спираються на державно-корпоративну модель (Німеччина, Японія, Південна Корея).

– За *участю в міжнародних організаціях, конвенціях, нарадах* виділяють відповідні країни-учасниці. Наприклад:

1. Європейський Союз. 2. СНД.

3. Європейська Асоціація вільної торгівлі.

4. Латиноамериканська Асоціація вільної торгівлі (Чилі, Аргентина, Болівія, Бразилія, Конго, Коста-Ріка, Еквадор, Гондурас, Угорщина, Мексика, Марокко, Нікарагуа, Перу, Філіппіни, Польща, Сенегал, Уругвай, Венесуела).

5. Північноамериканське інтеграційне об'єднання «НАФТА» (США, Канада, Мексика).

6. Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). Об'єднує країни з високим прибутком: 9 європейських високорозвинених країн, США, Канаду, Японію, Австралію, Нову Зеландію.

7. Країни експортери нафти (ОПЕК). Експортери нафти (експорт нафти, газу не менше 30 % товарного експорту) – Алжир, Бруней, Камерун, Конго, Еквадор, Єгипет, Габон, Індонезія, Ірак, Іран, Кувейт, Лівія, Мексика, Нігерія, Норвегія, Оман, Катар, Саудівська Аравія, Сирія, Тринідад і Тобаго, Венесуела, Об'єднані Арабські Емірати.

Структура міжнародної економіки за рівнем економічного розвитку країн передбачає поділ країн на розвинуті країни або промислово розвинуті країни, країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються.

Промислово розвинені країни. Найпотужнішу групу серед цих країн (40 країн) складають країни так званої «Великої сімки». Великобританія, Італія, Канада, Німеччина, США, Франція, Японія, які виробляють найбільші обсяги ВВП у всьому світі і зосереджують у своїх руках значну частину міжнародної торгівлі. Їх вирізняють високий рівень розвитку продуктивних сил, інформаційних технологій, інтенсивний тип відтворення економіки, зрілі відносини підприємництва і конкуренції, високі стандарти життя й добробуту.

Країни з перехідною економікою – це 27 країн Центральної та Східної Європи та колишнього Радянського Союзу, що здійснюють перехід від адміністративно-командної до ринкової економіки. У цій групі є підгрупа, яка має суттєві досягнення у реформуванні національних господарств. Більшість з цих країн, у тому числі Україна, рухаються від примітивного соціалізму з домінуванням тоталітарно-бюрократичної складової східного типу історичного розвитку до нового суспільства, образ якого визначається такими прогресивними перехідними процесами, що взаємодіють та переплітаються.

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

Для цілей конкретного економічного аналізу країни, що розвиваються, поділяються на:

країни – чисті кредитори: Бруней, Катар, Кувейт, Лівія, ОАЕ, Оман, Саудівська Аравія;

країни – чисті боржники: всі інші країни, що розвиваються;

країни – експортери енергоресурсів: Алжир, Ангола, Бахрейн, Венесуела, В'єтнам, Габон, Єгипет, Індонезія, Ірак, Іран, Камерун, Катар, Колумбія, Конго, Кувейт, Лівія, Мексика, Нігерія, ОАЕ, Оман, Саудівська Аравія, Сирія, Тринідад і Тобаго, Еквадор;

країни – імпортери енергоресурсів: всі інші країни, що розвиваються; *найменш розвинуті країни:* Афганістан, Ангола, Бангладеш, Буркіна-

Фасо, Бурунді, Бутан, Вануату, Гаїті, Гамбія, Гвінея, Гвінея-Бісау, Джибуті, Демократична Республіка Конго (колишній Заїр), Замбія, Йемен, Кабо-Верде, Камбоджа, Кірібаті, Коморські та Соломонові острови, Лаос, Лесото, Ліберія, Мавританія, Мадагаскар, Руанда, Західне Самоа, Сан-Томе і Прінсіпі, Сомалі, Судан, Сьєрра-Леоне, Того, Тувалу, Уганда, Центральноафриканська Республіка, Чад, Екваторіальна Гвінея, Еритрея, Ефіопія.

Досить часто до країн, що розвиваються використовують наступну класифікацію:

Група, яку утворюють відносно благополучні країни, що розвиваються: деякі з країн-експортерів енергоресурсів з відносно невеликим населенням, що дозволяє розділити доходи від експорту на усіх громадян (ОАЕ, Катар, Кувейт, Оман, Саудівська Аравія), острівні держави – туристичні і фінансові центри, податкові гавані, що володіють розвинутою інфраструктурою, політичною стабільністю і ліберальною економікою (Багамські, Бермудські, Кайманові острови, Ямайка, Кіпр, Мальта, Науру, Гваделупа і т. д.). Для країн групи характерний високий показник рівня ВВП на душу населення і сильний ступінь соціального захисту, що практично впритул наближає окремі держави до відповідних показників розвинутих країн.

«Класичні» держави, що розвиваються, з низьким рівнем економічного розвитку, розміром ВВП на душу населення менше 1 тис. дол. США в рік і аграрно-індустріальний тип економіки. Суспільний лад тут досить традиційний і консервативний, у промисловості одержав розвиток винятково комплекс видобувних галузей, а в сільському господарстві переважають примітивні, доіндустріальні форми праці. Більшість країн групи складають держави Африки регіону південніше Сахари, відсталі країни Азії і Латинської Америки. У деяких з них дотепер існують родоплемінні відносини.

Найменш розвинуті країни замикають класифікацію, оскільки саме вони плентаються в хвості світового прогресу. Багато хто з даних країн не мають виходу до моря, що стало ледве не вирішальним фактором, який вплинув на відсталість і нерозвиненість. Країни, що одержали статус найменш розвинутих, користуються особливою увагою світового співтовариства, що дає їм пільговий доступ до кредитів і позик, а також час від часу вони можуть розраховувати на надання гуманітарної допомоги з боку більш розвинутих держав.

Більшість країн, що розвиваються, утворилися завдяки національному визвольному руху і розпаду колоніальної системи в середині ХХ ст. За роки незалежності вони здійснили складні соціально-економічні перетворення, досягли певних успіхів у створенні основ національної економіки. Проте переважній більшості з них не вдалося істотно скоротити відставання від розвинутих країн.

Особливе місце у світовому господарстві посідають країни, які ще у 50-60 роках відносили до «класичних» країн, що розвиваються і які зробили значні науково-технологічні прориви – *«нові індустріальні країни»*.

Основним критерієм Світового банку для класифікації національних економік в операційних і аналітичних цілях є показник ВВП на душу населення. Крім того, використовуються інші аналітичні угруповання, в основі виділення яких лежать географічні фактори, експорт і рівень зовнішньої заборгованості. Основним критерієм класифікації країн за методикою Світового банку став показник ВВП на душу населення, що розраховується за особливою методикою Світового банку й обновляється щороку з урахуванням інфляції.

Світовий банк класифікує всі країни, що є його членами (182), а також всі інші країни з населенням, що перевищує 30 тисяч чоловік (у цілому – 210 країн).

Групи країн за рівнем доходів (за методикою Світового банку): Національні економіки поділяються на дані групи відповідно до рівня

ВВП на душу населення. Виділяються наступні групи:

країни з низьким рівнем доходів (785 дол. або менше); країни з рівнем доходів нижче середнього (786 – 3125 дол.); країни з рівнем доходів вище за середній (3126 – 9655 дол.); країни з високим рівнем доходів (9 656 дол. і вище).

Групи країн за рівнем зовнішнього боргу:

Стандартна класифікація Світового банку поділяє країни на: держави з високим рівнем зовнішньої заборгованості; держави із середньою величиною зовнішнього боргу; держави з найменшою зовнішньою заборгованістю.

Високий рівень зовнішнього боргу означає, що в країни перевищені наступні критичні показники:

відношення поточної вартості обслуговування зовнішнього боргу до ВВП більше 80%;

відношення поточної вартості обслуговування боргу до обсягу експорту перевищує 220%.

середній рівень зовнішньої заборгованості властивий країнам, у яких один або обидва показники перевищують 60%, але не досягають критичних величин.

Відображає відносну роль країн-учасниць МВФ у міжнародній економіці за допомогою визначення їхнього місця у світовому господарському комплексі. Місце або роль окремих країн у міжнародній економіці визначається на основі декількох ключових показників їхнього економічного розвитку, об'єднаних деякою взаємозалежністю. МВФ поєднує ці кілька показників у Квоту країн-учасниць, що переглядається 1 раз у 5 років. Це такі показники: обсяг виробництва, обсяг ВВП, розмір офіційних резервів країни, а також поточних платежів і надходжень. Потім робиться виправлення на експертну оцінку відносного політичного впливу кожної з країн на світову економіку.

3. Місце окремих угруповань країн у СГ і МЕ

Країни з розвинутою економікою, або промислово розвинуті країни закріпили своє панівне становище в міжнародній економіці. Це країни, які мають тривалу історію розвитку ринкової економіки, високі (рідше — середні) доходи на душу населення, стійкі фінансові ринки, широку і різноманітну структуру економіки, включаючи сектор обслуговування,

значні експортно-імпортні можливості тощо. Їх вирізняють високий рівень розвитку продуктивних сил, інформаційних технологій, інтенсивний тип відтворення економіки, зрілі відносини підприємництва і конкуренції, високі стандарти життя й добробуту. Більшість з них вступили в постіндустріальну стадію суспільного розвитку.

До цієї групи країн належать:

- а) головні економічно розвинуті країни («Велика сімка» - Великобританія, Італія, Канада, Німеччина, США, Франція, Японія);
- б) «малі» економічно високо розвинуті країни Західної Європи - Австрія, Бельгія, Данія, Ісландія, Люксембург, Нідерланди, Норвегія, Фінляндія, Швейцарія, Швеція;
- в) країни «переселенського типу» - Австралія, Ізраїль, Нова Зеландія, ПАР (у минулому разом із Канадою розвивалися як «білі» домініони Великобританії);
- г) західноєвропейські країни середнього економічного розвитку - Греція, Іспанія, Ірландія, Португалія;
- д) європейські «держави-карлики» (до цього типу країн їх можна відносити умовно).

При порівнянні національних економік розвинутих країн використовується комплекс «стандартних» значень макроекономічних показників, до якого, наприклад, належать: зростання ВВП - від 2–3% і вище; рівень інфляції - 4–5% на рік; дефіцит державного бюджету - до 9,5% ВВП; позитивне сальдо платіжного балансу країни.

У 1997 р. економічно розвинутими стали вважатися такі держави як Південна Корея, Гонконг, Сінгапур, Тайвань (так звані країни-«дракони» Південно-Східної Азії) і Ізраїль. Їх включення до групи розвинутих країн завдячує бурхливому прогресу в економічному розвитку в післявоєнний період. Рівень ВВП на душу населення, якість життя в країнах-«драконах» та в Ізраїлі впритул наблизилися до показників провідних розвинутих країн і в ряді випадків (Гонконг, Сінгапур) навіть перевершують більшість держав Великої сімки.

ООН включає до числа розвинутих країн Південно-Африканську республіку (ПАР), а Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) відносить до їх числа також Туреччину і Мексику (у якості «Нових індустріальних країн»), що є членами цієї організації, хоча скоріше це країни, що розвиваються, вони ввійшли до групи розвинутих за територіальною ознакою (Туреччині належить частина Європи, а Мексика входить у Північноамериканську угоду про вільну торгівлю – НАФТА). Таким чином, до числа розвинутих країн включають близько 30 країн і територій.

Таким чином, для розвинутих країн є характерними: розвинуте ринкове господарство; домінуюче становище в міжнародній економіці, яке надає змогу інтенсивно залучати в господарський обіг власні й імпортовані ресурси; зміщення центру ваги економічної діяльності у сферу послуг, функціонування переважно сервісної економіки; найбільша вичерпаність джерел і факторів індустріального розвитку; випереджальний постіндустріальний розвиток, експансія високотехнологічного укладу та нової економіки.

Країни з перехідною економікою

До країн з перехідною (постсоціалістичною) економікою належать держави колишнього СРСР, країни Центральної та Південно-Східної Європи. Це 28 постсоціалістичних країн – європейських, колишнього СРСР та Монголія, які є індустріально-аграрними країнами.

Найвищий рівень розвитку серед них мають країни Центральної Європи (Польща, Словаччина, Словенія, Македонія, Чорногорія, Сербія, Румунія та ін.) та Балтії (Естонія, Латвія, Литва), які активно реформують свою економіку. Зазначимо, що друге десятиліття двадцятого першого століття, частину країн Центральної Європи, які традиційно відносили до країн з перехідною економікою (Словенія, Словаччина, Угорщина, Польща) все частіше включають до переліку розвинутих індустріальних країн. А місце серед розвинутих промислово країн Угорщини і Чехії вже не викликає сумніву.

Країни з перехідною економікою виробляють близько 6% світового ВВП, у тому числі країни Центральної і Східної Європи (без Балтії) – менше 2%, колишні радянські республіки – більше 4% (у тому числі Росія – близько 3%). Частка у світовому експорті – 3%. Китай виробляє близько 12% світового ВВП.

Такі країни як Болгарія, Румунія, Україна, Албанія, Македонія, знаходяться в стадії трансформації всієї економічної системи, і їм ще доведеться вирішувати багато складних проблем перехідного періоду. Є і такі країни, що випробовують застій і вже перестали рухатися у бік ринкової орієнтації. До них, наприклад, відноситься Білорусь, в якій ринкові реформи захлинулися, і нависла серйозна погроза повернення до старої адміністративно-командної системи. Відносяться до даної групи і країни, серйозно потерпілі від воєнних дій у результаті порушення їхньої територіальної цілісності і численних етнічних конфліктів, їм зараз просто не до реформ, перед ними стоїть проблема відновлення постраждалої від війни економіки. Це Сербія, Чорногорія, Боснія і Герцеговина.

Країни, що розвиваються

Більшість країн, що розвиваються, утворилися завдяки національному визвольному руху і розпаду колоніальної системи в середині XX ст. Ця найчисельніша група країн (усього – понад 130) об'єднує:

по-перше, «молоді» держави, що стали на шлях незалежного розвитку після Другої світової війни,

по-друге, більш давні незалежні держави (латиноамериканські, Китай, Іран, Таїланд, Туреччина, Ефіопія та ін.), які тривалий час утворювали аграрно-сировинну периферію світового господарства. За роки незалежності вони здійснили складні соціально-економічні перетворення, досягли певних успіхів у створенні основ національної економіки.

З'явилися країни із середніми і високими душевими доходами. Серед них виділяють такі групи:

а) *нові індустріальні країни* – латиноамериканські (Аргентина, Бразилія, Мексика) та азійські (чотири «далекосхідні дракони» – Південна Корея, Гонконг, Сінгапур і Тайвань);

б) *нафтодобувні* – Алжир, Бруней, країни Перської затоки, Лівія;

в) *малі островні країни* – Антигуа і Барбуда, Багами, Барбадос, Кіпр, Сейшельські острови.

Решта країн, що розвиваються (переважна більшість), мають низькі і дуже низькі доходи. Специфічну групу країн цього типу становлять соціалістичні країни, дві з яких дотримуються централізовано планової економіки (Корейська Народно-Демократична Республіка і Куба), а дві -запроваджують в економіку елементи ринкового механізму (Китай, В'єтнам).

Спільні риси країн, що розвиваються: 1) багатоукладність економіки;

2) слаборозвинутість, яка виражається в якісній неоднорідності і системній неупорядкованості суспільства;

3) економіка цих країн характеризується низьким рівнем розвитку продуктивних сил і ринкових відносин;

4) залежність країн, що розвиваються, від країн-лідерів;

5) у цілому ряді цих країн не сформувалось розгалужене й стійке громадянське суспільство як соціально організована структура.

Нові індустріальні країни (НІК), що включають країни-«тигри» Південно-Східної Азії (Малайзію, Таїланд, Індонезію і Філіппіни) і кілька країн Латинської Америки (Мексика, Бразилію, Аргентину, Чилі). Донедавна ці країни являли собою слаборозвинені держави із переважно сільським господарством і видобувними галузями промисловості, але на сьогоднішній день їх позиції у світовій економіці значно зміцнилися, і за сукупним потенціалом народного господарства їм по праву належить третій рядок у даній класифікації. Незважаючи на великі досягнуті успіхи, НІК ще не перейшли рубіж, що дозволяє прирахувати їх до групи розвинутих країн, хоча зовсім недавно дану групу залишили п'ять країн – Ізраїль і країни-«дракони» Південно-Східної Азії.

Рекомендована література :

1. Передрій О.С. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. - К.: ЦУЛ, 2006. - 274 с.
2. Поручник А.М. Міжнародна економіка: навч.-метод.посібник для самоств.вивч.дисц. / А.М.Поручник, Я.М.Столярчук, О.Д.Павловська та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. А.М.Поручника. – К.: КНЕУ, 2005. – 156 с.
3. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: Навчальний посібник у 2-х кн. Кн.1: Міжнародна торгівля: теорія і політика. - К.: Таксон, 2000. - 320 с.
4. Румянцев А.П. Міжнародна економіка: Практикум. Навчальний посібник / Румянцев А.П., Коваленко Ю.О. - К.: ЦУЛ, 2007. - 296 с.
5. Солонінко К.С. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. -К.: Кондор, 2008. - 382 с.
6. Філіпенко А.С. Світова економіка: Підручник / А.С. Філіпенко, О.І.Рогащ, О.І.Шнирков. - 2-ге вид. Стереотип. - К.: Либідь, 2001. - 582 с.

ТЕМА 3. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ТОВАРАМИ

План

1. Місце міжнародної торгівлі в МЕВ.
2. Теорії міжнародної торгівлі товарами.
3. Державне регулювання міжнародної торгівлі.

1. Місце міжнародної торгівлі в МЕВ

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

Міжнародна торгівля вища ступінь розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, яка передбачає стійку концентрацію виробництва визначеної продукції в окремих країнах, яка історично є першою формою міжнародних економічних зв'язків. Місце міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин визначається тим, що, по-перше, через неї реалізуються результати всіх форм світогосподарських зв'язків – вивозу капіталу, виробничої кооперації, науково-технічного співробітництва. По-друге, розвиток міжнародної торгівлі товарами визначає динаміку міжнародного обміну послугами. По-третє, зростання і поглиблення міжрегіональних та міждержавних взаємозв'язків виступають важливою передумовою міжнародної економічної інтеграції. По-четверте, міжнародна торгівля сприяє подальшому поглибленню міжнародного поділу праці та інтернаціоналізації господарських зв'язків.

Міжнародна торгівля, як особлива сфера міжнародних економічних відносин, має ряд специфічних рис, котрі відрізняють від внутрішньої національної торгівлі:

наявність різних валют; державне втручання і контроль;

відмінності у здатності до переміщення чинників виробництва між країнами і всередині країни;

багаторівнева структура сучасної світової торгівлі; глобальний характер конкурентної боротьби і множинність цін; наявність двох взаємопов'язаних видів торговельних операцій.

У більш вузькому значенні *міжнародна торгівля* позначає сукупний обсяг зовнішньої торгівлі країн, що розвиваються, сукупний обсяг зовнішньої торгівлі країн якого-небудь континенту, регіону, наприклад, країн Південно-Східної Азії, Східної Європи, Північної Африки.

Зовнішньоторговельна діяльність класифікується: *за предметом торгівлі:*

торгівля товарами; торгівля послугами;

торгівля інтелектуальною власністю. за товарною спеціалізацією: торгівля готовою продукцією; торгівля комплектним устаткуванням;

торгівля товарами в розібраному вигляді; торгівля машинами, що були в експлуатації; торгівля сировиною.

залежно від напрямку руху товарів:

експорт – продаж іноземному контрагенту товару з вивозом його за кордон;

імпорт – придбання в іноземного контрагента товару з його ввозом через границю;

реекспорт – вивіз раніше завезеного товару без його переробки; *реімпорт* – ввіз раніше вивезеного товару без його переробки.

Реекспортні операції припускають складання двох зовнішньоторговельних договорів реекспортером: по-перше він купує товар, по-друге – продає його.

залежно від предмета й умов договору: пряма купівля-продаж; зустрічна торгівля.

2. Теорії міжнародної торгівлі

Меркантилізм (mercantilism) – економічна концепція, яка стверджує, що багатство націй визначається кількістю грошей (золота та срібла) на її території, а джерелом багатства є зовнішня торгівля з позитивним зовнішньоторговельним сальдо. З іншої сторони, меркантилізм – економічна філософія торговців і державних діячів у XVI–XVII ст. Вона покладалася на існування сильної держави і широке регулювання економічної діяльності.

Перша теорія міжнародної торгівлі – теорія меркантилізму – розроблена європейськими вченими Томасом Маном (1571-1641рр.), Чарльзом Дейвіантом (1656-1714рр.), Жаном Батістом Колбертом (1619-1683рр.), Вільямом Петті (1623-1687рр.). Теорія обґрунтувала роль товару та необхідність економічного виходу національних держав на зовнішні ринки.

Розвиток міжнародної торгівлі в епоху після Великих географічних відкриттів і переходу провідних країн до крупного машинного виробництва зумовив появу *теорії абсолютних переваг*. Її автором став Адам Сміт, який, використовуючи трудову теорію вартості, у відомій праці «Дослідження про природу та причини багатства народів» (1776 р.) піддав критиці меркантилізм. Суть теорії А. Сміта полягає в тому, що країни експортують ті товари, які вони виробляють з меншими витратами (у виробництві яких мають більшу перевагу та імпортують ті товари, що продукують іншими країнами з меншими витратами (у виробництві яких абсолютна перевага належить їхнім торговим партнерам). Згодом цю теорію розвинув Давид Рікардо, довівши, що абсолютні переваги є лише частковим випадком загального правила.

Теорія абсолютних переваг – країни експортують ті товари, у виробництві яких вони мають абсолютні переваги (найменші витрати), а імпортують ті, у виробництві яких інші країни мають абсолютні переваги.

Позитивом теорії абсолютних переваг є те, що вона базується на трудовій теорії вартості та підтверджує переваги поділу праці не тільки на національному, але й на міжнародному рівнях.

Недоліком даної теорії для пояснення міжнародної торгівлі є те, що вона не відповідає на запитання, чому країни торгують між собою навіть за умов відсутності абсолютної переваги у виробництві тих чи інших товарів, тобто коли одна з країн має абсолютні переваги у виробництві всіх товарів.

Теорія порівняльних переваг – країни експортують ті товари, альтернативна ціна на які нижча, ніж в іншій країні, а імпортують ті, альтернативна ціна на які вища. Теорія порівняльних переваг базується на тих самих припущеннях, що і теорія абсолютних переваг, використовуючи додатково поняття альтернативних витрат.

Суть теорії порівняльних переваг: якщо країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виробляти з відносно нижчими витратами порівняно з іншими країнами (або, інакше кажучи, з меншими

альтернативними витратами), то торгівля буде взаємовигідною для обох країн, незалежно від того, чи є виробництво в одній з них абсолютно ефективнішим, ніж в іншій.

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

У теорії співвідношень факторів виробництва використовуються наступні показники: фактороінтенсивність і факторонасиченість.

Фактороінтенсивність – показник, що визначає відносні затрати факторів виробництва на створення певного товару.

Факторонасиченість – показник, що визначає відносну забезпеченість факторами виробництва.

У даній теорії розглядаються розбіжності у:

фактороінтенсивності (один товар – трудомісткий, другий товар – капіталомісткий);

факторонасиченні (в одній країні капіталу відносно більше, ніж в іншій).

Товар 1 є відносно більш капіталомістким порівняно з товаром 2, якщо за однакової оплати праці й капіталу у виробництві обох товарів виробництво товару 1 потребує більше капіталу на одиницю праці, ніж виробництво товару 2.

Теорема Хекшера-Оліна: країна експортуватиме товар, який більш інтенсивно використовує фактор, на який ця країна відносно багатша.

Отже, кожна країна експортує ті фактороінтенсивні товари, для виробництва

яких вона володіє відносно надлишковими факторами виробництва, а імпортує ті товари, для виробництва яких вона відчуває відносну нестачу факторів виробництва.

У 1954 р. американський економіст Василій Леонтьєв застосував теорію Хекшера-Оліна до аналізу зовнішньої торгівлі США, а саме: розрахунку повних витрат праці і капіталу на експорт й імпорт. Згідно з робочою гіпотезою, США повинні були експортувати капіталомісткі товари, а імпортувати — трудомісткі. Однак результат виявився зворотним (експортувалася трудомісткіша і менш капіталоемна продукція, ніж імпортувалася) і дістав назву «парадокс Леонтьєва». Було встановлено, що відносний надлишок капіталу в США не впливає на зовнішню торгівлю. Леонтьєв пояснює цей парадокс за рахунок поділу праці на більш і менш кваліфіковану.

Таким чином, *парадокс Леонтьєва* полягає у тому, що теорія співвідношення факторів виробництва Хекшера-Оліна не підтверджується на

практиці: трудонасичені країни експортують капіталомістку продукцію, тоді як капіталонасичені – трудомістку.

Основними поясненнями парадоксу Леонтьєва є:

–неоднорідність факторів виробництва, насамперед, робочої сили, яка суттєво може відрізнитися за рівнем кваліфікації;

–значна роль природних ресурсів, які беруть участь у виробничих процесах як капіталонасичені;

–вплив на міжнародну спеціалізацію зовнішньоекономічної політики, обмеження імпорту, стимулювання внутрішнього виробництва тощо.

Дослідження впливу міжнародної торгівлі на доходи власників ресурсів зайнятих в експортних та імпортоконкуруючих галузях були здійснені у 40-х роках американськими економістами В.Столпером та П.Семюелсоном, які сформулювали теорему, справедливу

за наступних припущень; наявність досконалої конкуренції, вільне міжгалузеве переміщення факторів виробництва, незмінність загального пропонування факторів виробництва.

Теорема Столтера-Семюелсона: у довгостроковому періоді розвиток зовнішньої торгівлі призводить до зростання доходів власників того фактора виробництва, який інтенсивно використовується в експортних галузях, і до зменшення доходів власника фактора виробництва, який інтенсивно використовується в галузях, що конкурують з імпортом.

Різна забезпеченість країн факторами виробництва призводить до різниці у відносній пропозиції та відносних цінах на товари, що, у свою чергу, веде до виникнення міжнародної торгівлі.

В 1955 р. англійський економіст Т. Рибчинський довів теорему співвідношення між зростанням пропонування факторів та нарощуванням обсягів виробництва.

Теорема Рибчинського: зростання пропонування одного з факторів виробництва призводить до збільшення обсягів виробництва й доходів у тій галузі, де цей фактор використовується відносно більш інтенсивно, і до скорочення виробництва й доходів галузі, де цей фактор використовується менш інтенсивно. Теорему Рибчинського ілюструє випадок так званої «голландської хвороби»: коли в 70-х рр. Голландія почала розробку родовищ природного газу в Північному морі, то швидке нарощування обсягів видобування газу супроводжувалося переміщенням в цю галузь ресурсів з галузей обробної промисловості, що призводило до скорочення в них обсягів виробництва й експорту.

Серед *нових та новітніх теорій міжнародної торгівлі* в економічній літературі виділяють підхід С. Робака та К. Сіммондса, теорію С. Ліндера, теорію «цикл жит

продукту» та теорію міжнародної конкурентоспроможності націй (теорію конкурентних переваг) М. Портера.

С. Робак і К. Сіммондс, спираючись на те, що в сучасних умовах внутрішньофірмовий обіг складає приблизно 70 % міжнародної торгівлі та 40 % експорту капіталу, об'єктом аналізу обирають окрему фірму.

У 1961 р. шведський економіст *Пітер Ліндерт* висунув гіпотезу, що на обсяг і структуру торгівлі товарами обробної промисловості (а саме вони є

основним у внутрішньогалузевій торгівлі) впливають не витратні умови пропозиції, а умови і характер попиту, зумовлені однаковим або близьким рівнем ВВП на душу населення в країнах. У таких країнах споживачі мають порівнянні споживацькі переваги, які може задовольняти продукція будь-якої з даних країн. Крім цієї основної умови, фахівцями визначені додаткові фактори, що впливають на розвиток двосторонньої внутрішньогалузевої торгівлі: близькість рівнів доходу на душу населення та ідентичність кривих попиту у двох країнах; близькість цін факторів і витрат виробництва диференційованих продуктів; близькість рівня тарифних і нетарифних бар'єрів; приблизно однаковий рівень диференціації конкуруючих товарів; номінальна величина транспортних витрат.

Теорія міжнародної конкурентоспроможності націй М. Портера показує вплив певних параметрів на рівень конкурентоспроможності країни на світовому ринку.

Серед цих *параметрів* М. Портер виділяє: факторні; умови попиту на внутрішньому ринку; рівень розвитку обслуговуючих галузей; стратегію фірм та конкуренцію; роль уряду; випадкові обставини тощо. Так, на відміну від неокласиків, М. Портер вважав, що *фактори виробництва* не передаються у спадщину, а створюються у процесі розширення виробництва.

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

- 1) можливість появи нових конкурентів;
- 2) вірогідність появи або ступінь впливу товарів-замінників;
- 3) поведінка постачальників;
- 4) поведінка споживачів;
- 5) суперництво існуючих конкурентів між собою.

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

- 1) параметри факторів виробництва (наявність факторів, ієрархія факторів і механізми та динаміка їх створення);
- 2) рівень попиту на внутрішньому ринку країни базування фірми, високі параметри якого виступають як підтримуючий і страховий фактор у разі операцій на зовнішньому ринку;
- 3) наявність у країні базування галузей-постачальників або інших галузей, що конкурентоспроможні на світовому ринку;
- 4) близькість національних моделей стратегії та структури фірми до глобальних параметрів;
- 5) рівень внутрішньої конкуренції, яка впливає на діяльність фірми на зовнішньому ринку.

3. Державне регулювання міжнародної торгівлі

Розрізняють дві тенденції розвитку державного регулювання економіки. Перша – це послаблення економічного впливу держави на суб'єкти ринкової

економіки, насамперед, на транснаціональні корпорації. Друга – зростання особливої значущості державних рішень щодо міжнародної торгівлі у внутрішньому соціально-економічному розвитку країни.

У залежності від масштабів втручання держави у міжнародні торгівлю розрізняють протекціоністську торгівельну політику та політику свободи торгівлі.

Свобода торгівлі (фритредство) – це політика мінімального державного втручання у зовнішню торгівлю, яка розвивається на основі вільних ринкових сил попиту та пропонування.

Протекціонізм – це державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом застосування тарифних й нетарифних інструментів торгівельної політики.

Методи регулювання міжнародної торгівлі розділяються на дві великі групи, це – тарифні методи і нетарифні.

Найпоширенішим інструментом протекціоністської політики є тариф або мито, – державний податок, застосовуваний при ввезенні (ввізне мито), вивезенні (вивізне мито) або провезенні товарів через крашу (транзитне мито). Найпоширенішим є ввізне мито. Якщо тариф вводиться лише для того, щоб добути гроші для держави, він називається фіскальним. Якщо ж тариф введено для скорочення або усунення імпорту, то такий тариф називається протекціоністським.

Мито виконує три основні функції:

фіскальну, що відноситься як до імпортного, так і до експортного мита, оскільки воно є однією зі статей доходної частини державного бюджету;

протекціоністську (захисну), що відноситься до імпортного мита, оскільки з його допомогою держава захищає місцевих виробників від небажаної іноземної конкуренції;

балансуючу, що відноситься до експортного мита, встановленого з метою запобігання небажаного експорту товарів, внутрішні ціни на які з тих або інших причин нижче світових. Існує декілька класифікацій мита.

По засобу стягування мито поділяють:

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

–специфічні – начисляються у встановленому розмірі за одиницю товару (наприклад, 20 дол. за кг.);

–комбіновані – містять обидва названих види митного обкладення (наприклад, 20% від митної вартості, але не більше 30 дол. за кг.).

Нетарифні методи.

Найчастіше перед урядом виникає альтернатива, який інструмент торгової політики – тарифний чи нетарифний – використовувати в конкретній ситуації. Нерідко перевага віддається нетарифним методам, оскільки політично вони вважаються більш прийнятними, тому що не є, на відміну від тарифів, додатковим податковим тягарем для населення.

Квоти. Найпоширенішим видом регулювання імпорту та експорту в кількісному вираженні є встановлення квоти яка визначає загальну кількість товару, що надходить у зовнішню торгівлю за певний період часу або розподіляє кількість товару по країнах.

Імпортні квоти застосовуються для захисту вітчизняних виробників або для диверсифікації імпорту з метою уникнення залежності від будь-якої країни. Імпортну квоту розцінюють як більш ефективний (у порівнянні з митом) інструмент стримування міжнародної торгівлі, бо вона повністю забороняє імпорт товару понад певну кількість.

Експортні квоти встановлюються з метою забезпечення вітчизняних споживачів достатньою кількістю товарів за низькими цінами, попередження виснаження природних ресурсів, підвищення цін на експорт шляхом обмеження обсягу поставок.

Тип квотування, який повністю забороняє торгівлю певними видами товарів або всіма товарами, називається ембарго.

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

Експортні субсидії та компенсаційні мита. За допомогою експортних субсидій стимулюється просування товарів за кордон через використання державних дотацій та пільг.

«Добровільні обмеження» – це кількісне обмеження експорту, що засновано на зобов'язанні одного з партнерів по торгівлі, знижувати обсяги свого експорту відповідно до міждержавних угод.

Серед нетарифних методів регулювання важливу роль відіграють *приховані методи*, які можна назвати методами прихованого протекціонізму. Їх є дуже багато, за деякими даними до кількох сотень. Але основними з них є:

- *адміністративні формальності* – національні правила проведення імпортних операцій, які обмежують імпорт (обов'язкове використання міжнародних торгів при закупівлі обладнання, отримання імпортних ліцензій при виконанні ряду вимог і т. ін.);
- *технічні бар'єри* – приховані методи торговельної політики, які виникають тому, що національні технічні, адміністративні та інші норми і правила, побудовані таким чином, щоб перешкоджати ввезенню товарів з-за кордону. Наприклад, вимоги про дотримання національних стандартів, спеціальне упакування і маркування тощо;
- *встановлення мінімальних імпортних цін* – передбачає суворе дотримання експортером рівня цін, установлених країною-імпортером;
- *імпортні податки* – прикордонний податок, яким обкладаються товари при перетині митних кордонів конкретної країни. До них відносяться: митні збори, пов'язані з оформленням митних документів, або зі здійсненням митного контролю; сплата зборів за перевірку якості імпортованого товару; торговельні збори; статистичні збори; збори за здійснення фітосанітарного контролю; сезонні та екологічні збори;
- *імпортний депозит* – форма задатку, який імпортер повинен внести в свій банк в національній чи іноземній валюті перед закупівлею іноземного товару;
- *валютні обмеження* – регламентація операцій резидентів і нерезидентів з валютою і іншими валютними цінностями;
- *компенсаційне мито* – накладається на імпорт тих товарів, під час виробництва яких прямо або непрямо використовувалися субсидії, якщо їх імпорт завдає шкоди національним товаровиробникам аналогічних товарів;
- *антидемпінгове мито* – застосовується, якщо на територію країни товар ввозиться за демпінговими цінами.

Рекомендована література:

1. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебное пособие / Под ред. Л.Е. Стровского. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 287 с.

2. Мировая экономика и международный бизнес : учебник / кол. авторов ; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Полякова и д-ра экон. наук, проф. Р.К. Щенина. – 5-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2008. – 688 с.
3. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство: кол. монографія / За ред. І. М. Посохова, П. Г. Перерви, О. Д. Матросова, В. Г. Дюжева, В. О. Матросової. – Харків : НТУ «ХП», 2016. – 450 с.
4. Посохов І. М. Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками корпорацій / І. М. Посохов. – Харків.: ПВПП «Слово», 2014. – 499 с.\
5. Методичні рекомендації до виконання контрольної роботи з дисципліни «Міжнародні економічні відносини» для студентів заочної форми навчання, укладач д.е.н., проф. Посохов І.М., НТУ «ХП», 2016. – 26 с.
6. Термінологічний словник з дисципліни „Міжнародні економічні відносини” для студентів спеціальності „Міжнародні економічні відносини”, укладач Посохов І.М. – Харків, НТУ "ХП", 2016 р. – 27 с
7. Филиппова И. А. Мировая экономика и международные экономические отношения : методические указания по подготовке к семинарским занятиям по дисциплине «Мировая экономика и международные экономические отношения» для студентов очной формы обучения / И. А. Филиппова. – Ульяновск : УлГТУ, 2013. – 131 с.
8. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: теорія: підручник для студ. экон. спец, вищих навч. закл / А.С. Філіпенко. – К. Либідь, 2008. – 408 с.

ТЕМА 4. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ

План

1. Класифікація міжнародної торгівлі послугами.
2. Міжнародний ринок послуг: сучасний стан і перспективи розвитку.

1 Класифікація міжнародної торгівлі послугами

Міжнародна торгівля послугами є найбільш динамічною сферою сучасного світового господарства, що за обсягами майже вдвічі перевищує обсяги міжнародної торгівлі товарами. Інтенсифікація розвитку сфери послуг обумовлено значно вищою нормою прибутку та меншим терміном окупності інвестицій у інноваційні проекти, ніж у матеріальне виробництво.

В економічній літературі існує багато визначень поняття «послуга». Так, А. Кіреєв розглядає послугу як зміну стану інституціональної одиниці, яка відбулась у результаті дій та на основі взаємної угоди з іншою інституціональною одиницею.

В. Новицький визначає послугу як цілеспрямовану дію економічного змісту, результат якого виражається у споживчій вартості та проявляється як задоволення конкретної потреби людини.

А. Румянцев зазначає, що послуга – це вид діяльності, робіт, у процесі виконання яких не створюється новий матеріально-речовий продукт, який раніше не існував, але змінюється якість вже створеного продукту. Окрім цього, послугу можна визначити як вид діяльності, який задовольняє певну людську потребу, може мати або не мати матеріальну форму, тісно пов'язуватись з виробництвом товарів або самостійно оформленим.

Виходячи з цього, послугу можна розглядати як певний вид діяльності, як певну дію, як певний вектор.

Послуга – це товар особливого роду, який не має матеріально-речової форми, бо не створюється в процесі виробництва, та споживається з метою задоволення певних матеріальних і духовних потреб.

Міжнародна природа послуги проявляється в процесі міжнародного співробітництва з її надання та оцінці ефективності подальшої співпраці. Міжнародна торгівля послугами має істотні відмінності з міжнародною торгівлею товарами, а саме:

1) мобільність суб'єктів міжнародної торгівлі послугами, що обумовлюється необхідністю встановлення прямого контакту між продавцем та покупцем з метою запобігання можливих суперечок та неузгодженості;

2) глобалізаційні процеси у світовій економіці сприяли нівелюванню меж між поняттям «внутрішні» та «іноземні» послуги, що передбачає певну умовність їх класифікації за критерієм національної належності;

3) регулювання міжнародної торгівлі послугами здійснюється на основі норм внутрішнього законодавства контрагентів, а не митними органами.

Незважаючи на явні відмінності, торгівля послугами тісно пов'язана з торгівлею товарами. Цей зв'язок проявляється у міжнародній допоміжній ролі послуг при освоєнні нових товарних ринків, тобто на всіх етапах маркетингової діяльності експортерів – від дослідження цільового ринку до післяпродажного обслуговування споживачів.

Відповідно до Генеральної угоди з торгівлі послугами (GATS) у міжнародному співробітництві виділяють чотири способи міжнародної торгівлі послугами:

1) трансграничне постачання, тобто постачання услуг на територію країни споживача послуг;

2) споживання послуг за кордоном;

3) присутність нерезидентів на території країни надання послуг;

4) переміщення представників постачальника послуг за кордоном з метою їх надання та сервісного обслуговування.

Існує декілька підходів щодо класифікації послуг.

Залежно від способу надання послуг споживачу виокремлюють:

1) послуги, які пов'язані з торгівлею, – технічне обслуговування, транспортні, страхові тощо;

2) послуги, які пов'язані з виробничо-інвестиційною діяльністю – трансферт технологій, професійні, готельні тощо;

3) послуги, які пов'язані з торгівельною та виробничо-інвестиційною діяльністю, – послуги зв'язку, будівничі, сервісне обслуговування тощо;

4) автономні послуги – інформаційні, культурні, рекреаційні тощо. Відповідно до класифікації Світового Банку виокремлюють:

1) факторні послуги, які пов'язані з рухом факторів виробництва;

2) нефакторні послуги, які мають не фінансовий характер (туристичні, транспортні, рекреаційні).

Дана класифікація важлива для обговорення питань регулювання міжнародної торгівлі послугами в рамках СОТ, увага якої концентрується переважно на нефакторних послугах.

З метою відображення операцій з торгівлі послугами у платіжному балансі країн МВФ запропоновано наступну класифікацію послуг:

1) морські перевезення;

2) інші види транспортних послуг; 3) подорожі;

4) інші приватні та інші офіційні послуги.

Відповідно до класифікації Конференції ООН з торгівлі й розвитку (UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development) виділяють наступні види послуг:

1) фінансові;

2) послуги зв'язку;

3) будівничі та проектно-конструкторські; 4) транспортні;

5) професійні і ділові (юридичні, медичні, аудиторські тощо); 6) комерційні;

7) туристичні;

8) аудіовізуальні (теле-, відео-, аудіо-, кінематографічні).

Світова організація торгівлі виокремлює більше 150 видів послуг, які класифікуються на 12 секторів:

1) ділові;

2) послуги зв'язку;

3) будівничі та пов'язані з ними інженерні послуги; 4) дистриб'юторські;

- 5) освітні;
- 6) фінансові;
- 7) туризм і подорожі;
- 8) охорона здоров'я та соціальне забезпечення;
- 9) послуги, пов'язані з охороною навколишнього середовища; 10) організація культурних та спортивних заходів;
- 11) транспортні; 12) інші послуги.

Але серед сукупності послуг можна виокремити к загальні функціональні компоненти відтворювальних процесів і тенденцій їх розвитку, так і форми підприємницької діяльності, які за своїм змістом є послугами. Тому доцільно розглянути два блоки в системі міжнародних послуг: структурно-галузеві компоненти та виробничо-комерційні операції.

- Структурно-галузеві компоненти системи міжнародних послуг – це: 1) інформаційні; 2) транспортні; 3) туристичні; 4) банківські; 5) страхові послуги.

Виробничо-комерційні операції, які є допоміжними у виробничому процесі, але можуть суттєво впливати на його ефективність – це:

- 1) лізинг;
- 2) франчайзинг; 3) інжиніринг;
- 4) ліцензійний обмін.

2 Міжнародний ринок послуг: сучасний стан і перспективи розвитку Сфера послуг складає близько 70 % світового валового продукту.

Сучасний світовий ринок послуг є диверсифікованою системою спеціалізованих ринків за видами послуг, а саме: ринку транспортних послуг, комунікацій, комунального обслуговування, громадського харчування, туристично-рекреаційних послуг, рекламних і консалтингових, страхових, фінансових, ріелторських, юридичних, медичних, інжинірингових, франчайзингових, лізингових послуг.

У географічній структурі світового ринку послуг виокремлюють 7 країн-лідерів, частка яких у світовому експорті послуг складає 70 %, у світовому імпорті – 50 %. На чотири країни – США, Великобританію, Німеччину, Францію припадає 44 % світового експорту послуг. Практично абсолютними споживачами послуг є країни, що розвиваються, за винятком Південної Кореї (експортує інжинірингові, консалтингові, будівничі послуги), Мексики (туризм), Сінгапуру (фінансові та банківські послуги). Багато острівних держав (Ямайка, Куба, Гаїті, Домініканська республіка, острови Фіджі, Маршаллові, Соломонові, Мальдівські острови, Тонга, Вануату тощо) спеціалізуються на туристичному бізнесі, який є практично єдиним джерелом їх добробуту. За рахунок туризму формується 50 % доходів від експортних операцій Канади, Італії, Швейцарії.

Значну частку (25 %) у структурі ринку послуг мають транспортні послуги. Найбільший торговельний флот у світі має Японія, на морських перевезеннях спеціалізуються також Великобританія та Норвегія, Німеччина та Ліберія (судноплавство складає до 50 % експорту послуг). Лідерами у сфері сухопутного транспорту є США, Великобританія та Франція.

Відповідно до рівня розвитку сфери послуг та темпів її зростання у світовій економіці виділяють чотири групи країн.

До першої групи відносять країни з часткою доходів від сфери послуг у ВВП більше 70 %: Люксембург (80,1 %), Франція (75,8 %), Бельгія (73,2 %), Данія (73,1 %), Великобританія (72,7 %), Нідерланди (72 %).

До другої групи країн відносять країни з часткою доходів від сфери послуг у ВВП 65-70 %: Італія (69,6 %), Іспанія (67,3 %), Австрія (67 %), Фінляндія (65,9 %), США (64,9 %).

У третій групі країн частка доходів від сфер послуг у ВВП становить 50-65 %: Коста-Ріка (62,6 %), Норвегія (59 %), Колумбія (57,8 %), Марокко (53,8 %), Україна (53,3 %), Росія (51,9 %), Чилі (51,6 %).

Четверту групу складають країни з часткою доходів від сфери послуг в ВВП менше 50 %: країни, що розвиваються, зокрема Ботсвана (46,5 %), Малі (38,5 %), Гана (37,4 %), Бурунді (28,6 %) та ін.

Розвиток сфери послуг сприяв структурним змінам у сфері зайнятості та інтенсифікації як внутрішньої, так і міжнародної міграції робочої сили. Так, частка зайнятих у сфері послуг у США складає 78 % зайнятого населення, Люксембурзі – 77 %, Нідерландах – 77 %, Австралії – 75 %, Великобританії – 75 %, Канаді – 75 %, Норвегії – 74 %, Данії – 73 %, Бельгії – 73 % тощо.

Рекомендована література:

1. Мировая экономика и международный бизнес : учебник / кол. авторов ; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Полякова и д-ра экон. наук, проф. Р.К. Щенина. – 5-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2008. – 688 с.
2. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство: кол. монографія / За ред. І. М. Посохова, П. Г. Перерви, О. Д. Матросова, В. Г. Дюжева, В. О. Матросової. – Харків : НТУ «ХПІ», 2016. – 450 с.
3. Посохов І. М. Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками корпорацій / І. М. Посохов. – Харків.: ПВПП «Слово», 2014. – 499 с.\
4. Методичні рекомендації до виконання контрольної роботи з дисципліни «Міжнародні економічні відносини» для студентів заочної форми навчання, укладач д.е.н., проф. Посохов І.М., НТУ «ХПІ», 2016. – 26 с.
5. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: теорія: підручник для студ. екон. спец, вищих навч. закл / А.С. Філіпенко. – К. Либідь, 2008. – 408 с.

ТЕМА 5. МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛУ

План

1. Міжнародний ринок інвестицій.
2. Основні теорії руху капіталів.
3. Види інвестицій: портфельні і прямі.
4. Державне регулювання прямих інвестицій.

1 Міжнародний ринок інвестицій

Причиною міжнародного руху капіталів є економічні інтереси, причому для здійснення кожної трансакції щодо розміщення інвестицій необхідним є збіг інтересів приймаючої сторони (реципієнта капіталу) та інвестора (донора капіталу).

Капітал є одним із факторів виробництва – ресурсом, який необхідно затратити для виготовлення будь-якої продукції. Капітал представляє собою нагромаджений запас засобів в продуктивній, грошовій чи товарній формах, необхідний для створення матеріальних і нематеріальних благ та послуг.

Світовий ринок капіталів являє собою сукупність економічних відносин між власниками капіталу й споживачами із приводу його прибуткового використання за допомогою обміну Світовий ринок капіталів формується в процесі міграції капіталу. Світовий ринок капіталів класифікують за тими ж ознаками, що й експорт капіталу.

Тому головними формами світового ринку капіталів є ринок фінансових інвестицій і ринок реальних інвестицій.

Підприємницький капітал рухається в міждержавному просторі у формі інвестицій. У широкому розумінні міжнародними є ті інвестиції, реалізація яких передбачає взаємодію учасників, котрі належать різним країнам (резидентів та нерезидентів по відношенню до конкретної країни).

Капітал за метою вкладення поділяють: портфельні інвестиції (portfolio investment); прямі інвестиції (direct investment). До складу прямих інвестицій входять: вкладення компаніями за кордон власного капіталу – капітал філій, частка акцій дочірніх і асоційованих компаній; реінвестування прибутку – частка прямого інвестора в доходах підприємства з іноземними інвестиціями, не розподілена в якості дивідендів і не переведена прямому інвестору. Основними формами експорту капіталу є фінансові й реальні інвестиції.

2. Основні теорії руху капіталів

Основною причиною міжнародного руху капіталу виступають відмінності в обсязі отриманого прибутку, доступі до технологій тощо. Поряд з цим діють і інші чинники, на яких акцентують увагу різні теорії:

Теорія ринкової влади С.Хаймера – суб’єкт інвестиційної діяльності, який вивозить капітал, керується прагненням домінувати на ринку та досягнути ринкової влади. Закордонне інвестування здійснюється з метою придушення конкуренції і збереження контролю над ринком. Практикуються і так звані “захисні інвестиції”: створення за кордоном виробничих потужностей, що є мало не збитковими, зі свідомою метою підризу позицій конкурентів на цих ринках.

Теорія інтерналізації – кожна фірма переслідує мету мінімізації транзакційних витрат (витрат на укладання угод). Зі зменшенням транзакційних витрат операції фірм починають набирати «внутрішнього характеру», тобто відбувається інтернаціоналізація ринків. Мета мінімізації транзакцій залишається основним мотивом переведення діяльності за кордон.

Концепція конкурентоспроможності галузі – пояснює міжнародний рух капіталу посиленням конкуренції технологічного характеру між суб’єктами ринку капіталів.

Концепція технологічного нагромадження розглядає міжнародний рух капіталу як наслідок розвитку технології, інноваційного процесу. Фірма створює нові технології з метою закріплення контролю і власності на основі своїх специфічних технологічних переваг.

Концепція оборони національного суверенітету ґрунтується на тому, що зростання зарубіжних інвестицій у національній економіці може спричинити зменшення частки внутрішнього виробництва. Саме тому уряди дотримуються політики протидії розширенню впливу країн-експортерів капіталу або регулюють експорт-імпорт капіталу.

Концепція валютного простору – головним стимулом переведення виробничих потужностей (капіталу в матеріальній формі) за кордон є наявність конкурентних переваг щодо країни-реципієнта. Такі переваги мають інвестори з країн із більш сильною валютою, ніж валюта країн-реципієнтів.

Міжнародні інвестиції – це довгострокові вкладення капіталу за кордоном з метою отримання прибутку.

3. Види інвестицій: портфельні і прямі

Прямими інвестиціями є як первинні вкладення компаній за кордон власного капіталу (капітал філій і частка акцій у дочірніх та асоційованих компаніях), так і реінвестування прибутку (частка доходів інвестора, яка не розподіляється, не переказується материнській компанії, а спрямовується на розширене виробництво у приймаючій країні). Крім того, до прямих інвестицій відносяться і усі внутрішньокорпораційні переміщення капіталу у формі кредитів і позик в межах ТНК (табл. 8.1).

Прямі іноземні інвестиції мають три основні компоненти:

акційний капітал – купівля інвестором акцій підприємства в іншій країні;

реінвестовані доходи – пряма частка доходів інвестора (пропорційно до прямої акційної участі), що не розподілені як дивіденди філіями, чи доходи, що не переказані до материнської фірми;

внутрішньофірмові позики, або внутрішньофірмові боргові трансакції – це коротко- чи довгострокові позики, що надаються один одному прямими інвесторами (материнськими компаніями та їхніми філіями).

Стимул для здійснення портфельних іноземних інвестицій – прагнення дістати максимальний прибуток за рахунок зростання курсової вартості й дивідендів при припустимому рівні ризику. Крім цього інвестор сподівається: захистити гроші від інфляції; одержати спекулятивний дохід; забезпечити себе високоліквідними коштами, які можна швидко перетворити в наявну валюту.

Головна причина здійснення портфельних інвестицій – прагнення розмістити капітал у тій країні й у таких цінних паперах, у яких він буде приносити максимальний прибуток при припустимому рівні ризику.

Види портфельних інвестицій:

боргові цінні папери – цінні папери, які засвідчують боргові відносини між позичальником, що їх випустив, і його кредитором, що їх купив; титули власності – акціонерні цінні папери, що засвідчують майнове

право власника документа щодо особи, яка випустила документ. Акції – цінні папери, які підтверджують право їхнього власника на

частку в капіталі компанії й які забезпечують йому право голосувати на щорічних зборах акціонерів, обирати директорів й одержувати у вигляді дивідендів частку від прибутку компанії. Акції бувають привілейовані й звичайні.

Таблиця 1 - Фактори прямого міжнародного інвестування

Глобально-економічні	<ul style="list-style-type: none"> – стан розвитку міжнародної економіки, міжнародних факторних ринків, насамперед ринку капіталів; – стабільність світової валютної системи; – рівень розвитку міжнародної інвестиційної інфраструктури; – рівень транснаціоналізації та регіональної інтеграції
Загально-економічні	<ul style="list-style-type: none"> – темпи економічного росту; – співвідношення споживання і заощадження; – ставка банківського відсотка; – середня норма чистого прибутку в реальному секторі; – стан транспортної інфраструктури; – рівень і динаміка інфляції; – стан платіжного балансу; – середній рівень оподаткування
Ресурсно-економічні	<ul style="list-style-type: none"> – географічне положення; – наявність та якість природних ресурсів, насамперед рідких; – демографічна ситуація
Політико-економічні	<ul style="list-style-type: none"> – політична стабільність; – ступінь втручання уряду в економіку; – відношення до іноземних інвестицій; – дотримання дво- та багатосторонніх угод; – „схильність до інтеграції”; – корумпованість влади; – існування радикальних політичних груп.

Депозитарні розписки – цінні папери, які випускаються національним банком і підтверджують його володіння акціями іноземних компаній. Найпоширеніші американські депозитарні розписки (ADR) і глобальні депозитарні розписки (GDR),

кожна з яких може бути прирівняна до декількох іноземних акцій і продаватися на фондовому ринку як самостійний титул власності.

Чіткої межі прямими і портфельними інвестиціями немає. Вивезення підприємницького капіталу має велике значення для обох країн. Водночас, характерною рисою останніх років є переважання портфельних інвестицій.

Випереджаюче зростання портфельних інвестицій пояснюється тим, що, з одного боку, організацію і розміщення їх за кордоном дедалі частіше здійснюють інститути, які не володіють значними грошовими ресурсами й широкою інформацією про стан світового ринку цінних паперів (трастові й страхові компанії, пенсійні фонди, банки та інші фінансові установи), а з іншого – тим, що портфельні вкладення часто використовують не тільки як додаткове джерело прибутку, скільки для проникнення у високомонополізовані галузі, великі й найбільші корпорації.

4. Державне регулювання прямих інвестицій

Світовий досвід свідчить про те, що залучення іноземних капіталовкладень є дієвим способом піднесення будь-якої національної економіки. Україна також не випадає з загальної обійми даного процесу, оскільки іноземне інвестування посідає вагоме місце в структурі її зовнішньоекономічних пріоритетів, являючись важливим чинником соціально-економічного розвитку країни, диверсифікації галузей її народногосподарського комплексу; відображенням масштабів модернізації економіки держави, використання міжнародного досвіду організації та управління виробництвом, впровадження у виробничий процес нових досягнень науки і техніки та ін. Крім того, ефективне використання іноземних капіталовкладень в національній економіці позитивно впливає і на темпи ринкового трансформування, загальну макроекономічну динаміку, є джерелом формування інноваційного сектора нашої держави та створює передумови підвищення конкурентоспроможності її національної економіки у глобальному масштабі.

Діяльність іноземних інвесторів на Заході регулюється в основному національними законами, постановами й адміністративними процедурами, обов'язковими для всіх місцевих підприємств, у тому числі і іноземних. Тому в більшості розвинутих країн узагалі немає спеціальних законів або кодексів для іноземних інвестицій, а є лише деякі адміністративні постанови для них, а також параграфи окремих законів. Також немає спеціальних державних органів, що регулюють діяльність компаній з іноземним капіталом, і немає валютних обмежень. Однак це не означає, що в цих країнах не існує ніяких обмежень для іноземних підприємств у порівнянні з національними. Подібні обмеження діють у будь-якій країні, правда спостерігається тенденція до пом'якшення і скасування багатьох з них.

Активність участі країни у світовому ринку інвестицій і готовність інвесторів до експорту капіталу в яку-небудь країну залежить від інвестиційного клімату в країні, що імпортує капітал.

Інвестиційний клімат являє собою сукупність економічних, політичних, юридичних і соціальних факторів, що визначають ступінь ризику іноземних капіталовкладень і можливість їхнього ефективного використання в країні. Інвестиційний клімат є комплексним поняттям і включає ряд параметрів: національне законодавство, економічні умови (спад, підйом, стагнація), митний режим, валютна політика, темпи економічного росту, темпи інфляції, стабільність валютного курсу, рівень зовнішньої заборгованості і т.д.

Іноземні інвестиції в Україні вкладаються у двох формах: прямі та портфельні інвестиції. Специфічна форма зарубіжного інвестування – кредити міжнародних фінансових організацій (МФО, групи Світового банку, ЄБРР), зокрема в тому їх цільовому призначенні та використанні, коли вони надаються під реалізацію конкретних проектів, пов'язаних, як правило, зі структурними та інституційними перетвореннями.

Позитивними моментами у залученні іноземних інвестицій в Україну виступають: вигідне географічне розташування, потенційно великий ринок,

висока кваліфікація робочої сили та її відносна дешевизна; низький курс національної валюти; правове забезпечення сприятливого інвестиційного клімату;

захист інвестицій; можливість вивезення прибутку; система компенсації збитків тощо.

Причини несприятливості інвестиційного клімату України: висока загальна політична нестабільність;

різкий спад виробництва в період з 1991 року, слідством якого, зокрема, є різке скорочення внутрішнього попиту на промислову продукцію й послуги;

інфляція й низька передбачуваність курсу гривні стосовно іноземних валют;

недосконалість нормативно-правової бази в економіці в цілому й в області іноземних інвестицій зокрема;

високий рівень оподатковування й зовнішньоторговельних мит; нерозвиненість вітчизняного ринку капіталів;

недолік якісної інфраструктури;

фактична відсутність єдиної державної політики в області залучення іноземних інвестицій.

В Україні проблеми міжнародної інвестиційної діяльності регламентуються такими головними законодавчо-нормативними актами:

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р.;

Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 р.;

Митний кодекс України від 11.07.2002 р.

Згідно з вказаними документами іноземними інвестиціями є цінності, що залучаються в об'єкти інвестиційної діяльності на території нашої країни з метою одержання прибутку або здійснення соціального ефекту.

Згідно з чинним законодавством суб'єкт ЗЕД набуває статус підприємства з іноземними інвестиціями (далі ПІІ), якщо сума вказаних внесків у статутний фонд складає не менше 10%. Майно, що ввозиться на територію України в якості внеску в статутний фонд, звільняється від мита з наданням простого векселя на суму мита з відстрочкою платежу на 30 днів від дати оформлення вантажної митної декларації. Вексель погашається при зарахуванні інвестиції на баланс підприємства і відмітці місцевої податкової інспекції на самому борговому документі. Якщо протягом трьох років вказане майно відчужувати, зокрема при ліквідації підприємства, ПІІ зобов'язане сплатити мито за офіційним валютним курсом на день здійснення операції.

ПІІ діють на загальних засадах з погляду визначення умов реалізації, оподаткування і захисту прав інтелектуальної власності. Особливості режиму діяльності підприємств уточнюються прийняттям додаткових правових актів.

Міжнародне регулювання здійснюється на міждержавній основі (наприклад, режим найбільшого благосприяння), регіональних документах у межах інтеграційних угруповань або функціях світових інвестиційних установ (БАГІ (MIGA) – Багатостороння агенція з гарантій інвестицій, що діє в якості

автономної складової групи Світового банку; МЦУІС (ICSID) – Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів; Угода про інвестиційні засоби, які пов'язані з торгівлею, діюча в межах ВТО (TRIM); Комісія ЮНІДО (UNCTAD) з інвестицій та ін.).

Рекомендована література:

1. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебное пособие / Под ред. Л.Е. Стровского. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 287 с.
2. Мировая экономика и международный бизнес : учебник / кол. авторов ; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Полякова и д-ра экон. наук, проф. Р.К. Щенина. – 5-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2008. – 688 с.

3. Посохов І. М. Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками корпорацій / І. М. Посохов. – Харків.: ПВПП «Слово», 2014. – 499 с.\
4. Методичні рекомендації до виконання контрольної роботи з дисципліни «Міжнародні економічні відносини» для студентів заочної форми навчання, укладач д.е.н., проф. Посохов І.М., НТУ «ХПІ», 2016. – 26 с.
5. Термінологічний словник з дисципліни „Міжнародні економічні відносини” для студентів спеціальності „Міжнародні економічні відносини”, укладач Посохов І.М. – Харків, НТУ "ХПІ", 2016 р. – 27 с
6. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: теорія: підручник для студ. екон. спец, вищих навч. закл / А.С. Філіпенко. – К. Либідь, 2008. – 408 с.

ТЕМА 6. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

План

1. Міжнародна економічна інтеграція: сутність, передумови, цілі, ефекти від інтеграції.
2. Етапи міжнародної економічної інтеграції.
3. Основні сучасні інтеграційні угруповання.
4. Етапи Європейської інтеграції.

1. Міжнародна економічна інтеграція: сутність, передумови, цілі, ефекти від інтеграції

Економічна інтеграція є наслідком поглиблення міжнародного територіального поділу праці. На певному етапі розвитку цього процесу економічні стосунки між країнами світу характеризуються вже не тільки торговельними, але й тісними виробничими, фінансовими зв'язками. Економічна інтеграція – це процес зближення національних економік шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони.

Регіоналізація – це поглиблення міжнародних зв'язків на компактному просторі, що зветься регіоном. Регіон характеризується не тільки близьким розташуванням країн одна до одної, але й спільністю природних, історичних, економічних, політичних, культурних умов. Такі умови, наприклад, наявні в Західній Європі, що значно полегшує там процес економічної інтеграції. На регіональному рівні утворюються міждержавні угруповання, які мають характер інтеграційних об'єднань. Економічне згуртування є головною метою і чинником їх утворення, але часто цей процес підсилюється політичними, культурними й іншими умовами.

У широкому розумінні міжнародну економічну інтеграцію визначають і як відносини, і як процес. Інтеграцію в першому розумінні можна тлумачити як відсутність будь-якої форми дискримінації іноземних партнерів і кожній із національних економік. У такому плані міжнародна економічна інтеграція розглядається як найвищий рівень розвитку МЕН.

До передумов інтеграції належать: близькість рівня економічно розвитку та ступеню ринкової зрілості країн, що інтегруються; географічна близькість країн, що інтегруються, наявність у більшості випадків загального кордону та економічних зв'язків, що склалися історично; позитивний демонстраційний ефект, намагання прискорити ринкові реформи; не залишитися обабіч інтеграційних процесів.

До цілей інтеграції відносяться:

- 1) використання переваг економії масштабу;
- 2) створення благодійного зовнішньополітичного середовища;
- 3) вирішення завдань торговельної політики;
- 4) сприяння структурній перебудові економіки;
- 5) підтримання молодих галузей національної промисловості.

На макрорівні вирізняють *горизонтальну* і *вертикальну* інтеграцію. *Горизонтальна інтеграція* виникає при злитті фірм, які виробляють

подібні або однорідні товари з метою їх подальшої реалізації через спільну систему розподілу й отримання при цьому додаткового прибутку, і супроводжується виробництвом за кордоном товарів, аналогічних тим, що виробляються в країні базування.

Вертикальна інтеграція передбачає об'єднання фірм, які функціонують у різних виробничих циклах. Розрізняють три форми вертикальної інтеграції:

- 1) інтеграція «вниз» (наприклад, приєднання заводу-виробника сировини чи напівфабрикатів до компанії, яка веде головне виробництво);
- 2) виробнича інтеграція «вгору» (наприклад, придбання сталеплавильною компанією заводу, що виробляє металоконструкції);
- 3) невиробнича інтеграція «вгору», що включає сферу розподілу.

На макрорівні розглядають такі основні форми міжнародної регіональної економічної інтеграції: зона преференційної торгівлі; зона (асоціація) вільної торгівлі; митний союз, спільний ринок, економічний та політичний союзи

Інтеграційні утворення будуються з метою використання переваг об'єданого ринку, утворення сприятливих зовнішніх умов для національного розвитку, зміцнення позицій країн, які беруть участь в економічних питаннях, обміну досвідом економічних реформ і підтримки національної промисловості і сільського господарства.

Ефекти від інтеграції носять як позитивний, так і негативний характер. Негативна інтеграція – усунення різних інструментів міжнародної економічної політики.

Позитивна інтеграція – додаткові заходи для усунення неузгодженостей, які можуть існувати між митами та податками в різних країнах.

Інтеграція призводить до виникнення в економіці двох видів *ефектів* – статичних і динамічних. Такого висновку дійшов канадський учений Д. Вайнер, порівнявши торгівлю між країнами до утворення ними митного союзу і після утворення.

Ефект створення торгівлі полягає в тому, що після утворення митного союзу і скасування імпортного мита може виникнути ситуація, коли зарубіжний товар з країн об'єднання стає дешевшим від місцевого, і споживач придбає імпортний товар замість вітчизняного. Виникає імпортний товарний потік, а, отже, ефективніше використовуються ресурси інтеграційного об'єднання.

Ефект відхилення торгівлі протилежний ефекту створення торгівлі. Країни, що не увійшли до митного союзу, можуть ефективніше використовувати фактори виробництва, і ціна на їх товар буде нижчою за ціну аналогічного товару країн інтеграційного об'єднання. До утворення союзу споживачі купували цей вигідніший для них товар. Але після скасування імпортного мита усередині союзу і встановлення єдиного зовнішньоторговельного тарифу вигіднішим стає придбання товару, виготовленого в межах об'єднання. Переорієнтація місцевих споживачів на ці товари призведе до зникнення імпортного товарного потоку з третіх країн.

Динамічні ефекти – це економічні наслідки, що виявляються після того, як інтеграція набере силу, на пізніших стадіях розвитку. Це, наприклад, конкурентна боротьба виробників країн об'єднання, що веде до обмеження зростання цін, поліпшення якості товарів, створення і впровадження нових технологій.

До безперечних вигад інтеграції відносяться приплив іноземних інвестицій, доступ до технологій і ресурсів об'єднання, формування місткого ринку, спільне рішення складних соціальних проблем, захист від конкуренції, прискорення науково-технічного прогресу та економічного зростання.

2. Етапи міжнародної економічної інтеграції

Зона преференційної торгівлі. Зона преференційної торгівлі початкова стадія інтеграційних процесів. Країни такого угруповання лібералізують торговельні відносини

між собою, усуваючи перепони в торгівлі деякими (але не всіма) товарами та послугами. На цій стадії ще не відпрацьовано єдиний механізм оподаткування при перетині товаром кордону, діють різні митні правила тощо. На цій стадії сьогодні перебуває переважача більшість регіональних інтеграційних угруповань світу, в тому числі СНД. Досить часто преференційні угоди не вважають самостійним етапом розвитку міжнародної економічної інтеграції, визначаючи їх як підготовчий етап.

Зона вільної торгівлі. При утворенні зони вільної торгівлі всі бар'єри на шляху торгівлі товарами і послугами усунені. В ньому не допускаються ніякі дискримінаційні податки, квоти, тарифи, інші торговельні бар'єри. Інколи зони вільної торгівлі створюються для певного класу товарів і послуг. Головною їх рисою є те, що кожна країна продовжує проводити свою власну політику стосовно до країн, що не є членами угоди про створення зони вільної торгівлі.

Митний союз. Митний союз, як і зона вільної торгівлі, усуває бар'єри в торгівлі товарами серед країн-учасниць. Але крім цього, митний союз передбачає спільну торговельну політику стосовно до країн, що не входять до митного союзу. Звичайно це проявляється при прийнятті зовнішнього тарифу (мита), за допомогою якого імпорт з країн, що не входять у митний союз, обкладається однаковим митом при продажу товарів будь-якій країні - учасниці митного союзу. Доходи від тарифів потім розподіляються між учасниками митного союзу згідно з певними встановленими пропорціями.

Спільний ринок. Як і митний союз, спільний ринок не має торговельних бар'єрів і характеризується спільною зовнішньоторговельною політикою. Крім того, у спільному ринку мобільними є чинники виробництва між країна-ми-учасницями. Обмеження на імміграцію, еміграцію та переливання капіталу через кордони усунені. Чинник мобільності дозволяє більш ефективно використовувати працю, капітал і технологію. Таким чином, у спільному ринку починається інтеграція безпосередньо у сфері виробництва, що змушує членів спільного ринку тісно співпрацювати у грошовій, податковій (фіскальній) політиці і в політиці зайнятості.

Економічний і валютний союз. Економічний і валютний союз вимагає не лише інтеграції у сфері зовнішньоторговельної і виробничої діяльності, але й

інтеграції економічної політики. Країни - учасниці економічного союзу на доповнення до вільного переміщення товарів, послуг, чинників виробництва повинні гармонізувати грошово-кредитну політику, оподаткування та державні витрати. Крім того, учасники економічного союзу повинні використовувати спільну валюту. Фактично останнє може бути реалізоване створенням систем фіксованих валютних курсів. Формування економічного союзу вимагає від держав відмови від значної частини їх національного суверенітету.

3. Основні сучасні інтеграційні угруповання

Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА). Була підписана Угода між США, Канадою й Мексикою про Північноамериканську асоціацію вільної торгівлі, яка вступила в силу 1 січня 1994 р. Припускає поступову ліквідацію тарифних і нетарифних обмежень у взаємній торгівлі й заходи, які полегшують взаємні капіталовкладення а також передбачає порядок урегулювання торговельних конфліктів між його учасниками. У рамках НАФТА поки не створені спеціальні органи, які регулюють співробітництво, аналогічні існуючим в ЄС (Комісія, Суд, Парламент і т.д.).

Провідну роль у розвитку інтеграції на північноамериканському просторі, безумовно, належить США, які протягом багатьох років через свої компанії активно впроваджувалися в економіку сусідів. У період гнітючої переваги американської економіки на континенті, беззаперечного лідерства на світових ринках США не занадто мали потребу в розвитку інтеграційних процесів на своєму континенті. Зміна обстановки у світі об'єктивно поставила перед ними таке завдання.

Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ) була утворена Австрією, Великобританією, Данією, Норвегією, Португалією, Швейцарією, Швецією 1960 р. на Стокгольмській конференції. 1970 р. до ЄАВТ вступила Ісландія, а 1986-го - Фінляндія, яка з 1961 р. була її

асоційованим членом. У зв'язку з вступом до ЄС з ЄАВТ вийшли Великобританія і Данія (1973 р.), а також ЄС функціонують практично в режимі вільної торгівлі, а з 1992 р. Португалія (1986 р.). Слід ще раз зазначити, що з 1972-1973 рр. країни ЄАВТ і поглиблюються їх торговельно-економічні зв'язки у рамках європейського простору. З 1995 р. Австрія, Фінляндія та Швеція стають членами Європейського союзу, а Норвегія, Швейцарія, Ісландія - його асоційованими членами. На сьогодні ЄАВТ фактично переживає період розпаду у зв'язку з бажанням країн-членів ЄАВТ приєднатися до Європейського Союзу.

У 1967 році у Південно-Східній Азії була утворена *Асоціація країн Південно-Східної Азії* (АСЕАН) у складі Індонезії, Малайзії, Сінгапуру, Таїланду, Філіппін і Брунею. У 1995 році до неї увійшов В'єтнам. Країни АСЕАН керуються перевагами відкритого регіоналізму, який передбачає односторонню лібералізацію торгівлі на основі принципу найбільшого сприяння. Мета Асоціації полягає в розвитку економічного, соціального, культурного і політичного співробітництва.

Перспективи розвитку економічної інтеграції в Східній Азії в значній мірі пов'язують зі створенням організації *Азіатсько-Тихоокеанського економічного*

співробітництва (АТЕС). Азіатсько-Тихоокеанське співробітництво (АТЕС) - це міждержавна організація, яка поєднує 21 державу регіону.

АТЕС було створено в 1989 р. за пропозицією Австралії з метою розвитку економічного співробітництва в басейні Тихого океану. Спочатку в неї входили 12 країн: Австралія, Бруней, Канада, Індонезія, Японія, Малайзія, Нова Зеландія, Філіппіни, Сінгапур, Південна Корея, Таїланд і США. У наступні роки до них приєдналися Китай, Гонконг (Сянган), Тайвань, Мексика, Чилі, Папуа - Нова Гвінея, а в 1998 р. - В'єтнам, Перу й Росія.

АТЕС формально має консультативний статус, однак у рамках його робочих органів визначаються регіональні правила ведення торгівлі, інвестиційної й фінансової діяльності, проводяться зустрічі галузевих міністрів й експертів з питань співробітництва в тих або інших областях.

Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛАІ) – торговельно-економічна організація, створена в 1981 р. за «Договором Монтевідео-80» замість Латиноамериканської асоціації вільної торгівлі (ЛАВТ), що діяла з 1961 р. Учасниками ЛАІ є: Аргентина, Болівія, Бразилія, Венесуела, Колумбія, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чилі, Еквадор. У рамках ЛАІ зберігається розподіл на три субрегіональні угруповання: договір басейну Ла-Плати; Андський пакт; Амазонський пакт.

Деякі країни є одночасно і членами інших регіональних угруповань. Система керування ЛАІ представлена вищим органом – Радою міністрів

(штаб-квартира в Монтевідео, Уругвай).

Внутрішньозональна торгівля і регіональна інтеграція ЛАІ здійснюються шляхом укладання регіональних і субрегіональних, а також функціональних (двосторонніх і багатосторонніх) угод, що передбачають конкретні заходи для торгівлі і змитних питань. Договірні відносини можуть поширюватися не тільки на питання торгівлі, але і на співробітництво в сфері промисловості і сільськогосподарського виробництва, транспорту, валютно-фінансових відносин і т. п.

«Меркосур» – зона вільної торгівлі, що виникла в 1995 р. як союз чотирьох країн Латинської Америки – Бразилії, Аргентини, Уругваю і Парагваю. Улітку 1996 р. до складу блоку увійшла Болівія. На країни «Меркосур» припадає приблизно 68,6% території Латинської Америки, 51% населення регіону, 60% загального ВВП. За сукупним обсягом ВВП «Меркосур» займає четверте місце у світі після ЄС, НАФТА, АТЕС.

Договором про створення МЕРКОСУР, підписаним в 1991 р., передбачалося скасування в перспективі всіх мит і тарифних обмежень у взаємній торгівлі між чотирма країнами встановлення єдиного митного тарифу відносно третіх країн, вільний рух капіталу й робочої сили, координація політики в області промисловості, сільського господарства, транспорту й зв'язку, узгодження стратегії у валютно-фінансовій сфері.

Карибське співтовариство та Карибський спільний ринок, КАРИКОМ, створено у 1973р., на сучасному етапі представляє спільний ринок. В інтеграційне угруповання входять 13 країн Карибського басейну, зокрема Антигуа і Барбуда, Багамські острови, Барбадос, Беліз, Домініка, Гренада,

Гайана, Ямайка, Монтсеррат, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Лусія, Сент-Вінсент і Гренадіни, Тринідад і Тобаго. Країни-учасниці розширили співробітництво, поставивши за мету досягнення повної економічної інтеграції. Планом передбачається вільне переміщення в регіоні товарів і капіталу, вироблення єдиних зовнішніх тарифів, перегляд правил визначення походження товарів, гармонізація інвестиційних стимулів, координація політики розвитку торгівлі і бізнесу, а також фінансової політики, створення кредитно-грошового союзу.

Економічне співтовариство держав Західної Африки (ЕКОВАС) засноване в 1975 р. Членами ЕКОВАС є: Бенін, Буркіна-Фасо, Гана, Гамбія, Гвінея, Гвінея-Бісау, Ліберія, Малі, Кабо-Верде, Мавританія, Нігер, Нігерія, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Того і Кот д'Івуар.

Цілями організації проголошені: розвиток всебічного економічного співробітництва; мобілізація природних ресурсів; вирівнювання рівнів розвитку країн регіону; поетапне створення протягом 15 років африканського загального ринку; проведення спільної економічної політики, координація планів розвитку держав-членів.

Митний і економічний союз Центральної Африки (ЮДЕАК) було створено у результаті підписання угоди про створення організації в 1964 р. у м. Браззавіль (Конго), що набрала сили 1 січня 1966 р. Країни-члени ЮДЕАК: Габон, Камерун, Конго, ЦАР, Чад, Екваторіальна Гвінея (з 1983 р.).

4. Етапи Європейської інтеграції

Історично першим і найбільш зрілим інтеграційним об'єднанням є **Європейський союз**, який пройшов всі стадії розвитку від зони вільної торгівлі і митного союзу до економічного союзу. На першому етапі об'єднання мало назву Європейське економічне співтовариство. 1954 р. Бельгія, Нідерланди і Люксембург запропонували створити Спільний ринок, а 1956 р. міжурядова конференція (Венеція) підготувала проекти створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) і Європейського співтовариства з атомної енергії (Євроатом). У 1957 році було підписано Римський договір про створення ЄЕС і Євроатому був підписаний 1957р. і набув чинності з 1958р. На цьому етапі було скасовано мита і кількісні обмеження на взаємну торгівлю, встановлено загальний митний тариф відносно третіх країн.

Римським договором передбачалося ліквідувати всі національні бар'єри на шляху вільного руху товарів, послуг, капіталів та робочої сили між країнами-учасниками і перейти до вироблення спільної зовнішньоекономічної, сільськогосподарської і транспортної політики.

На другому етапі (середина 70-х - середина 80-х рр.) ЄС вдалося прийняти програму європейського валютного співробітництва, створити механізм зовнішньополітичних консультацій. Негативні тенденції, які все-таки виявилися, привели в цей період до серйозної кризи західноєвропейської економічної інтеграції.

Злиття трьох співтовариств (ЄОВС, ЄЕС, Євроатому) в Єдине Європейське Співтовариство сталося 1967 р., у 1968 р. було утворено Митний союз країн ЄС з відповідними угодами про таке:

- відміну митних податків і зняття кількісних обмежень; - введення єдиного митного тарифу для інших країн;

- проведення єдиної зовнішньоторговельної та аграрної політики. 1972 р. підписується Паризька угода у верхах про поетапне створення

валютно-економічного та політичного союзу. З 1973 р. діє угода про вільну торгівлю між ЄЕС і ЄОВС, з одного боку, і країнами Європейської асоціації вільної торгівлі - з іншого. Цього ж року до Співтовариства вступають Великобританія, Данія, Ірландія.

Третій етап (друга половина 80-х - початок 90-х рр.) - етап подальшого розширення складу Співтовариства. В 1986 р. приєднання Іспанії й Португалії привело до загострення раніше існуючих міждержавних диспропорцій. Разом з тим саме цей період характеризується новими імпульсами в розвитку західноєвропейської інтеграції, пов'язаними насамперед із прийняттям Єдиного Європейського Акту (ЄЄА). Центральним положенням ЄЄА з'явилася зафіксована в ньому ціль створення єдиного економічного простору, у якому різні країни - члени ЄЕС становили б єдиний господарський організм. Із прийняттям ЄЄА підсилювалися інтеграційні процеси країн-членів Співтовариства в області мікро- і макроекономіки, політики й права, науки й екології, регіонального розвитку, соціальних відносин.

На основі Єдиного Європейського акта, а також підписаного в 1985 р. документа «White Paper» про програму створення внутрішнього ринку країни, ЄС ліквідував бар'єри, що залишилися, на шляху пересування товарів і факторів виробництва. Найбільш великим досягненням інтеграційного процесу в цей період стало прийняття і реалізація Програми створення до кінця 1992 р. єдиного внутрішнього ринку ЄС

На початку 90-х рр. країни-члени ЄС практично завершили створення основ єдиного ринку й наблизилися до формування валютно-економічного й політичного союзів.

Четвертий етап – створення економічного союзу (з 1993 р. по теперішній час). Посилення політичної інтеграції і форсований розвиток валютного союзу на основі підписаного на початку 1992 р. у голландському місті Маастрихті договору про ЄС (набрав сили з 1 листопада 1993 р.). Для цього було заплановано пройти три етапи:

1-й етап – 1990 – 1993 рр. – валюти всіх країн включаються в спільне плавання в рамках європейської валютної системи й усуваються валютні обмеження;

2-й етап – 1994 – 1998 рр. – створюється Європейський валютний інститут і підсилюється координація макроекономічної політики;

3-й етап – з 1999 р. – взаємна фіксація курсів валют, введення єдиної валюти і створення Єдиного європейського ЦБ.

На етапі економічного і валютного союзу (з 1993 р. по теперішній час) свобода внутрішнього інтеграційного пересування товарів і факторів

виробництва доповнюється узгодженням економічної політики, форсованим розвитком валютних відносин. Створено Європейський Союз, а з січня 2002 року введена єдина валюта - євро.

З розвитком ЄС сформувалась відповідна інституційна структура наднаціонального регулювання, органами якої є Європейська рада, Європейське політичне співробітництво, Комісія ЄС, Рада ЄС, Європарламент. Економічна і соціальна рада, Суд і Контрольна палата ЄС

Інтеграційні відносини розвивались не лише углиб, але й вшир. В 1973 р. до ЄС приєдналися Англія, Данія, Ірландія, у 1981 - Греція, в 1986 - Португалія і Іспанія, у 1995 - Австрія, Фінляндія, Швеція. 1 травня 2004 року Євросоюз розширив свої межі. До нього вступили Угорщина, Польща, Кіпр, Мальта, Латвія, Литва, Естонія, Чехія, Словаччина, Словенія.

Рекомендована література

1. Методичні рекомендації до виконання контрольної роботи з дисципліни «Міжнародні економічні відносини» для студентів заочної форми навчання, укладач д.е.н., проф. Посохов І.М., НТУ «ХПІ», 2016. – 26 с.
2. Термінологічний словник з дисципліни „Міжнародні економічні відносини” для студентів спеціальності „Міжнародні економічні відносини”, укладач Посохов І.М. – Харків, НТУ "ХПІ", 2016 р. – 27 с.

3. Конспект лекцій з дисципліни «Міжнародні економічні відносини» для студентів спеціальності 292 „Міжнародні економічні відносини”, укладач д.е.н., проф. Посохов І.М. – НТУ «ХП», 2016. – 193 с.
4. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 576 с.
5. Международные экономические отношения : ответы на экзаменац. вопр. / Н. А. Тарелко, Л. М. Короткевич. – 3-е изд. – Минск : ТетраСистемс, 2012. – 112 с.
6. Международные экономические отношения : учебник. / Под ред. В.Е. Рыбалкина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 647 с. Мировая экономика и международные экономические отношения [в 2 ч.] Ч.1 : учебник / под ред. Чл.-корр. РАН, д-ра экон. наук, проф. Р.И. Хасбулатова. – М. : Гардарики, 2006. – 671 с.

ТЕМА 7. МІЖНАРОДНА ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГІЙ. СВІТОВИЙ РИНОК ТЕХНОЛОГІЙ

План

1. Світовий ринок технологій.
2. Ліцензійна торгівля технологіями між країнами.

1. Світовий ринок технологій

Технологія - сукупність знань про використання або удосконалення машин, устаткування, що забезпечують обробку, виготовлення, зміну стану, якості і форми сировини, матеріалів або напівфабрикатів, а також про реалізацію продукції.

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

Міжнародний технологічний обмін – це сукупність економічних відносин між іноземними контрагентами з приводу використання результатів науково-технічної діяльності, що мають наукову і практичну цінність.

Формування світового ринку технологій відбулося в другій половині 50-х – 60-і роки ХХ сторіччя, коли обсяг міжнародних комерційних операцій за технологіями перевищив масштаби національного обміну. Це дозволило виділити міжнародний обмін технологіями в окрему форму МЕВ. За даними МВФ кількість країн, що обмінюються технологіями з 1960 року збільшилося з 22 до 84, розширився обсяг щорічних ліцензійних операцій, що свідчить про зростаючу економічну роль цього виду товарів для всіх учасників обміну технологіями. За деякими оцінками, у розрахунку на одиницю витрат валютний ефект від реалізації технологічного ресурсу на світовому ринку набагато вище, ніж експорт звичайних товарів. Технологічний обмін перевищує традиційні світогосподарські потоки товарів, послуг і капіталів.

Основні *передумови*, що обумовили бурхливий розвиток міжнародного обміну технологіями: на рівні країни – це нерівномірність розвитку країн світового господарства в науково-технічній сфері, що може бути зв'язане з недостатнім обсягом витрат на НДОКР у деяких країнах і з розходженням цілей їхнього застосування. на рівні підприємств придбання технології сприяє рішенням конкретних економічних і науково-технічних проблем; подоланню вузькості науково-технічної бази, недоліку виробничих потужностей і інших ресурсів; одержанню нових стратегічних можливостей у розвитку.

Економічна доцільність експорту технології порозумівається тим, що це: джерело одержання доходів;

форма боротьби за товарний ринок;

спосіб обійти проблеми експорту відповідного товару;

спосіб установа контролю над закордонною фірмою через такі умови ліцензійної угоди, як обсяг виробництва, участь у прибутках і т.п.

можливість доступу до іншої технології через «перехресне ліцензування»;

можливість більш ефективного удосконалювання об'єкта ліцензії за участю покупця і т.д.

Економічна доцільність імпорту технології порозумівається тим, що це: доступ до нововведень високого технічного рівня;

засіб економії витрат на НДОКР;

засіб зменшення валютних витрат на товарний імпорт; забезпечення використання національного капіталу і робочої сили; умова розширення експорту продукції, що випускається по

закордонних технологіях; гарантія освоєння продукту або процесу за допомогою продавця і т.д.

2. Ліцензійна торгівля технологіями

Предметами ліцензій (стосовно до технологічного обміну можуть бути): запатентовані винаходи;

промислові зразки; товарні знаки; ноу-хау.

У залежності від об'єкта ліцензії можуть бути патентні і безпатентні. Крім того, ліцензії можуть бути:

самостійні («чисті») – припускають передачу технології незалежно від їхнього матеріального носія;

супутні – мають залежний характер і надаються з висновком контракту на будівництво підприємства, постачання технологічного устаткування, надання консультаційних послуг.

Існує 3 основних види ліцензій :

проста ліцензія - продавець (ліцензіар) залишає за собою право самостійне використовувати об'єкт ліцензії і надавати аналогічні ліцензії третім особам. Використовуються в основному в сфері виробництва товарів широкого вжитку, де важко здійснити точний облік виробленої продукції, потреба в якій настільки велика, що наявність декількох покупців (ліцензіатів) на одному ринку не приводить до зіткнення їхніх інтересів;

виняткова ліцензія – ліцензіату надаються виключні права на використання об'єкта ліцензії на умовах, визначених у договорі. Ліцензіат не може надавати аналогічні ліцензії третім особам, однак може самостійно використовувати об'єкт ліцензії або продавати ліцензії третім особам на умовах, що не суперечать умовам першої угоди. Для виняткових ліцензій характерно максимальне звуження території, на якій можуть використовуватися передбачені в угоді права. Найбільш розповсюджений у міжнародній практиці вид ліцензій;

повна ліцензія – ліцензіар цілком позбавляється права на використання об'єкта ліцензії протягом терміну дії договору. Звичайно такі ліцензії продаються малими фірмами.

Продаж ліцензій здійснюється за допомогою висновку ліцензійної угоди. *Ліцензійна угода* – це договір по якому ліцензіар (продавець) надає

ліцензіату (покупцеві) дозвіл або право на використання об'єкта ліцензії за визначену винагороду. При цьому право власності на предмет ліцензійної угоди залишається за ліцензіаром, а ліцензіат одержує право на його використання при конкретних умовах протягом визначеного терміну.

Ліцензійні платежі (ціна ліцензії) підрозділяються на періодичні (роялті) і одноразові (паушальні).

Періодичні платежі (роялті) – це відрахування від доходу покупця протягом періоду дії угоди, тобто розмір винагороди, що залежить від економічного ефекту використання ліцензії.

При періодичних платежах частка ліцензіара в прибутку ліцензіата визначається розміром відрахувань від вартості одиниці продукції, зробленої по ліцензії. Періодичні платежі ліцензіат виплачує ліцензіару щорічно протягом дії

ліцензійної угоди, починаючи з моменту випуску готової продукції. На відміну від паушального платежу при періодичних відрахуваннях ліцензіар може цілком одержати частку, що приєднувалася йому, прибутку. Частка прибутку варіює в залежності від виду ліцензії: 10% при простій ліцензії, 20% при винятковій ліцензії, 30-35 % при повній ліцензії.

Зведення про суму прибутку й обсяги продажів утримуються у фінансових звітах фірм, що публікуються і, отже, можуть контролюватися ліцензіаром.

Періодична форма платежів використовується в 90% ліцензійних угод.

У зв'язку з можливістю зміни кон'юнктури товарного ринку або умов виробництва протягом терміну дії ліцензійної угоди іноді використовують диференційовані ставки роялті. Це залежить від коливань світових цін, змін обсягів виробництва і т.д. Диференціація ставок застосовується з метою стимулювання ліцензіата до розширення обсягу виробництва шляхом зниження відсотка відрахувань.

Одноразові (паушальні) платежі не зв'язані за часом з використанням ліцензії, а встановлюються заздалегідь на підставі експертних оцінок. Паушальний платіж є твердо зафіксованою в ліцензійній угоді сумою винагороди, здійснюваного одноразово і не залежного від обсягу виробництва або збуту ліцензійної продукції. Він визначається на основі розрахункового прибутку і являє собою середню суму роялті, що ліцензіар очікує одержати за весь термін дії ліцензійної угоди без обліку коливань цін на ринку.

Паушальна форма платежів застосовується найчастіше у випадках, коли ліцензіар не має можливості контролювати діяльність партнера за ліцензійною згодою, тобто не може перевірити його фактичний прибуток. Паушальний платіж може виплачуватися вроздріб у визначений термін. При паушальній формі не виникає ризик у випадку зриву виробництва, однак розмір платежу, як правило, завжди менше платежів у формі роялті.

На практиці нерідко використовуються *комбіновані платежі*, тобто коли одноразові платежі сполучаються з періодичними відрахуваннями. Одноразовий первісний платіж виплачується звичайно до комерційного використання об'єкта ліцензії і дозволяє ліцензіару компенсувати витрати на НДОКР і підготовку ліцензійної пропозиції.

Широко застосовуються ліцензійні платежі на компенсаційній основі. У цьому випадку виплата ліцензійної винагороди виробляється у формі постачання продукції, зробленої по ліцензії. Часто використовують обмін еквівалентними ліцензіями, тобто перехресними. Останнім часом формою ліцензійної винагороди є також надання ліцензіару частки акцій компанії, що купила ліцензію.

Сучасний стан ліцензійної торгівлі дозволяє виділити деякі групи країн у залежності від їхньої ролі в міжнародній ліцензійній торгівлі:

промислово розвинуті країни з домінуючим експортом ліцензії. До цієї групи відноситься одна країна – США. Експортна спрямованість ліцензійної торгівлі має історичний характер і відбиває науково-технічний потенціал країни. Сумарні витрати на НДОКР у США перевищують аналогічні витрати у

Великобританії, Німеччині, Японії, Франції й Італії разом узятих. Держава бере на себе гнітючу частину витрат на проведення фундаментальних наукових досліджень;

промислово розвинуті країни з переважним експортом ліцензії. До них відносяться Великобританія і Швейцарія, що мають позитивне сальдо в торгівлі ліцензіями. Обидві країни проводять політикові, спрямовану на стимулювання експорту ліцензій. Основа такої політики у Великобританії така ж, як і в США. Торгівля ліцензіями у Швейцарії базується, по-перше, на спеціалізації у виготовленні високоякісної продукції для

машинобудування, приладобудування, електротехніки і т.д., а по-друге, – на створенні великої кількості філій і дочірніх компаній великих фірм при відносно невеликих можливостях промислового використання нових технологій;

промислово розвинуті країни з переважним імпортом ліцензій. До цієї групи відносяться інші промислово розвинуті країни, насамперед Німеччина і Японія. Країни цієї групи широко використовують закордонний досвід і технічні знання для оснащення ведучих галузей передовою технологією і прискорення власних науково-технічних розробок і не прагнуть до балансування надходжень і платежів по ліцензійних угодах. Прикладом успіху цієї політики є широка експансія на автомобільному ринку в 70-і рр. західногерманського «фольксвагена» і японських автомобілів, що в умовах енергетичної кризи успішно застосовували придбані ліцензії для створення мало- і мікролітражних автомобілів.

країни, що розвиваються, з імпортно-експортною спрямованістю ліцензійної торгівлі. До них відносяться Аргентина, Бразилія, Мексика, Індія, Туреччина. Ці країни цілеспрямовано здійснюють закупівлю іноземних технологій для рішення великих економічних проблем, а експортують ліцензії в основному в сусідні держави;

країни, що розвиваються, з імпортною спрямованістю ліцензійної торгівлі. До цієї групи відносяться Таїланд, Алжир, Панама й ін. Ці країни здійснюють закупівлю нових технологій переважно у виді супутніх ліцензій при будівництві промислових об'єктів;

країни, що розвиваються, з епізодичним характером ліцензійної торгівлі. До них відносяться в основному найменш розвинуті країни.

Рекомендована література

1. Методичні рекомендації до виконання контрольної роботи з дисципліни «Міжнародні економічні відносини» для студентів заочної форми навчання, укладач д.е.н., проф. Посохов І.М., НТУ «ХП», 2016. – 26 с.
2. Термінологічний словник з дисципліни „Міжнародні економічні відносини” для студентів спеціальності „Міжнародні економічні відносини”, укладач Посохов І.М. – Харків, НТУ "ХП", 2016 р. – 27 с.
3. Конспект лекцій з дисципліни «Міжнародні економічні відносини» для студентів спеціальності 292 „Міжнародні економічні відносини”, укладач д.е.н., проф. Посохов І.М. – НТУ «ХП», 2016. – 193 с.
4. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 576 с.
5. Международные экономические отношения : ответы на экзаменац. вопр. / Н. А. Тарелко, Л. М. Короткевич. – 3-е изд. – Минск : ТетраСистемс, 2012. – 112 с.
6. Международные экономические отношения : учебник. / Под ред. В.Е. Рыбалкина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 647 с. Мировая экономика и международные экономические отношения [в 2 ч.] Ч.1 : учебник / под ред. Чл.-корр. РАН, д-ра экон. наук, проф. Р.И. Хасбулатова. – М. : Гардарики, 2006. – 671 с.

ТЕМА 8 МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ

План

1. Сутність, фактори та види міжнародної міграції робочої сили.
2. Причини та наслідки міграції.
- 3 Сутність, структура та основні риси світового ринку праці.
- 4 Регулювання процесів міжнародної економічної міграції.

1 Сутність, фактори та види міжнародної міграції робочої сили Міжнародна міграція робочої сили є однією з об'єктивних підстав становлення цілісної світогосподарської системи. Водночас проблема вільної міграції є найнебезпечнішою для урядів як у політичному, так і в соціальному аспекті. Етнічні, релігійні забобони і пряма економічна загроза інтересам окремих груп, котрі побоюються конкуренції з боку іммігрантів, роблять цю проблему надто гострою.

Міграція людських ресурсів з однієї країни в іншу – одна з найважливіших класичних форм міжнародних економічних відносин, є складовою світового господарства.

Під трудовими ресурсами мають на увазі частину населення, що досягла необхідного фізичного розвитку, розумових здібностей і знань для роботи в народному господарстві.

У поняття «людський капітал» включаться найбільш підготовлена до участі в сучасному виробництві частина трудових ресурсів.

Економічно активне населення — це частина працездатного населення, зайнята суспільно-корисною працею, що дає їй дохід, необхідний для відтворення самої себе (наймані робітники, власники підприємств, члени родин, що допомагають підприємцям).

Міжнародною трудовою міграцією називають переміщення осіб найманої праці через державні кордони в пошуках роботи. При виїзді із країни працівник є *емігрантом*, при в'їзді в іншу країну — *іммігрантом*. Емігрантів, які повертаються із чужої країни на батьківщину, називають *реемігрантами*, або зворотними переселенцями.

Головна відмінна риса міжнародної трудової міграції в порівнянні з переселенськими потоками інших соціальних шарів суспільства полягає в тому, що ця міграція викликана економічними причинами, потребами розвитку суспільного виробництва, світового господарства.

Міграційні процеси класифікуються за наступними ознаками:

- за характером: стихійна, організована, примусова;
- за терміном: маятникова, сезонна, тимчасова, постійна;
- за професійною структурою: низької кваліфікації, кваліфікованої робочої сили, висококваліфікованої робочої сили, науково-технічних кадрів.

Таким чином, міжнародна міграція робочої сили — це процес розподілу її по ланках світового господарства, який безпосередньо пов'язаний з розвитком виробничих чинностей суспільства й становить основу всіх переміщень населення.

Сучасні МEB нерозривно пов'язані з такими поняттями, як міграція, імміграція, еміграція, рееміграція населення. Під цими поняттями розуміють:

- **міграція** (від лат. *migratio* — переселення, переміщення) — переміщення через кордон;
- **імміграція** (від лат. *immigrare* — вселяюся) — це в'їзд в країну на постійне або довготривале проживання громадян іншої країни;
- **еміграція** (від лат. *emigrare* — виселення) — переселення громадян в іншу країну на постійне або довготривале тимчасове проживання;
- **рееміграція** — це виїзд іммігрантів з країни імміграції або повернення емігрантів на батьківщину.

Міжнародна (зовнішня) міграція існує в різних формах: трудової, сімейної, туристичної тощо. Провідна роль у МEB належить трудовій міграції, так званій міжнародній міграції робочої сили.

Міжнародна міграція робочої сили посилюється в умовах формування економічних зв'язків у світовому господарстві. Під цим поняттям розуміють переміщення найманих працівників через кордони в пошуках роботи. Це стихійний процес розподілу трудових ресурсів між національними ланками світового господарства. Економічною основою його є відчуження безпосередніх виробників від засобів виробництва, взаємозв'язаність країн та нерівномірність їх соціально-економічного розвитку.

В результаті міграції робочої сили сформувався *світовий ринок праці*, пропозиція робочої сили на якому залежить від ситуації на внутрішніх ринках праці країн — експортерів і країн — імпортерів робочої сили.

Ринок робочої сили виконує такі функції:

- а) здійснює остаточне визначення вартості робочої сили, впливає на відхилення ціни на цей специфічний товар від вартості (залежно від співвідношення попиту і пропозиції);
- б) регулює попит і пропозицію робочої сили;
- в) зводить продавців робочої сили з її покупцями;
- г) забезпечує конкуренцію між найманими працівниками, спонукаючи їх до підвищення свого загальноосвітнього і кваліфікаційно-професійного рівня, одночасно знижуючи ціну робочої сили;
- д) забезпечує конкуренцію між підприємцями, спонукаючи їх підвищувати якість умов праці та рівень часткової оплати праці;

є) сприяє зростанню збалансованості між трудовими ресурсами і робочими місцями, досягненню елективної зайнятості;

є) прискорює міграційні процеси в національному та інтернаціональному масштабах, вирівнює умови відтворення робочої сили;

ж) сприяє виявленню шляхів та розробці заходів соціального захисту робочої сили.

Сучасний світовий ринок праці, що є складовою ринку робочої сили, характеризують три основні моделі трудових відносин: європейська, англосаксонська і китайська. Вони відображають характер соціально-трудова відносин у різних країнах світу.

Для *європейської (континентальної) моделі* характерний високий рівень правової захищеності працівника, жорсткі норми трудового права, орієнтовані на збереження робочих місць, регіонально-галузеве регулювання рівня оплати праці та її диференціації.

Англосаксонська модель характеризується свободою роботодавця у відносинах найму і звільнення, перевагою колективно-договірного регулювання на рівні підприємства і фірми, що сприяє динамічним змінам на ринку праці, чутливому реагуванню на потребу зміни кількості робочих місць.

Китайська модель поєднує жорстке регулювання трудових відносин у державному секторі з повною відсутністю правового регулювання у приватному секторі.

Ці моделі значною мірою відображають ситуацію, що склалася на ринках робочої сили у різних регіонах світу, а їхні відмінності обумовлюють розміри та легальність міграційних процесів.

Маючи давню історію, міжнародна трудова міграція на сучасному етапі набула певних особливостей, найсуттєвішими з яких є:

- зростання масштабів міграції;
- збільшення питомої ваги мігрантів у загальній кількості працездатного населення країн;
- розширення еміграції з країн Східної Європи та країн, що утворилися на території экс-СРСР;
- формування нових центрів залучення робочої сили;
- зростання нелегальної імміграції;
- посилення "відпливу інтелекту";
- ротаційний характер міграції.

Розширення міграції спричинило появу в країнах імміграції двох ринків праці — для робітників — громадян даної країни та для іноземних робітників. Другий з цих ринків формується значною мірою за рахунок нелегальної міграції. Проте, незважаючи на всі зусилля, заборонити нелегальну міграцію повністю не вдалося жодній з країн. Нелегальні іммігранти використовуються на низькооплачуваних роботах та на роботах зі шкідливими умовами праці без соціального захисту, що суперечить національним законодавствам та міжнародним конвенціям. В більшості розвинутих країнах Заходу вже склалося коло професій, які характерні лише для мігрантів (вантажники, робітники на конвеєрах, прибиральниці тощо). Для місцевого населення ці спеціальності непрестижні навіть в умовах високого безробіття.

Основними постачальниками робочої сили на світовий ринок є слаборозвинені в економічному відношенні країни. Відсутність роботи, зубожіння змушують населення цих країн мігрувати у пошуках роботи в розвиненіші країни. Причинами міграції також можуть бути національні, релігійні, воєнні, політичні та інші чинники.

Однією з найважливіших особливостей сучасного стану міжнародної міграції є "*відплив інтелекту*", тобто безповоротна або довготривала еміграція вчених і висококваліфікованих спеціалістів. Основними причинами цього процесу в більшості країн є:

- постійне зниження соціального статусу вченого та спеціаліста;
- те, що результати роботи вчених та спеціалістів часто не знаходять своєї остаточної реалізації;
- бажання покращити своє матеріальне становище;
- більша можливість за кордоном реалізувати свої знання та досвід;
- національна та релігійна нетерпимість;
- зростання безробіття в країні, навіть серед висококваліфікованих спеціалістів.

Нестабільна економічна ситуація в країні, а також вигідні умови найму висококваліфікованих спеціалістів за кордоном сприяють збільшенню масштабів еміграції.

Міжнародна міграція робочої сили посилюється в умовах формування економічних зв'язків у світовому господарстві. Під цим поняттям розуміють переміщення найманих працівників через кордони в пошуках роботи. Це стихійний процес розподілу трудових ресурсів між національними ланками світового господарства. Економічною основою його є відчуження безпосередніх виробників від засобів виробництва, взаємозв'язаність країн та нерівномірність їх соціально-економічного розвитку.

В результаті міграції робочої сили сформувався світовий ринок праці, пропозиція робочої сили на якому залежить від ситуації на внутрішніх ринках праці країн — експортерів і країн — імпортерів робочої сили.

Ринок робочої сили виконує такі функції [15, с. 66]:

- а) здійснює остаточне визначення вартості робочої сили, впливає на відхилення ціни на цей специфічний товар від вартості (залежно від співвідношення попиту і пропозиції);
- б) регулює попит і пропозицію робочої сили;
- в) зводить продавців робочої сили з її покупцями;
- г) забезпечує конкуренцію між найманими працівниками, спонукаючи їх до підвищення свого загальноосвітнього і кваліфікаційно-професійного рівня, одночасно знижуючи ціну робочої сили;
- д) забезпечує конкуренцію між підприємцями, спонукаючи їх підвищувати якість умов праці та рівень часткової оплати праці;
- е) сприяє зростанню збалансованості між трудовими ресурсами і робочими місцями, досягненню елективної зайнятості;
- є) прискорює міграційні процеси в національному та інтернаціональному масштабах, вирівнює умови відтворення робочої сили;
- ж) сприяє виявленню шляхів та розробці заходів соціального захисту робочої сили.

2. Причини та наслідки міграції

Міжнародна міграція робочої сили зумовлена чинниками внутрішнього економічного розвитку кожної окремої країни і зовнішніми чинниками: станом міжнародної економіки в цілому та економічними зв'язками між країнами. У певні періоди рушійними силами міжнародної трудової мобільності можуть виступати також політичні, військові, релігійні, національні, культурні, сімейні та інші соціальні чинники. Причини міжнародної трудової міграції можна також зрозуміти лише як конкретну сукупність названих чинників.

Причини міграції населення економічного характеру полягають у різному рівні економічного розвитку окремих країн, розходженні в умовах заробітної плати, наявності безробіття в деяких країнах, функціонуванні міжнародних корпорацій, що вивозять робочу силу для роботи в закордонних філіях.

Основу міграційних потоків складають робітники, у меншому ступені — службовці. Порівняно новою формою міграції є переміщення науково-технічних кадрів (у США і Західну Європу).

Можна виділити 5 напрямків міжнародної міграції робочої сили: 1) з країн, що розвиваються в промислово розвинуті країни;

2) у рамках промислово розвинутих країн (в основному з неекономічних причин, також спостерігається вплив умов з Європи в США);

3) між країнами, що розвиваються; (в основному між НІК і країнами арабських еміратів; між країнами-членами ОПЕК та іншими країнами, що розвиваються. Наприклад, у Кувейті і Саудівській Аравії було в 60 – 80 роках зайнято до 1 млн. робітників з Ємену, у Гонконгу – в

/основному з Китаю і В'єтнаму. Економічні причини: більш високий рівень життя та зарплати і недостача некваліфікованої робочої сили в НІК);

4) з колишніх соціалістичних країн у промислово розвинуті;

5) міграція науковців, кваліфікованих фахівців із промислово розвинутих у країни, що розвиваються.

Міжнародна міграція робочої сили має неоднакові наслідки для різних груп населення в країнах еміграції та імміграції, світу в цілому. Як правило, виділяють *три головні групи наслідків* міжнародної міграції робочої сили:

Стандартні ефекти, що обумовлені впливом міграції на ринок праці. Наслідки для державних фінансів.

Позаринкові витрати.

Вплив міграційних процесів на країни імміграції та еміграції є багатоаспектним.

Наслідки для країн імміграції

1. Країни імміграції мають суттєві вигоди від підготовки спеціалістів іншими країнами. Так, за сучасними оцінками, чиста вигода для країни, що приймає, від залучення одного "середнього" вченоо-гуманітарія становить 230 тис. дол. США, вченого у галузі суспільних наук — 235 тис. дол., інженера — 253 тис. дол., лікаря 646 тис. дол.

2. Фірми країн імміграції мають економію як за рахунок нижчої оплати праці іммігрантів, так і за рахунок того, що праця іноземних робітників дає змогу знизити загальний рівень заробітної плати.

3. Робітники-емігранти сприяють омолодженню структури трудо

4. вих ресурсів країн імміграції.

5. Грошові перекази емігрантів на батьківщину сприяють розши

6. ренню реалізації товарів країн імміграції за кордоном.

Разом з тим наплив робітників з-за кордону ускладнює проблему зайнятості в країні, негативно впливає на економічне становище місцевих працівників. Поряд з економічними, виникають соціальні, культурні, правові та інші проблеми.

Наслідки для країн еміграції

Для країн еміграції повернення досвідчених кваліфікованих робітників після роботи за кордоном сприяє розвитку національної економіки. Для деяких з цих країн грошові перекази емігрантів є основним джерелом валютних надходжень, яке перевищує надходження валюти від експорту товарів.

Водночас еміграція завдає шкоди країнам, оскільки національна економіка втрачає наймобільнішу і, як правило, найкращу частину трудових ресурсів. Це веде до старіння структури трудових ресурсів.

Серйозною є проблема реадaptaції робітників, які повертаються після роботи за кордоном і відвикли від місцевих умов праці та життя.

Особливо негативні наслідки для країн еміграції має вплив висококваліфікованих спеціалістів та вчених. Тому уряди цих країн намагаються проводити політику гальмування такого процесу.

Країна-експортер робочої сили	
<i>Переваги</i>	<i>Недоліки</i>
<p>-Надходження переказів емігрантів;</p> <p>-відповідне зменшення витрат держави на суспільні блага (освіта, охорона здоров'я, допомоги по безробіттю);</p> <p>- інвестування мігрантів при їх поверненні на батьківщину; скорочення безробіття.</p>	<p>Від'їзд висококваліфікованих кадрів веде до скорочення технологічного потенціалу, загального наукового та культурного рівня; недоотримання податків.</p>

Країна-імпортер робочої сили	
<i>Переваги</i>	<i>Недоліки</i>
<p>- Підвищення конкурентоздатності вітчизняних товарів внаслідок зменшення витрат виробництва, пов'язаних з меншою ціною іноземної робочої сили;</p> <p>- освіта, кваліфікація іммігрантів дає країні суттєву економію на професійній підготовці;</p> <p>- додаткові податкові надходження з працюючих іммігрантів;</p> <p>- зростання виробництва і зайнятості внаслідок припливу іноземних робітників та їх попиту на вітчизняну продукцію</p> <p>-; поліпшення демографічної ситуації.</p>	<p>- Додаткове навантаження на державний бюджет (сплата допомог по безробіттю, збільшення витрат на охорону порядку, утримання суспільних шкіл);</p> <p>- можлива соціальна напруга в суспільстві (якщо іноземці займають робочі місця, на які претендують місцеві).</p>

До позитивних наслідків (вигод) міжнародної трудової міграції для країн-реципієнтів відносяться:

- зменшення витрат виробництва та підвищення конкурентоспроможності національної продукції внаслідок використання більш дешевої іноземної робочої сили та можливості зниження загального рівня заробітної плати;
- збільшення обсягів виробництва і зайнятості внаслідок збільшення сукупного попиту за рахунок додаткового споживчого попиту іноземних працівників та додаткового інвестиційного попиту національних підприємців, які отримують більші доходи від використання дешевшої іноземної робочої сили;
- економія на витратах на освіту і професійну підготовку кадрів;
- можливості заповнення вакансій у непрестижних сферах діяльності і галузях економіки з важкою фізичною працею;
- зниження соціальної напруги серед національних працівників під час економічних спадів за рахунок звільнення іммігрантів і заповнення вакансій працівниками-резидентами;
- економія видатків державного бюджету за рахунок відсутності пенсійного забезпечення мігрантів та неохопленості їх багатьма соціальними програмами;
- підвищення рівня конкурентності та ефективності розподілу трудових ресурсів на національному ринку праці за рахунок появи на ньому іноземних працівників;
- покращення демографічної ситуації в країнах зі старіючими націями, омолодження трудових ресурсів;
- збільшення податкових надходжень до державного бюджету за рахунок іммігрантів як додаткових платників податків.

До негативних наслідків (втрат) міжнародної трудової міграції для країн-реципієнтів відносяться:

- посилення соціальної напруги через негативний вплив залучення іноземної робочої сили на рівень оплати праці та зайнятості національних працівників;
- підвищення ризиків виникнення міжнаціональних, міжетнічних, міжконфесійних та інших конфліктів, погіршення криміногенної ситуації;
- збільшення державних видатків на соціальний захист іммігрантів;
- вплив частини грошових доходів за кордон у вигляді переказів іммігрантів.

До позитивних наслідків міжнародної трудової міграції для країн-донорів відносяться:

- зменшення напруги на внутрішньому ринку праці завдяки експорту відносно надлишкової робочої сили;
- збільшення валютних надходжень за рахунок приватних переказів емігрантів;
- підвищення рівня добробуту сімей мігрантів;

- підвищення рівня кваліфікації та професійних навичок працівників внаслідок набуття передового досвіду за кордоном.

До негативних наслідків міжнародної трудової міграції для країн-донорів відносяться:

- зменшення можливостей національного розвитку внаслідок відтоку за кордон кращої, ініціативнішої, мобільнішої частини трудових ресурсів робочої сили, особливо - виїзду вчених і фахівців;

- зменшення надходжень до бюджету внаслідок скорочення числа потенційних платників податків;

- погіршення демографічної ситуації, старіння трудових ресурсів через зменшення частки осіб працездатного та репродуктивного віку;

- соціально-психологічні наслідки руйнування сімей мігрантів, виховання дітей, які залишаються на тривалий час без батьків; адаптації робітників, які повертаються після роботи за кордоном, до місцевих умов праці та життя та ін.

Стандартні ефекти на ринку праці. Розглянемо вплив міжнародної міграції робочої сили на ринок праці у країнах в'їзду та виїзду на прикладі моделі, яка включає в себе дві країни (рис.

При скасуванні формальних бар'єрів і робітники країни *A* можуть емігрувати і конкурувати на ринку праці в країні *B*. Якщо б переміщення робочої сили не вимагало ніяких витрат, то процес еміграції розширювався б, поки спадаючий рівень заробітної плати у країні *B* не вирівнявся із зростаючою зарплатою в країні *A*.

Наявність економічних та психологічних витрат імміграції протидіє вирівнюванню заробітної плати в обох країнах і розрив в них зберігається навіть при повній юридичній свободі переміщення. Внаслідок цього лише обмежена кількість осіб (припустимо, 20 млн. чол.) будуть вважати виграв у заробітній платі в 2,40 дол/год. ($4,00 - 1,60 = 2,40$) достатнім, щоб компенсувати витрати міграції.

Внаслідок прибуття мігрантів до країни *B* пропозиція праці зростає, а ціна праці (погодинна ставка заробітної плати) знижується з 4,50 до 4,00 доларів за годину, що відповідає точці *B*. У результаті від'їзду мігрантів з країни *A* зменшується пропозиція праці, а ціна праці підвищується з 1,25 до 1,60 дол/год., що відповідає точці *B'*.

Нова рівновага у точці *B'* означає, що кількість бажаючих емігрувати з країни *A* (92 млн. чол. – 72 млн. чол. = 20 млн. чол.) відповідає обсягу попиту на додаткових робітників у країні *B*. (108 млн. чол. – 88 млн. чол. = 20 млн. чол.).

За теорією П. Ліндєрта: у країні *A*

1) чистий виграв мігрантів становить еквівалент площини області $d+e$; 2) виграв, що залишилися у країні *A*, становить c ;

3) програш підприємців становить область $c+d$; у країні *B*

1) виграв підприємців становить область $a+b$; 2) програш робітників становить область a .

В цілому країна імміграції виграве область b , а країна еміграції виграве область e .

Наслідки міжнародної міграції робочої сили досить різноманітні. Вони проявляються як у країнах, що експортують робочу силу, так і в країнах, що імпортують її, приносячи певні вигоди та втрати обом сторонам, хоча, як видно з аналізу, вигод більше в країнах - імпортерах робочої сили, а в країнах -експортерах у цілому втрати перевищують вигоди

3 Сутність, структура та основні риси світового ринку праці Міжнародний ринок праці у сучасних умовах можна розглядати як сукупність окремих регіональних міжнародних ринків праці, зв'язки між якими є менш інтенсивними, ніж внутрішньо регіональні. За структурою і характером ці ринки відрізняються один від одного.

Формування міжнародного ринку праці відбувається двома шляхами: по-перше, через міграцію трудових ресурсів і капіталу; по-друге, внаслідок поступового злиття

національних ринків праці, що спричинює усування юридичних, національно-етнічних, культурних та інших перешкод між ними.

Становлення міжнародного ринку праці є свідченням того, що процеси світової інтеграції відбуваються не лише в економічній та технологічній галузях, а й дедалі ширше охоплюють сфери соціальних та трудових відносин, які стають нині глобальними.

Виникнення і розвиток міжнародного ринку робочої сили – результат зростання міжнародної мобільності двох головних факторів виробництва – капіталу і праці.

Світовий (міжнародний) ринок праці – це система відносин, що виникають між державами з приводу узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту. Ці відносини склалися у зв'язку з нерівномірністю розміщення робочої сили по країнах світу та відмінностями в її відтворенні на національному рівні. В умовах глобалізації виробництва, зростання взаємозалежності в сучасному світі національні ринки праці дедалі більше втрачають свою замкненість та відокремленість.

Основні центри тяжіння міжнародної міграції робочої сили:

Західна Європа (особливо Німеччина, Франція (з Північної Африки), Англія, Бельгія (з Іспанії й Італії), Нідерланди, Швеція (з Фінляндії) і Швейцарія. Найбільш розвинуті країни Західної Європи принадають робочу силу з менш розвинутих західноєвропейських країн, арабських країн Північної Африки і Близького Сходу, країн Африки до півдня від Сахари, країн Східної Європи і СНД.

Близький Схід. Цей центр сформувався в 70-ті роки. Нафтовидобувні країни залучають на важку низькооплачувану роботу дешеву робочу силу з Індії, Бангладеш, Пакистану, Йорданії, Ємену, а також із Греції, Туреччини, Італії, Кореї, Філіппін.

США і Канада. Трудові ресурси цих країн історично склалися значною мірою за рахунок іммігрантів. Щороку в США приїжджає іммігрантів більше, ніж в усі інші країни разом: низькокваліфікована робоча сила – із прилеглих латиноамериканських країн (особливо Мексики), країн Карибського басейну; висококваліфіковані працівники – практично з усіх країн

Австралія. З 1982 р. Австралія стала проводити міграційну політику, що стимулює розвиток бізнесу в країні. У країну стали в першу чергу прийматися іммігранти, що робили інвестиції в її економіку.

Країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Це, насамперед, азіатські НІК – Гонконг, Південна Корея, Сінгапур, Тайвань, а також Японія, Малайзія, Пакистан і Бруней. Найбільший експортер робочої сили – Китай, крім того – В'єтнам, Лаос, Камбоджа, Бірма, Філіппіни, Індонезія, Бангладеш, Шрі-Ланка та ін.

Латинська Америка. В основному, Аргентина і Венесуела, крім того Мексика, Бразилія, Чилі, Парагвай, Болівія. Міграція відрізняється сезонністю і великим відсотком нелегальної міграції, яка ніяк не реєструється.

Африка. У Північній Африці – нафтовидобувна Лівія, на півдні – ПАР. Використовують іммігрантів з інших африканських країн, але зацікавлені у фахівцях із СНД (на постійне місце проживання).

4. Регулювання процесів міжнародної економічної міграції

Міжнародні міграційні процеси регулюються країнами, які беруть участь в обміні трудовими ресурсами. Контролю та регулюванню підлягають соціальний, віковий та професійний склад мігрантів, рівень в'їзду" і виїзду іноземних трудящих. Функції міждержавного та внутрішньодержавного розподілу робочої сили: визначення обсягу та структури міграційних потоків дедалі більше виконують міністерства праці, внутрішніх та закордонних справ, а також спеціально створені державні та міждержавні органи.

Засоби і методи реалізації державної міграційної політики змінюються залежно від конкретної ситуації на ринку праці. Так, в умовах дефіциту трудових ресурсів у західноєвропейських країнах застосовувались державні заходи заохочення імміграції, у тому числі й нелегальної. Коли ж інтереси підприємства породили потребу в зниженні рівня імміграції, державне регулювання поставило бар'єри новому припливу іноземних працівників.

При формуванні національної політики в області зовнішньої трудової міграції повинні бути враховані вимоги міжнародних конвенцій.

Міжнародна організація праці (МОП) була створена в 1919 році відповідно до Версальського договору. Місцезнаходження – Женева (Швейцарія). Членами її є більш 170 країн. Як спеціалізована установа з 1946 р. входить у систему ООН. Основними цілями МОП є:

забезпечення повної зайнятості і зростання рівня життя; заохочення економічних і соціальних програм; дотримання основних прав людини;

охорона життя і здоров'я трудящих; регулювання міграції населення

заохочення співробітництва між підприємцями і трудящими. Членами МОП можуть бути: уряди країн-учасниць; профспілки;

організації підприємців.

Головна мета МОП – сприяти встановленню соціальної справедливості в сфері праці, захищати інтереси трудящих на основі соціального партнерства, поліпшення умов праці. Передусім це:

підтримка мігрантів під час їхнього виїзду, переміщення та в їзду в крашу призначення;

розміщення на місці дотримання певних умов праці, способів найму і звільнення з роботи;

оплати праці; надання відпусток; соціальне страхування;

ввезення особистого майна;

переведення на батьківщину заробітків та заощаджень;

рівність прав мігрантів і громадян країни-перебування щодо отримання мінімальної заробітної плати;

збереження прав трудящих-мігрантів у соціальному забезпеченні (з урахуванням рівня розвитку економіки країни-перебування).

Активну роль у регулюванні міжнародних міграційних процесів і захисті прав мігрантів відіграє Міжнародна організація з питань міграції (МОМ). Основними завданнями, які вирішує ця організація, є:

управління впорядкованою і плановою міграцією громадян з урахуванням потреб країн еміграції та імміграції;

сприяння переміщенню кваліфікованих кадрів між державами; організація міграції біженців та переміщених осіб, змушених

залишити свою батьківщину.

Управління верховного комісара ООН у справах біженців (УВКБ) займається питаннями захисту біженців, реалізації довгострокових рішень, у першу чергу репатріації.

Система постійного спостереження за міграцією (СОПЕМІ) при ОЕСР координує діяльність національних імміграційних управлінь.

Комісія ООН по народонаселенню має у своєму розпорядженні відповідний фонд, частина якого використовується на субсидування національних програм в області міграції населення. Ряд міжнародних договорів, прийнятих ВООЗ (*Всесвітньою організацією охорони здоров'я*), містить спеціальні норми, що стосуються фізичного стану трудящих-мігрантів. У конвенціях *ЮНЕСКО* маються положення, спрямовані на поліпшення освіти трудящих-мігрантів і членів їхніх родин.

Рекомендована література

1. Посохов І.М. Дослідження існуючих наукових підходів до класифікації ризиків промислових підприємств / І. М. Посохов // Економіка. Фінанси. Право. – Київ: аудиторська фірма «Аналітик» спільно з Академією муніципального управління. – 2016. – № 1. – С. 42-48.
2. Хмылев В. Л. Современные международные отношения: учебное пособие / В.Л. Хмылев. Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2010. – 210 с.\
3. Чечурина, М.Н. Международная интеграция и международн

4. <http://www.delukr.cec.eu.int> — офіційний сайт Представництва Європейської Комісії в Україні.
5. http://www.president.gov.ua/topics/prior_eurochoice — офіційне Інтернет-представництво Президента України / Європейський вибір.
6. <http://www.ukraine-eu.mfa.gov.ua> — сайт співпраці України з ЄС.
7. <http://www.ukrstat.gov.ua> — офіційний сайт Державного комітету статистики України.

ТЕМА 9 МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНІ- ВІДНОСИНИ

ПЛАН

- 1 Валюта, конвертованість валют, види валютних курсів.
- 2 Валютна система та її основні види.
- 3 Еволюція світової валютної системи.
- 4 Міжнародні розрахунки і платіжний баланс.

1. Валюта, конвертованість валют, види валютних курсів

Під валютою слід розуміти будь-який товар, здатний виконувати функцію засобу обміну в міжнародних розрахунках. У вужчому розумінні - це наявна частина грошової маси, яка переходить з рук у руки в формі грошових банкнот і монет.

Залежно від статусу валюта поділяється на національну, іноземну, міжнародну (регіональну).

Національна валюта — встановлений законом платіжний засіб даної країни.

Іноземна валюта — грошові знаки іноземних держав, кредитні та платіжні засоби, які виражені в іноземних грошових одиницях і які використовуються в міжнародних розрахунках.

Міжнародна (регіональна) валюта — міжнародна або регіональна грошова розрахункова одиниця, платіжний та резервний засіб.

Під резервною валютою розуміють іноземну валюту, в якій центральні банки певних держав нагромаджують і зберігають резерви для міжнародних розрахунків по зовнішньоторговельних операціях та іноземних інвестиціях. Резервна валюта є базою визначення валютного паритету і валютного курсу для інших країн, вона використовується для проведення валютної інтервенції з метою регулювання курсу валют країн-учасниць світової валютної системи.

Однією з найважливіших ознак валюти є її конвертованість. *Конвертованість валюти* — це здатність резидентів вільно, без будь-яких

обмежень, обмінювати національну валюту на іноземну і використовувати іноземну валюту в угодах з реальними і фінансовими активами.

Залежно від типів міжнародних операцій встановлюється ступінь конвертованості валюти:

1. *Конвертованість за поточними операціями* — це відсутність обмежень на платежі й трансфери з поточних міжнародних операцій, що пов'язані з торгівлею товарами і послугами, міждержавними переказами, доходами і трансфертами.

2. *Конвертованість за капітальними операціями* — це відсутність обмежень на платежі й трансфери з міжнародних операцій, що пов'язані з рухом капіталу.

3. *Внутрішня конвертованість* — право резидентів купувати, мати і робити операції в країні з активами у формі валюти та банківських депозитів, деномінованих в іноземній валюті (в країнах з перехідною економікою) (обмежена на Україні)

4. *Зовнішня конвертованість* — право резидентів робити операції з іноземною валютою з нерезидентами (існує на Україні).

5. *Повна конвертованість* — це відсутність будь-яких обмежень і за поточними, і за капітальними операціями.

Неконвертованість валюти має місце, якщо держава забороняє проведення будь-яких операцій, пов'язаних з обміном національної валюти на іноземні без попереднього дозволу уповноважених валютних органів.

Конвертованість валюти перебуває у прямій залежності від економічного потенціалу країни, стабільності її внутрішнього грошового обігу, ступеня розвитку національних грошових ринків і ринків капіталу. Повністю конвертовані валюти мають: країни з розвинутою та відкритою економікою; країни – крупні експортери нафти; невеликі країни, які виконують функції офшорних зон фінансової інфраструктури і є зручними «гаванями» для філій транснаціональних банків.

За режимом використання розрізняють вільно конвертовану, частково конвертовану, неконвертовану валюту.

Класифікатор іноземних валют, затверджений постановою правління НБУ від 4.02.1998 р. № 34 (з доповненнями та змінами) визначає в ролі ВКВ євро, долари Австралії, США, Канади, фунт стерлінгів, крони Швеції, Данії, Ісландії та Норвегії, франк Швейцарії, єну Японії, СДР (SDR).

Валютний курс – мінова вартість національних грошей однієї країни, виражена в грошових одиницях інших країн. Коефіцієнт перерахунку однієї валюти в іншу, що визначається співвідношенням попиту та пропозиції на валютному ринку.

Функції валютного курсу: інтернаціоналізація грошових відносин забезпечення взаємного обміну валютами при торгівлі товарами, послугами, при русі капіталів і кредитів.

використовується для порівняння цін світових та національних ринків, а також вартісних показників різних країн, виражених в національних чи іноземних валютах.

використовується для періодичної переоцінки рахунків в іноземній валюті компаній та банків.

перерозподіл національного продукту між країнами.

Використання валютного курсу як важеля управління зовнішньоекономічною діяльністю пов'язане з його важливим функціями:

порівняння національних цін на товари, послуги, робочу силу з відповідними цінами інших країн та світовими цінами.

порівняння витрат виробництва, продуктивності праці, торговельних і платіжних балансів тощо.

певний перерозподіл національного доходу між країнами, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

Занижений курс валюти порівняно з його купівельною спроможністю призводить до зниження внутрішніх цін країни нижче від світових. Це дає змогу експортерам товарів продавати їх нижче світових цін, розширювати експорт товарів та послуг і за тих самих світових цін отримувати при обміні іноземної валюти більше національної валюти, а отже, й розширювати обсяги виробництва. Водночас занижений валютний курс сприяє припливу капіталу, стає вигідніше його реінвестувати і невигідно його вивозити.

Завищений валютний курс призводить до підвищення внутрішніх цін вище від світових, до зниження конкурентоспроможності товарів і послуг й ефективності експорту (його скорочення і зменшення дохідності). При цьому відбувається здешевлення імпорту товарів і послуг, зростання його ефективності, що може призвести до скорочення національного виробництва. Крім цього відбувається відплив капіталу, зменшується реінвестування прибутків від іноземних капіталовкладень, збільшуються прибутки від іноземних капіталовкладень, зростає зовнішній борг.

Завищений валютний курс вигідний для тих країн, в яких відносно невелика частка створених товарів і послуг експортується на зовнішній ринок і суттєво не впливає на внутрішню економіку.

У міжнародній практиці використовуються 5 методів встановлення валютних курсів – фіксований, середній, крос-курс, спот-курс та плаваючий курс.

Фіксування курсу національної грошової одиниці в іноземній валюті називається валютним котируванням. Воно дає змогу визначити співвідношення двох грошових одиниць, запропонованих для обміну. Розрізняють офіційне і вільне (ринкове) котирування валют. За офіційним котируванням здійснюються всі валютні операції держави. У міжбанківській торгівлі валютою щоденні котирування коливаються навколо офіційного курсу.

Валютне котирування може бути прямим і зворотним (непрямим). За прямого котирування 1, 10, 100 одиниць іноземної валюти дорівнюють Х одиниць національної валюти, а зворотного котирування – 1, 10, 100 одиниць національної валюти дорівнюють Х одиниць іноземної валюти.

Середній курс – середнє арифметичне курсів продавця і покупця. Курс продавця – це курс, за яким банк-резидент продає іноземну валюту за національну, а курс покупця – це курс за яким він купляє іноземну валюту за

національну. Курс продавця завжди вищий за курс покупця. Різниця між курсами продавця і покупця становить маржу.

Крос-курс – це курс, отриманий розрахунком з курсів двох валют до третьої. Або це – котирування двох іноземних валют, жодна з яких не є національною валютою учасника угоди, який встановлює курс. Наприклад, курс американського долара до євро, встановлений Національним банком України.

Спот-курс – обмінний курс продажу чи купівлі, який використовується для валютних операцій без будь-якої попередньої угоди для здійснення майбутньої купівлі чи продажу.

Плаваючий курс – курс, що визначається на валютному ринку під впливом попиту та пропозиції. Існує декілька режимів плаваючих валютних курсів.

У міжнародній торгівлі валютний курс прямо пов'язаний з рухом товарів і послуг. У цій галузі валюта, виконуючи функцію міри вартості, набуває того курсу, який заведено називати *паритетним курсом*. Цей паритет базується на припущенні, що у міжнародній торгівлі той самий товар має в усіх країнах однакову ціну, якщо вона обчислюється в тій самій валюті. Тобто йдеться про ситуацію, коли товар виробляється в кожній з країн (і в той самий час) й у кожній з них він коштує однаково.

2. Валютна система та її основні види

Валютна система являє собою державно-правову форму організації валютних відносин. Розрізняють національні, світову та регіональні валютні системи.

Національна валютна система – це форма організації валютних відносин країни, за допомогою яких здійснюються міжнародні розрахунки, утворюються та використовуються валютні кошти держави.

Національну валютну систему характеризують такі *основні елементи*: національна валютна одиниця;

склад офіційних золотовалютних резервів;

паритет валюти та механізм формування валютного курсу; умови конвертованості валюти;

наявність чи відсутність валютних обмежень; порядок міжнародних розрахунків країни; організація валютного ринку країни та ринку золота;

державні установи, що здійснюють валютне регулювання. *Міжнародна (регіональна) валютна система* – це договірно-правова форма організації валютних відносин між групою країн.

Міжнародну (регіональну) валютну систему характеризують такі основні елементи:

регіональна міжнародна розрахункова одиниця; спеціальний режим регулювання валютних курсів;

загальні валютні фонди і регіональні кредитно-розрахункові установи.

Світова валютна система – це форма організації та регулювання валютних відносин, які закріплені в міжнародних угодах та обслуговують міжнародний рух товарів і факторів виробництва.

Світову валютну систему характеризують такі основні елементи: резервні національні та наднаціональні валюти;

механізм валютних паритетів та курсів; умови взаємної конвертованості валют; обсяги валютних обмежень;

форми міжнародних розрахунків;

режим міжнародних валютних ринків та ринків золота; міждержавні валютно-кредитні організації, що регулюють валютні

відносини у світовому господарстві.

Світова валютна система виникла в середині XIX ст. одночасно з розвитком міжнародних економічних відносин.

Функції світової валютної системи:

- 1) сприяння розвитку товарообмінних операцій;
- 2) установлення правил та механізмів для забезпечення оптимального співвідношення між національними грошовими відносинами;
- 3) сприяння у здійсненні розрахунків через систему фінансово-посередницьких закладів.

Головне завдання світової валютної системи:

ефективне опосередкування платежів за експорт і імпорт товарів, капіталу, послуг та інших видів міжнародної діяльності;

створення сприятливих умов для розвитку виробництва та міжнародного поділу праці;

забезпечення безперебійного функціонування економічної системи вільного підприємництва.

3 Еволюція світової валютної системи

У своїй еволюції світова валютна система пройшла такі етапи: Паризька, Генуезька, Бреттон-Вудська та Ямайська валютні системи.

Перша міжнародна грошова система була введена в кінці XIX ст. і відома під назвою «золотого стандарту». Юридично вона була оформлена на Міжнародній конференції в Парижі в 1867 р.

Система золотого стандарту – це валютна система, в якій роль всезагального еквіваленту виконує золото, а в обігу функціонують золоті монети або грошові знаки, розмінні на золото.

Різновидами золотого стандарту є:

золотомонетний стандарт, при якому банками здійснювалося вільне карбування золотих монет (він діяв до початку XX в);

золотослитковий стандарт, при якому золото застосовувалося лише в міжнародних розрахунках (початок XX в – початок першої світової війни);

золотовалютний (золотодевізний) стандарт, при якому поряд із золотом у розрахунках використалися й валюти країн, які входять у

систему золотого стандарту. Він відомий ще як Генуезьський (1922 р. -початок другої світової війни).

Система золотого стандарту забезпечувала стабільність валютних курсів і стабільність платіжних балансів, чим сприяла розвитку міжнародної торгівлі. Разом з тим ця система продукувала неминучість болісних макроекономічних зрушень, пов'язаних зі змінами у попиті та пропонуванні іноземних валют, відновленням рівноваги платіжних балансів.

Система золотодевізного (доларового) стандарту (Бреттон-Вудська валютна система). Друга світова війна змінила міжнародне фінансово-економічне співвідношення між країнами та зумовила необхідність подальшого розвитку й модифікації золотого стандарту. У 1943 році були розроблені та опубліковані два плани щодо

вдосконалення валютної системи: британський, підготовлений лордом Джоном М. Кейнсом, та американський, складений Генрі Вайтом, який і було взято за основу на Бреттонвудській конференції.

Конференція з валютних та фінансових питань відбулася у період з 1 по 23 липня 1944 року у Бреттон-Вудсі (США).

Основні положення цієї системи: світовими грішми вважалися золото і долар;

скарбниця США зобов'язувалася обмінювати долари центральним банкам та урядовим установам інших країн за встановленим офіційним курсом 1934 року (35 доларів за тройську унцію – 31,1 г);

прирівнювання валют і їх взаємний обмін здійснювалися на основі офіційно узгоджених співвідношень (валютних паритетів);

паритети були стабільними, а їхня зміна могла відбутись тільки з дозволу Міжнародного валютного фонду при певних умовах;

ринкові курси валют не повинні були відхилятися від фіксованих доларових паритетів у той чи інший бік більше, ніж на 1% (тобто усі валюти твердо прив'язувалися до долара);

міждержавне регулювання здійснювалось головним чином через Міжнародний валютний фонд.

Органом валютного регулювання став Міжнародний валютний фонд (МВФ). Протягом майже трьох десятиріч ця система працювала ефективно.

У грудні 1971 року у Вашингтоні між провідними промислово розвиненими країнами було підписано Смітсонівську угоду. За цією угодою були переглянуті паритети провідних валют. Одні валюти були девальвовані, а інші – ревальвовані, були й валюти, паритет яких не змінився. Долар США, паритет якого не змінювався з 1934 року, було девальвовано на 7,9%. Офіційна ціна унції золота зросла з 35 до 38 доларів.

Система девізного стандарту (Ямайська валютна система). Основи нової світової валютної системи визначені багатосторонньою угодою країн-членів МВФ у 1976 р. у Кінгстоні (Ямайка). Основою цієї системи є плаваючі обмінні курси й багатовалютний стандарт. Перехід до гнучких обмінних курсів припускав досягнення *трьох основних цілей*:

вирівнювання темпів інфляції в різних країнах врівноважування платіжних балансів

розширення можливостей для проведення незалежної внутрішньої грошової політики окремими центральними банками.

Основні принципи Ямайської валютної системи наступні :

базою валютної системи було проголошено міжнародну розрахункову одиницю – СДР, яка в перспективі мала стати основою паритетів і курсів валют і основним платіжно-розрахунковим засобом;

окрім СДР країнам дозволялось встановлювати валютний паритет до будь-якої валюти, крім золота;

було завершено демонетизація золота : відмінено офіційну ціну золота та золоті паритети, золото перестало бути мірою вартості та базою золотих паритетів. Але золото й далі використовувалося для формування фонду ліквідних активів з метою придбання резервних валют;

було знято обов'язковість обмежень щодо офіційних валютних резервів;

поняття «оборотна (конвертована) валюта» замінено терміном «валюта, що вільно використовується»(тобто ринкова валюта);

країни отримали право вибору будь-якого режиму валютного курсу; узаконювався режим плаваючих валютних курсів замість фіксованих.

4. Міжнародні розрахунки і платіжний баланс

Міжнародні розрахунки - це грошові розрахунки між суб'єктами міжнародної діяльності, що пов'язані з рухом товарно-матеріальних цінностей і послуг у міжнародному обігу.

Суб'єкти міжнародних розрахунків: імпортери;
експортери;

банки, кредитні установи; держава;
міжнародні організації; фізичні особи.

Існує три основні види організації міжнародних розрахунків: розрахунки через організацію кореспондентських відносин між комерційними банками;

розрахунки через кореспондентські рахунки, що відкриваються в установах центральних банків. Як правило, це повні розрахунки, що виконуються індивідуально, на валовій основі, їх можна характеризувати як платежі бруто;

розрахунки через клірингові установи. Це розрахунки, або платежі, нетто.

Для здійснення міжнародних розрахунків уповноважені банки використовують свій закордонний апарат (філії, відділення, дочірні банки) та кореспондентські відносини з іноземними банками.

Форма міжнародних розрахунків - це спосіб оформлення, передавання та оплати товаророзпорядчих і платіжних документів, що використовуються в

міжнародній практиці. Розрізняють низку форм міжнародних розрахунків, а саме такі: акредитиви, інкасо, авансові платежі, платіж на відкритий рахунок, банківський переказ, вексель, чек, пластикові картки.

Інкасо - це банківська розрахункова операція, згідно якої банк за дорученням свого клієнта отримує на базі розрахункових документів суми, сплачені покупцем за відвантажені товари чи послуги, та зараховує ці кошти на рахунок клієнта в банку. Розрізняють документарне інкасо (інкасо фінансових документів, які супроводжуються комерційними документами) та чисте (інкасо тільки фінансових документів).

Аванс - грошова сума або майнова цінність, що передається продавцеві покупцем до відвантаження товару чи навіть його виробництва в рахунок виконання зобов'язань за контрактом.

Платіж на відкритий рахунок - періодичні платежі покупця продавцю у встановлені строки. Контрагенти операції вводять відкриті рахунки, на яких обліковуються суми поточної заборгованості.

Банківський переказ - просте доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту сплатити відповідну суму на прохання та за рахунок клієнта іноземному партнеру з зазначенням способу відшкодування банку-платнику сплаченої ним суми. У формі банківського переказу здійснюються оплата інкасо, авансові платежі, перерахунки тощо.

Векселі, чеки, пластикові картки використовують як самостійні засоби платежу в комбінації з різними формами міжнародних розрахунків.

Чеки можуть виписуватися самостійно клієнтом і банком від імені клієнта. Вони переважно використовуються в разі виникнення перерахунків між контрагентами операції, за рекламації та штрафних санкцій, за погашення боргу, за остаточного розрахунку, для видачі готівки.

Чек - це письмова безумовна пропозиція чекодавця платнику здійснити платіж зазначеної суми власнику чека готівкою або в безготівковій формі. Для проведення міжнародних платежів неторгового характеру використовують дорожні чеки, єврочеки.

Дорожній чек - платіжний документ (наказ) сплатити зазначену на ньому суму його власнику.

Єврочек - чек у євровалюті, що виписується банком та сплачується в будь-якій країні-учасниці угоди «Єврочек».

Пластикова картка - це персоніфікований платіжний документ, що надає власнику можливість безготівкової оплати товарів і послуг, отримання готівки в банках і банкоматах.

У міжнародних розрахунках використовують прості та переказні *векселі*. *Простий вексель* - зобов'язання векселедавця сплатити кредитору певну суму у визначеному місці в зазначений термін. *Переказний вексель* (тратта) - це письмовий документ законодавчо встановленої форми, безумовний наказ кредитора позичальнику про сплату у вказаний строк визначеної суми названій у векселі третій особі чи пред'явнику.

Акредитив (згідно інструкції НБУ № 7 «Про безготівкові розрахунки в господарському обороті України», затвердженої постановою НБУ від 2 серпня

1996 р. № 204) - це форма розрахунків, за якої банк-емітент, за дорученням свого клієнта (заявника акредитиву), зобов'язаний здійснити платіж третій особі (бенефіціару) за поставлені товари, виконані роботи та надані послуги; надати повноваження іншому банку (банку-виконавцю) здійснити платіж.

Баланси міжнародних розрахунків у грошовій формі показують стан міжнародних відносин країни з іншим світом. Вони посідають важливе місце у системі економічних відносин, оскільки відображають перерозподіл суспільного продукту, масштаби, структуру і характер зовнішньоекономічної діяльності країни, її участь у світовому господарстві та міжнародному розподілі праці, віддзеркалюють її позиції на світових ринках фінансових та матеріальних активів.

Основними видами балансів міжнародних розрахунків є: розрахунковий баланс;

баланс міжнародної заборгованості; платіжний баланс.

Розрахунковий баланс - це статистична таблиця, яка відображає співвідношення грошових вимог і зобов'язань даної країни щодо інших країн.

Платіжний баланс (balance of payments) - це:

балансовий рахунок міжнародних операцій як вартісне вираження всього комплексу світогосподарських зв'язків країни у формі співвідношення надходжень та платежів;

агреговане віддзеркалення економічних відносин країни з рештою світу протягом певного періоду;

статистичний звіт, де у систематичному вигляді наводяться сумарні дані про зовнішньоекономічні операції цієї країни з іншими країнами світу за певний проміжок часу.

Важливим принципом платіжного балансу є врахування відмінностей між резидентами і нерезидентами - учасниками торговельно-економічних і фінансових угод.

Існує два різні підходи до реєстрації операцій для статистики платіжного балансу. Це реєстрація угод на момент розрахунку і на момент операції. Складання платіжного балансу на момент розрахунку включає тільки угоди, пов'язані з готівковими платежами. Отже, у ньому враховуються тільки фактично здійсненні платежі і надходження. У разі застосування даного підходу не беруться до уваги операції, що здійснюються без готівкових розрахунків, а також надані й отримані кредити.

Підхід, що ґрунтується на операціях, забезпечує облік різних стадій закордонних операцій і відображає всі вимоги і зобов'язання країни до закордону, у тому числі й непогашені. Критерієм у даному разі є перехід власності від резидентів, і навпаки. Даний підхід дає повніше уявлення про операції між резидентами і нерезидентами.

Система розрахунків платіжного балансу унікальна в тому плані, що вона хоч не показує безпосередньо, які процеси розвиваються добре, а які погано, або які явища їх викликають, зате показує, що відбувається насправді,

відображаючи реальні фінансові потоки між певною країною і зовнішнім світом, чим допомагає зробити власні відповідні висновки.

Методологія складання платіжного балансу визначається за допомогою міжнародного стандарту - «Керівництво з платіжного балансу» ВРМ, що розробляється і періодично публікується МВФ. Останнє, п'яте видання Керівництва опубліковано у 1993 р., в якому і пропонується сучасна класифікація статей платіжного балансу.

А. Поточні операції - Товари

- Послуги

- Доходи від інвестицій - Інші послуги та доходи

- Приватні односторонні перекази - Офіційні односторонні перекази

Підсумок: А. Баланс поточних операцій

В. Прямі інвестиції та інший довгостроковий капітал - Прямі інвестиції

- Портфельні інвестиції

- Інший довгостроковий капітал

Підсумок: A + B (відповідає концепції базисного балансу в США) С. Короткостроковий капітал

D. Помилки та пропуски

Підсумок: A + B + C + D (відповідає концепції ліквідності в США) Е. Компенсуючі статті

Переоцінка золотовалютних резервів, розподіл і використання SDR (СПЗ).

F. Надзвичайне фінансування

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

Підсумок: A + B + C + D + E + F + G (відповідає концепції офіційних розрахунків в США)

Н. Підсумкова зміна резервів - SDR(СПЗ)

- Резервна позиція в МВФ - Інші вимоги

- Кредити МВФ

Прийнята МВФ система класифікацій статей платіжного балансу використовується країнами — членами Фонду як основа національних методів класифікації. Однак платіжні баланси промислово розвинутих країн і країн, що розвиваються, суттєво різняться як за методикою складання, так і за змістом.

Схеми платіжних балансів, прийнятих сьогодні МВФ і ОЕСР, ураховують спільні риси, притаманні всім розвинутим країнам, і водночас дають змогу кожній країні вносити свої корективи.

Рекомендована література

7. Методичні рекомендації до виконання контрольної роботи з дисципліни «Міжнародні економічні відносини» для студентів заочної форми навчання, укладач д.е.н., проф. Посохов І.М., НТУ «ХП», 2016. – 26 с.
8. Термінологічний словник з дисципліни „Міжнародні економічні відносини” для студентів спеціальності „Міжнародні економічні відносини”, укладач Посохов І.М. – Харків, НТУ "ХП", 2016 р. – 27 с.
9. Конспект лекцій з дисципліни «Міжнародні економічні відносини» для студентів спеціальності 292 „Міжнародні економічні відносини”, укладач д.е.н., проф. Посохов І.М. – НТУ «ХП», 2016. – 193 с.
10. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 576 с.
11. Международные экономические отношения : ответы на экзаменац. вопр. / Н. А. Тарелко, Л. М. Короткевич. – 3-е изд. – Минск : ТетраСистемс, 2012. – 112 с.
12. Международные экономические отношения : учебник. / Под ред. В.Е. Рыбалкина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 647 с. Мировая экономика и международные экономические отношения [в 2 ч.] Ч.1 : учебник / под ред. Чл.-корр. РАН, д-ра экон. наук, проф. Р.И. Хасбулатова. – М. : Гардарики, 2006. – 671 с.

ТЕМА 10. МІЖНАРОДНІ КРЕДИТНО-ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ

План

1. Міжнародний кредит та його роль в міжнародних економічних відносинах.
2. Форми та види міжнародного кредиту. 3. Світовий ринок позичкових капіталів.
4. Проблема заборгованості та можливі шляхи її розв'язання.

1. Міжнародний кредит та його роль в міжнародних економічних відносинах

Міжнародний кредит становить елемент *світового ринку позичкових капіталів*, що охоплює сукупність попиту та пропозиції на позичковий капітал позичальників і кредиторів різних країн і є механізмом акумуляції й розподілу фінансових ресурсів у світовому масштабі.

Міжнародне кредитування – це рух позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, пов'язаний із наданням у тимчасове користування грошово-матеріальних ресурсів одних країн іншим на умовах платності, строковості, повернення.

Суб'єктами міжнародних кредитних відносин виступають приватні фірми, комерційні банки, кредитні організації, нефінансові заклади, держави та державні органи, а також регіональні міжнародні банки розвитку, міжнародні фінансові інститути.

До об'єктів міжнародного кредиту належать грошові кошти та товари, а також види підприємницької діяльності та послуг.

Міжнародний кредит бере участь у кругообігу капіталу на всіх його стадіях, опосередковуючи перехід його з однієї форми в іншу (грошову – у виробничу, виробничу в – товарну, а товарну – знову у грошову).

Значення міжнародного кредиту в розвитку світової економіки полягає в тому, що завдяки кредиту відбувається перерозподіл капіталів між країнами у відповідності до потреб і можливостей більш прибуткового застосування. Його

ефективність в умовах вільного переміщення аналогічна впливу вільної торгівлі або міграції праці на добробут нації.

Таким чином, мета міжнародного кредиту – отримання максимального відсотку чи підприємницького прибутку. Джерелом позичкового відсотка є додана вартість, що створюється у країні боржника.

2. Форми та види міжнародного кредиту

Форми та види міжнародного кредиту можна класифікувати за кількома головними ознаками, які характеризують окремі сторони кредитних відносин (табл. 12.1).

Строк позики найчастіше становить від 5 до 10 років, єврокредити зазвичай надаються на умовах «ролл овер». Це означає, що відсоткова ставка не

фіксується на весь термін кредиту, а регулярно переглядається (кожні 3 або 6 місяців) у відповідності до змін вартості позичкових коштів на міжнародному грошовому ринку.

Протягом останніх десятиріч на світовому ринку позичкових капіталів активно розвиваються новітні форми руху позичкового капіталу, зокрема факторинг, форфейтинг, лізінг,

Факторинг – це операція з продажу зарубіжних рахунків до отримання постачальниками експортної продукції комерційним банкам або спеціалізованим компаніям. Факторинг може здійснюватися з правом регресу і без нього. Факторинг з правом регресу означає, що за невиконання умов угоди фінансова організація, яка купила рахунки, може відшкодувати збитки з компанії, що продала їх. Однак зазвичай факторинг зарубіжних рахунків до отримання здійснюється без права регресу.

Таблиця 1 – Класифікація форм міжнародного кредиту

Критерій класифікації	Форми
1	2
За призначенням	<ul style="list-style-type: none"> – зв'язаний – кредит, що має чітко визначений цільовий характер і призначений в угоді про кредит. – фінансовий, який використовується на будь-які інші цілі (прямі інвестиції, капіталовкладення, будівництво, придбання цінних паперів, погашення зовнішньої заборгованості, валютна ін-тервенція тощо); – «проміжний» – призначений для обслуговування змішаних форм кредитування (перевозу капіталу, товарів та послуг, наприклад, у вигляді підрядних робіт, лізингу, фінансового інжиніринг).
За терміном	<ul style="list-style-type: none"> – Короткостроковий – до 1 року; – Середньостроковий – від 1 року до 5 років; – Довгостроковий – більше ніж 5 років.
За формою кредитування	<ul style="list-style-type: none"> – товарний, котрий експортери надають своїм покупцям у вигляді авансових строчки платежу; – валютний, що надається банками у грошовій формі.
За валютою позик	<ul style="list-style-type: none"> – у валюті країни-позичальника; – у валюті країни-кредитора; – у валюті третьої країни або в міжнародній розрахунковій одиниці.
За кредитним забезпеченням	<ul style="list-style-type: none"> – без заставний; – заставний – забезпеченням слугують товари чи цінності, реалізація яких дозволяє кредитору, в разі невиконання боржником своїх зобов'язань, отримати відповідну компенсацію; – бланковий – видається боржнику під його зобов'язання (векселі, акції тощо) і погашається кредит у відповідний термін.
За суб'єктом надання кредиту (кредитором)	<ul style="list-style-type: none"> – приватний, що надається фірмами (комерційне кредитування); – банківський, який надається банками, часом посередниками (брокерами); – офіційний (урядовий, міжнародних та регіональних банків, міжнародно-кредитних та фінансових організацій); – змішаний, в якому беруть участь приватні підприємства та держава.
За умовами розрахунку за кредит	<ul style="list-style-type: none"> – з фіксованою ставкою відсотка; – ролловерний; – пільговий; – безкоштовний.

Особливості факторингу: приймаються вимоги угод до 1 року, немає обмежень щодо суми; використовуються в основному на внутрішньому ринку; можливий регрес вимог на покупця; використовується широке коло валют; не завжди потребуються додаткові гарантії.

Форфейтинг – це купівля банком-форфейтором на повний строк і за заздалегідь встановленими умовами векселів, інших боргових і платіжних документів. Банк бере на себе ризик несплати боргових зобов'язань і збирає за це фіксовану в договорі тверду облікову ставку-премію (Forfeit). Джерелом коштів для банків, що беруть участь у форфейтингових операціях, слугує ринок євровалют.

Лізинг – це кредитування у формі оренди устаткування, автомобілів, суден, літаків тощо строком від 3-х до 15 років. Лізинг включає в себе цілий пакет послуг: монтаж, забезпечення запасними частинами, технічне обслуговування, страхування тощо. Часто лізингові угоди укладаються одночасно з фрахтовим договором, що гарантує зайнятість судна чи літака

протягом тривалого часу. Після закінчення лізингової угоди орендар може придбати орендоване майно за залишковою вартістю.

Закріплення за різними країнами статусу позичальників чи кредиторів визначається, з одного боку, наявними виробничими потужностями та дефіцитом внутрішніх фінансових ресурсів, а з другого - відносним їх надлишком та відсутністю сфер найприбутковішого вкладення.

Визначити роль і місце міжнародного кредиту в розвитку сучасних світогосподарських процесів можна через розкриття його функцій, всебічно та детально проаналізувавши кожну з них. До основних функцій, які виконує міжнародний кредит у світовому господарстві, належать:

- забезпечує перерозподіл матеріальних і фінансових ресурсів між країнами;
- дозволяє більш ефективно використовувати фінансові і матеріальні ресурси;
- сприяє нагромадженню матеріальних і фінансових ресурсів з метою їх більш раціонального використання в майбутньому;
- прискорює процес реалізації товарів, розширює границі міжнародної торгівлі;
- забезпечує володіння найважливішими методами конкурентної боротьби на світовому ринку;
- сприяє рішенню програм структурної перебудови економіки окремих країн;
- знижує платоспроможність країн-позичальників і підвищує рівень їхньої заборгованості кредиторам.

У розвитку світового господарства міжнародний кредит відіграє важливу роль, сприяючи розвитку продуктивних сил та розширенню масштабів торгівлі. Водночас він може призводити і до негативних наслідків, викликаючи диспропорції в економіці країн-кредиторів. Надмірне залучення міжнародних кредитів та їх неефективне використання підриває платоспроможність позичальників внаслідок сплати величезних відсотків за кредит. Зовнішня заборгованість для багатьох країн стала причиною призупинення їх економічного зростання.

Ефективність кредиту досягається за умови вільного переміщення капіталу; стабільності й передбачуваності розвитку світової економіки; виконання позичальниками своїх зобов'язань, повної оплати своїх боргів.

Сучасний стан міжнародного кредитування можна розцінювати як гостру кризу – настала пора недовіри між учасниками кредитних відносин, позичальники виявились неспроможними відповідати за зобов'язаннями, і найбільші інституції-кредитори часто опиняються перед загрозою неповернення своїх коштів.

Досконалість кредитного ринку підбивається факторами, що спричиняють кризу заборгованості – одну з найактуальніших міжнародних економічних проблем. У випадку анулювання боргу боржником (default)

неможливо домогтися виплат за зобов'язаннями, якщо боржником є суверенний уряд. Такі борги безумовно призводять до зниження ефективності міжнародного кредиту.

3. Світовий ринок позичкових капіталів

Під світовим ринком позичкових капіталів розуміють грошові відносини, які складаються в процесі купівлі-продажу фінансових активів під впливом попиту і пропозиції на позичковий капітал з боку різних країн.

Світовий ринок позичкових капіталів – комплексне й багатфункціональне утворення, що охоплює різноманітні ринки і складається з багатьох інститутів.

Таким чином, *світовий ринок позичкових капіталів* – це сукупність попиту та пропозиції на позичковий капітал позичальників і кредиторів різних країн. Його основна мета – акумуляція і перерозподіл фінансових ресурсів за допомогою посередників.

Світовий ринок позичкових капіталів найчастіше характеризують за функціональною, інституціональною, географічною і валютною структурою.

З погляду функціональної структури виділяють грошовий ринок (сукупність попиту і пропозиції на короткостроковий позичковий капітал) та ринок капіталів (забезпечує здійснення довгострокових інвестицій домогосподарств, фірм та урядів). У свою чергу ринок капіталів поділяється на ринок банківських кредитів та ринок цінних паперів

Грошовий ринок – це частина ринку позичкових капіталів, на якому формуються попит та пропозиція капіталу, що функціонує в якості міжнародного купівельного платіжного засобу. Він є ринком короткострокових операцій (у межах від декількох годин і приблизно до року), що функціонує переважно між банком і іншими кредитно-фінансовими інститутами.

Міжнародний ринок банківських кредитів – це сфера ринкових відносин, де здійснюється рух позичкового капіталу між країнами на умовах повернення та платності, формується попит та пропозиція.

На міжнародному ринку боргових цінних паперів обертаються фінансові інструменти, які засвідчують боргові відносини між кредитором і позичальником. Крім найбільш типового боргового інструмента - облігацій, сюди відносять і ринок середньострокових нот і деякі інші цінні папери. У структуру міжнародного ринку позичкових капіталів входить оборот короткострокових боргових зобов'язань (строк погашення від 1 дня до 1 року) і довгострокових боргових зобов'язань (строк погашення понад 1 рік).

За інституціональної структурою світовий ринок позичкових капіталів включає такі складові як:

вкладники (суб'єкти ринку, чиї кошти акумулюються: населення, приватні фірми, банки, страхові компанії, пенсійні фонди та ін.);

позичальники (споживачі капіталу: ТНК, державні установи, приватні фірми, міжнародні та регіональні організації);

посередники (акумулятори й постачальники капіталу: транснаціональні банки, фінансові компанії, фондові біржі, центральні та зовнішньоекономічні банки країн, міжнародні та національні фінансово-кредитні установи тощо).

Валютна структура світового ринку позичкових капіталів характеризується часткою різних валют, в яких здійснюються фінансові операції на ньому.

За видами ринку виділяють:

Національний ринок валюти використання позичальниками і кредиторами національної валюти даної країни.

Міжнародний ринок валюти – сукупність національних ринків валюти. Він характеризується використанням національної валюти і міжнародної колективної валюти.

Євроринок валюти – відносини між позичальниками і кредиторами з приводу використання коштів у валютах, що функціонують як позичковий капітал поза країною

їхнього походження. Виявляється у використанні доларів США за їхніми межами й аналогічно інших валют (євродолар, євройена, єврофранк).

Географічна структура світового ринку позичкових капіталів відбиває рух капіталу між країнами, групами країн, регіонами світу переважно через міжнародні фінансові центри.

Провідні імпортери капіталу на світовому кредитному ринку – промислово розвинуті країни, при цьому доля країн ОЕСР складає 86%. Найбільший позичальник – США, на другому місці Великобританія. Найбільші в світі кредитори – Японія та Швейцарія. В останні десятиріччя ростуть позики країн, що розвиваються, основними позичальниками є «нові індустріальні країни» Південно-Східної Азії, Китай, Бразилія, Аргентина.

Основна частина міжнародних кредитних операцій відбувається в міжнародних фінансових центрах. Провідними світовими центрами є Нью-Йорк, Лондон, Токіо, Париж, Люксембург. Значно підвищили свій вплив на міжнародний рух капіталу Гонконг, Сінгапур, Цюрих, Франкфурт-на-Майні. З'явилися і нові фінансові центри, такі як Бахрейн, Панама. Усі без винятку центри діють скориговано і виступають як частка єдиного світового ринку капіталів.

4. Проблема заборгованості та можливі шляхи її розв'язання

Зовнішній борг країни (external debt) – фінансові зобов'язання держави (зовнішні позики та несплачені за ними відсотки) перед зовнішніми кредиторами (міжнародними валютно-кредитними організаціями, а також урядами, центральними та приватними банками інших країн та ін.), які підлягають сплаті у встановлені терміни.

Зовнішній борг містить такі складові:

1) заборгованість за позиками, наданими міжнародними організаціями економічного розвитку;

2) заборгованість за позиками, наданими закордонними органами управління;

3) заборгованість за позиками, наданими іноземними комерційними банками;

4) заборгованість, віднесена до інших категорій.

Зобов'язання по обслуговуванню зовнішнього боргу виконуються або за рахунок експортної виручки і скорочення імпорту, або шляхом нових позик за кордоном. Для вирішення проблеми заборгованості країни були вимушені брати нові позики, а також – звернутися за допомогою до стабілізаційної програми МВФ, умови якої включають 4 компоненти:

1) відміна або лібералізація валютного та імпортного контролю; 2) зниження обмінного курсу місцевої валюти;

3) жорстка внутрішня антиінфляційна програма (контроль за кредитами банків, за видатками державного бюджету, за дефіцитом державного бюджету, за ростом заробітної плати, зняття контролю за цінами);

4) стимулювання іноземних інвестицій і відкриття економіки країни світовому господарству.

Боргова криза справляє негативний вплив не лише на загальну економічну ситуацію і показники економічного зростання країн, що розвиваються, а й на стан фінансово-банківської системи світу в цілому.

Для аналізу стану *зовнішньоекономічної заборгованості країни* використовують спеціальні індикатори:

коефіцієнт обслуговування зовнішнього боргу – відношення платежів по обслуговуванню зовнішньоекономічної заборгованості до доходу від експорту товарів та послуг. Декілька років тому ситуація при коефіцієнті 0,2 вважалася критичною, але у зв'язку з появою великої групи країн з коефіцієнтом вищим за 1 (в основному країни Латинської Америки) цей стандарт підвищився до 0,5;

відношення зовнішнього боргу до ВВП країни. Критичним рівень цього показника – 0,5 (50 відношення зовнішнього боргу до бруто-експорту товарів та послуг. Значення 1,5 свідчить про кризу зовнішньоекономічної заборгованості;

відношення щорічного приросту зовнішнього боргу щодо змін у чистому експорті. Критичний рівень – 0,3.

Економічно відсталі країни закликають до встановлення нового міжнародного економічного порядку. Реально ж кредитори ідуть на реструктуризацію боргу.

Реструктуризація боргу – це переоформлення боргових зобов'язань, по яких настав або прострочено строк платежу. У це поняття входять:

1. Реструктуризація боргу по лінії Паризького і Лондонського клубів. Вона найбільш значуща для державних боргів і відбувається за загальною угодою країн-кредиторів.

Список учасників Паризького клубу може змінюватись, однак у ньому присутні головні кредитори. Головне завдання зустрічей у Паризькому клубі – створити сприятливі умови для повернення боргів.

Паризький клуб утворено в 1956 р. як неформальну організацію урядів країн – кредиторів для розв'язання проблеми заборгованості. Клуб здійснює нагляд за процесом сплати боргів і веде переговори з країнами-боржниками з питань реструктуризації боргів. Членами Клубу є переважно розвинуті країни Організації Економічного співробітництва.

Лондонський клуб – неурядова організація, яка об'єднує майже 600 найбільших приватних банків-кредиторів. Банки - члени Клубу укладають з урядом країни-боржника угоду про умови погашення боргу, його реструктуризації. Угода про реструктуризацію можлива тільки в тому випадку, якщо країна-боржник приймає програму МВФ зі структурного керування своєї економіки, причому її виконання жорстко контролюється.

Таким чином, процес міжнародної міграції капіталу має різні форми реалізації на практиці і відображає стратегічні цілі провідних держав світового господарства, що активно приймають участь у всіх формах МEB. Участь країни у різних формах міжнародної міграції капіталу відображає рівень інтеграції даної країни у світовому господарстві.

Міжнародна міграція капіталу об'єктивно веде до укріплення зовнішньоекономічних, політичних зв'язків країн у світовому господарстві, зростання їх взаємозв'язків та взаємозалежності, а також до збільшення економічного та технічного потенціалу країн, до росту добробуту окремих національних економік у світовому господарстві у цілому.

Рекомендована література:

1. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебное пособие / Под ред. Л.Е. Стровского. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 287 с.
2. Мировая экономика и международный бизнес : учебник / кол. авторов ; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Полякова и д-ра экон. наук, проф. Р.К. Щенина. – 5-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2008. – 688 с.
3. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство: кол. монографія / За ред. І. М. Посохова, П. Г. Перерви, О. Д. Матросова, В. Г. Дюжева, В. О. Матросової. – Харків : НТУ «ХП», 2016. – 450 с.
4. Посохов І. М. Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками корпорацій / І. М. Посохов. – Харків.: ПВПП «Слово», 2014. – 499 с.\
5. Методичні рекомендації до виконання контрольної роботи з дисципліни «Міжнародні економічні відносини» для студентів заочної форми навчання, укладач д.е.н., проф. Посохов І.М., НТУ «ХП», 2016. – 26 с.
6. Термінологічний словник з дисципліни „Міжнародні економічні відносини” для студентів спеціальності „Міжнародні економічні відносини”, укладач Посохов І.М. – Харків, НТУ "ХП", 2016 р. – 27 с
7. Филиппова И. А. Мировая экономика и международные экономические отношения : методические указания по подготовке к семинарским занятиям по дисциплине «Мировая экономика и международные экономические отношения» для студентов очной формы обучения / И. А. Филиппова. – Ульяновск : УлГТУ, 2013. – 131 с.
8. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: теорія: підручник для студ. екон. спец, вищих навч. закл / А.С. Філіпенко. – К. Либідь, 2008. – 408 с.