

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

Факультет менеджменту

Кафедра публічного управління та адміністрування і міжнародної
економіки

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Конспект лекцій
для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня ОПІ
«Економіка» спеціальності 051 «Економіка» денної форми навчання

Миколаїв
2023

УДК 339.92

М58

Друкується за рішенням науково-методичної комісії факультету менеджменту Миколаївського національного аграрного університету від 08 березня 2023 року, протокол № 7.

Укладач

І.В. Гончаренко - д-р екон. наук, професор, професор кафедри публічного управління та адміністрування і міжнародної економіки, Миколаївський національний аграрний університет

Рецензенти:

О.М. Варченко – д-р екон. наук, професор, проректор з наукової та інноваційної діяльності Білоцерківського національного аграрного університету м. Біла Церква;

Л.М. Федоришина – д-р екон. наук, професор, професор кафедри економіки підприємства та менеджменту, проректор з науково-методичної роботи університет економіки та підприємництва м. Хмельницький.

М58 **Міжнародні** економічні відносини : конспект лекцій для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня ОПІ «Економіка» спеціальності 051 «Економіка» денної форми навчання / уклад. І. В. Гончаренко. – Миколаїв : МНАУ, 2023. 178 с.

У конспекті розкрито сутність і основи міжнародних економічних відносин, особливості їх форм. Конспект підготовлено відповідно до ОПІ «Економіка» спеціальності 051 «Економіка».

УДК 339.92

© Миколаївський національний аграрний університет, 2023

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА
Модуль 1. Теоретичні засади та форми розвитку МЕВ.
Тема 1 Предмет і завдання дисципліни «МЕВ».....
1.1. Предмет вивчення дисципліни «МЕВ», сутність МЕВ, їх значення.
1.2. Передумови розвитку міжнародних економічних відносин
1.3. Форми міжнародних економічних відносин.....
Тема 2. Світове господарство (СГ) та особливості його розвитку.....
2.1. Світове господарство: сутність, елементи і суб'єкти, фактори розвитку
2.2. Нерівномірність соціально-економічного розвитку країн світу. Типологізація країн - суб'єктів світового господарства
2.3. Місце окремих угруповань країн у СГ і МЕВ
Тема 3. Еволюційні періоди формування МЕВ.....
3.1. Доколоніальний період розвитку МЕВ.....
3.2. Колоніальний період МЕВ
3.3. МЕВ у сучасному світі.....
Тема 4. Середовище МЕВ.....
4.1. Сутність і структура середовища міжнародних економічних відносин.
4.2. Природно-географічне та економічне середовище функціонування МЕВ ...
4.3. Політико-правове та соціально-культурне середовище
Тема 5. Міжнародний поділ праці (МПП) та кооперація виробництва.....
5.1. Суть та фактори розвитку міжнародного поділу праці
5.2. Основні тенденції міжнародного поділу.....
5.3. Форми і напрямки розвитку міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва
Тема 6. Міжнародна торгівля як провідна форма МЕВ.....

6.1 Сучасний стан міжнародної торгівлі
6.2. Цілі та основні напрямки зовнішньоторговельної політики ...
6.3. Форми і методи здійснення міжнародної торгівлі ...
Тема 7. Міжнародні економічні відносини у сфері послуг
7.1. Суть та класифікація послуг
7.2 Особливості міжнародної торгівлі послугами
7.3. Регулювання світової торгівлі послугами
Тема 8. Міжнародна інвестиційна діяльність і виробниче співробітництво
8.1. Причини міжнародного руху капіталу і його основні форми.
8.2. Вплив міжнародного руху капіталу на світову економіку і його наслідки для країн експортерів і імпортерів капіталу.
8.3 Сучасні особливості і тенденції в міжнародному інвестуванні.
Тема 9. Міжнародна міграція робочої сили
9.1. Сутність міжнародної трудової міграції
9.2. Основні центри притягання робочої сили
9.3. Регулювання міграції трудових ресурсів
Тема 10. Міжнародний науково-технічний обмін
10.1. Суть та особливості науково-технічних відносин.
10.2. Міжнародна передача технології
10.3. Міжнародне регулювання передачі технології
Модуль 2. Валютно-фінансові та інституційні засади розвитку МЕН в умовах глобалізації та міжнародної економічної інтеграції.
Тема 11. Світова валютна система і міжнародні валютно-фінансові відносини
11.1. Поняття світової валютної системи та її основні елементи.
11.2. Етапи розвитку світової валютної системи
11.3. Ринкове та державне регулювання валютних відносин
Тема 12. Міжнародні кредитні відносини

12.1 Міжнародний кредит, його роль у світовій економіці
12.2. Класифікація кредитів. Світовий ринок позичкових капіталів
12.3. Умови і регулювання міжнародних кредитних відносин
Тема 13. Міжнародна економічна інтеграція (MEI)
13.1 Суть і головні передумови міжнародної економічної інтеграції
13.2. Етапи розвитку інтеграційних процесів та економічні наслідки інтеграції країн
13.3. Світовий досвід інтеграційного співробітництва
Тема 14. Міжнародні економічні організації у багатосторонньому економічному співробітництві і регулюванні МЕВ
14.1 МВФ
14.2. Група світового банку
14.3.ООН
Тема 15. Проблеми інтеграції України до системи світогосподарських зв'язків
15.1 Необхідність і значення інтеграції України до СГ і МЕВ.
15.2. Головні напрями розвитку МЕВ.
15.3. Україна - член СОТ: зовнішні детермінанти економічного розвитку країни
Тема 16. Економічна єдність світу і глобальні проблеми МЕВ
16.1 Визначення і рушійні сили глобалізації.
16.2. Кількісні оцінки глобалізації
16.3. Глобальні проблеми СГ і МЕВ.
ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК.....
БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК.....

ПЕРЕДМОВА

В сучасному глобальному економічному просторі формується новий тип економіки, який посилює вимоги до рівня знань основних принципів міжнародних економічних відносин, до підготовки економістів, адже прийняті ними рішення в великій мірі формують результати діяльності суб'єктів економіки. Необхідне розуміння принципів, уміння виявляти тенденції та обирати найбільш ефективні стратегії у міжнародних економічних відносинах.

Пропонований конспект лекцій вміщує інформацію для вивчення кожної окремої теми, які передбачені освітньо-професійною програмою «Економіка» спеціальності 051 «Економіка». Матеріал структуровано за модулями, відповідно до логіки вивчення дисципліни: модуль 1. Теоретичні засади та форми розвитку МEB, модуль 2. Валютно-фінансові та інституційні засади розвитку МEB в умовах глобалізації та міжнародної економічної інтеграції.

У конспекті лекцій висвітлюються питання сутності міжнародних економічних відносин, їх значення, еволюція, чинники і рівні розвитку, особливості дії законів і принципів. Розкриваються форми міжнародних економічних відносин, особливості розвитку інтеграційних процесів та діяльності міжнародних економічних організацій. Розглядається категоріальний апарат, що застосовується для аналізу процесів та явищ сучасного світового економічного розвитку.

МОДУЛЬ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ФОРМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

ПРЕДМЕТ І ЗАВДАННЯ ДИСЦИПЛІНИ «МЕВ»

1.1 Сутність МЕВ, їх значення, предмет вивчення дисципліни «МЕВ».

Міжнародні економічні відносини це сукупність відносин між суб'єктами світового господарства з приводу обміну товарами, руху та використання факторів виробництва, формування механізмів міждержавного нагляду та регулювання. Міжнародні економічні відносини охоплюють усі фази процесу відтворення - виробництво, розподіл, обмін та споживання.

У системі економічних наук, «Міжнародні економічні відносини» (МЕВ), своєрідною частиною економічної теорії, що вивчає економічні явища і процеси, стосунки, що виникають на міжнародному рівні з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання життєвих благ в умовах обмеженості ресурсів.

МЕВ як навчальна дисципліна, дозволяє познайомитись з відомими вже науці міжнародними економічними явищами і процесами, закономірностями розвитку, а також зацікавити до власних наукових пошуків тих, хто вивчає цю дисципліну.

Метою курсу МЕВ є набуття студентами широких знань про соціально-економічні проблеми світового господарства, про закономірності розвитку світогосподарських зв'язків, про основні елементи зовнішньоекономічної діяльності. Набуті знання можуть послужити міцною основою для наступного вивчення таких спеціальних дисциплін, як «Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності», «Міжнародний менеджмент», «Менеджмент ЗЕД», та інші.

Предметом міжнародних економічних відносин є теоретико-методологічні та організаційно-практичні засади міжнародних економічних відносин.

Об'єктом міжнародних економічних відносин виступають процеси, що відбуваються у світовому господарстві.

Суб'єктами міжнародних економічних відносин виступають фізичні та юридичні особи, які беруть участь в здійсненні міжнародних господарських контрактів, договорів та угод. Вирішальну роль у формуванні економічних зв'язків на інтернаціональному рівні відіграють юридичні особи, зокрема такі:

- національна держава, виступає головним суб'єктом світових господарських зв'язків, оскільки саме на міждержавному рівні погоджуються і реалізуються стратегічні економічні інтереси партнерів щодо напрямів розвитку обміну товарами та руху і використання факторів виробництва;

- національні підприємства, фірми, об'єднання, організації і товариства як

конкретні учасники міжнародних економічних відносин, їх діяльність, з одного боку, відповідає завданням економічного розвитку конкретних країн світового співтовариства і спрямована на реалізацію національних інтересів, з іншого - діяльність кожного з названих суб'єктів спрямована на реалізацію їх власних інтересів, тобто інтересів підприємств, організацій, об'єднань, товариств як юридичних осіб та їх окремих членів;

- міжнародними господарськими організаціями, об'єднаннями, товариствами, спільними підприємствами, здійснюється економічне й науково-технічне співробітництво між зацікавленими партнерами з метою досягнення більш високого рівня розвитку окремих галузей господарства і видів виробництва в кожній країні, що бере участь у міжнародних економічних зв'язках; міжнародні економічні організації такі як міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк, Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), Продовольча і сільськогосподарська організація ООН (ФАО), Міжнародна організація праці (МОП), Світова організація торгівлі (СОТ) тощо.

- інтеграційні об'єднання країн світової співдружності такі, як Європейський союз (ЄС), до складу якого входять 27 країн, Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА), учасниками якої є Канада, США та Мексика. Подібні інтеграційні об'єднання є у Азії, Латинській Америці. Їх інтереси спрямовані на досягнення світового рівня розвитку кожної країни-учасниці шляхом розвитку взаємних господарських відносин.

Міжнародні економічні відносини визначаються рівнем зрілості продуктивних сил і виробничих відносин у національних господарствах і, крім того, обумовлюються особливостями економічної політики держав.

Міжнародні економічні відносини функціонують на основі певних принципів. Причому прийнято розрізняти загальні (міжнародні) та специфічні (національні) принципи функціонування міжнародних економічних відносин. Загальні принципи викладені у декларації ООН "Новий економічний порядок" і обов'язкові для всіх суб'єктів міжнародних економічних відносин. До них відносяться принцип суверенітету кожної держави, мирного співіснування, рівноправності, мирного врегулювання спірних проблем, поваги прав та свобод людини, Взаємодопомоги, взаємної вигоди, невтручання у внутрішні справи один одного, сумлінного виконання міжнародних зобов'язань тощо.

До специфічних (національних) відносяться принципи функціонування міжнародних економічних відносин конкретної держави, закріплені в національному законодавстві. До них відносяться суверенітет держави, свобода, рівність, верховенство законів держави, захист інтересів країни, еквівалентність обміну і інші.

1.2. Передумови розвитку міжнародних економічних відносин

Сучасні міжнародні економічні відносини склалися в результаті тривалого історичного процесу, багатоміжової еволюції продуктивних сил, поглиблення міжнародного поділу праці, поступового включення національних економік у загальну систему світових господарських зв'язків.

Історично першою формою міжнародних економічних відносин була

зовнішня торгівля. Міжнародна торгівля як торгівля між країнами виникла в епоху рабовласницького ладу. Для обміну призначалися переважно предмети розкоші, окремі види сировини та раби. Як свідчить історія, ще в V столітті до нашої ери в Афіни з'їжджалися заморські купці, щоб продати свої товари і купити інші, в тому числі і "живий товар", тобто рабів. В середні віки відомими ринками, на яких заморські купці продавали і купували товари, були Рим, Ліон.

Поступово формується два типи міждержавної торгівлі:

1) експортно-імпортна - експорт заради ввезення товарів, які не виготовляються всередині держави (полісу). Цей тип торгівлі набрав широкого розвитку в Вавілонії 3-1 тисячоліття до не. і зберігся і до наших днів. Вавілонія виступала як визнаний експортер тканин (і в цьому прояв спеціалізації суспільного поділу праці на рівні цивілізації), і імпортувала метал, металеві вироби, ліс та вироби з деревини;

2) транзитні типи зовнішньої торгівлі - в своїй основі це торгівля, пов'язана з одержанням додаткових прибутків (торгівля заради подальшої торгівлі). Цей тип мав два підтипи:

а) вимоги до купця, що транзитом везе свій товар до далекої країни частково продати свій товар всередині країни (по дорозі);

б) купівля заради перепродажу з метою отримання прибутку (перші ознаки міжнародного бізнесу).

Транзитний тип торгівлі набув поширення у фінікійців (тому його інколи називають фінікійським типом).

За стародавніх часів був поширений також рух товарів і послуг поза сферою торгівлі. До такого типу руху товарів відноситься обмін дарунками. Особливо ця форма була поширена в Стародавньому Китаї і в інших Східних цивілізаціях, в меншій мірі - в античних цивілізаціях. Справа в тому, що досить значна частина територій південних морів почувала себе залежною від Китаю, і щоб задобрити імператора, до імперії надсилалися дарунки. Вони носили рекламний характер - в якості дарунків подавалося найкраще, що може експортувати певна країна. Отримавши дарунок, китайські імператори надсилали дарунки у відповідь, інколи навіть більш дорогі.

Позаторгівельний "обмін" мав місце і як результат військових дій. Мається на увазі елементарне загарбання матеріальних цінностей завойованої території, держави, народу. Для деяких цивілізацій позаторгівельною формою обміну було щорічне стягнення данини з підлеглих територій. Цей тип позаторгівельного обміну був особливо поширений у войовничих античних цивілізаціях, які були зорієнтовані на приєднання до себе все нових і нових земель.

За стародавніх часів набуває поширення торгівля, опосередкована міждержавними угодами (так звана договірна торгівля).

Вплив держави на зовнішню торгівлю здійснювався через інститут "тамкару". Тамкару - це службова особа або торговельний агент палацу чи храму. Як правило тамкару були наділені відповідними повноваженнями: контролювати зовнішню торгівлю, виконувати функції митаря, а також обов'язки збирача натуральних податей і контролера за грошовими

надходженнями (пізніше) на користь палацу чи храму. Тамкару не просто залежав безпосередньо від правителя відповідного рівня - він був представником цього правителя як носія ознак державності. Інститут тамкару був поширений в Шумері, Вавілонії, Ассирії. Через цей інститут правителі тримали в своїх руках розподіл засобів експорту-імпорту, захист торгових караванів і окремих купців, заступництво (в тому числі і правове, юридичне) по відношенню до власних купців на територіях і в країнах, з якими підтримувалися сталі зв'язки (нерідко правителями купцям надавався статус недоторканості, близький до дипломатичного).

У віддалених регіонах як правило держава мала свої представництва у вигляді факторій. По суті це перші торговельні представництва, що, з одного боку, регулювали торговельні взаємовідносини між державами, а з іншого – забезпечували безперервність торговельних відносин.

Досить поширеним у Стародавні часи був інститут кару (переважно в Західній Азії). Кару - це община факторій, об'єднання, яке виступало посередником у міждержавному обміні, але статус його був значно вищий, ніж факторій (які теж були посередниками в міждержавній торгівлі). На відміну від факторій, які повністю залежали від держави, кару мали власний статут і регулювали свої відносини з торговельними сторонами, спираючись на цей юридичний статут. Кару біли менш залежними від правителя, а відтак і від держави. Часто їх діяльність не підлягала контролю з боку держави. Нерідко кару об'єднували купців даної країни чи території і метою їх взаємовідносин в межах кару була взаємопідтримка і взаємодопомога.

Особливо великого значення набули кару, коли стали практикувати взаємне приватне кредитування (взаємне кредитування спрямовувалося переважно на погашення внутрішніх платежів, тому можна говорити про його схожість на торговельний кредит).

Пізніше (2-1 тисячоліття до н.е.) досить помітною стає спеціалізація в міжнародній торгівлі, в тому числі і серед купецтва. Наприклад, існували групи купців, які спеціалізувалися на оптовій торгівлі, продавці в кредит, фрахтівники. Virізнялася така спеціалізація, як агенти і контролери торгових домів, скарбники торговельних домів і т.і.

Міжнародна торгівля в стародавні часи піднімається на досить високий рівень. Розвитку міждержавної торгівлі сприяли процеси, пов'язані з колонізацією земель.

Значно більшого розвитку набула міжнародна торгівля з переходом від натурального господарства до товарно-грошових відносин. Поява великого машинного виробництва, поліпшення умов транспортування, всебічний розвиток ринкових відносин утворили можливість і необхідність поширення зовнішньої торгівлі. До торгівля були залучені практично всі країни світу. Виник світовий ринок, в кінці ХІХ ст. утворилася світова система господарства. Об'єктом міжнародних відносин стала не лише торгівля, а й фактори виробництва. Великий капітал в погоні за надприбутками все частіше почав перетинати кордони країн, розширюючи міжнародний обмін. Почалася інтернаціоналізація господарських відносин, що разом з

інтернаціональним капіталом сприяло виникненню монополій. Між ними зав'язалася гостра боротьба за ринки збуту, джерела сировини, галузі вкладання капіталу. Результатом цієї боротьби став економічний поділ світу.

Зовнішня торгівля як форма міжнародних економічних відносин посідала панівне становище в XVI - першій половині XIX століття. Після створення в середині XIX століття великого фабрично-заводського виробництва і формування світового ринку почали складатися нові форми міжнародних економічних відносин, зокрема такі, як міжнародна міграція робочої сили, міжнародний рух капіталу, світова валютна система та міжнародні розрахунки.

Руйнування колоніальної системи світового господарства почалося після Першої світової війни і закінчилося в 60-х рр. XX ст. її крахом. В результаті світове господарство набуло сучасного вигляду і являє собою глобальний економічний організм, побудований на взаємозв'язку і взаємозалежності всіх країн і народів. Його особливістю є взаємопроникнення економічних систем, яке визначається взаємозалежністю національних господарств. Національне виробництво стало інтернаціональним і набуло багатьох міжнаціональних і міжнародних ознак. Характерною для нього є активізація спільної підприємницької діяльності з широким залученням до країни іноземного капіталу, формування міжнародних господарських комплексів та виникнення міжнародної власності. Сформувалися сучасні тенденції в міжнародній економіці і відповідній їй системі МЄВ:

1. Поглиблений розвиток міжнародного поділу праці, міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва.
2. Високий рівень інтенсивності міжнародного руху (мобільності факторів виробництва).
3. Глобальність сфери міжнародного товарообміну, потоків капіталу, міграції робочої сили, інформації.
4. Інтернаціоналізація виробництва і капіталу (зростання міжнародного виробництва, відкриття філій, представництв фірм).
5. Виникнення і розвиток економік відкритого, типу загальна лібералізація зовнішніх економічних зв'язків.
6. Формування самостійної міжнародної фінансової сфери безпосередньо не пов'язаної з обслуговуванням руху товарів ф'ючерсні, кредитні угоди, віртуальні гроші.
7. Інформатизація, інформаційні технології перетворюються в один з найважливіших аспектів розвитку міжнародної економіки.
8. Посилення прагнення до національного та міждержавного регулювання поточних економічних процесів всвітовому господарстві.

1.3.Форми міжнародних економічних відносин

1. Міжнародні валютні відносини.

Міжнародні валютні відносини це система відносин, що виникають з приводу проведення різноманітних обмінних операцій з грошима різних країн. При проведенні валютних операцій укладаються валютні угоди, котрі являють собою домовленості про обмін грошей однієї країни на гроші іншої.

При цьому використовуються такі механізми, як валютний курс і валютний паритет. Валютний курс – це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошових одиницях іншої країни, а валютний паритет – це співвідношення цін між валютами різних країн, що встановлюється законодавчо. Валютні паритети знаходяться в основі валютних курсів, які інколи відхиляються від паритетів під дією попиту та пропозиції на ринку.

2. Міжнародні кредитні відносини

Міжнародний кредит – це форма руху позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, пов'язана з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості та сплати процентів.

Об'єктивну основу міжнародного кредиту складають: інтернаціоналізація виробництва і капіталу, інтенсифікація міжнародних економічних зв'язків, яка є результатом поглиблення міжнародного поділу праці.

Функції міжнародного кредиту:

- забезпечує перерозподіл фінансових і матеріальних ресурсів між країнами, сприяючи використанню їх з більшою ефективністю або задовольняючи найгостріші потреби в позичкових коштах;
- спрямовує тимчасово вільні грошові кошти з одних країн на фінансування капіталовкладень в інші;
- прискорює процес реалізації у світовому масштабі, розширює межі розширеного відтворення;

3. Міжнародне виробниче співробітництво.

Міжнародне виробниче співробітництво – це форма міжнародних економічних відносин, які виникають у сфері матеріального виробництва на основі міжнародного поділу праці з приводу виготовлення речових виробів, тобто таких, які можна побачити, виміряти й використати для виробничого чи індивідуального споживання.

Варто зазначити, що в даному визначенні виділяється виробництво саме матеріальних виробів, оскільки за ширшим розумінням виробляють не тільки матеріальні речі, а й послуги, інформацію, які є предметами інших форм МЄВ. Міжнародне виробниче співробітництво, як і інші форми міжнародних економічних відносин, базується на міжнародному поділі праці, але саме при розгляді виробничого співробітництва особливо помітно проявляються взаємопов'язані процеси міжнародної спеціалізації та кооперації.

4. Міжнародне науково-технічне співробітництво.

Слід зазначити, що виділити сферу існування й розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва (МНТС) з поміж інших форм МЄВ досить нелегко.

Розуміючи умовність виділення міжнародного науково-технічного співробітництва в окрему форму міжнародних і економічних відносин, можна використати таке визначення: МНТС – це форма МЄВ, яка являє собою систему економічних зв'язків у сфері перетину науки, техніки, виробництва, послугової діяльності та торгівлі та існує на основі спільних, наперед розроблених та узгоджених, намірів, закріплених у міжнародних економічних договорах та угодах.

5. Світовий ринок трудових ресурсів.

Ще однією формою міжнародних економічних відносин, що впливає із системи факторів виробництва, є система відносин, які виникають з приводу використання трудових ресурсів. Традиційно таку систему називають ринком праці, а для міжнародного рівня більше підходить назва – міжнародний або світовий ринок праці. Якщо бути прискіпливішим до термінології, то ще вірнішою назвою даної системи є "світовий ринок трудових ресурсів". Отже світовий ринок трудових ресурсів – це система відносин, що виникають з приводу постійного балансування попиту та пропозиції щодо світових трудових ресурсів, яка склалася у зв'язку з нерівномірністю кількісного та якісного розміщення робочої сили по світу. Іншими словами, світовий ринок трудових ресурсів – це сукупність трудових ресурсів світу, які пропонуються і купуються на міжнародній діловій арені.

6. Міжнародна торгівля.

Міжнародна торгівля в широкому розумінні охоплює всяку обмінну діяльність, як товарами, так і іншими продуктами людської праці. Більше того, міжнародна торгівля охоплює і предмети, що не створюються людьми, а іноді й не зовсім досяжні для людей (наприклад, ділянки на Місяці). Тобто загалом міжнародну торгівлю можна визначити як систему відносин обмінного характеру (купівлі-продажу), що виникають та існують між суб'єктами МЕН і базуються на міжнародному поділі праці.

Міжнародна торгівля є своєрідним проявом світового товарного ринку. Тому не дивно, що визначення світового товарного ринку майже співпадає за основним змістом з визначенням міжнародної торгівлі. Світовий товарний ринок – це частина світового ринку, система обмінних відносин якого побудована на організації купівлі-продажу продуктів матеріального виробництва.

7. Світовий ринок послуг.

Світовий ринок послуг – це система міжнародних відносин обміну, які існують на основі міжнародного поділу праці та інших форм міжнародних економічних відносин, де основним товарним об'єктом виступають різноманітні види послуг. Послуга – це продукт праці, створений в результаті угоди про купівлю-продаж.

Питання для закріплення знань та самоконтролю

1. Дайте характеристику еволюційного розвитку міжнародних економічних відносини і механізму їх реалізації.
2. Вкажіть складові механізму міжнародних економічних відносин.
3. У яких формах проявляються міжнародні економічні відносини.
4. Назвіть та охарактеризуйте основні принципи міжнародних економічних відносин.
5. Основні етапи розвитку міжнародних економічних відносин. Чим характеризується кожен етап.

6. У чому полягає інтенсифікація міжнародних економічних зв'язків на сучасному етапі.

7. Яке місце, на ваш погляд, займає Україна в структурі світового господарства.

Питання для обговорення та підготовки рефератів

1. Перспективи озвитку міжнародних економічних відносин.
2. Заходи щодо стимулювання входження України у систему міжнародних економічних зв'язків.
3. Наявний та можливий вплив транснаціональних (багатонаціональних) корпорацій на стан міжнародних економічних зв'язків.
4. Можливі позитивні та негативні наслідки активного обміну науково-технічними знаннями у системі сучасних міжнародних економічних відносин.
5. Прояви інтеграції економік країн і регіонів.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО (СГ) ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ

2.1. Світове господарство: сутність, елементи і суб'єкти, фактори розвитку

Світове господарство - це глобальне явище, у рамках якого розвивається вся сучасна цивілізація. Світове господарство являє собою сукупність національних економік різних країн світу, зв'язаних між собою рухом товарів, капіталу, робочої сили, що характеризується розвитком міжнародних форм виробництва та економік відкритого типу.

Світове господарство як цілісне утворення безпосередньо впливає на розвиток кожної країни світу. Світове співтовариство створює сприятливі умови для поєднання матеріальних, науково-технічних, трудових ресурсів і фінансових засобів для вирішення економічних, соціальних, екологічних, військових, освітніх, культурних проблем, які стоять перед людством в III тисячолітті в умовах зростаючої глобалізації господарського життя. Економічний зміст світового господарства полягає в поєднанні економічних відносин, що діють на національному й інтернаціональному рівнях. Така сукупність економічних відносин є системним утворенням, що має дві основні складові, до яких належать, по-перше, економічні відносини, що складаються між суб'єктами господарської діяльності в межах кожної окремої країни світу, по-друге, економічні відносини, які складаються між державами або їх представниками. Останні можуть розглядатись як міжнародні економічні відносини.

Світове господарство –багатогранне явище, його можна розглядати з різних точок зору, виокремивши такі трактування:

1. Світове господарство –це сукупність економік країн світу. Нині на земній кулі існує 230 країн і територій, які мають державну символіку. Але коли мова йде про світове господарство, то насамперед беруть до уваги національні господарства країн світового співтовариства, які є, як правило, членами Організації Об'єднаних Націй (ООН). До складу цієї організації входить 193

країни. Із визнаних світовою спільнотою незалежних держав, в ООН не входить лише Ватикан. ООН створена в 1945 р., серед засновників цієї організації була й Україна.

2. Світове господарство –це система міжнародних економічних відносин, які складаються між суб'єктами світового господарства щодо виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ і послуг.

3. Світове господарство –це органічна сукупність національних господарств та економічних взаємозв'язків між ними. Економічні зв'язки між національними господарствами є однією з форм вияву міжнародних економічних відносин.

4. Світове господарство –це сукупність національних експортних потенціалів країн світу та господарських взаємозв'язків між ними.

Наведені визначення світового господарства загалом не суперечать одне одному. Кожне з них розкриває певну площину, сферу функціонування світового господарства. Найзагальніше визначення світового господарства з позицій економічної теорії та з урахуванням сфер його розвитку можна сформулювати так: світове господарство –це система економічних відносин, яка функціонує на національному та інтернаціональному рівнях у межах світового співтовариства.

Взаємодія національних господарств відбувається на основі різноманітних виробничих, економічних та політичних відносин, які реалізуються через торгівлю, надання послуг, рух капіталу, обмін інформацією з наукових знань, обмін здобутками культури і через міграцію робочої сили.

Світове господарство –система, що має багато складних структур. Структура –внутрішня будова системи та сукупність стійких зв'язків у ній, що забезпечують її цілісність. Кожна система має велику кількість структур. Наприклад, у межах сучасних господарств розрізняють такі прості структури, як галузеві, суспільні, політичні, функціональні, територіальні тощо, а також складні структури –соціально-економічні, функціонально-господарські, територіально-господарські та інші.

З-поміж численних структур світового господарства виділяють соціально-економічну, функціонально-господарську та територіальну.

Під соціально-економічною структурою розуміють співвідношення економічних устроїв і систем власності, характер взаємодії держави і приватного капіталу, розстановку політичних та економічних сил у державах та в світі в цілому.

Співвідношення економічних устроїв і систем власності визначає, в чіїх руках у тій чи іншій країні знаходиться багатство і реальна влада. В світі ще трапляються регіони, де є дофеодальні устрої, там зберігається вплив родоплемінної общини, а влада належить племінним вождям. Це, наприклад, характерно для більшості країн тропічної Африки, острівних територій Океанії тощо. В десятках країн велике значення мають феодальні системи власності. Особливо це характерно для мусульманського світу. В країнах Південно-Східної Азії і Південної Америки значну роль відіграє поміщицьке господарство (господарство латифундій). Разом з тим, в окремих країнах продовжує відігравати важливу роль поєднання державної і кооперативної

форм власності й вплив відповідних партійних еліт. Це – країни централізовано керованої економіки.

Але більша частина економічного потенціалу світу зосереджена в країнах, де власність і влада знаходиться в руках державно-корпоративних комплексів. Багатство концентрується в руках великих фірм. Вони є власниками основних фондів, навіть землі та інших природних ресурсів, зростає їхня фінансова могутність. Держава ж в основному забезпечує правову та організаційно-управлінську базу функціонування комплексів. Державно-корпоративні комплекси прямо або опосередковано керують виробництвом, контролюють політику, впливають на сферу культури, освіти та науки.

Розвиток господарства в країнах з потужними державно-корпоративними комплексами неминуче виходить за межі національних ринків. Інтернаціоналізація господарського життя стимулювала розвиток різноманітних міжнародних форм економічної діяльності, як, наприклад, транснаціональних корпорацій (ТНК).

Транснаціональна корпорація –це, як правило, великі виробничі концерни, торговельні або фінансові корпорації, сфера діяльності яких –весь світ.

Функціонально-господарська структура країни чи світового господарства залежить від сучасного стану розвитку суспільного поділу праці в усіх його формах, в тому числі стану міжнародного поділу праці. На сьогодні, аналізуючи стан господарства не тільки економічно розвинутих країн, а й країн, що розвиваються, вже не достатньо обмежуватися розглядом тільки галузей. Майже скрізь іде процес формування міжгалузевих систем, а в межах країн –і міжгалузевих комплексів. Цей процес зумовлений розвитком технологічних зв'язків, інвестиційної діяльності та вимогами сучасного менеджменту і маркетингу.

На початку ХХІ ст. майже скрізь сформувалися світові міжгалузеві системи: енергетики, виробництва матеріалів, машинобудування, агробізнесу, транспорту тощо.

В економічно розвинутих країнах, крім перелічених утворень із всесвітнім охопленням діяльності, сформувалися міжгалузеві системи, які охоплюють національні ринки і набувають рис комплексів. Це –комплекси: військово-промислові (особливо США, Франції, Росії, Китаю); наукових досліджень і конструкторських робіт, або науково-виробничі (найрозвинутіші –в США, Японії, Великобританії, Франції, а також в Росії, Китаї); атомно-енергетичні (в усіх економічно розвинутих і найбільших постсоціалістичних країнах); аерокосмічні (особливо в СР Росії, Японії, Франції, Китаї; формується такий комплекс і в Україні); індустриально-екологічні та ін.

Формуються інші міжгалузеві утворення, наприклад, міжнародна індустрія туризму, міжнародна індустрія інформації тощо.

Територіальна структура світового господарства –це географія соціально-економічного, функціонально-галузевого спрямування.

Для сучасного періоду міжнародного економічного розвитку характерне широке залучення країн у міжнародні взаємозв'язки. Це пов'язано з тим, що масштаби сучасного виробництва переросли національні рамки. У міжнародних

масштабах переміщуються не лише товари, а й фактори виробництва, насамперед капітал та робоча сила. Охопленою сферою стала не лише сфера обігу, а й сфера виробництва. Для нормального підтримання і розвитку національного виробництва стає необхідною взаємодія з іншими країнами, участь у міжнародному поділі праці та обміні. Посилюється інтернаціоналізація виробництва й усього господарського життя, що стало основою формування світового господарства.

Як показує попередній аналіз, світове господарство є складною комплексною системою з досить чіткими межами, якісними і кількісними параметрами. Його не треба ототожнювати зі світовою економікою, яка стосується здебільшого продуктивних сил, їхніх національних та регіональних особливостей. Відмінність світового господарства від світового ринку полягає в тому, що воно проявляється насамперед через міжнародний рух факторів виробництва та товарів. Для світового ринку характерне переважно міжнародне переміщення товару, міжнародна торгівля. Світове господарство поєднує всі основні параметри світового ринку і доповнює його новими суттєвими рисами, пов'язаними з міжнародною мобільністю факторів виробництва.

Характерними рисами сучасного світового господарства є:

- розвиток міжнародного переміщення факторів виробництва, передовсім у формах ввезення – вивезення капіталу, робочої сили і технології;
- зростання на цій основі міжнародних форм виробництва на підприємствах, розташованих у декількох країнах, насамперед у рамках ТНК;
- економічна політика держав у підтримці міжнародного руху товарів і факторів виробництва на двосторонній і багатосторонній основах;
- виникнення економіки відкритого типу в рамках багатьох держав і міждержавних об'єднань.

Регулюють світове господарство заходами національної та міждержавної економічної політики. У межах світового господарства економіка окремих країн стає все більш відкритою й орієнтованою на міжнародне економічне співробітництво.

Провідним напрямом світогосподарського розвитку останніх десятиліть є поступовий перехід багатьох країн до економіки відкритого типу. Він передбачає ліквідацію державної монополії зовнішньої торгівлі, використання різних форм спільного підприємництва, організацію зон вільного підприємництва, інтеграцію господарського комплексу в світове господарство та світовий ринок. Одним з найважливіших критеріїв цього переходу є сприятливий інвестиційний клімат країн. Внутрішній ринок країни доступний для таких надходжень. Проте відкрита економіка вимагає активного державного регулювання структури експорту та імпорту; руху капіталу; митної, валютної, податкової, кредитної та інвестиційної політики тощо.

СГ пройшло у своєму становленні довгий шлях: зачатки його існували ще в давнину. Деякі дослідники його виникнення відносять ще до часу Римської імперії, що є системою всесвітнього господарства того часу. Інші учені відлік функціонування світового господарства ведуть з часу великих географічних відкриттів XV-XVI століть. Саме ці відкриття привели до

прискореного розвитку міжнародної торгівлі коштовностями, пряностями, коштовними металами, рабами. Однак світове господарство цього періоду було обмеженим, залишаючись сферою застосування тільки купецького капіталу. Обмін товарами і послугами, удосконалення товарно - грошових відносин призвели до формування світового ринку.

Сучасне світове господарство сформувалось під впливом розвитку науково – технічного прогресу в промисловості і на транспорті, а також еволюції світового ринку на початку ХХ століття. У його становленні і розвитку вирішальну роль мають економічні фактори, але в різні періоди великого значення набувають також фактори не економічного характеру – воєнні, ідеологічні. Так на першому етапі воно засновувалося на збройній силі, позаекономічному примусі. В середині століття вже було розділено на "капіталістичне" та "соціалістичне". З 60-х років в систему СГ входять країни, що розвиваються, а в середині 70-х із них помітно виділяються нові індустріальні країни (НІК). Сучасні дослідники трактують світове господарство як цілісну економічну систему, всі частини якої знаходяться у тісному зв'язку, залежності та в стійкій взаємодії. Ці взаємозалежності виникають не лише між окремими національними економіками, але і між іншими суб'єктами світового господарства та міжнародних відносин: юридичними особами, фізичними особами, урядами.

Світове господарство є складною системою, яка характеризується багаторівневими зв'язками:

- Економічні контакти - це економічні зв'язки, що мають епізодичний характер і втілені в разових діях.

- Економічна взаємодія – стійкі економічні зв'язки, засновані на міжнародних економічних договорах та угодах.

- Економічна співпраця - міцні економічні зв'язки, що засновані на вироблених спільно й узгоджених намірах, що закріплені в довгострокових економічних договорах та угодах.

- Економічна інтеграція - вищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин, що характеризується взаємним переплетенням економік різних країн та проведенням узгодженої економічної політики в економічних взаєминах та відносинах із третіми країнами.

Світове господарство в сучасних умовах характеризується певними особливостями, які є наслідком науково-технічної революції, інтенсифікації міжнародних господарських зв'язків, глобалізації економічних процесів на інтернаціональному рівні.

До основних особливостей розвитку світового господарства належать такі:

- цілісність формування світового господарства в сучасних умовах. Це означає, що в наш час світове господарство розвивається і може функціонувати як цілісний соціально-економічний організм;

- системність світового господарства, тобто світове господарство розвивається як система, що має ядро та органічно пов'язані з ним структурні елементи. В сучасному світі ядром світового господарства можна вважати

Організацію Об'єднаних Націй, зокрема її економічні органи, такі як Міжнародний валютний фонд, Світовий банк тощо;

- діалектичність світового господарства. Розвиток світового господарства відбувається за рахунок розв'язання притаманних йому внутрішніх діалектичних протиріч, які існують у середині ядра системи світового господарства, в його структурних елементах та у взаємодії між ними;

- суперечливість світового господарства. Ця особливість фіксує конкретний стан розвитку відносин між найрозвиненішими структурними елементами світового господарства, які претендують на абсолютизацію свого пріоритету. Йдеться про суперечності насамперед між основними центрами світового господарства, такими як США, країни Західної Європи, Японія;

- інтегративність світового господарства. У процесі розвитку світового господарства з'являються загальні закономірності, властиві його структурним елементам та світовому господарству як цілісному утворенню. Розглянуті особливості світового господарства можна вважати загальними тенденціями його розвитку в сучасних умовах. Втім, важливими передумовами функціонування світового господарства за такими напрямками є наявність певних чинників розвитку країн світу, серед яких необхідно виокремити такі:

1. Науково-технічна революція. Вона об'єднує зусилля країн світу з метою використання сукупного науково-технічного потенціалу, в тому числі і в межах окремих країн.

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

3. Глобальні проблеми розвитку світового господарства. До існуючих у світі проблем, які об'єктивно не визнають національних кордонів, належать:

- проблеми війни та миру, нині не може бути іншої альтернативи загрози світової війни, як мирне співіснування країн світу;
- екологічні проблеми;
- продовольча проблема;
- демографічна проблема;
- енергетична проблема.

Розв'язання глобальних проблем має великий вплив на формування системи світового господарства, оскільки передбачає об'єднання з цією метою виробничих, науково-технічних, трудових і фінансових ресурсів країн світу. Зазначені фактори об'єктивно впливають на формування і розвиток світового господарства як цілісного соціально-економічного організму. Відбуваються зміни у його структурі, зокрема йдеться про появу нових перспективних груп країн, таких як нові індустріальні держави. Характерними ознаками розвитку світового господарства в сучасних умовах слід вважати такі:

- динамізм економічного розвитку;
- постійні темпи економічного зростання;
- поглиблення інтеграційних процесів між країнами світу;
- посилення диференціації економічного розвитку країн, що

розвиваються;

- ринкова уніфікація економічного розвитку більшості країн світу.

Поряд з особливостями розвитку світового господарства потрібно зазначити і певні структурні зміни, що відбуваються у процесі його функціонування за умов посилення, інтенсифікації міжнародних економічних зв'язків країн світу. До таких змін насамперед належать: збільшення обсягу виробництва продукції у матеріальній сфері; зменшення питомої ваги сільськогосподарського виробництва; високі темпи розвитку сфери послуг і збільшення кількості зайнятих у ній; швидкий науково-технічний прогрес транспортної та інформаційно-комунікаційних систем; зміна аграрно-сировинної спрямованості країн, що розвиваються; скорочення питомої ваги сировинних товарів і збільшення частки машин і устаткування у світовому товарообороті.

Основні закономірності розвитку світового господарства такі:

- підвищення рівня усупільнення виробництва в межах світового господарства. Це виявляється у створенні великих господарських одиниць, наприклад, транснаціональних компаній;
 - залучення національних економік у світогосподарські зв'язки. Це передбачає насамперед розвиток господарських відносин між різними галузями виробництва країн світу;
 - зближення національних господарств, що потребує адаптації, взаємопроникнення їх економічних потенціалів;
 - вирівнювання рівнів економічного розвитку національних господарств.
- Ця закономірність виявляється у процесі зближення кількісних показників, які характеризують економічний розвиток країн світу, зокрема виробництво продукції на душу населення, обсяг експорту, імпорту тощо.

2.2 Нерівномірність соціально-економічного розвитку країн світу.

Типологізація країн - суб'єктів світового господарства

Не слід забувати, що в господарстві сучасного світу зберігається різка диференціація в рівнях розвитку окремих країн. Неоднаковими є економічні можливості країн різного типу, а відтак – і цілі, до яких вони прагнуть, точніше прагнуть їх підприємницькі кола та політична еліта. І якщо головні економічно розвинуті країни змагаються за сфери економічного та політичного впливу, то країни, що розвиваються, ведуть боротьбу за стале існування.

Для характеристики структури світового господарства на рівні відносин між країнами використовуються прийняті в міжнародній практиці класифікації. Єдиного підходу до класифікації країн, які входять до світового господарства, не існує. Найбільш авторитетною є класифікація, прийнята ООН та Світовим банком у їх публікаціях. В якості основного критерію класифікації країн Міжнародний Банк Реконструкції та Розвитку приймає рівень ВВП (валового національного продукту) на душу населення. Валовий національний продукт - це вартісний об'єм товарів та послуг, вироблених протягом року підприємствами даної країни (даної національної приналежності незалежно від географічного розташування). Валовий внутрішній продукт-

внутрішній об'єм товарів на послуг, вироблених протягом року підприємствами, що розташовані на території даної країни, незалежно від їхньої національної приналежності.

Структуризація світового господарства ґрунтується на таких принципах:

1. Економічний принцип. Згідно з цим принципом світове господарство поділяють за двома такими ознаками: переважний розвиток промисловості або сільського господарства; рівень економічного розвитку країни. За першою ознакою виокремлюють такі структурні елементи світового господарства:

- промислово розвинені країни;
- аграрні країни.

За рівнем економічного розвитку світове господарство поділяють на такі частини:

- економічно розвинені країни світу;
 - нові індустріальні країни. Це держави, які інтенсивно використовують за допомогою економічно розвинених країн сучасні досягнення науково-технічної революції з метою стабілізації економіки та зростання національного господарства, до них належать Південна Корея, Тайвань, Сінгапур, Філіппіни, Малайзія, Індонезія, Таїланд;
 - країни, що розвиваються. За класифікацією ООН, в сучасних умовах налічується понад 150 країн, що розвиваються.

2. Принцип ступеня розвитку ринку. Згідно з цим принципом виокремлюють:

- країни з розвинутою ринковою економікою, до них належать промислово розвинені країни світу. За класифікацією ООН, у сучасних умовах є близько 40 таких держав;
- країни з ринковою економікою, до них належать більшість країн, що розвиваються;
- країни з командною центрально-керованою економікою, до них належать країни соціалістичної орієнтації.

3. Організаційний принцип. Відповідно до цього принципу виокремлюють міжнародні інтеграційні об'єднання, окремі групи країн, насамперед –це:

- Європейський Союз;
- Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі, яка об'єднує країни Латинської Америки;

Організація економічного співробітництва і розвитку, до якої належать США, країни Західної Європи;

- інші міжнародні інтеграційні об'єднання або групи країн.

4. Соціально-економічний принцип, згідно з яким структуру світового господарства досліджують за рівнем цивілізаційного розвитку, виокремлюючи такі елементи:

- країни наукової епохи, в яких постійно впроваджуються досягнення НТР;
- країни технологічної епохи, в яких періодично впроваджуються у виробництво досягнення НТР;

- країни виробничої епохи, в яких використовуються традиційні технології виробництва.

5. Принцип структуризації світової економіки за рівнем доходу на душу населення:

- країни, де на душу населення припадає понад 12 тис. дол. на рік. Це Швеція, Норвегія, Фінляндія, Данія, Австрія, Швейцарія, Бруней, Кувейт, ОАЕ та ін.;
- країни, де цей показник становить 10-12 тис. дол. на рік, до них належать більшість економічно розвинених держав;

- країни, де на душу населення припадає менше 7 тис. дол. на рік, зокрема, нові індустріальні держави;

- країни, де на душу населення припадає 2 тис. дол. на рік, до них належать окремі країни, що розвиваються;

- країни, де зазначений показник становить до 700 дол. на рік, до цієї групи держав належать слаборозвинені країни світу.

Регіональний принцип. Згідно з цим принципом структура світового господарства розглядається за ознакою територіального розміщення груп країн світу, насамперед їх розташування за континентами:

- країни Європи;

- країни Азії; • країни Північної Америки; • країни Південної Америки;

- країни Африки; • Австралія, Нова Зеландія.

7. Регіонально-економічний принцип, згідно з яким світове господарство поділяється на групи країн, що мають спільні кордони і подібні ознаки економічного розвитку. Зокрема, до них належать Західна, Південна, Східна, Центральна Європа, країни Близького Сходу, Далекого Сходу та ін. Отже, структура світового господарства досить розгалужена і базується на конкретних підходах до його систематизації.

При аналізі структури світового господарства можна також виокремити:

- центр світового господарства, до якого належать економічно розвинені країни;

- периферія, яка включає країни, що розвиваються. Ще одна концепція структуризації світового господарства ґрунтується на принципі політичної противаги, за яким розглядають два види структури світового господарства:

- поділ світового господарства на Схід і Захід. До країн Сходу належать держави перехідної економіки і ті, що розвиваються, які розташовані у східній півкулі нашої планети. До Заходу належать економічно розвинені країни, розташовані у західній півкулі;

- поділ світового господарства на Північ і Південь. Відповідно до цього Північ як складова світового господарства включає економічно розвинені країни, а Південь – країни, що розвиваються.

Характеризуючи економічну систему світу, можна помітити істотну особливість у розміщенні країн, що мають показники економічного розвитку вищі від пересічних по світу – вони утворюють кілька територіально близько розташованих груп. І це – не просто економічний факт, а одна з важливих закономірностей сучасного світового господарства: формується поліцентрична система його територіальної структури.

Наймогутніший центр світового господарства склався в Північній Америці. Ядром цього центру є економіка США, з нею тісно поєднуються економіки Канади і Мексики. На частку цієї трійки країн при 7 % населення світу припадає 22—23 % національного продукту та виробництва промислової продукції, 12—13 % сільськогосподарської продукції світового господарства. Найважливіші особливості господарства цих північноамериканських країн такі: 1) багатий ринок збуту; 2) могутність американських банків, трестів, концернів, що контролюють не тільки національне багатство своєї країни, а й перетворюються на транснаціональні корпорації; 3) високий технічний рівень промисловості США і Канади; 4) високий науковий потенціал США і Канади; 5) потужний військово-промисловий комплекс США.

Не менш потужний центр світового господарства сформувався в Західній Європі, країни якої мають не просто спільну географічну належність, а й однорідні соціально-економічні системи. Внаслідок спільності низки внутрішньо- і зовнішньополітичних інтересів європейського капіталу, незважаючи на суперництво і взаємну боротьбу його національних угруповань, в Західній Європі відбувається глибокий процес економічної інтеграції. Тут сформувалося Європейське економічне товариство (ЄЕТ), яке згодом трансформувалося в Європейський союз (ЄС). До нього з 1996 року входять 15 країн: Великобританія, Ірландія, Данія, Іспанія, Португалія, Греція, Австрія, Фінляндія з населенням 370 млн. чоловік; Німеччина, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Швеція. Протягом 2004—2005 р.р. до Союзу приєдналося ще 10 +2 Європейських країн. Це інтеграційне угруповання з населенням більш як 500 млн. чоловік; ринок якого за своїми можливостями попиту можна порівняти з ринком США. Тут посилюються міжнаціональні зв'язки великих монополій, зростає залежність і супідрядність господарств сусідніх країн.

Частка ЄС становить близько 1/5 виробництва національного продукту, промислової та сільськогосподарської продукції світу, понад 2/5 золотовалютних його ресурсів. Успіхи консолідації західноєвропейського центру особливо помітні в галузі зовнішньої торгівлі –на країни ЄС припадає понад 2/5 зовнішньоторгового обігу світу. ЄС став тим інтеграційним ядром, навколо якого відбуваються процеси економічної та політичної інтеграції всієї Європи.

Щодо політики, то майже всі країни Європи входять до Ради Європи (РЄ), яка є дорадчим органом, що координує зовнішньополітичну діяльність країн регіону. На чолі РЄ стоїть Парламентська асамблея РЄ, що знаходиться в м. Страсбурзі (Франція). Країни Центральної Європи (в тому числі Україна) також тяжіють до економічної інтеграції в загальноєвропейські структури.

Найбільш динамічні процеси економічного розвитку відбуваються в Азіатсько-тихоокеанському регіоні (АТР). Японія, Китай та група країн і територій «далекосхідних тигрів» формують інтеграційне ядро цього регіону. На його частку припадає понад 1/5 світового економічного потенціалу, а «вага» всіх країн АТР набагато більша. В регіоні сформувалось інтеграційне утворення АСЕАН.

Географічні та історичні особливості розвитку Японії сприяли утвердженню її як одного з основних лідерів Азіатсько-тихоокеанського регіону. Внаслідок високих темпів економічного зростання ця країна посіла помітне місце в світовому господарстві (майже 10 % ВВП світу), а також стала фінансовою супердержавою та могутнім і динамічним суперником США й країн Західної Європи. Для країн АТР Японія – важливий зовнішньоторговий партнер, її підприємці вкладають кошти не тільки в гірничодобувну промисловість і сільське господарство, а й в обробну промисловість, торгівлю, фінансову діяльність. Посилюються також зовнішньоекономічні зв'язки Японії з Австралією та Новою Зеландією.

Дедалі міцніші позиції в АТР посідає Китай. Його економічний потенціал вже можна порівнювати з показниками найбільш потужних економічних країн світу. Ця країна, у якій продукується понад 6 % світового ВВП, зосереджені величезні запаси мінеральної сировини і значні трудові ресурси, може розглядатися і як самостійний центр світового господарства.

Регіон Північної Євразії, де розташовані держави, що утворилися після розпаду СРСР, також займає помітне місце в світовій економіці. На частку Радянського Союзу наприкінці 80-х припадало понад 1/7 світового економічного потенціалу. Незважаючи на економічну кризу, яку майже пережили новоутворені незалежні країни, вони зберігають великі промислові потужності, значний контингент висококваліфікованих трудових ресурсів і науковий потенціал. Можливості ж мінерально-ресурсної бази – особливо на просторах Росії – чи не найбільші в світі. Разом з тим, участь цих країн у міжнародному поділі праці мінімальна: країни СНД ледь помітні на світових товарних ринках і відомі як боржники розвинутих країн. Важко визначити, який вигляд матиме інтеграційна система Північної Євразії в майбутньому. Поки що в цій системі ядром, безумовно, залишається Росія, з якою більш тісно співробітничать Білорусь, Казахстан та Киргизька Республіка. Проте під впливом сучасних геополітичних процесів у світі є передумови формування й інших регіональних систем економічної взаємодії. Це, по-перше, – тісно пов'язані між собою регіони Середземномор'я і Причорномор'я (до якого входить і територія України), по-друге, – регіон Середнього Сходу та Центральної Азії, в якому протягом двох тисячоліть було міцно пов'язане життя країн і народів.

Формуються полюси економічного зростання і в Південній півкулі. Основним полюсом інтеграційних процесів у Південній Америці стають країни, що входять в інтеграційне угруповання МЕРКОСУР (Аргентина, Бразилія, Уругвай та ін.). В південній частині Тихого океану основний полюс економічного розвитку – Австралія і Нова Зеландія.

Таким чином можна сказати, що сучасна світова спільнота, перебуваючи в стані глобалізації, водночас створює певні системи інтеграційних угруповань, що впливають на формування структури світового господарства.

СГ зараз - глобальне за своїми масштабами, воно засновується на принципах ринкової економіки, об'єктивних закономірностях міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації виробництва та капіталу. У СГ проявилися такі тенденції:

1) підвищення зовнішньоекономічного фактора у господарчому розвитку. Помітно зросли масштаби та якісно змінився характер традиційної міжнародної торгівлі товарами та послугами, з'явилася електронна торгівля; 2) глобалізація фінансових ринків та посилення взаємозалежності національних економік; 3) зростання питомої ваги сфери послуг у національних економіках та міжнародному обміні; 4) розвиток регіональних інтеграційних процесів. Єдність торгівлі, виробництва та кредитно-фінансової сфери промислово розвинених країн свідчить про формування світового господарчого комплексу учасники якого, незважаючи на наявність державних кордонів, функціонують як частини однієї системи. Відбувається інтернаціоналізація та глобалізація господарчого життя. Процес глобалізації - закономірний результат інтернаціоналізації виробництва та капіталу. Глобалізація на макроекономічному рівні – це спільне прагнення країн та окремих регіонів до економічної активності поза своїми межами, на мікроекономічному - розширення діяльності підприємства за межі внутрішнього ринку. Глобалізація набуває таких рис: 1) тенденція до уніфікації та стандартизації; 2) міжнародні економічні організації запроваджують єдині критерії макроекономічної політики, уніфікуються вимоги до податкової політики тощо. Головною тенденцією розвитку СГ є рух до створення єдиного планетарного ринку товарів та послуг, економічного зближення та об'єднання окремих країн у єдиний світовий господарчий комплекс. Глобальна світова економіка стає новою реальністю, що підкорюється новим законам, вона набуває риси системи, засновується на техніко-економічній базі інтернаціоналізованого виробництва, спільних узгоджених між багатьма країнами торговельних та валютно-фінансових режимах. Однак більше половини населення країн, що розвиваються, і досі живуть у замкненій економіці. Паралельно існують два світи: міжнародна і самодостатня економіка, один із яких (самодостатня економіка) поступово скорочується в розмірах і значимості у світовому господарстві.

2.3. Місце окремих угруповань країн у СГ і МЄВ

Світове співтовариство знаходиться поки на початку формування єдиного світо господарського простору який утверджується на регіональному рівні, як об'єднання груп країн в регіональні союзи, а на глобальному рівні, як діяльність транснаціональних корпорацій. Сьогодні у світі нараховується близько 20 економічних угруповань. Серед них можна виділити: в Західній Європі –Європейський Союз (ЄС) і Європейську асоціацію вільної торгівлі (ЄАВТ); у Північній Америці –Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (НАФТА); в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні –Тихоокеанське економічне співтовариство (АТЕС).

Офіційно до 1 листопада 1993 р. провідне інтеграційне угруповання західноєвропейських країн називалось Європейські співтовариства, а неофіційно – Європейське співтовариство, або просто Співтовариство. З 1 листопада 1993 р. після набуття чинності Маастрихтських угод офіційна назва цього угруповання –Європейський Союз. Утворився Європейський Союз в 1967

р. на базі злиття органів трьох раніше самостійних регіональних організацій, створених шістьма провідними європейськими країнами – ФРН, Францією, Італією, Нідерландами, Бельгією і Люксембургом:

Європейського об'єднання вугілля і сталі (угода укладена в 1951 р., а набула чинності в 1952 р.);

Європейського економічного співтовариства (Римська угода про створення ЄЕС укладена в 1957 р., а набула чинності в 1958 р.);

Європейського співтовариства з атомної енергії (угода набула чинності в 1958 р.).

Одним з найбільших економічних угруповань світу є Північно-американський ринок, який утворюють США, Канада та Мексика понад 360 млн споживачів у межах Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА). На державному рівні американсько-канадська Угода про вільну торгівлю була укладена в 1988 р., а в 1992 р. до неї приєдналась Мексика. Угода про вільну торгівлю передбачає: поступову ліквідацію тарифних і нетарифних обмежень взаємній торгівлі; полегшення умов взаємних капіталовкладень; порядок врегулювання торгових конфліктів між її учасниками.

Активізуються інтеграційні процеси і в Південній Америці. У 1991р. Аргентина, Бразилія, Уругвай та Парагвай (приєднався пізніше) уклали торговий пакт МЕРКОСУР, який набув чинності з січня 1995 р. Метою його є створення нового потужного регіонального торговельно-економічного блоку, який об'єднує країни з населенням загальною чисельністю понад 200 млн осіб і сумарним ВВП більш ніж 550 млрд дол. США. Результатом такого об'єднання є те, що 90 % взаємної торгівлі країн-членів звільняється від будь-яких тарифних бар'єрів, а щодо імпорту з третіх країн вводиться загальна тарифна структура та митні правила. МЕРКОСУР є одним з найдинамічніших економічних угруповань у сучасному світі. МЕРКОСУР прагне до встановлення ділових стосунків з іншими інтеграційними угрупованнями. Необхідно відзначити позитивні перспективи подальшого розвитку торговельно-економічного співробітництва між Україною і країнами –членами МЕРКОСУР. Вже укладено низку угод з Аргентиною і Бразилією, а продукція підприємств України вже відома на їх ринку. Це сприяє виходу України на ринки інших країн Південної Америки та Азіатсько-Тихоокеанського регіону, з якими тісно пов'язані південноамериканські країни.

Менш за все розвинені інтеграційні процеси серед країн Африки. У 1989 р. Алжир, Лівія, Мавританія, Марокко та Туніс утворили Союз Арабського Магрибу, договір, який передбачав організацію економічного співробітництва на рівні регіональної інтеграції. Але широкого співробітництва не вдалося досягти через замкненість національних кордонів. Економічна відсталість та відсутність міждержавних зв'язків не дають змоги швидко створити на африканському континенті інтеграційні угруповання.

Перспективи розвитку економічної інтеграції у Східній Азії пов'язують передовсім зі створенням Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС). Співтовариство об'єднує Японію, СІЛА, Канаду,

Австралію, Нову Зеландію, більшість країн Східної і Південно-Східної Азії, зокрема країн –членів Асоціації країн Південно-Східної Азії Бруней - Даруссалам, Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни (АСЕАН), Китай та Океанію. Таке співтовариство лише формується, тому ідуть пошуки шляхів співробітництва, а саме регіональне угруповання складається ніби із різних блоків. Так, АСЕАН, яка об'єднує Індонезію, Малайзію, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд, Бруней, утворена ще в 1967 р. Інтеграційні процеси в цьому регіоні найактивніші на мікрорівні на основі діяльності транснаціональних корпорацій. Для використання нерівномірно розподілених природних та економічних ресурсів, отримання вигод від спеціалізації окремих країн утворюються економічні угруповання у формі торгових блоків (наприклад, Арабський спільний ринок), організацій для створення спільних проектів (наприклад, Комітет по Меконгу), валютних союзів (наприклад, Азійський кліринговий союз), інвестиційних інститутів (наприклад, Азійський банк розвитку), товарних асоціацій (наприклад, Міжурядовий союз країн –експортерів міді та країн –експортерів бананів тощо).

Питання для закріплення знань та самоконтролю

1. Дайте визначення категорії «світове господарство». Назвіть особливості розвитку сучасного світового господарства.
2. Що являє собою інтернаціоналізація виробництва.
3. Яку роль інтернаціоналізація капіталу відіграє у функціонуванні сучасного світового господарства.
4. За якими критеріями здійснюється класифікація країн.

Питання для обговорення та підготовки рефератів

1. Інтернаціоналізація виробництва, усього господарського життя, як основа формування світового господарства.
2. Причини та наслідки різкої диференціації в рівнях розвитку окремих країн.
3. Перспективи розвитку економічної інтеграції країн світу.

ЕВОЛЮЦІЙНІ ПЕРІОДИ ФОРМУВАННЯ МЄВ

3.1 Доколоніальний період розвитку МЄВ

Перший етап і тип МЄВ - доколоніальний. За часом він є найбільш тривалим оскільки він охоплює первіснообщинний, рабовласницький і феодальний періоди.

Зв'язки між народами починалися і розвивалися шляхом багатовікової еволюції, починаючи ще з племен.

За найновітнішими даними науковців, людина з'явилася в теплих сприятливих умовах Євразії та Африки понад 3 млн років тому. Людство пройшло шлях від зародження людини як біологічного виду до сучасного фізичного типу, від первісного людського стада до родової та сусідської громад, племен та їхніх союзів, зародження державності, виникнення на рубежі

IV –III тис. до н. е. стародавніх цивілізацій. Історія стародавніх цивілізацій охоплювала період з IV тис. до н. е. до падіння Західної Римської імперії у V ст. н. е.

Склалися два типи господарської організації –східне і античне рабство, їм були властиві спільні риси: ручна технологія з індивідуальними та спільними знаряддями праці, провідна роль землеробства і натурального господарства, позаекономічний примус як засіб організації та привласнення суспільної праці.

Східне рабство виникло в IV тис. до н. е. в Стародавньому Єгипті. До району східного рабства належало також Межиріччя (Месопотамія). Економіка східного рабства характерна і для Стародавньої Індії та Китаю. Вже в IV тис. до н. е. в долині Інду зародилося зрошуване землеробство, розвивалося тваринництво. Виникли ремісничі міста, торгівля. Цілі райони Індії включилися в обмінну торгівлю. Кашмір торгував вовною, Гімалаї – золотом, Пенджаб – кінями, південь – дорогоцінними каменями, схід – слонами. З'явилися купці-професіонали, в тому числі лихварі. Грошовий обіг був нерозвинений, та й справжні монети з'явилися у формі шматочків срібла з печаткою лише у V ст. до н. е.

Криза рабовласництва на Близькому Сході призвела до занепаду Вавилонського царства і Єгипту, які стали жертвою персидських завоювань. Однак цей режим відроджується в нових країнах Середземномор'я, куди поступово перемістилися центри Стародавнього світу. Це виявилось в економічному піднесенні Греції та Риму.

Широкого розвитку набули в грецьких містах грошовий обіг і товарне виробництво. Його центрами були Мілет, Коринф, Халікс (о. Евбея), о. Егіна. Останній став центром торгівлі зі Сходом. Після пелопонеських війн (431—404 рр. до н. е.) центральне місце у грецькій торгівлі займали Афіни. Пірей став центром середземноморської торгівлі, транзитною базою між різними регіонами. Раби були одним з найважливіших видів афінського імпорту.

Зовнішня, морська торгівля, на відміну від внутрішньої, набула значного розвитку. Товари у паках на слонах і мулах доставлялися з великими труднощами. Відсутність доріг, пересічена місцевість звели міжгрецьку сухопутну торгівлю нанівець. Набули поширення ярмарки, які влаштовували на ринкових площах міст. Зовнішня торгівля перебувала в руках купців, які були одночасно власниками кораблів та їхніми капітанами. Держава намагалася регулювати ціни, але торгівля здебільшого була вільною.

Широкого розвитку набула торгівля в Італії. Вона приносила більше прибутків, ніж промисловість. Спочатку склався внутрішній ринок. Виробник сам продавав товар. У центрі міста, на форумі, через кожні 8 днів відбувався базар. Селяни продавали свою продукцію, купували потрібні для господарства ремісничі вироби. З часом у Римі виникли спеціалізовані ринки, на яких торгували овочами, фруктами, худобою, сіном тощо. Така сама торгівля велась у всіх містах Італії. Сформувалися великі центри внутрішньої торгівлі – ярмарки, на які з'їжджалися купці з багатьох міст та регіонів Італії. Для того щоб торгівля проходила ефективніше, ярмарки влаштовували до великих

релігійних свят –бога Юпітера, богині Діани, на які сходилися тисячі людей.

Зовнішня торгівля в царській період у Римській державі була слабо розвинена. Рим до III ст. до н. е. не був морською державою, не мав власного флоту. Завдяки дружнім зв'язкам з Етрусією в VI—V ст. до н. е. Рим налагодив торгівлі взаємозв'язки з Карфагеном та іншими сусідніми містами. За республіканського правління, коли етруски втратили політичну незалежність, римська зовнішня торгівля занепала. Розвитку торгівлі сприяли об'єднання Середземномор'я під владою Риму, спеціалізація і товаризація господарства, географічний поділ праці, успіхи в кораблебудуванні та будівництві доріг. Інтенсивною була морська і караванна торгівля з провінціями. З Сирії привозили дорогі тканини, скло, ювелірні вироби, з Єгипту –льняні тканини, пшеницю, папірус, з Північної Африки –пшеницю, диких звірів, слонову кістку, золото, з Іспанії –золото, срібло, олово, залізо, мідь, з Галлії –виноград, вино, кераміку, з Дальмації – дерево, з Германії, Панонії, Британії – рабів.

В Італії існувало професійне купецтво, переважно зі стану вершників. До утворення імперії зовнішня торгівля Риму була посередницькою і не могла конкурувати з грецькою. За час існування імперії греків поступово відтіснили з торгівлі. В оптову торгівлю вкладалися значні капітали. Через підставних осіб у ній брали участь римські патриції. Купці об'єднувалися в колегії, які мали кошти, кораблі, агентів у провінціях.

У зовнішній торгівлі найбільшим партнером Риму стала Індія. Як писав у "Природничій історії" Пліній Старший (I ст. н. е.), щороку римські купці привозили з Індії товарів на 50 млн сестерціїв. На таку саму суму закуповували предмети розкоші у Китаї та Аравії. В Римі ці товари коштували у 100 разів дорожче, ніж на ринках Сходу, отже, "розкіш", за словами Плінія, обходилася державі недешево. Рим налагодив торгівлю з Індією завдяки відкритому морському шляху з Червоного моря до півострова Індостан.

Економічні зв'язки Риму з Китаєм здійснювалися у складних умовах. Небезпечні напади парф'ян і персів, що контролювали трансконтинентальні торгові караванні шляхи в межиріччі Тигру і Єфрату, робили неможливими безпосередні контакти. Тільки в кінці I –на початку II ст. н. е. римсько-китайська торгівля налагодилася під безпосереднім керівництвом греків та сирійців.

Поступово римські купці проникли на північ Європи, завозячи свої товари як морським шляхом через Північне і Балтійське моря, так і річками Везирем, Рейном та Віолою. На берегах Балтійського моря, у Швеції археологи знайшли багато римських монет, керамічних та металевих виробів гальського походження. Після завоювання Римом Дакії (Румунії) в III—IV ст. н. е. в обмін з ним втягуються народи Причорномор'я, в тому числі південні регіони України, Придністров'я. Найбільше скарбів римських монет, ювелірних виробів, речей римського виробництва належать до періоду раннього заліза в Україні (Черняхівська культура).

Вичерпавши свої можливості, господарство, засноване на жорстокій експлуатації рабів, пережило себе і тому зазнало закономірного краху. В Європі, як і в усьому світі, зароджувалися нові феодалні відносини.

Господарство Середньовіччя характеризується такими загальними ознаками: панування приватної власності, основою якої була земля у формі феода (умовно-службове спадкове надання), що дало назву системі господарства; монополія феодалів на землю, яка виявлялася у принципі "Немає землі без сеньйора"; умовний характер, ієрархічна структура земельної власності, що ґрунтувалася на васальних зв'язках; протиріччя між великою власністю на землю і дрібним селянським виробництвом; особиста, поземельна, судово-адміністративна і військово-політична залежність селянина від землевласника; рентна форма експлуатації феодално залежного селянства; переважання натурального господарства та другорядна роль обміну; сеньйорія, ремісничий цех, торгова гільдія як головні господарські форми. Аграризація економіки зумовила назву Середньовіччя в науковій літературі "аграрна цивілізація".

Розвиток господарства країн Європи епохи Середньовіччя пройшов три періоди. У ранньому Середньовіччі (V–X ст.) сформувалися і утвердилися визначальні риси феодалного господарства (період генези). XI—XV ст. – період зрілості феодалного господарства в умовах внутрішньої колонізації, розвитку міст і товарного виробництва. У пізньому Середньовіччі (XVI –перша половина XVIII ст.) зароджувалися ринкові форми виробництва, з'явилися ознаки індустріальної цивілізації.

Виникнення і розвиток господарства у європейських країнах мали універсальні ознаки. Разом з тим в кожній країні були свої особливості, хронологічні межі. Так, в Італії, Франції, Іспанії, Візантії цей період отримав назву романського, сформувався на основі спадщини Римської імперії та соціально-господарської системи германських племен. В Англії, Німеччині, скандинавських і слов'янських країнах перехід до феодалних відносин відбувався на основі розкладу родоплеменних і общинних відносин.

3.2 Колоніальний період МЄВ

Колоніальний період МЄВ охоплює період з 16-сер 20 ст. Його початок співпадає з періодом розпаду феодалізму і зародження капіталізму. Великі географічні відкриття зумовили 2 головні наслідки: створені перші колоніальні імперії (Іспанська в Америці, Португальська в Азії); сприяли виникненню світової торгівлі (світового ринку). За короткий час в мережу міжнародної торгівлі були втягнуті всі частини світу, але ці зв'язки були однобічними. В Європу вивозилися дорогоцінні метали, чай цукор, опій, прянощі. Головні торговельні шляхи з внутрішніх морів перемістилися в атлантичний та індійський океани. Найбільші порти Європи: Лісабон, Сельвія, Антверпен, Амстердам.

Географічний поділ праці поглиблювався і розширювався, але він ґрунтувався на грабіжництві і нееквівалентному обміні.

В економічному житті найрозвиненіших країн світу у XVI—XVIII ст. відбулися суттєві зміни. Після великих географічних відкриттів утворилися колоніальні імперії (іспанська, португальська, голландська, французька, англійська). Наступила епоха промислових переворотів, а разом з нею

формування світового господарства. Поява заводів, нових станів –найманих фабричних робітників і власників на засоби виробництва, потужних підприємств стимулювала генезу індустріального суспільства. На зміну ручній мануфактурній діяльності людини прийшла машинна, високопродуктивна праця. Відбулися кардинальні зміни і в інших галузях економіки (сільському господарстві, транспорті, фінансах, торгівлі).

Генеза індустріального суспільства супроводжувалася зміною та вдосконаленням знарядь праці, розвитком промисловості і торгівлі. Потреби економічного розвитку диктували необхідність переходу від дрібного до розширеного товарного виробництва.

У мануфактурний період торговельний капітал переважав над промисловим. Головними сферами вкладення капіталів у Великобританії та Голландії були зовнішня торгівля і морські перевезення. В 1770 р. на інвестиції в англійську промисловість припадало всього 9% внутрішніх капітальних вкладень, або 0,5 % національного доходу, а в 1790 —1793 рр. –відповідно 13 і 7,8%.

Під впливом географічних відкриттів змістилися світові торгові шляхи. В Європі зберіг своє значення морський шлях від Піренейських портів до Північної Франції, Великобританії, Нідерландів. Середземне море перетворилося на континентальне з невеликим економічним значенням. Італійські міста втратили свою монополію на східну торгівлю. Венеція вивозила з левантійських країн шовкові тканини, а ввозила англійське сукно. В середині XVI ст. переважні позиції у левантійській торгівлі зайняла Франція, яка почала вивозити масло, вовну, зерно, коралі, фрукти, шовк, килими. У стороні від світових торговельних шляхів залишилися німецькі міста. Визначальною стала океанська торгівля. Почали формуватися атлантична економіка, світовий ринок і торгівля.

Торгівля розвивалася швидкими темпами у тих країнах, де цьому сприяли географічне положення та можливість колоніального пограбування. На початку XVI ст. такими країнами були Іспанія та Португалія. В 1494 р. вони розділили сфери колоніального панування. Португалія монополізувала торгівлю з Африкою та Азією, витіснила арабів з Індійського океану, а торгівлю з Індією оголосила королівською монополією. Іспанія залишила у сфері свого панування всю Америку. До Європи вивозили цукрову тростину і велику кількість благородних металів. За 1521—1660 рр. було вивезено 18 тис. т срібла і 220 т золота. Однак багатства не вкладалися у вітчизняну промисловість, комерційну діяльність, а витрачалися на споживання і марнотратство.

На початку XVI ст. столицею світової торгівлі став Антверпен (місто у провінції Брабант). Його економіка ґрунтувалася на посередницькій торгівлі світовими і європейськими товарами: англійським сукном, німецькими винами, міддю та сріблом, привезеними португальцями перцем та прянощами, іспанцями –вовною, винами, сухими фруктами, срібними монетами та зливками. Із Скандинавії голландці привозили дерево для кораблів, рибу, з Польщі та Литви –хліб, худобу, льон, віск, мед, сіль, з Росії –шкури, льон, прядиво. В Антверпені мали представництва і агентства купецькі фірми всієї

Європи.

Торгівля Голландії мала універсальний характер і охоплювала весь світ. У 1602 р. була створена Ост-Індійська компанія. Голландці, витіснивши португальців, створили імперію, що простягнулася від Мозамбіка до Японії. Вони не тільки монополізували постачання прянощів і східних товарів, а й займалися каботажними перевезеннями, забезпечуючи торгівлю та обмін між торговими центрами Атлантичного узбережжя. При утворенні Ост-Індійська компанія мала капітал 6,5 млн флоринів, поділених на акції по 3 тис. кожна. В 1699 р. капітал компанії дорівнював 4 т золотом. Дивіденди становили від 18 до 100%. Вона утримувала 100 кораблів, на яких в XVII—XVIII ст. було перевезено мільйон осіб. Вест-Індійська компанія, створена в 1621 р., займалася піратством і работоргівлею. Лише в 20—30-х роках XVII ст. голландські пірати захопили в Атлантиці 547 кораблів, вартість яких становила 40 млн гульденів.

З кінця XVI ст. наступником Антверпена став Амстердам (Голландія). Його кораблі перевозили 5/6 товарів, якими обмінювалися Піренейський півострів і Північна Атлантика. Голландці зайняли панівне становище у торгівлі Португалії з Іспанією. З розвитком торгового капіталу і флотів Великобританії, Німеччини і Франції активність нідерландської посередницької торгівлі обмежувалася, і з 30-х років XVIII ст. вона поступилася першістю Великобританії.

З розвитком океанської економіки Англія, що раніше знаходилася осторонь від основних торгових шляхів, опинилася в їх центрі. Починаючи з контрабандної торгівлі з іспанськими і португальськими колоніями, вона знищила іспанський флот ("Непереможну Армаду" в 1588 р.), обігнала за масштабами колоніальної та торгової експансії Нідерланди, відвоювала у Франції її найважливіші володіння, захопила Індію і перетворилася на світову колоніальну імперію.

Створилися монопольні торгові компанії – Левантійська, Віргінська, Гвінейська, Вест-Індійська, Ост-Індійська, а після встановлення зв'язку з Московською державою – Російська. Англія зайняла монопольне становище у работоргівлі, так званій трикутній торгівлі. Схема плавання для всіх работоргових кораблів була одна. З Англії кораблі виходили з тканинами, мідним та олов'яним посудом, залізом, скляним товаром, горілкою, порохом і зброєю. Ці товари обмінювалися в Африці на рабів (60—80% експорту), шкури, слонову кістку, арахіс. Їх доставляли в Америку. Тут закупляли цукор, бавовну, індіго і везли в Європу. І в кожній вершині трикутника реалізовувався прибуток.

На 1792 р. Великобританія мала позитивне торгове сальдо більше ніж у 5млн фунтів стерлінгів (імпорт –19,5 млн фунтів стерлінгів, експорт –24,9 млн фунтів стерлінгів). Цю торгівлю забезпечували 30470 кораблів, з них лише 3620 були іноземними. Обсяг зовнішньої торгівлі Великобританії становив 1/5 європейської та 1/7 світової.

Франція не вела такої активної колоніальної торгівлі та експансії. Це було пов'язано з меншим економічним потенціалом, незаінтересованістю та пасивністю французької буржуазії. Колоніальні торгові компанії створювалися

за ініціативою та допомогою держави (Ост-Індійська компанія отримала від державної скарниці 90 млн ліврів). Як наслідок Франція програла боротьбу за колонії.

XVI—XVIII ст. – період завершення становлення національних ринків, їх розширення та зміцнення. Це було пов'язано з подальшим відокремленням сільського господарства від промисловості, розвитком територіального поділу праці, міст і міського населення, відміною внутрішніх мит, удосконаленням шляхів сполучення. Найбільшим за обсягом був національний ринок у Великобританії, хоча за кількістю населення вона поступалася Франції, Іспанії. Визначальну роль у XVIII ст. відіграло будівництво шосейних доріг і каналів. У 1657 р. було створено генеральний поштамт для всієї країни. У кінці XVIII ст. обсяг його становив приблизно 40—60 млн фунтів стерлінгів на рік, або 4—6 млн прибутку (обсяг зовнішньої торгівлі на рік –у середньому 20 млн фунтів стерлінгів). Зв'язок між різними регіонами країни забезпечувався завдяки періодичним ярмаркам, подорожуючим купцям.

Розвиток торгівлі зумовив зростання ролі банківської справи та кредиту. На початку XVI ст. в Антверпені склався грошовий ринок, де у міжнародних розрахунках використовували векселі (письмові боргові зобов'язання) на пред'явника. Борги та кредити поступали на ринок. Векселі були в обігу замість готівки, переходили з рук в руки, поки не анулювалися, коли боржник, який підписав зобов'язання, не отримував його як кредитор. Загальною стала практика платіжних розпоряджень (асигнацій), що встановлювала відповідальність кредиторів. У 1598 р. було засновано Страхову палату.

У другій половині XVI –20—30-х роках XVII ст. розпорядниками європейських платежів і розрахунків були генуезькі купці-банкери. Почавши з фінансування іспанської корони з 10 % річних, вони контролювали торгівлю золотом і сріблом в Європі. Після іспанського банкрутства 1627 р. генуезьці вклали капітал у позики Австрії, Баварії, Швеції.

Протягом XVII ст. міжнародним фінансовим центром став Амстердам. У 1609 р. був створений Амстердамський депозитний і валютний банк, вклади якого зросли з 1 млн в 1610 р. до 8 млн флоринів у 1640 р. В 1611 р. була створена біржа, яка стала грошовим центром, звідки голландські капітали у вигляді позик і кредитів направлялися в усі країни світу.

3.3 МЕВ у сучасному світі

Протягом XIX ст. у західноєвропейських державах і США відбувся промисловий переворот, який ознаменував собою завершення переходу від аграрної до індустріальної цивілізації. Зміст розвитку світової економіки в індустріальну епоху полягав у здійсненні структурних зрушень, внаслідок яких змінилося значення сфер і галузей господарства, їх частки у виробництві валового внутрішнього продукту та національного доходу. Випереджаючими темпами розвивалася промисловість, що забезпечувало її перевагу над сільським господарством у світовому та національних господарствах. Зростання важкої промисловості почало змінювати галузеву структуру індустріального потенціалу.

Прискорилося економічне зростання. Загальні середньорічні темпи зростання ВВП провідних індустріальних держав Західної Європи, Північної Америки в 1870—1913рр. становили 2,5 %, зокрема США — 4,1 %, Японії — 2,5%, Німеччини —2,8%, Франції —1,7 %, Великобританії. — 1,9%.

Характерною особливістю світової економіки останньої третини XIX ст. був перехід від моно- до поліцентризму. Серйозними конкурентами Великобританії, яка першою стала на шлях промислового перевороту й індустріального розвитку і була "майстернею світу", стали США та Німеччина. Економічний розвиток мав переважно екстенсивний характер. Темпи зростання продуктивності праці відставали від темпів економічного зростання і становили в середньому 1,7 %. У США за 1870—1914 рр. екстенсивні фактори забезпечували 73% приросту продукції.

Кардинальні зміни в усіх сферах господарського життя призвели на межі XIX—XX ст. до утворення світового господарства як системи світогосподарських відносин, матеріальної основи індустріальної цивілізації. Світове господарство —це сукупність національних господарств як макроекономічних організмів, пов'язаних між собою міжнародними економічними відносинами в цілісну систему. Матеріальною основою формування світового господарства були машинне виробництво, міжнародний поділ праці, завершення формування світового ринку. Істотним чинником розвитку світового господарства стала інтернаціоналізація господарського життя.

Національне виробництво дедалі більше визначалося міжнародними зв'язками. Залежно від ступеня включення його до системи міжнародної спеціалізації та кооперації воно почало набувати форми міжнародного господарського процесу.

У XIX —на початку XX ст. відбулися радикальні перетворення в аграрному секторі економіки світу. В сільському господарстві США, Великобританії, Франції розвивалось фермерство. Аграрний розвиток у Німеччині відзначався дуалістичністю. Крім фермерських господарств, зберігалось велике землеволодіння юнкерів та залежність селян від них.

Перша світова війна стала Європи першим жахливим досвідом сучасного ведення воєнних дій. Вона тривала із серпня 1914 року по листопад 1918 рік й була однією із найкровопролитніших в історії людства — військових в ній загинуло понад 10 млн. осіб й 20 млн. було б поранено. Жертви серед цивільного населення були майже такими ж. Війна набрала не лише масового, а і тотального характеру. Щоб підтримати величезні армії, що воювали на фронті, цілі суспільства із їхніми економіками впрягалися у колісницю війни. Зростаючі втрати призводили до страшного напруження сил на фронтах й в тилу, оголювали і поглиблювали фатальні політичні і соціально-економічні вади старих імперських порядків Європи.

Не витримала напруги війни процвітаюча економіка Німеччини, яка до 1914 р. займала друге місце у світі після США. У 1917 р. Обсяг промислового виробництва, так само як і в сільському господарстві, порівняно з 1913 р. скоротився вдвічі. Вичерпалися матеріальні резерви, що становили 25 млрд марок. Почалася галопуюча інфляція. Блокована країнами Антанти, Німеччина

експортувала лише 1/3 продуктів харчування. Катастрофічно зростав державний борг. У 1916 р. в країні розпочався голод. Різко скоротилася реальна заробітна плата, робочий день становив 12—14 годин. Німеччина програла війну, капітулюючи перед державами Антанти.

Розвивалося в ці роки господарство США. Країна вступила у війну тільки у 1917 р. Вона торгувала практично з усіма воюючими країнами. Ця обставина допомогла США втричі збільшити виробництво промислової продукції. Надзвичайно зріс попит на американську сільськогосподарську сировину та продовольство. В кінці війни США перетворилися на провідну, економічно могутню країну. Тут сконцентрувалося 1/2 золотого запасу світу. Видобуток вугілля становив 1/2, нафти 2/3, виплавка чавуну і сталі –3/5, випуск автомобілів –85% світового виробництва. Із боржника (борг становив 2 млрд дол.) США стали кредиторами багатьох країн на загальну суму 15 млрд дол. Американська валюта, потіснивши своїх конкурентів, посіла панівне місце у світовій фінансово-кредитній системі. Втричі зріс експорт США. У роки війни відбувався процес концентрації промисловості, банківської справи, фермерства.

Великобританія, хоч і виграла війну, вийшла з неї знесиленою, значно відстаючи від США. Вона втратила 2/3 торгового флоту, заборгувала США 4 млрд дол. Вдвічі зменшився експорт товарів, адекватно цьому зріс імпорт. Світова фінансова столиця з Лондона перемістилася до Нью-Йорку. Великобританія втратила третину національного багатства. Фабричне устаткування помітно відставало від США, зокрема у таких галузях, як гірничодобувна, сталеплавильна, текстильна, суднобудівна. Державний борг порівняно з 1913 р. зріс у 13 разів. Однак Великобританія збільшила свої колонії за рахунок Німеччини та Туреччини. Економічні втрати Великобританія намагалася повернути за рахунок німецької воєнної контрибуції.

Франція, як і Великобританія, була серед країн-переможниць. Однак у роки війни вона ще більше постраждала. Німеччина окупувала 13 найрозвиненіших департаментів Франції, більшість з яких були зруйновані. Франція втратила понад 10% працездатного населення, північно-східні житниці країни, їй довелося імпортувати значну кількість сільськогосподарської продукції. У 1914—1918 рр. Франція змушена була розширити зернові посіви в південних департаментах, розвивати промислове виробництво, електростанції, інші об'єкти, необхідні для оборони країни. Все це дало змогу індустріалізувати колись економічно відсталі райони. Нестача палива, сировини примушувала промисловців інтенсифікувати виробництво, впроваджувати механізацію, раціоналізацію, нові технології, стандартизацію. Колосальні витрати на війну дещо підірвали стабільність французької валюти. Країна перестала відігравати роль світового кредитора, особливо після того, як більшовики відмовилися повернути мільярдні інвестиції, вкладені Францією в Росії.

Японія в роки першої світової війни, як і США, значно зміцнила свій економічний потенціал. Як член Антанти вона по суті не брала участі у війні, а лише захопила у німців Каролінські, Маршаллові та Маріанські острови на Тихому океані і частину Шандунської провінції з головним містом Ціндао

(Китай). Скориставшись воєнними труднощами своїх європейських конкурентів, Японія нав'язала Китаю в 1915 р. кабальний договір. Китайська сторона змушена була визнати за Японією "21 вимогу". Вона одержала монопольне право займатися в Китаї промисловою та комерційною діяльністю, кредитуванням будівництва залізниць і промислових підприємств. Китаю було заборонено давати в оренду будь-кому (зрозуміло, крім японців) порти. Ці та ряд інших "вимог" дали змогу агресивному сусіду збільшити втричі експорт промислових товарів в Китай та в країни тихоокеанського регіону. Така сприятлива економічна кон'юнктура дала можливість Японії подвоїти у роки війни промислове виробництво на основі нових технологій.

Економічна криза 1929—1933 рр. виявилася світовою. Вона порушила всі міжнародні економічні зв'язки, призвівши до масового скорочення промислового виробництва, інших галузей економіки майже всіх держав. Почалася вона в США восени 1929 р., далі в Латинській Америці, Західній Європі, інших країнах Азії та Африки.

Першою ознакою економічної кризи прийнято вважати різке падіння цін на акції Нью-Йоркської біржі 24 жовтня 1929 р. Якщо до 1 жовтня їх вартість становила майже 90 млрд дол., то в березні 1933 р. –лише 19 млрд дол., знизившись у 5 разів. Криза охопила насамперед важку індустрію. Випуск автомобілів, виплавлення чавуну і сталі скоротилися на 80 %. Все промислове виробництво, національний доход, роздрібна торгівля знизилися вдвічі, імпорт і експорт –на 75%. За роки Великої депресії збанкрутували 130 тис. фірм, 19 залізничних компаній, 5760 банків. Внаслідок цього мільйони громадян, втративши своє майно, робочі місця, залишилися без заощаджень, стали безробітними, жебраками. Таких у 1933 р. налічувалося понад 17 млн. Промисловість США була відкинута назад на 17 років до рівня 1911 р.

Трагічною сторінкою в історії людства була друга світова війна, що завдала нечуваних страждань сотням мільйонів жителів землі.

Друга світова війна негативно вплинула на систему міжнародних економічних відносин. Механізм співробітництва практично не діяв. Позиції європейських країн на світовому ринку погіршилися. Монопольне становище зайняли США. Їхня частка в експорті серед світових держав зросла з 14,5 % в 1938 р. до 32,5 % у 1947 р. При цьому частка країн Західної Європи становила 33,4, Японії –1,3%. Відновивши економічний потенціал, на початку 50-х років вони активно включилися в міжнародний товарообмін.

Світова торгівля в 50—60-х роках характеризувалася значним поживанням. Промисловість, сільське господарство, інші галузі західних держав у 50—60-х роках розвивалися в умовах прискореного розвитку науково-технічного прогресу. Зростали витрати на НДДКР. Виникали нові технології (лазерні, плазмові, комп'ютерні), транснаціональні корпорації охопили усі країни Заходу. США, як і раніше, залишалися лідером у виробничій і фінансовій сферах. Діяльність урядів економічно розвинених країн спрямовувалася на всебічне забезпечення населення матеріальними і духовними цінностями. Яскравим прикладом цього є небувале господарське піднесення Японії та ФРН, відоме в історичній науці як "економічне диво".

Господарство світу протягом тисячоліть пройшло великий і складний шлях розвитку. Воно здійснило гігантський стрибок від первісної доби і перших цивілізацій до постіндустріального суспільства. Нові технічні винаходи й вдосконалення породжували принципові зміни у виробництві і перехід суспільства в якісно нові стадії свого розвитку. Етапні віхи соціально-економічного прогресу людства – східне та античне рабство, становлення мануфактурного виробництва, промислові перевороти та індустріалізація народного господарства провідних країн світу.

Економічний розвиток українських земель відбувався на основі загальних закономірностей, властивих для господарства всього світу. Генеза економічних систем України, незважаючи на їх особливості та специфіку, проходила в контексті світового господарського життя.

На сучасному етапі розвитку перед господарством світу відкриваються нові перспективи. Вони пов'язані з удосконаленням постіндустріального суспільства, оволодінням людством новими видами енергії, новими технологіями, прискореним становленням новітніх виробництв і галузей.

Економіка сучасного світу поступово набуває рис єдиної, цілісної системи, що характеризується взаємозалежністю та взаємодоповнюваністю її складових елементів. В умовах зростаючої економічної єдності світу актуалізується необхідність міжнародної координації, міждержавних економічних стосунків. Ця проблема набула особливого значення для країн, що розвиваються.

Питання для закріплення знань та самоконтролю

1. Назвіть особливості розвитку міжнародних економічних відносин періоду стародавніх цивілізацій.
2. Дайте характеристику основним колоніальним імперіям.
3. Складний і суперечливий шлях господарського розвитку світу у 20 столітті.
4. Нові перспективи, що відкриваються на сучасному етапі розвитку перед господарством світу.

Питання для обговорення та підготовки рефератів

1. Зародження та розвиток міжнародних торговельних зв'язків стародавнього світу.
2. Епоха Великих географічних відкриттів та їх вплив на розвиток МЄВ.
3. Економічна криза 1929—1933 рр., її наслідки.
4. Зростання єдності та взаємозалежності суб'єктів світового господарства.

СЕРЕДОВИЩЕ МЄВ

4.1 Сутність і структура середовища міжнародних економічних відносин

Існування, функціонування і розвиток будь-якого явища залежить як від внутрішньої будови, внутрішніх рушійних сил, так і від умов, які впливають на

це явище ззовні. Середовище, як систему умов і факторів існування міжнародних економічних зв'язків можна поділити на внутрішнє та зовнішнє. Внутрішнє середовище – це внутрішня будова системи міжнародних економічних відносин, що разом з її законами функціонування і розвитку може бути представлено як набір таких елементів:

- зовнішньоекономічна діяльність країн та їх суб'єктів;
- управління міжнародними економічними процесами, регулювання міжнародної економічної взаємодії;
- форми і рівні міжнародних економічних відносин;
- внутрішні закони розвитку міжнародної економіки, тобто ті явища і процеси, що відбуваються у світовій економіці і мають чітко виражений причинно-наслідковий характер.

Зовнішнє середовище – це система зовнішніх умов, у яких розвиваються міжнародні економічні відносини, та система факторів, що формують мікро- та макромотивацію поведінки суб'єктів світогосподарської взаємодії та визначають ефективність їх участі у МПП. Зовнішнє середовище має певну структуру. За характером воно поділяється на:

- умови й фактори прямої (безпосередньої) дії;
- умови й фактори непрямой (опосередкованої) дії.

Фактори безпосередньої дії характеризуються тим, що міжнародні економічні відносини без них не можуть функціонувати (міжнародні організації, торгові представництва, міжнародні правові норми). Навколишнє середовище міжнародних економічних відносин як система факторів безпосереднього впливу на існування та розвиток світової економіки називається інфраструктурою міжнародних економічних відносин. Завданням інфраструктури є забезпечення безперешкодного функціонування об'єктів і суб'єктів міжнародної економіки та спрямованість на оптимізацію їх взаємодії.

Фактори непрямой дії характеризуються тим, що їх зміни безпосередньо й одразу не впливають на розвиток міжнародних економічних відносин (розробка нових родовищ корисних копалин, політичні непорозуміння, наукові відкриття, збільшення чи зменшення народжуваності тощо).

за сферами впливу зовнішнє середовище міжнародних економічних відносин поділяється на:

- природно-географічне;
- політико-правове;
- економічне;
- соціально-культурне.

4.2 Природно-географічне та економічне середовище функціонування МЄВ та політико-правове середовище

До групи природно-географічних факторів і умов належать:

- різниця у величині території країн, що співпрацюють;
- різниця у чисельності населення;
- географічне розташування;
- нерівномірність кліматичних умов;

- або відсутність тих чи інших природних ресурсів;
- наявність виходу до моря;
- наявність судноплавних річок.

Найголовніші умови та фактори, що впливають на розвиток міжнародних економічних відносин, пов'язані з нерівномірністю розташування природних ресурсів, з їх наявністю чи відсутністю у різних країнах.

Досить значну роль відіграють такі фактори, як величина території країни і кількість населення. Чим менша країна, тим більшою є потреба у її спеціалізації. Великі ж країни, як правило, багаті й на природні ресурси і мають широкий спектр кліматичних умов, що нівелює проблему ресурсів. Не менш важливу роль відіграє розташування країни щодо інших країн та світових торговельних шляхів. Країни, що знаходяться на їх перетині, як правило, спеціалізуються на наданні посередницьких послуг фінансового, комерційного й транспортного типу. Звідси й термін – «геополітичне розташування», що означає це розташування країни щодо інших країн, регіонів, транспортних шляхів (водних, сухопутних, повітряних), а також щодо зіткнення різноманітних інтересів суб'єктів світового господарства.

Характеристика економічного середовища міжнародних економічних відносин дає уявлення про рівень економічного розвитку країни, рівень розвитку промисловості, сільського господарства, транспорту, зв'язку, комунікаційної мережі, а також рівень розвитку і втілення в економічний процес досягнень науково-технічного процесу, життєвий рівень населення, та інші показники, серед яких:

- переважаючі відносини власності в країні;
- механізм організації національних господарств, тобто сукупність форм, в яких здійснюється конкретне регулювання повсякденного економічного процесу;
- виробничі та зовнішньоекономічні традиції країни;
- економічний потенціал країни. Причому враховується не тільки наявність ресурсів, а й можливість їх ефективного використання, оптимальність розвитку народногосподарських структур і експортних потенціалів;
- якісний рівень і диверсифікація розвитку науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт;
- рівень розвитку засобів виробництва, техніки та технології, який характеризується: прискоренням темпів морального зносу обладнання та устаткування; технологічною диверсифікацією; сумісністю технологій;
- міжнародна спеціалізація економічної діяльності країн;
- рівень розвитку інфраструктури;
- спорідненість економічних структур країн;
- демографічна ситуація, яка характеризується загальним обсягом, структурою, перспективами росту населення окремих країн;
- рівень споживання населення, який визначається доходами, цінами, заощадженнями, доступністю одержання кредитів.

4.3 Політико-правове та соціально-культурне середовище міжнародних

економічних відносин

Політико-правове середовище впливає на МЄВ не так у плані умов і факторів їхнього існування, як у плані їхнього розвитку. Міжнародна політика є своєрідним механізмом задоволення або узгодження інтересів суб'єктів міжнародних відносин

Міжнародна політика – це сукупність методів і засобів направлених на досягнення цілей і завдань, що випливають з інтересів суб'єктів міжнародних відносин. Одним із основних політичних інтересів кожної країни є нормальний прогресивний хід розвитку власної економіки, який залежить від різних внутрішніх і зовнішніх факторів. Якщо ЗЕД буде успішною, то краще буде розвиватись національна економіка, багатшою буде країна, підвищиться життєвий рівень населення. До важливих політичних інтересів відносяться: володіння найновішою інформацією, найсучасніші технології, розвиток соціальної і культурної сфери, підняття загального престижу.

Помітну роль у розвитку міжнародного співробітництва відіграє політична стабільність країни тобто невелика імовірність зміни її політичного статусу протягом тривалого часу у вигляді виникнення соціальних конфліктів (страйків) і політичних актів типу тероризму, путчів. Політичний ризик передбачає можливість: політичної змови і політичного перевороту, конфіскації майна, націоналізації об'єктів приватної власності. Щоб економіка країни розвивалась у тому руслі, яке співпадає з напрямками задоволення національних інтересів, необхідно, щоб держава розвивала свою внутрішню політику самостійно, без втручання інших держав. Це, звісно, можливо тільки за умови, що держава буде незалежною, суверенною, і це також є одним з основних політичних інтересів.

З попередніх інтересів впливає ще один не менш важливий політичний інтерес – міцна й надійна оборона. Але тільки країна з добре розвиненою економікою спроможна утримувати сучасну боєздатну армію.

До важливих політичних, а відповідно, й економічних інтересів відносяться: володіння найновішою інформацією; розвиток науки, володіння найсучаснішими технологіями, що означає високу конкурентоспроможність; розвиток соціальної й культурної сфер; підняття загального престижу та інше.

Як і всяка система, міжнародні економічні відносини потребують існування інституціонального забезпечення, яке б здійснювало регулювання їхнього функціонування й розвитку. Інституціональне забезпечення МЄВ – це сукупність правових інституцій (конференцій, конгресів, нарад, комітетів, комісій, організацій) і правових норм, вироблених ними, котрі забезпечують регулювання МЄВ на різних рівнях. Слід розрізняти міжнаціональні й наднаціональні органи регулювання міжнародних економічних відносин.

Міжнаціональні органи регулювання МЄВ – це такі інституції, які виконують рекомендаційно-координаторські функції, постанови яких бажані для виконання.

Наднаціональні органи регулювання МЄВ – це інституції (як правило, блокових об'єднань), які здійснюють наказово-координаторські функції, і їхні постанови мають виконуватись беззаперечно. Правові інституції мають різні

назви, й тому виникає необхідність у з'ясуванні основних відмінностей між ними.

Міжнародні конференції, конгреси, наради в основному являють собою інститути, які виробляють норми в певних напрямках розвитку міжнародних відносин, створюють виконавчі органи, скликаються порівняно рідко, а ще рідше періодично. Бувають випадки, коли конференції переростають в організації, які до своїх назв додають слово «конференція». Наприклад, Конференція з питань тихоокеанського співробітництва.

Міжнародні комітети та комісії мають визначений статус, хоч і бувають в основному представницькими чи виконавчими органами. Це – постійно діючі інститути, завданням яких є втілення в життя рішень і намірів, ухвалених на міжнародних нарадах, конференціях, конгресах; також комітетами і комісіями називають підрозділи організацій. Працюють вони, як правило, постійно, але бувають тимчасові комісії, завданням яких є виконання якогось одного завдання. При одному з головних органів ООН, Економічній і Соціальній Раді (ЕКОСОП), працює п'ять комітетів і п'ять регіональних комісій. Міжнародні організації – це стійкі, міцно організовані інститути зі своїми органами управління, що діють на основі чітко вироблених статутних засад. Класифікувати міжнародні організації можна за декількома критеріями, і вони бувають залежно від: рівнів створення й функціонування – міждержавними, регіональними, груповими; роду діяльності – політичними, науковими, промисловими, аграрними, торговельними, валютними, з питань реконструкції та розвитку і т. д.; рівня представництва – урядовими, міжурядовими, міжпарламентськими, неурядовими.

Кожна з розглянутих інституцій по-своєму впливає на розвиток економічних відносин, але всі разом вони складають управлінську систему, котра регулює їх. Напевно, варто відзначити, що інколи управлінські інститути, особливо на національному рівні, не сприяють нормальному розвитку МЄВ. Наприклад, корумповані уряди деяких країн сприяють задоволенню інтересів тільки окремих кланів, дозволяючи займатись незаконним бізнесом чи чимось подібним. Заважають розвитку міжнародних економічних відносин і протекціоністська політика багатьох країн, надзвичайно високі митні перепони.

Вирішуючи питання про встановлення ділових відносин із тієї або іншою країною, слід враховувати принаймні чотири чинники.

Ставлення до закордонних закупок. Деякі країни ставляться до таких закупок дуже прихильно, інші - різко негативно. Одні країни залучають до себе капіталовкладення, пропонуючи іноземним вкладникам пільги і послуги при виборі місць розміщення підприємств, інші – вимагають від експортерів дотримання імпорتنих квот, блокують деякі валюти, ставлять за умову введення в керівництво створюваних підприємств великої кількості своїх громадян тощо.

Політична стабільність. Стабільність країни у майбутньому - ще одна проблема. Часті зміни уряду, різка зміна політичного курсу можуть призвести до конфіскації власності іноземної фірми, блокування її валютних резервів, введення імпорتنих квот чи нового оподаткування. Закордонним фірмам

можливо буде вигідно займатися підприємницькою діяльністю навіть у країні з хиткою політичною стабільністю. Проте це неодмінно відіб'ється на характері їх підходу до фінансових і ділових питань.

Валютні обмеження. Іноді уряди блокують власну валюту або забороняють її переведення у будь-яку іншу. Звичайно продавець намагається отримати дохід у валюті, якою він може користуватися. Якщо це неможливо, він прийматиме блоковану валюту за умови, що на неї можна придбати товари, які йому потрібні, або товари, які він зможе продати десь в іншому місці на зручну для нього валюту. У гіршому випадку продавцю, що має справу з блокованою валютою, очевидно, доведеться вивозити свої гроші з країни, де розташована його фірма, у вигляді "неходових" товарів, які він зуміє продати в іншому місці тільки зі збитком для себе. Окрім валютних обмежень, великий ризик для продавця на закордонних ринках пов'язаний і з коливаннями обмінних курсів валют.

Державна машина. Цей чинник визначає ступінь ефективності системи допомоги іноземним компаніям із боку держави, що їх приймає. Йдеться про наявність ефективною митної служби, досить повної ринкової інформації та інших чинників, що сприяють підприємницькій діяльності.

Сукупність міжнародних інституцій складає управлінську систему, яка регулює міжнародні відносини;

- міжнародні правові норми, які виробляються міжнародними інституціями і забезпечують регулювання міжнародних відносин на різних рівнях (норми міжнародного, приватного, цивільного та патентного права).

- членство країн у міжнародних (регіональних) об'єднаннях. У групі об'єднання країни вступають на основі спільності інтересів. Спільність інтересів впливає з:

- подібності природно-географічних умов: географічного розташування (країни Південно-Східної Азії, країн Балтії, країни Чорноморського економічного співтовариства); природних ресурсів (організація країн-експортерів нафти (ОПЕК): Венесуела, Іран, Ірак, Кувейт, Саудівська Аравія, Катар, Індонезія, Лівія, Алжир, Нігерія, Об'єднані Арабські Емірати, Еквадор, Габон; Організація арабських країн-експортерів нафти (ОАПЕК): Саудівська Аравія, Лівія, Кувейт, Алжир, Бахрейн, Катар, Об'єднані Арабські Емірати, Іран, Сирія, Єгипет, Туніс);

- подібності історико-національного розвитку (країни Британської співдружності, СНД);

- спільності конкурентів (Європейське економічне співтовариство (ЄЕС), з 1993 року – Європейський Союз (ЄС): Австрія, Бельгія, Ірландія, Іспанія, Греція, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Великобританія, Франція, Фінляндія та Швеція; Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ), створена в 1960 року: Австрія, Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія, Фінляндія, Швейцарія, Швеція. У 1995 року Австрія, Фінляндія та Швеція вийшли з ЄАВТ і приєдналися до ЄС);

- подібності соціально-економічного розвитку (організація економічної кооперації та розвитку (ОЄКР) – угруповання країн з високим доходом, за

винятком Греції, Португалії та Туреччини, які належать до країн з середніми доходами; Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР): Австралія, Австрія, Бельгія, Німеччина, Греція, Ірландія, Ісландія, Італія, Японія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Іспанія, Швеція, Швейцарія, Туреччина, Великобританія та США; Бенілюкс – економічний союз Бельгії, Нідерландів та Люксембурга);

- спільності військового будівництва: країни-члени НАТО.

Розподіл світового господарства на інтеграційні угруповання здійснює суперечливий вплив на розвиток МЄВ. З одного боку, це сприяє розвитку економічних відносин між країнами, які є членами таких організацій, але з іншого – створює перешкоди економічним відносинам між країнами, що належать до різних угруповань.

Значний вплив на особливості розвитку міжнародних економічних відносин здійснює також специфіка соціально-культурних умов окремих країн – структура населення країни, рівень політичної свідомості і прихильність до політичної партії. Безумовно, що такі показники, як ставлення населення до релігії, до праці, рівень розвитку освіти, організація медичного забезпечення, організація відпочинку громадян, є складовими частинами, що характеризують соціально-культурне середовище. Історичні традиції та специфіка національної культури накладають відбиток на поведінку партнерів по економічним зв'язкам, визначаючи рівень взаємної довіри, поступливості на переговорах, обов'язковості дотримання укладених ними угод тощо. Релігійні постулати ісламу і іудаїзму обмежують імпорту до відповідних країн деяких видів харчування або напоїв. В багатьох країнах зберігаються родинно-кланова система бізнесу, що необхідно враховувати під час переговорів про торговельні та інші зовнішньоекономічні оборудки. У відносинах із партнерами з мусульманських держав необхідно звертати увагу на те, що, крім сучасних форм міжнародних розрахунків, вони використовують і своєрідну, засновану на традиціях ісламу юрму довірчих розрахунків без реального транскордонного переміщення наявних чи віртуальних грошових коштів шляхом доручень виплат довіреним особам у різних країнах. Різниця в національних рівнях оплати праці та соціального забезпечення безпосередньо впливає на обсяг та структуру споживання імпортованих товарів соціальними групами населення. У відповідності із загальним культурним рівнем та особливостями сприйняття культурних цінностей існують значні коливання у споживанні іноземної друкованої та аудіовізуальної продукції, пріоритетів у використанні місцевих чи зарубіжних туристських послуг тощо. Аналогічним чином на міжнародні економічні відносини впливають й етнонаціональні особливості різних країн, у відповідності з якими в споживанні громадян можуть переважати місцеві або імпортовані товари (наприклад, пиво вітчизняних чи зарубіжних броварень), а деякі з них за релігійними або ідеологічними заборонами зовсім не мають шансів потрапити ззовні на внутрішній ринок. Соціально-культурне середовище аналізується, як правило, за такими напрямками:

- мова;
- релігія;

- ідеологія;
- особливості історичного розвитку;
- національні традиції, інші культурні цінності;
- норми поведінки в бізнесі, діловій етиці та менеджменті;
- соціальні інститути.

Незважаючи на економічну цілісність сучасного світу, стереотипи поведінки та системи цінностей, які проявляються в ході контактів між людьми, ще далеко не уніфіковані. Кожна країна має свої традиції, норми та заборони. Ігнорування культурних особливостей та їх основних елементів може суттєво гальмувати розвиток міжнародних економічних відносин. Вплив соціально-культурного середовища на динаміку світогосподарських зв'язків здійснюється у формі сприйняття зарубіжним споживачем товару чи послуг, специфіки поведінки споживача на ринку, можливостей впливу на нього.

Питання для закріплення знань та самоконтролю

1. Поняття середовища міжнародних економічних відносин.
2. Чим спричинюється вплив природно-географічного середовища на стан міжнародних економічних відносин.
3. У чому полягає характер впливу політико-правового середовища на рівень міжнародних економічних відносин.
4. Якими є характеристики економічного середовища міжнародних економічних відносин.
5. Чи є невикористані резерви інтенсифікації міжнародних економічних відносин шляхом вивчення соціально-культурного середовища.

Питання для обговорення та підготовки рефератів

1. Економічна роль середовища у розвитку міжнародних економічних відносин.
2. Шляхи мінімізації негативного впливу природно-географічного середовища на участь певної країни у міжнародних економічних відносинах.
3. Напрями поліпшення політико-правового середовища розвитку міжнародних економічних відносин.
4. Основні показники економічного середовища для розвитку міжнародних економічних відносин України.
5. Основні напрямки інтенсифікації міжнародних економічних відносин України.

МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ (МПП) ТА КООПЕРАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА

5.1. Суть та фактори розвитку міжнародного поділу праці

У світі не існує жодної самодостатньої країни. Навіть найрозвиненіші країни не в змозі абсолютно самостійно забезпечити умови для ефективного виробництва всіх видів товарів та послуг. Такі завдання вирішуються за допомогою міжнародного співробітництва, яке базується на міжнародному

поділі праці (МПП), та інших факторів виробництва. МПП виник у результаті тривалого процесу спеціалізації на виробництві найбільш економічно вигідної продукції в країнах, де витрати виробництва нижчі порівняно з міжнародними. Природно, що такий поділ праці, спеціалізація складалася спочатку в межах національних економік окремих країн, а потім вийшовши за ці межі МПП став міжнародним.

МПП – це найвищий ступінь розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, основою якого є економічно вигідна спеціалізація окремих країн і обмін випущеною продукцією визначеної кількості та якості.

Участь країни в МПП дає можливість національній економіці отримати додатковий економічний ефект, більш повно і з меншими затратами задовольняти свої потреби. У країнах, які широко використовують можливість брати участь в МПП, як правило, вищі темпи економічного розвитку. Яскравим прикладом є розвиток Японії, Німеччини, "нових індустріальних країн" – Тайваню, Сінгапуру та Південної Кореї. І навпаки, в країнах, які не зуміли зайняти своє місце у МПП, – нижчі темпи розвитку або навіть спостерігається згорання виробництва.

Серед чинників розвитку МПП треба відзначити:

- природно-географічні умови;
- технічний прогрес;
- соціально-економічні умови.

Раніше головну роль відігравали природно-географічні умови: клімат, природні ресурси, розміри території, чисельність населення, економіко-географічне розташування. Довгий час різниця в розподілі природних багатств була основною причиною МПП.

Розвиток технічного прогресу призвів до зменшення значення природно-географічних умов, надавши можливість використати переваги науково-технічних досягнень, розвитку науки і техніки. Нова модель економічного розвитку набула таких характерних рис:

- почав переважати інтенсивний тип економічного зростання;
- з'явилися нові галузі промисловості та швидко модернізувалися діючі;
- скоротився виробничий цикл;
- розширилася сфера послуг (особливо банківських і страхових, транспортних та туристичних).

Паралельно з НТП у МПП значну роль почали відігравати і соціально-економічні умови:

- досягнутий рівень економічного і науково-технічного розвитку;
- механізм організації національного виробництва;
- механізм організації зовнішньоекономічних відносин.

На сучасному етапі вплив перших двох чинників на МПП вирівнявся, а відмінності в соціально-економічних умовах різних країн набувають вирішального значення.

Грандіозні економічні, політичні та соціальні процеси останніх десятиліть суттєво вплинули на МПП. Головним напрямком його розвитку

стало розширення міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва. Вони є формами МПП і виражають його суть.

Розвиток МПП обумовлює необхідність підвищення продуктивності праці і зниження витрат виробництва. Реалізація переваг МПП забезпечує країні в процесі обміну отримання різниці між міжнародною і внутрішньою ціною експортованих товарів та послуг, а також економію внутрішніх витрат від скорочення національного виробництва внаслідок використання дешевого імпорту.

Важливою передумовою розвитку МПП є міжнародний поділ інших факторів виробництва –землі, капіталу, технології. Будь-яка країна виробляє той чи інший товар, якщо вона має такі фактори виробництва, які дають їй змогу виробляти цей товар з більшою ефективністю, ніж іншій. Земля, праця, капітал, технологія є однаково важливими факторами для виробництва будь-якого товару.

5.2. Основні тенденції міжнародного поділу праці

МПП став результатом багатовікового розвитку продуктивних сил, поглиблення національного поділу праці та залучення в систему світових господарських зв'язків нових національних виробництв, що привело до інтернаціоналізації виробництва в цілому.

Цей складний процес розпочався з розширення простих торговельних зв'язків між країнами у середині XVI –середині XVIII ст., що зумовило вихід виробництва за межі держав. З кінця XVIII і до кінця XIX ст. почали формуватися його міжнаціональні форми у рамках світового господарства на базі простої кооперації.

Інтернаціоналізація виробництва у кінці XIX –середині XX ст. пов'язана з розвитком простої кооперації, яка базується на МПП, що став визначальним фактором формування світового господарства. Безперервно розвиваючись, МПП набув певних тенденцій та особливостей.

До них належать такі:

1. У світовому господарстві зберігається і навіть поглиблюється розрив між промислово розвинутими країнами і країнами, що розвиваються. На розвинуті країни припадає близько 25 % населення і 80 % сукупного національного продукту. Країни, що розвиваються, у світовому господарстві є, в основному, постачальниками сировини і споживачами готової продукції.

Між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, швидкими темпами зростає внутрішньогалузевий обмін продукцією обробної промисловості. Збільшується виробництво працемістких, матеріаломістких, стандартизованих виробів на експорт для задоволення потреб насамперед промислово розвинутих країн. Провідні ролі в цьому відіграють Сінгапур, Тайвань і Південна Корея, а також Китай, Таїланд, Туреччина, Бразилія, Мексика, Індія та деякі інші країни, що належать до "нових індустріальних країн". Основним в МПП став внутрішньогалузевий поділ праці на основі предметної, а особливо подетальної та технологічної спеціалізації.

2. Внаслідок нерівномірності соціально-економічного розвитку

продовжуються зміни в розстановці політичних і економічних сил в групі промислово розвинутих країн, насамперед між трьома основними центрами – США, Японією і Західною Європою. Це викликає необхідність частого перебудови в системі МПП.

3. Постійно зростає роль ТНК у міжнародному економічному обміні та МПП. ТНК контролюють майже половину світового промислового виробництва та світової торгівлі.

4. Посилюються інтеграційні процеси, інтернаціоналізація господарської діяльності. Відзначається тенденція до об'єднання зусиль провідних країн для колективного регулювання та зменшення наслідків економічних та валютних потрясінь. Зростає роль міжнародних організацій - МВФ, МБРР тощо.

5.3. Форми і напрямки розвитку міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва

МПП нерозривно пов'язаний з міжнародною спеціалізацією і кооперуванням виробництва, які є формами його прояву і його елементами.

Під міжнародною спеціалізацією виробництва (МСВ) розуміють таку форму поділу праці між країнами, за якої концентрація однорідного виробництва збільшується на базі диференціації національних виробництв, виділення в самостійні (відокремлені) технологічні процеси, в окремі галузі виготовлення продукції понад внутрішні потреби.

МСВ розвивається в двох напрямках – виробничому і територіальному. Виробничий напрямок передбачає міжгалузеву та внутрішньогалузеву спеціалізацію, а також спеціалізацію окремих підприємств, компаній та об'єднань. У територіальному напрямку виділяють спеціалізацію окремих країн, груп країн та регіонів на виробництві певних видів продукції та їх частин для світового ринку.

Міжгалузєва спеціалізація – це взаємовідносини між державами з обміном продуктами різних галузей виробництва. Така форма переважала в 30-ті роки у взаємовідносинах між комплексними галузями (наприклад, обробної промисловості загалом і сільського господарства). В 50—60-ті роки ця форма діяла вже на рівні первинних галузей (автомобілебудування, хімічна промисловість тощо). В 70—80-ті роки на перший план вийшла внутрішньогалузєва спеціалізація, яка оснований на поділі виробничих програм у межах однієї й тієї ж галузі.

Основними формами прояву МСВ є предметна, подетальна (по-вузлова) та технологічна (постадійна) спеціалізації.

Перша з них (предметна) передбачає спеціалізацію підприємств різних країн на виробництві та експорті повністю закінченого і готового до споживання виробу. Подетальна спеціалізація базується на кооперації виробників різних країн у випуску вузлів та деталей, а технологічна – на здійсненні окремих стадій технологічних процесів виробництва товарів у межах єдиного технологічного процесу.

Найрозвиненіші всі форми спеціалізації в машинобудуванні, приладобудуванні тощо.

З розвитком МПП в МСВ виникли такі поняття, як "міжнародно-спеціалізована галузь" та "міжнародноспеціалізована продукція". Перша з них (міжнародноспеціалізована галузь) характеризує ті галузі, які беруть найактивнішу участь в МПП. Для них характерна висока частка продукції на експорт та високий рівень внутрішньогалузевої спеціалізації.

Міжнародноспеціалізована продукція –це продукція, яка є предметом двосторонніх та багатосторонніх угод про розподіл виробничих програм і за умови виготовлення в одній чи декількох країнах значною мірою задовольняє потреби світового ринку в ній.

Основними показниками рівня міжнародної спеціалізації галузі є такі:

- коефіцієнт відносної експортної спеціалізації

$$K = \frac{E_k}{E_c}$$

де E_k –питома вага товару в експорті країни; E_c –питома вага товару в світовому експорті. Якщо $K_c > 1$, то галузь або товар вважаються міжнародно спеціалізованими;

- експортна квота у виробництві галузі $E = E / O_{вн}$

де E –обсяг експорту за даний період; $O_{вн}$ –обсяг внутрішнього виробництва за той же період. Експортна квота характеризує значення експорту продукції певної галузі для економіки країни.

Міру участі національного господарства в МПП характеризує індекс товарності, T :

$$T = E + I/P * 100$$

де E –річний експорт; I –річний імпорт; P –річний валовий внутрішній продукт.

Другим елементом у МПП є міжнародне виробниче кооперування, тобто об'єднання зусиль виробників декількох країн у випуску певних видів товарів для світового ринку. Коопераційні зв'язки проявляються на всесвітньому, міжгалузевому або внутрішньогалузевому рівнях.

У міжнародній практиці виділяють три основні форми кооперування:

- здійснення спільних програм;
- договірна спеціалізація;
- створення спільних підприємств.

Реалізуються спільні програми, своєю чергою, у двох формах: підрядне кооперування, за якого виконавець за дорученням замовника виконує певні роботи з виробництва деталей, вузлів тощо, які є складовою частиною продукції замовника; організація спільного виробництва об'єднанням різних видів ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових, науково-технічних тощо) партнерів та закріплення за кожним з них повної відповідальності за виробництво певної частини виробу.

Завданням договірної спеціалізації є запобігання дублюванню виробництва та прямої конкуренції на ринку між виробниками –учасниками виробничого кооперування. Суть її полягає у розмежуванні виробничих програм і закріпленні за кожним учасником певного асортименту кінцевої продукції.

Характерними рисами такої форми кооперування, як створення спільних

підприємств, є об'єднання на пайовій основі власності партнерів, спільне управління підприємством, спільне нараження на виробничий і комерційний ризик, розподіл прибутку між партнерами згідно з умовами договору. Найпоширеніші в усьому світі спільні підприємства у формі товариств з обмеженою відповідальністю та акціонерних товариств.

Міжнародне кооперування виробництва охоплює різні сфери співробітництва, головними серед яких є:

- виробничо-технічне співробітництво (розроблення і погодження проектно-конструкторської документації, технологічних процесів, якості продукції, виконання будівельно-монтажних робіт; передача ліцензій та прав власності; удосконалення управління виробництвом тощо);

- співробітництво у сфері реалізації кооперованої продукції;

- співробітництво у післяпродажному обслуговуванні кооперованої продукції.

У світовому господарстві міжнародне кооперування класифікують за його основними характеристиками:

- *за видами* – економічне, виробниче, науково-технічне, у сфері збуту тощо;

- *за стадіями* – передвиробниче, виробниче, комерційне;

- *за методами*, що використовуються, – виконання спільних програм, договірна спеціалізація, створення СП;

- *за структурою зв'язків* – внутрішньо- і міжфірмове, внутрішньо- і міжгалузеве, горизонтальне, вертикальне, змішане;

- *за територіальним охопленням* – між двома і більше країнами, в межах регіону, міжрегіональне, всесвітнє;

- *за кількістю суб'єктів* – дво- і багатостороннє;

- *за кількістю об'єктів* – дво- і багатопредметне.

Міжнародне кооперування праці повністю базується на МПП і самостійно існувати не може, тоді як МПП не обов'язково вимагає для свого існування і розвитку міжнародного кооперування праці.

Питання для закріплення знань та самоконтролю

1. У чому полягає економічний зміст поняття «міжнародний поділ праці».

2. Якою є економічна природа розриву між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються.

3. Чим спричинюється вплив структурних криз та дисбалансу міжнародної торгівлі на стан МПП.

4. Яким є механізм розрахунку основних показників міжнародної спеціалізації.

5. Що входить до напрямів розвитку міжнародної спеціалізації виробництва.

6. Чи є невикористані резерви економічного потенціалу України щодо підвищення ефективності участі країни у міжнародних економічних відносинах.

Питання для обговорення та підготовки рефератів

1. Економічна роль міжнародного поділу праці у розвитку людської цивілізації.

2. Шляхи мінімізації розриву між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються.

3. Економічні показники, які непрямим чином дозволяють охарактеризувати рівень міжнародної спеціалізації.

4. Основні напрямки інтенсифікації міжнародної спеціалізації виробництва в Україні.

5. Еволюція участі України у МПП за останнє десятиріччя.

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ЯК ПРОВІДНА ФОРМА МЕВ

6.1.Сучасний стан міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля (МТ) – це сфера товарно-грошових відносин, що являє собою сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу.

Зовнішня торгівля – це обмін товарами і послугами між державно оформленими національними господарствами. Термін «зовнішня торгівля» застосується тільки до окремо узятої країни. Міжнародну або зовнішню торгівлю характеризують три важливі характеристики:

- загальний обсяг (товарообіг),
- товарна і географічна структура.

Загальний обсяг МТ (товарообіг) підрозділяється на:

- вартісної обсяг, що обчислюється за визначений період часу в поточних цінах відповідного року з використанням поточних валютних курсів. Розрізняють номінальний і реальний вартісні обсяги МТ. Номінальний звичайно виражається в доларах США в поточних цінах і тому сильно залежить від динаміки обмінного курсу долара до інших валют. Реальний являє собою номінальний обсяг, конвертований у постійні ціни за допомогою дефлятора;
- фізичний обсяг обчислюється в постійних цінах і дозволяє робити необхідні зіставлення і визначати реальну динаміку МТ

Ці показники розраховується всіма країнами в національній валюті і переводяться в долари США з метою міжнародних зіставлень.

Товарна структура. Являє собою співвідношення товарних груп у світовому експорті (існує більш 20 млн. видів виробничих виробів споживчого призначення, величезне число проміжних виробів і більш 600 видів послуг).

Географічна структура. Являє собою розподіл торговельних потоків між окремими країнами і їхніми групами, виділюваними або за територіальною, або за організаційною ознакою.

Територіальна географічна структура – це дані про МТ країн, що належать до однієї частини світу або до однієї групи.

Організаційна географічна структура – це дані про МТ між країнами, що належать до окремих інтеграційних й інших торгово-політичних угруповань або виділені у визначену групу за тими чи іншими критеріями (наприклад, країни-експортери нафти ОПЕК).

Суб'єктами МТ виступають: країни світу; ТНК; регіональні інтеграційні угруповання.

Об'єктами МТ можуть бути продукти праці людини – товари і послуги. У залежності від об'єкта МТ виділяють дві її форми: Міжнародна торгівля товарами (МТТ) – це форма зв'язку між товаровиробниками різних країн, що виникає на основі міжнародного поділу праці і виражає їх взаємну економічну залежність.

Міжнародна торгівля послугами (МТП) – це специфічна форма світогосподарських зв'язків з обміну послугами між продавцями і покупцями різних країн.

Міжнародна торгівля товарами є першою і найбільш розвинутою формою МЄВ. На її стабільне і стійке зростання вплинули наступні фактори:

- розвиток МПП і інтернаціоналізація виробництва;
- НТР, яка сприяє відновленню основного капіталу, створенню нових галузей економіки, що прискорює реконструкцію старих;
- активна діяльність ТНК на світовому ринку;
- лібералізація МТ за допомогою заходів, проведених ГАТТ/СОТ;
- розвиток процесів торгово-економічної інтеграції: усунення регіональних бар'єрів, формування загальних ринків, зон вільної торгівлі.

За оцінками експертів ООН у даний час у світовому експорті:

75% складає продукція обробної промисловості, причому половина цього показника припадає на технічно складні товари і машини; 8% складають продовольчі товари (у тому числі напої і тютюн); 12% складає мінеральна сировина і паливо.

останні роки на світовому ринку відзначається тенденція до зростання частки у світовому експорті текстильної продукції і готової продукції обробної промисловості (до 77%). Основною тенденцією сучасного етапу розвитку МТТ є збільшення питомої ваги продукції обробної промисловості (3/4 світового експорту) і скорочення частки сировинних товарів. Крім того, динаміка МТТ має наступні особливості:

Майже 40% вартості світового експорту припадає на технічно складну, диференційовану продукцію – машини і транспортне устаткування. Збільшення експорту продукції машинобудування супроводжується одночасним зростанням торгівлі компонентами, вузлами, деталями, напівфабрикатами. Збільшилася роль хімічної промисловості. Зміцнюється тенденція до підвищення в МТТ наукомістких, технічно складних виробів.

Обсяг експорту мінерального палива за останні 10 років скоротився більш ніж у 2,5 рази, що багато в чому зумовлюється політичною нестабільністю в регіоні його основного видобутку (Близький Схід) і значним коливаннями світових цін.

Незначно, але стійко скорочується частка продовольчих товарів у світовому експорті, що свідчить про прагнення країн до продовольчої самозабезпеченості.

Основний обсяг торгівлі готовими виробами припадає на ПРК,

На світовому ринку сировини і мінерального палива ситуація складається під впливом двох тенденцій:

В міру прогресу в розвитку продуктивних сил знижується роль сировинних товарів у матеріальному виробництві (наприклад, вартість

автомобіля 20-х рр. складалася на 60% з вартості сировини й енергії, вартість сучасного напівпровідникового мікрочипа – менш ніж на 2%).

Обмеженість, непоновлюваність природних ресурсів.

6.2. Цілі та основні напрямки зовнішньоторговельної політики

Зовнішньоторговельна політика являє собою цілеспрямований вплив держави на торговельні відносини з іншими країнами.

Основні цілі зовнішньоторговельної політики:

- зміна ступеня і способу включення даної країни в МПП;
- зміна обсягу експорту й імпорту;
- зміна структури зовнішньої торгівлі;
- забезпечення країни необхідними ресурсами (сировиною, енергією тощо);
- зміна співвідношення експортних і імпортних цін.

Існують два основні напрямки зовнішньоторговельної політики – політика вільної торгівлі (лібералізація) і протекціонізм.

Політика вільної торгівлі в чистому виді означає, що держава утримується від безпосереднього впливу на зовнішню торгівлю, залишаючи за ринком роль основного регулятора. Однак, це не означає, що держава взагалі усувається від впливу на цей напрямок господарської діяльності. Вона укладає договори з іншими країнами, щоб надати максимальної свободи своїм суб'єктам.

Проведення політики вільної торгівлі дозволяє одержати найбільшу вигоду від міжнародного економічного обміну в основному країнам економічно більш розвинутим, хоча в чистому вигляді вона ніколи і ніде не застосовувалася.

Протекціонізм – політика, спрямована на захист вітчизняної економіки від іноземної конкуренції. На відміну від політики вільної торгівлі при протекціонізмі виключається дія ринкових сил, оскільки передбачається, що економічний потенціал і конкурентоспроможність на світовому ринку окремих країн різні і тому вільна дія ринкових сил може бути не вигідною для менш розвинутих країн. Необмежена конкуренція з боку більш сильних держав може привести в менш розвинутих країнах до економічного застою і до формування неефективної для даної країни економічної структури. Протекціонізм сприяє розвитку в країні певних галузей виробництва. В аграрних країнах він часто є необхідною умовою індустріалізації. При протекціонізмі скорочується безробіття. Однак занадто тривале застосування цієї політики може призвести і призводить до економічного застою, оскільки, якщо усунути іноземну конкуренцію, то послаблюється зацікавленість вітчизняних підприємців у підвищенні технічного рівня й ефективності виробництва

Виділяють кілька форм протекціонізму:

селективний – спрямований проти окремих країн або товарів;

галузевий – захищає визначені галузі, насамперед сільське господарство;

колективний – проводиться об'єднаннями країн відносно країн, що до них не входять;

прихований – здійснюється методами внутрішньої економічної політики. Для різних стадій історичного розвитку суспільства характерні різні системи зовнішньоторговельної політики.

У період первісного нагромадження капіталу типовою системою зовнішньоторговельної політики був протекціонізм. Високими ввізними митами на промислові товари вітчизняна промисловість відгороджувалася від іноземної конкуренції. У цей період протекціонізм відігравав прогресивну роль, сприяючи швидкому зростанню промисловості і розвитку економіки в цілому. У сучасній політиці регулювання зовнішньоторговельного обміну виявляється об'єктивна потреба в полегшенні міжнародного спілкування. В сфері МЕВ це виражається в послабленні обмежень зовнішньоторговельного обміну, прагненні до усунення перешкод на його шляху. Такому курсові відповідає політика лібералізації торгівлі тобто комплекс державних заходів щодо регулювання внутрішньої економіки і зовнішніх зв'язків для сприяння зовнішньоторговельному обороту і зниженню митних та інших бар'єрів.

Елементи лібералізації зовнішньої торгівлі існували ще до Другої світової війни у вигляді політики вільної торгівлі. Однак сучасна лібералізація відрізняється рядом істотних відмінностей:

- розширено сферу регулюючих заходів, що вийшли за межі тарифної політики й охоплюють усі галузі господарського життя;
- зросла роль погоджених міжнародних дій, координованих зусиль різних країн з багатобічної лібералізації зовнішньоторговельного обміну;
- удалося домогтися довгострокового зниження загального «рівня перешкод» розвитку зовнішньої торгівлі.

Особливо зацікавлені в безперешкодному пересуванні товарів між країнами ТНК, для яких лібералізація зовнішньої торгівлі є засобом полегшення внутрішньокорпоративних постачань у межах їхніх промислових комплексів.

Держави, що проводять протекціоністську політику, використовують інструменти зовнішньоторговельної політики, вибір яких залежить від її конкретних цілей. Держава може давати рекомендації і заохочувати суб'єкти, що хазяюють, до тих чи інших дій. До інструментів зовнішньоторговельної політики відноситься система двосторонніх і багатосторонніх договорів. Однак найчастіше в умовах розвинутих ринкових відносин застосовуються тарифи і нетарифні бар'єри.

Класичним і основним інструментом зовнішньоторговельної політики є митні тарифи. Митний тариф – це систематизований перелік ставок мита. Мито – це податок на імпорту або експорт товарів у момент перетинання ними митного кордону держави. Мита класифікуються за наступними напрямками.

За напрямком руху товару мита бувають:
імпортні – зустрічаються найчастіше, застосовуються для захисту національного виробництва, рівня внутрішніх цін, а також для фіскальних і політичних цілей;

експортні – перешкоджають проникненню вітчизняних товарів на закордонні ринки, застосовуються значно рідше, зазвичай коли спостерігається недостача тієї чи іншої продукції усередині країни, а також у фіскальних цілях;
транзитні – застосовуються дуже рідко.

За способом встановлення мита бувають:

адвалорні – найбільш розповсюджені, встановлюються у відсотках від ціни товару. Оцінка вартості імпортованих товарів робиться відповідно до Угоди про оцінку товарів у митних цілях, укладеної у рамках ГАТТ. Середній рівень ставок адвалорних мит відносно невисокий (близько 6%); специфічні – встановлюються в абсолютному виразі від одиниці виміру; комбіновані (змішані) – встановлюються двома способами, відзначеними вище.

За ставкою мита.

Кожна держава автономна встановлює максимальні ставки мита, що займають перший стовпчик митного тарифу, на підставі законодавчих актів або адміністративних розпоряджень виконавчої влади без узгодження з іншими країнами. Відповідно до двосторонніх і багатосторонніх договорів встановлюються мінімальні ставки мита, що займають другий стовпчик митного тарифу. Ці мита іноді називають конвенціональними (договірними). Третій стовпчик займають зазвичай ставки преференційних мит, величина яких нижче ставок другого стовпчика.

За напрямком дії мит.

Преференційні мита встановлюються на рівні нижче мінімального з метою створення сприятливих умов для торгівлі яким-небудь товаром або з якою-небудь країною.

Дискримінаційні мита. Їхній рівень вище ставок першого стовпчика. Серед них можна виділити відповідні, компенсаційні, антидемпінгові мита.

Відповідні мита є реакцією на певні дії партнера. Вони можуть поширюватися на всю торгівлю або на окремі товарні групи і встановлюються для впливу на партнера з метою скорочення застосовуваних їм обмежень.

Компенсаційні мита є реакцією на субсидії експортерам в інших країнах і встановлюються з метою вирівнювання умов торгівлі.

Антидемпінгові мита є різновидом компенсаційних мит і встановлюються з метою протидії демпінгові для вирівнювання цін до рівня, що вважається нормальним.

Відповідно до положень ГАТТ/СОТ демпінгом вважається ситуація, коли експортна ціна товару, призначеного на ринок іншої країни, нижче нормальної вартості аналогічного товару. Нормальна вартість – це ціна, встановлювана в звичайних умовах торгівлі на аналогічний товар, призначений для внутрішнього споживання в країні, що експортує, або в країні його походження.

За економічним характером.

Залежно від економічних цілей і результатів виділяються фіскальні, протекціоністські й експансіоністські мита

Фіскальні мита забезпечують максимально можливий приплив доходів у державну скарбницю. Прикладом можуть служити імпортові мита на товари, що

у даній країні не виробляються (тропічні фрукти в Європі). Вони не можуть зростати безмежно, тому що дохід держави в даному випадку визначається як добуток тарифної ставки на обсяг торгівлі даним товаром. Тому завжди доводиться шукати оптимальну ставку мита.

Протекціоністські мита встановлюються для захисту національної промисловості від більш конкурентоспроможної іноземної продукції. Вони звичайно застосовуються на етапі індустріалізації або розвитку окремих галузей. Тривале їхнє застосування може призвести до застою у виробництві, тому що через відсутність іноземної конкуренції знижується прагнення до підвищення продуктивності праці і технічного розвитку.

Високі імпорتنі мита при встановленні монопольних цін на внутрішньому ринку можуть мати експансіоністський характер, тому що вони сприяють демпінгові й експортів капіталу.

Нетарифні бар'єри підрозділяються на три групи.

Заходи, спрямовані на пряме обмеження імпорту з метою захисту визначених галузей національного виробництва: квоти (контингенти), ліцензії, компенсаційні збори, імпорتنі депозити, а також антидемпінгові і компенсаційні мита й ін.

Заходи адміністративного характеру, що безпосередньо не спрямовані на обмеження зовнішньої торгівлі, але приводять до аналогічного результату: митні формальності, технічні і санітарні стандарти і норми, вимоги до упакування і маркірування і т. п.

Інші заходи, безпосередньо не спрямовані на обмеження зовнішньої торгівлі, але дія яких найчастіше приводить саме до цього результату.

Існує також розповсюджена класифікація нетарифних бар'єрів за механізмами дії, за якою вони підрозділяються на сім категорій:

Паратарифні заходи, до яких відносяться інші, крім мит, платежі, стягнуті при ввозі іноземних товарів: різні митні збори, внутрішні податки, спеціальні цільові збори. Офіційно ці заходи приймаються не з метою регулювання зовнішньої торгівлі, але роблять на неї істотний вплив.

Заходи контролю за цінами, що націлені на захист інтересів національних товаровиробників (компенсаційні й антидемпінгові процедури і мита).

Фінансові заходи, що передбачають особливі правила здійснення валютних операцій для регулювання зовнішньої торгівлі.

Кількісне регулювання, тобто встановлення кількісних обмежень на ввіз і вивіз товарів.

Автоматичне ліцензування, тобто спостереження (моніторинг) за обсягами і напрямками товаропотоків.

Державна монополія зовнішньої торгівлі в цілому або на окремі товари

Технічні бар'єри, тобто контроль за відповідністю імпортованих товарів національним стандартам, у тому числі якості і безпеки.

Під квотами (контингентами) розуміються обмеження у вартісному або фізичному вираженні, що вводяться на імпорт або експорт товару у визначений період. У випадку встановлення квоти рівною 0 має місце ембарго, тобто заборона на імпорт або експорт. Квота може бути встановлена на рівні вище,

ніж можливі імпорт або експорт. Тоді вона не є обмеженням, а служить тільки способом контролю за рухом того або іншого товару.

Експортні квоти застосовуються рідко, тільки у випадку гострого дефіциту даної продукції в країні, а також для досягнення політичних цілей (дискримінаційний характер). Імпортні квоти застосовуються для захисту національного виробництва від іноземної конкуренції, скорочення безробіття, поліпшення платіжного балансу, контролю за рухом товарів

Існують квоти глобальні, установлені на імпорт визначеного товару з усіх або з групи країн, і сезонні. Наприклад, у США за допомогою квот регулюється імпорт деяких сортів сиру, шоколаду, бавовни, горіхів, морозива, кави, сталі й ін

Однією з різновидів квот є угоди про добровільне обмеження експорту, що поширюються на продукцію в основному галузей, що знаходяться в кризовому стані. «Добровільність» у цьому випадку відносна, тому що подібні угоди підписуються під натиском імпортерів. Обсяг експорту встановлюється за окремими видами товару на визначений період. До початку 90-х рр. близько 10% імпорту промислово розвинутих країн стримувалося угодами про «добровільне» обмеження експорту. Іншим різновидом квот є так названі тарифні квоти. У межах установлених квот товари імпортуються без стягування мит, а при імпорті понад даний ліміт стягуються високі мита. Наприклад, у США подібними мірами регулюється імпорт молока, риби, картоплі і деяких типів мотоциклів.

Квоти звичайно розподіляються на основі *ліцензій*, що являють собою в даному випадку дозволи на експорт або імпорт. Вони видаються державою через спеціальні уповноважені відомства на проведення зовнішньоторговельних операцій із включеними у відповідні списки товарами. Основними видами ліцензій є:

а) автоматична, або генеральна, ліцензія, по якій дозволяється безперешкодний ввіз або вивіз товару, включеного у відповідний список, протягом визначеного періоду;

б) неавтоматична, або разова, ліцензія, по якій дозволяється імпорт або експорт визначеного товару з указівкою його кількості, вартості, країни походження або призначення, а в ряді випадків і митного пункту, через який повинний бути здійснений експорт або імпорт.

Політика тієї або іншої країни в області ціноутворення може бути спрямована на підтримку внутрішніх цін на відносно високому рівні й у відносно стабільному стані порівняно з умовами світового ринку, наприклад, на підтримку визначеного рівня доходів виробників того чи іншого товару. Мита в даному випадку не є адекватним інструментом, тому що внутрішні ціни змінюються в залежності від змін світових цін. Для того, щоб цього уникнути, застосовують компенсаційні (зрівняльні) збори, величина яких дорівнює різниці між відносно низькою ціною даного товару за кордоном і його відносно високою ціною на внутрішньому ринку. Компенсаційні збори можуть використовуватися замість мит або разом з ними. Для них характерна майже автоматична змінюваність. Якщо внутрішні ціни постійні, а світові ціни

змінюються, то і компенсаційні збори змінюються на величину зміни світових цін, але в зворотному напрямку. Цим вони відрізняються від мит, що є постійними під час їхньої дії. Крім того, якщо світові ціни стабільні, то від величини застосовуваних мит залежить внутрішня ціна, а при застосуванні компенсаційних зборів їхня величина залежить від внутрішньої ціни, тобто в першому випадку внутрішня ціна є функцією мит, а в другому випадку компенсаційний збір – функція внутрішньої ціни. Майже автоматична змінюваність компенсаційних зборів робить їх важким бар'єром для проникнення іноземних товарів на внутрішній ринок. Імпортні депозити – це внески визначеної суми на спеціальний рахунок у деякій пропорції до вартості імпорту. Через визначений час ці суми повертаються (без відсотків). У результаті в імпортерів виникають додаткові витрати, тому що їм звичайно приходиться брати кредит для депозитів. Прагнення компенсувати додаткові витрати приводить до зростання цін на імпортовані товари, а в кінцевому рахунку – до скорочення попиту і, відповідно, імпорту. Найчастіше импортні депозити застосовуються для поліпшення ситуації в платіжному балансі за допомогою скорочення імпорту, наприклад наприкінці 60-х рр. подібна система застосовувалася у Великобританії

Охорона здоров'я і навколишнього середовища не є бар'єром у міжнародній торгівлі, але побічно може на неї впливати, коли до імпортованих товарів застосовуються особливі технічні вимоги, що спричиняє додаткові витрати, пов'язані зі зміною технології й одержанням відповідного сертифіката якості.

До додаткових платежів відносяться різні адміністративні, митні, гербові, статистичні, прикордонні збори, що так само, як і мита, сприяють обмеженню імпорту. Вони застосовуються в тих випадках, коли використання мита політично не вигідне, і встановлюються автономно, на відміну від мита, що, в основному, є договірними

У розвинутих країнах прийнято, що податки повинні застосовуватися так, щоб вони були нейтральними стосовно зовнішньої торгівлі, тобто імпортовані товари повинні обкладатися внутрішніми податками так само, як і національна продукція. Однак на практиці ця умова виконується далеко не завжди. Але навіть якщо умова нейтральності внутрішніх податків стосовно зовнішньої торгівлі виконується, виникає проблема подвійного оподаткування (при експорті і при імпорті), тобто конкурентоспроможність даного товару знижується. Загальноприйнято, що стягуються податки тільки в країні-імпортері, а оподаткування не може бути більшим, ніж оподаткування аналогічних національних товарів. Але в той же час експортні товари не можуть бути звільнені від податків у більшому ступені, ніж якби вони направлялися на внутрішній ринок. Ця проблема ускладнюється ще й тим, що повертаються тільки непрямі податки, а прямі не повертаються.

Держава може установлювати валютні обмеження, тобто визначати спосіб використання валюти (примусовий продаж валюти державі і т.п.), а також зобов'язувати одержувати дозвіл на оплату у валюті. Наслідки ті самі, що

і при кількісних обмеженнях. Способом «обходу» є клірингові угоди, зустрічна торгівля.

Можуть застосовуватися й інші нетарифні обмеження зовнішньої торгівлі, наприклад, державна монополія зовнішньої торгівлі, вимога обов'язкового використання вітчизняної сировини, у результаті чого скорочується попит на імпорту сировину й ін.

Під експортними субсидіями маються на увазі допомоги, переважно в грошовій формі, надані державою підприємствам для стимулювання експорту і підвищення конкурентоспроможності їхньої продукції на закордонних ринках шляхом надання їм можливості знижувати експортні ціни без скорочення прибутку. Розрізняють кілька видів субсидій:

- прямі субсидії, безпосередньо виплачувані державою експортерів в трьох формах: виплата деякої суми у визначеній пропорції до експорту; повернення експортерів різниці між внутрішньою і світовою цінами, якщо перша вище; фінансування державою деяких витрат експортера, наприклад, витрат на дослідження зовнішніх ринків, рекламу, транспорт і т. д.:

- непрямі субсидії, що надаються у вигляді різних пільг з метою зниження витрат експортера або одержання їм додаткових доходів в інших сферах: податкові пільги (державна може надавати різні пільги по податку на прибуток, по прибутковому податку, по виплатах із заробітної плати; виключати деякі витрати із суми, що підлягає оподаткуванню; дозволяти прискорену амортизацію, повертати мита на імпорту сировину при подальшому експорті продукції, зробленої з цієї сировини); державне кредитування (державна може надавати кредити експортерам на пільгових умовах по відсотках і терміна, кредити закордонним державам для закупівлі товарів на вітчизняному ринку, а також здійснювати державне страхування експортних кредитів по знижених ставках. У цьому випадку державна бере на себе ризик неплатежу. Ризики в даному випадку бувають комерційними і політичними (неотримання платежу від імпортера, затримка постачання товару, зміна умов валютного і ліцензійного контролю в країні-імпортері, зміна курсу валют, експропріація, державний переворот і т. д.). У ряді країн для цих цілей створені спеціальні установи, наприклад, у США – Експортно-імпортний банк, у Великобританії – Департамент гарантій експортних кредитів. До цієї групи непрямих субсидій також відносяться різного роду пільги, що надаються в кредитній сфері, особливо коли в країні мають місце певні обмеження.

Прямі субсидії мають занадто явний характер, що істотно підвищує імовірність прийняття країнами-імпортерами відповідних заходів. Тому зазвичай експортерам надаються непрямі субсидії. Субсидії є таким самим істотним елементом протекціонізму, як і мита, але якщо останні встановлюються для захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку з метою розширення виробництва в імпортозаміщуючому секторі економіки, то експортні субсидії – на зовнішньому. При наданні експортних субсидій збільшується випуск експортних товарів у результаті залучення ресурсів з галузей, що конкурують з імпортом. Економічні втрати виникають через те, що вартість випуску експортної продукції перевищує дохід від експортних

продажів. Крім того, оскільки при наданні експортних субсидій збільшується відтік товарів із внутрішнього ринку на зовнішній, внутрішні ціни на експортні товари зростають. Споживачам доводиться також платити додаткові податки, що потрібні для фінансування експортних субсидій. Водночас експортні субсидії сприяють стабілізації внутрішнього ринку і можуть поліпшити становище країни в міжнародній торгівлі.

6.3. Форми і методи здійснення міжнародної торгівлі

Форми міжнародної торгівлі розділяють на три види.

1. За критерієм об'єкта: торгівля сировиною; торгівля продовольством; торгівля напівфабрикатами; торгівля готовими виробами: виробничого призначення, невиробничого призначення; торгівля послугами: виробничими, транспортними, експедиторськими, консультаційними, консигнаційними, посередницькими, туристичними, маркетинговими, обліковими й ін.

2. За критерієм взаємодії суб'єктів МТВ: традиційна торгівля (експорт-імпорт товарів і послуг); торгівля кооперуємою і спеціалізованою продукцією, що здійснюється на основі довгострокових угод; зустрічна торгівля (бартер, операції з давальницькою сировиною, операції на компенсаційній основі).

3. За критерієм регулювання МТВ: звичайна МТ – здійснення регулювання в повному обсязі відповідно до національного законодавства; дискримінаційна МТ – введення обмежень державою на експортно-імпортні операції; преференційна торгівля – торгівля, при здійсненні якої застосовуються пільги (податкові, митні)

Методи здійснення МТВ:

- торгівля прямо – не використовуються послуги посередників;
- торгівля через посередників

Види посередників:

прості посередники – фізичні і юридичні особи приватного права, що сприяють пошукові партнерів і укладанню міжнародних господарських контрактів, але не беруть участі у їхньому виконанні; повірнені посередники – фізичні і юридичні особи, що проводять угоди від імені і за рахунок довірителів, що підписали контракт; комісionери – фізичні і юридичні особи, що укладають міжнародні господарські контракти від свого імені, але за рахунок комітентів (продавців і покупців), що несуть при цьому комерційний ризик; консигнатори – фізичні і юридичні особи, що приймають товар на свій склад (консигнаційний), реалізують його, а нереалізований повертають його власникові; агенти – фізичні і юридичні особи, що роблять операції від імені і за рахунок своїх клієнтів, але не підписують міжнародного господарського контракту;

збутові посередники – фізичні і юридичні особи, що здійснюють перепродаж товарів від свого імені, роблять покупцям послуги сервісного характеру, рекламують продукцію; а також збутові посередники, що називаються дистриб'юторами; дилери – незалежні фізичні і юридичні особи, що здійснюють перепродаж товарів довірителів від свого імені і за свій рахунок.

Поряд з вказаними видами посередників існують організаційні форми посередників. Міжнародні товарні біржі (МТБ) – це такі торговельні установи, де здійснюється продаж одного товару великими партіями: публічні, у яких беруть участь усі бажаючі фізичні і юридичні особи; приватні–акціонерні товариства, у яких здійснюють торговельні операції тільки їхні члени. При цьому члени акціонерної торговельної біржі не одержують дивідендів. це такі торговельні установи, де здійснюється продаж одного товару великими партіями.

Операції на МТБ: угоди на реальний товар (СПОТ) визначають, що продавці і покупці дійсно мають намір продати або придбати товар:

- угода СПОТ з негайним постачанням товару означає, що товар буде поставлений покупцеві протягом 15 днів;
- угода на товар з постачанням у майбутньому означає, що товар буде поставлений після укладення угоди протягом 3 років. Це форвардні угоди;
- термінові (ф'ючерсні) угоди – передбачають не реальний продаж товарів у термін, а права, що передбачають продаж, на товар (тобто продаються документи на володіння товаром);
- спекулятивні операції – це операції, пов'язані з продажем документів на володіння товаром з урахуванням підвищення або зниження на них цін;
- хеджування – страхування операцій, здійснюваних на МТБ із метою запобігання втрат від зміни цін.

Міжнародні аукціони (МА) – це міжнародні установи, де здійснюється продаж коштовностей, предметів розкоші й ін.

Види аукціонів: гласні аукціони – де покупці відкрито називають свою ціну на товар; негласні аукціони – де покупці подають умовний сигнал; автоматизовані аукціони – де застосовується відповідна техніка, а пропозиції покупців висвітлюються на табло.

Форми аукціонів: працюють на принципі підвищення цін; працюють на принципі зниження цін.

Міжнародні торги (МТ): відкриті – такі, у яких мають право брати участь усі бажаючі фізичні і юридичні особи; закриті – такі, у яких беруть участь найбільш авторитетні фірми за спеціальними запрошеннями.

Принципова відмінність МТБ і МА від МТ полягає в тому, що перші організують продавці, а останні – покупці.

Питання для закріплення знань та самоконтролю

1. У чому полягають особливості міжнародної торгівлі як форми МЕН.
2. Назвіть показники обсягів, структури, динаміки та результатів міжнародної торгівлі.
3. Які методи міжнародної торгівлі Ви знаєте.
4. Назвіть основні операції і відповідні види угод при торгівлі через посередників.

5. Що являє собою міжнародна товарна біржа та як систематизують різновиди біржових угод.

6. Охарактеризуйте механізм міжнародної аукціонної торгівлі, виділивши види і способи аукціонних торгів.

7. Якими є мета і порядок проведення міжнародних торгів.

8. У чому полягають особливості ціноутворення на світових товарних ринках.

9. У чому проявляється сутність протекціонізму. Охарактеризуйте його еволюцію і сучасні форми. Визначте переваги і недоліки реалізації політики протекціонізму.

10. На яких рівнях і якими методами здійснюється регулювання міжнародних торговельних відносин.

11. За якими ознаками можна класифікувати форми протекціонізму.

12. У чому сутність регулювання міжнародної торгівлі за допомогою тарифів. Дайте визначення мита і тарифної квоти.

13. Назвіть і коротко охарактеризуйте нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі.

Питання для обговорення та підготовки рефератів

1. Спробуйте виявити і охарактеризувати принципові відмінності умов міжнародної торгівлі від умов реалізації товарів і послуг на внутрішньому ринку.

2. Розкрийте механізм взаємозалежності міжнародної торгівлі з іншими формами МЄВ. Наведіть конкретні приклади.

3. Розкрийте основні структурні зміни у міжнародній торгівлі та проаналізуйте їх причини.

4. У чому полягає специфіка ціноутворення, яке використовується у практиці діяльності ТНК.

5. Конкурентоспроможність українських товарів та послуг на світових ринках і шляхи її підвищення.

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ У СФЕРІ ПОСЛУГ

7.1. Суть та класифікація послуг

Розвиток міжнародного ринку товарів обумовив формування та інтенсивний розвиток міжнародного ринку послуг, який займає значне місце в економіці держав світу. Так, частка послуг у ВВП розвинутих країн становить зараз близько 70 %, а країн, що розвиваються, – 55 %. У сфері послуг розвинутих країн світу зайнято понад 60 % працюючих.

Зазвичай, під послугами розуміють будь-який захід чи вигоду, які одна сторона може запропонувати іншій. У довіднику "Лібералізація міжнародних операцій з послугами", розробленому у середині 90-х років ЮНКТАД та Світовим банком, дається таке визначення послуг: "Послуги – це зміна у становищі інституційної одиниці, яка відбулася внаслідок дій та за взаємною згодою з іншою інституційною одиницею".

Виробництво послуг має свої особливості. Воно може бути, а може і не бути пов'язане з товаром у його матеріальному вигляді. У зв'язку з цим розрізняють два види послуг:

- виробничі (матеріальні);
- невиробничі (нематеріальні).

Послуги першого виду пов'язані з матеріальними продуктами. Надання таких послуг за змістом не відрізняється від процесу праці в матеріальному виробництві. Другий вид послуг не пов'язаний з матеріальними продуктами і направлений безпосередньо на людину або її оточення.

Є різні підходи до класифікації послуг. Порадник зі складання платіжного балансу МВФ, яким користуються усі країни світу, відносить до торгових (тобто міжнародних) послуг такі їх види та підвиди: транспорт (пасажирський і вантажний), поїздки (ділові і особисті), зв'язок, будівництво, страхування, фінансові послуги, роялті та ліцензійні платежі, інші бізнес-послуги (посередницькі послуги, лізинг та інші ділові, професійні і технічні послуги), особисті, культурні та рекреаційні послуги (аудіовізуальні та інші), урядові послуги.

Класифікація ГАТТ/ВТО включає понад 600 різновидів послуг. Вона базується на Міжнародній стандартизованій промисловій класифікації, яка прийнята ООН і визнається у багатьох країнах світу. Згідно з цією класифікацією до послуг належать усі товари, які включені у категорії 4—9, а саме: комунальні послуги та будівництво; оптова та роздрібна торгівля, ресторани та готелі, транспортування, зберігання та зв'язок і фінансове посередництво; оборона, охорона здоров'я та громадські роботи; інші комунальні послуги, соціальні та особисті послуги. Саме ця класифікація використовується під час переговорів про лібералізацію міжнародної торгівлі послугами які проходять в рамках ГАТС/ВТО. (GATS –General Agreement on Trade in Services) –це Генеральна угода з торгівлі послугами, яка є головним міжнародним документом, що регулює міжнародну торгівлю послугами у цілому.

Класифікація Світового банку передбачає поділ усіх послуг на дві групи:

- факторні послуги, які включають платежі, що виникають у зв'язку з міжнародним рухом факторів виробництва (доходи та інвестиції, роялті та ліцензійні платежі, зарплата нерезидентам);
- нефакторні послуги, які включають решту видів послуг (транспорт, подорожі та інші нефінансові послуги).

Ця класифікація так само, як і попередня, використовується при обговоренні проблем врегулювання міжнародної торгівлі послугами в рамках ГАТС, які зазвичай зосереджуються на нефакторних послугах.

В Україні з метою аналізу зовнішньоекономічної діяльності використовується класифікація з виділенням транспортних, інформаційних, інжинірингових, консалтингових, туристичних послуг тощо (тобто класифікація нефакторних послуг).

Найбільш поширеними видами послуг на міжнародних ринках є: Інжиніринг –інженерно-технічні та консультативні послуги щодо створення

об'єктів промисловості, виробничої та соціальної інфраструктур. Ці послуги містять комплекс робіт, який включає передпроектні техніко-економічні дослідження та обґрунтування, лабораторні або експериментальні дороблення технології чи прототипу, розроблення детальних структур проекту від ескізного варіанта до видання специфікації на обладнання, технологічне супроводження в процесі освоєння технології чи обладнання, консультування в процесі реалізації проекту тощо.

Об'єктами інжинірингу можуть бути цілі проекти або окремі заходи, спрямовані на підвищення ефективності виробництва. Повний комплекс послуг і поставок, необхідних для спорудження нового об'єкта, називається комплексним інжинірингом. Складовими його є: проектно-консультаційний інжиніринг, технологічний інжиніринг, будівельний (загальний) інжиніринг, управлінський інжиніринг.

Проектно-консультаційний інжиніринг передбачає надання послуг у проведенні техніко-економічного обґрунтування проекту, проектуванні об'єкта, розробленні планів будівництва і контролю за проведенням робіт, підготовці торгів на інженерно-будівельні роботи.

Технологічний інжиніринг – це надання замовнику технології або технологій для будівництва та експлуатації об'єктів, розроблення проектів водопостачання, енергопостачання та транспорту.

Будівельний інжиніринг – це надання консультаційних послуг при підготовці і здійсненні проекту: здійснення від імені замовника нагляду за будівництвом; проведення переговорів з проектантами і підрядниками; консультування і навчання спеціалістів; виконання за бажанням замовника функцій генерального підрядника; поставка обладнання і монтаж установок.

Управлінський інжиніринг – послуги з організації виробничої структури і системи управління підприємством.

Інжинірингові послуги надають інжинірингові фірми різних типів: проектні фірми в будівництві; інженерно-консультаційні фірми широкого профілю також у будівництві; фірми інформаційного інжинірингу; інжинірингові фірми з питань управління; маркетингові фірми.

Консалтингові послуги – консультування виробників, продавців та покупців з питань економічної діяльності підприємства, фірм та організацій. Надаються консалтинговими фірмами, які здійснюють дослідження та прогнозування ринку, оцінюють експортно-імпортні операції, розробляють техніко-економічне обґрунтування на об'єкти міжнародного співробітництва та створення СП, проводять комплексне маркетингове дослідження та розроблення маркетингових програм, розробляють експортні стратегії на конкретних ринках тощо.

Зростання масштабів продажу за кордон обладнання та машинної техніки викликає необхідність їх технічного обслуговування і забезпечення запасними частинами, що супроводжується наданням відповідних послуг.

Технічне обслуговування здійснюється як у сфері обігу, так і у сфері споживання. Технічне обслуговування у сфері обігу містить надання послуг з передпродажного сервісу і передпродажного дороблення. Передпродажний

сервіс охоплює розпакування товару, виправлення пошкоджень, отриманих при транспортуванні, випробовування вузлів і систем, інструктаж споживачів і надання їм допомоги при встановленні чи монтажі.

Передпродажна доробка передбачає доукомплектування експортної продукції згідно з вимогами країни-імпортера та її адаптацію до місцевих умов.

У сфері споживання технічне обслуговування полягає в обслуговуванні у гарантійний і післягарантійний періоди. Перший з цих видів передбачає сприяння в монтажі та пуску, в експлуатації, консультації споживачів; усунення виявлених дефектів, здійснення профілактичних оглядів. Обслуговування в післягарантійний період передбачає такі ж послуги, але надаються вони на комерційних засадах.

Однією з найбільш динамічних форм у міжнародній торгівлі послугами є туризм. В останні двадцять років середньорічні темпи зростання кількості іноземних туристів у світі становили 5,1 %, валютних надходжень –14 %. Міжнародний туризм входить у трійку найбільших галузей-експортерів, поступаючись лише нафтовій промисловості та автомобілебудуванню, частка яких у світовому експорті становить 11 % та 8,6 % відповідно. Сумарний дохід країн світу від міжнародного туризму становить 7 % від загального обсягу світового експорту і 3 % від світового експорту послуг.

Частка туристичного бізнесу становить близько 6 % світового ВВП, 7 % сумарних капітальних вкладень та 5 % всіх податкових послуг. Це обумовлює особливу увагу до розвитку цієї сфери бізнесу. Туризм як товар реалізується у формі послуг (матеріальних і нематеріальних). Туризм не є товаром першої необхідності, тому він стає потребою людини лише при певному рівні її доходів та певному рівні багатства суспільства.

За міжнародною статистикою, туристом є будь-яка людина, яка тимчасово відвідує іншу країну з будь-якою метою, крім професійної діяльності, що оплачується в цій країні. У міжнародній економіці туристами вважають осіб, які провели за кордоном понад 24 години. В іншому випадку їх вважають екскурсантами.

Розрізняють міжнародний туризм трьох видів:

– рекреаційний –з метою відпочинку, лікування, занять спортом, поїздки до родичів, знайомих тощо;

–науковий –для участі в конференціях, симпозіумах, конгресах, наукових виставках тощо;

–діловий туризм –зустрічі з діловими людьми, відвідування з метою відвідання виставок, ярмарок та ін.

Міжнародні транспортні послуги –це послуги всіх видів транспорту, які забезпечують переміщення товарів (вантажів) та людей (пасажирів) між двома чи більше країнами, та які надаються резидентами однієї країни резидентам іншої країни.

Залежно від виду транспорту, що використовується для перевезень, розрізняють морські, річкові, повітряні, трубопровідні, космічні, залізничні та автомобільні сполучення. Міжнародні сполучення бувають прямі і комбіновані.

Прямі міжнародні сполучення обслуговує один вид транспорту, а комбіновані – послідовно два або декілька видів транспорту.

Найбільш універсальним і ефективним засобом транспортування великих обсягів товарів (вантажів) є морський транспорт. Його частка становить близько 80 % від загального обсягу міжнародних перевезень.

У міжнародних пасажирських перевезеннях лідирує повітряний транспорт, який забезпечує перевагу у швидкості перевезень.

З кінця 80-х років швидкими темпами почав створюватися світовий ринок інформаційних послуг, і у 1995 р. обсяг виробництва засобів інформації у світі становив 1197 млрд. дол. США. Міжнародний інформаційний обмін – це передача і отримання інформаційних продуктів та надання інформаційних послуг одній країні через державний кордон іншої країни.

Об'єктами міжнародного інформаційного обміну є: документована інформація; інформаційні продукти та інформаційні ресурси; інформаційні послуги, засоби інформаційного обміну.

Документована інформація – це інформація, зафіксована на матеріальному носії з реквізитами, що дозволяють її ідентифікувати. Вона буває масовою або конфіденційною.

Інформаційні ресурси – це окремі документи і окремі масиви документів у інформаційних системах (архівах, фондах, бібліотеках тощо).

Інформаційні продукти – це документована інформація, підготовлена відповідно до потреб користувачів.

Інформаційні послуги – це дії власників інформації з забезпечення користувачів інформаційними продуктами.

Засоби інформаційного обміну – це інформаційні системи та мережі, мережі зв'язку, що використовуються для міжнародного інформаційного обміну.

7.2 Особливості міжнародної торгівлі послугами

Найбільшу питому вагу послуг, пов'язаних із світовою торгівлею товарами, має морський транспорт, на який припадає до 80% перевезень. Найбільші торговельні флоти належать Японії, Великобританії, ФРН та Норвегії.

На ринку вантажних і пасажирських транспортних послуг лідирують США, Великобританія та Франція. В останні два десятиріччя ХХ ст. з морським транспортом конкурує повітряний, зокрема у перевезенні цінних вантажів.

Протягом тривалого часу для визначення ролі сфери послуг у національній економіці використовувалися два показники:

- частка цього сектора в загальному числі зайнятих;
- частка обсягу наданих послуг у ВВП.

Сьогодні спеціалісти хоча і зважають на недосконалість обох показників, проте продовжують використовувати їх для різноманітних економічних порівнянь, продовжуючи поряд з цим пошуки більш досконалих критеріїв економічного аналізу і оцінки ролі сфери послуг у національній економіці. Так, останнім часом для оцінки значення сектору послуг в економіці

окремої країни використовується індекс, що розраховується як відношення частки експорту товарів до частки експорту послуг у ВВП. Якщо цей показник тримається на низькому рівні, то послуги мають важливе значення для економіки цієї країни. Найнижчий індекс мають Австрія, Бельгія, США, Іспанія, Франція, Сінгапур, Великобританія, Швейцарія.

Для оцінки рівня спеціалізації певної країни на експорті послуг прийнято визначати спеціальний індекс. Він показує співвідношення частки експорту і частки імпорту послуг у ВВП (1 експ./1 імпорт.). Найбільшою мірою орієнтований на експорт сектор послуг Швейцарії, США, Іспанії, Гонконгу, Австрії, Великобританії, Бельгії, Люксембургу, Італії. Проте значна частка послуг у загальному обсязі експорту цієї або іншої країни не обов'язково відбиває високий рівень її економічного розвитку. У найбільш загальному вигляді оцінити участь країни у світовій торгівлі послугами можна за допомогою показника її частки у світовій торгівлі, що, як правило, має максимальне значення в провідних промислово розвинутих країнах.

На світовому ринку послуг домінують вісім країн: США, Великобританія, Франція, Німеччина, Японія, Бельгія, Нідерланди, Італія, на які припадає 2/3 світового експорту послуг і більше 50% імпорту. Частка першої п'ятірки складає відповідно більше 50% експорту, при набагато нижчій частці імпорту. При цьому на чотири країни (США, Великобританію, Німеччину, Францію) припадає 44% усього світового експорту послуг. Експортна квота США і Великобританії на світовому ринку дорівнює 30%, імпортна - значно нижча.

Спеціалізація країни на тих чи інших видах послуг залежить від рівня економічного розвитку. У промислово розвинутих країнах перевага надається фінансовим, телекомунікаційним, інформаційним і більшості галузей ділових послуг. США, Великобританія, Франція, Швейцарія, Німеччина є експортерами послуг освіти та охорони здоров'я. Найбільш високого рівня за кількістю проведених виставок досягає США і Західна Європа (особливо Німеччина). Для країн, що розвиваються, характерною є спеціалізація на транспортних, туристичних і фінансових послугах.

Крім того, розвиток торгівлі послугами сприяє наданню супутніх послуг. Як правило, країни, що надають портові послуги, спеціалізуються і на судноремонті; США, як найбільший виробник комп'ютерів, поставляє на світовий ринок комп'ютерні послуги; у країнах - експортерах нафти переважає фрахт з обслуговуванням нафтоперевезень. Для країн, що розвиваються, характерною є наявність від'ємного сальдо у зовнішній торгівлі послугами; проте це не виключає того, що деякі з них є великими експортерами послуг. Так, наприклад, Республіка Корея спеціалізується на інженерно-консультаційних та будівельних послугах, Мексика - на туристичних, Сінгапур є великим фінансовим центром. Значна кількість невеликих острівних держав основну частину експортних доходів отримує за рахунок туризму. Держави СНД та країни Балтії хоча і володіють потенційними резервами для розвитку туризму, транспортних послуг (організують морські перевезення), але їх експорту заважає слабка матеріально-технічна база, а також недоліки господарського механізму. Західноєвропейські країни високу якість своїх

послуг доповнюють застосуванням широкого спектру обмежень на використання іноземних послуг.

7.3. Регулювання світової торгівлі послугами

Цілі і інструменти торгової політики в сфері торгівлі послугами і товарами часто співпадають, так як в багатьох випадках торгівля послугами супроводжує торгівлю товарами. Однак, якщо експорт товарів означає перетин митної території країни, то послуги на міжнародному рівні надаються із застосуванням одного, або комбінації чотирьох способів, зокрема:

- надання послуг через кордон;
- переміщення споживачів до країни експортера;
- створення комерційної присутності в країні, в якій мають надаватись послуги;
- тимчасовий переїзд фізичних осіб до іншої країни для надання там послуг.

Тому торгівлю послугами регулювати складніше, і той чи інший вид послуг потребує різних інструментів регулювання.

ГАТС всі інструменти регулювання послуг поділяє на три групи:

1. Інструменти регулювання доступу на ринок (market access measures) – обмежують або забороняють іноземним виробникам послуг проводити свою діяльність на місцевому ринку. Виступають в основному в формі кількісних обмежень.

2. Обмеження на використання національного режиму (national treatment exception) – інструменти торгової політики, які дискримінують на внутрішньому ринку іноземних виробників послуг по відношенню до вітчизняних виробників. Ці інструменти поділяються на дві підгрупи: створення таких умов, при яких витрати іноземних виробників послуг будуть вище вітчизняних (податки, тарифи); різні засоби сприяння вітчизняним виробникам (наприклад, вітчизняні банки можуть мати менший розмір резервного капіталу, ніж іноземні).

3. Інструменти, які не ввійшли до двох основних.

Орієнтовний перелік бар'єрів в торгівлі послугами поданий в таблиці 7.1.

Для регулювання торгівлі послугами країни-члени СОТ часто використовують такий інструмент, як тест на економічну необхідність (ТЕН).

Таблиця 7.1

Перелік бар'єрів в торгівлі послугами

Спосіб надання послуг	Види бар'єрів та їх спрямованість		
	Обмеження доступу на ринок	Обмеження використання національного режиму	Інші види обмежень
Надання послуг через кордон	Кількісні обмеження доступу на ринок послуг шляхом встановлення квот для іноземних послуг і постачальників послуг (наприклад, обмеження на кількість іноземних фільмів, які можуть транслюватися по національним телеканалам протягом певного часу).	Обмеження, які використовують механізм ціноутворення: податки, збори, субсидії внутрішнім постачальникам послуг та ін. (наприклад, тарифи на товари, в яких втілені послуги – програмне забезпечення).	Урядові закупівлі. Нерівний доступ до розповсюджу вальних мереж. Права інтелектуальної власності (наприклад, постачальники послуг телекомунікаційної мережі можуть дискримінувати іноземців через стягування з них вищої платні або встановлення

			обмежень до підключення обладнання).
Переміщення споживачів до країни експортера	Вимоги відносно документів, необхідних для переміщення. В'їзні і виїзні візи, вид на жительство, медичні сертифікати та ін.	Ліміти на валюту, яка може бути ввезена, податки, збори, пов'язані з в'їздом або виїздом, медичне страхування (вимоги щодо документів), правила визнання документів про освіту, обмеження роботи за наймом, обмеження свободи пересування, обмеження на володіння землею.	Засоби, які регулюють споживчий попит зі сторони іноземців.
Тимчасовий переїзд фізичних осіб до іншої країни для надання там послуг	В'їзні і виїзні візи, дозвіл працювати за наймом, ліцензування і квотування в'їзду з метою роботи за наймом, критерії економічної необхідності (наприклад, вимоги отримувати зарубіжним лікарям ліцензію на роботу та підтвердження кваліфікації шляхом тестування).	Обмеження громадянських чи майнових прав осіб, що приїжджають для надання послуг, обмеження на в'їзд членів родин, обмеження переказу заробітної плати в іншу країну, оподаткування іноземців, які працюють за наймом, обмеження відносно працівників-іноземців в отриманні кредитів, субсидій.	Правила, які визначають умови в'їзду і висилання іноземців, які працюють за наймом. культурні бар'єри, система визнання (прирівнювання) кваліфікації.
Створення комерційної присутності в країні, в якій мають надаватися послуги	Повна або часткова заборона іноземних капіталовкладень, заборона їх в окремих галузях. обмеження відносно географічного розміщення іноземних підприємств, обмеження числа іноземних фірм в сфері послуг (наприклад, заборона створення філій іноземних банків, страхових компаній).	Обмеження видів ділових операцій і доступу до місцевого фінансування, податковий клімат, правила відносно переказу коштів за кордон, нормативи, які регулюють ділову активність (наприклад, обмеження переліку послуг, які дозволяється надавати філіям іноземних банків, страхових компаній тощо).	Протекціоністські заходи відносно капіталовкладень в сферу послуг або окремі її галузі. Права в сфері інтелектуальної власності.

ТЕН означає, що іноземний постачальник або виробник послуги, а також самі послуги будуть допущені на національний ринок лише в тому випадку, якщо національних постачальників послуг не вистачає для задоволення потреб внутрішнього ринку. ТЕН використовується по відношенню до всіх способів постачання послуг в рамках ГАТС. Однак найчастіше він застосовується щодо комерційної присутності і переміщення фізичних осіб. Найбільше ТЕН застосовується в таких секторах, як фінансові послуги: банківський сектор і страхування. Також ТЕН захищає сферу медичних і освітніх послуг, туризм. Наприклад, в Бельгії, Нідерландах, Франції, Італії ТЕН необхідних для відкриття іноземцями супермаркетів. В Іспанії, Бельгії, Нідерландах проходження ТЕН необхідно для відкриття лікарні – дозвіл на відкриття лікарні дається в тому випадку, коли кількість місць в новій лікарні відповідає потребам району, де вона відкривається. В Кореї регламентується участь іноземців в оптовій і роздрібній торгівлі. В Швейцарії, Болгарії, Єгипті – в готельному і ресторанному бізнесі.

Питання для закріплення знань та самоконтролю

1. Охарактеризуйте міжнародну торгівлю послугами.

2. Що являє собою регулювання міжнародної торгівлі послугами, і які його основні інструменти.
3. У чому полягають цілі регулювання зовнішньої торгівлі ппослугами.
4. Якими є основні тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами в регіональному аспекті.
5. Якими є характерні риси українського експорту та імпорту послуг.

Питання для обговорення та підготовки рефератів

1. Особливості сучасного розвитку міжнародної торгівлі послугами.
2. Розкрийте фактори, які обумовлюють швидке зростання торгівлі послугами.

МІЖНАРОДНА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ І ВИРОБНИЧЕ СПІВРОБІТНИЦТВО

8.1. Причини міжнародного руху капіталу і його основні форми

Вивіз капіталу (закордонне інвестування) являє собою процес вилучення частини капіталу з національного обороту в даній країні і переміщення його в товарній чи грошовій формі у виробничий процес і оборот іншої країни. Спочатку вивіз капіталу був властивий для невеликого числа промислово розвинутих країн, що здійснювали експорт капіталу на периферію світового господарства. Розвиток світового господарства істотно розсунув рамки цього процесу: вивіз капіталу стає функцією будь-якої успішної економіки, що динамічно розвивається. Капітал вивозять і провідні промислово розвинуті країни, і середньорозвинуті країни, і що розвиваються, особливо, “нові індустріальні країни”. Основною передумовою вивозу капіталу є відносний надлишок капіталу в даній країні, його перенагромадження. З метою одержання підприємницького прибутку, або вищих відсотків, він переводиться за кордон. Характерно, що експорт капіталу може здійснюватися і при дефіциті капіталу для внутрішнього інвестування.

До 90-х років у світі утворилися величезні маси резервного капіталу, що шукав прибуткового застосування. Страхові компанії, пенсійні фонди, трастові, інвестиційні й інші фонди акумулюють ці засоби. З другої половини ХХ століття вивіз капіталу безупинно росте. Експорт капіталу випереджає по темпах росту як товарний експорт, так і валовий внутрішній продукт промислово розвинутих країн. На тлі різкого зростання масштабів вивозу капіталів підсилюється його міжнародна міграція. Міжнародна міграція капіталу - це зустрічний рух капіталів між країнами, що приносить їхнім власникам відповідний доход. Багато країн одночасно є імпортером і експортером капіталу: відбуваються так називані перехресні інвестиції.

Найважливішими факторами, що сприяють вивозу капіталу є:

Розбіжність попиту на капітал і його пропозиції в різних ланках світового господарства.

Поява можливості освоєння місцевих товарних ринків. При цьому капітал експортується для того, щоб прокласти дорогу експорту товарів, стимулювати попит на власну продукцію. У цих цілях не тільки освоюються наявні ринки, але і створюються нові.

Наявність у країнах, куди експортується капітал, більш дешевої сировини і робочої сили.

Стабільна політична обстановка й у цілому сприятливий інвестиційний клімат у приймаючій країні, пільговий інвестиційний режим у спеціальних (вільних) економічних зонах.

Більш низькі екологічні стандарти в приймаючій країні, ніж у країні - донорі капіталу.

Прагнення манівцем проникати на ринки третіх країн, які встановили високі тарифні чи нетарифні обмеження на продукцію тієї чи іншої міжнародної корпорації.

Рушійною силою, активізації вивозу капіталу є:

Зростаючий взаємозв'язок і взаємоув'язка національних економік, Інтернаціоналізація виробництва впливає на міжнародний рух капіталів, сприяючи його прискоренню. Експорт капіталу, особливо в формі прямих інвестицій, є головним чинником, що сприяє перетворенню виробництва в міжнародне і створенню так названої міжнародної продукції. Міжнародна продукція - це продукція, реалізована на глобальному міжнародному ринку. Вона є уніфікованою і реалізується поза залежністю від географічних, національних чи інших особливостей (автомобілі, літаки, радіоелектроніка, комп'ютери й ін.).

Окремі юридично самостійні підприємства з різних країн у рамках однієї міжнародної корпорації устанавлюють тісне співробітництво в області галузевої, технологічної, подетальної спеціалізації. Експорт капіталу забезпечує ці зв'язки. Економічна політика промислово розвинутих країн, спрямована на залучення значних обсягів капіталу для підтримки темпів економічного росту, рівня зайнятості, розвитку передових галузей промисловості.

Економічна політика країн, що розвиваються, які прагнуть за допомогою залучення іноземного капіталу дати істотний імпульс для свого економічного розвитку, вирватися з "порочного кола бідності".

Важливими стимуляторами є міжнародні фінансові організації, які направляють і регулюють потік капіталів.

Міжнародні угоди про запобігання подвійного оподаткування доходів і капіталів між країнами сприяють розвитку торгового, науково-технічного співробітництва, залученню інвестицій.

Суб'єктами руху капіталу у світовому господарстві і джерелами його походження виступають приватні комерційні структури, державні, міжнародні економічні і фінансові організації. Рух капіталу, його використання здійснюється у формі:

прямих інвестицій у промислові, торгові й інші підприємства;
портфельних інвестицій (в іноземні облігації, акції, цінні папери);

середньострокових і довгострокових міжнародних кредитів (чи позик) позичкового капіталу промисловим і торговим корпораціям, банкам і іншим фінансовим установам;

економічної допомоги: безкоштовно й у виді пільгових кредитів (безпроцентних, низькопроцентних).

До прямих інвестицій відносять ті капіталовкладення в приймаючій країні, які дозволяють брати участь в управлінні об'єктом вкладення. Основними формами прямих інвестицій є: відкриття за рубежем підприємств, у тому числі створення дочірніх компаній чи відкриття філій; створення спільних підприємств на контрактній основі; спільні розробки природних ресурсів; чи покупка анексія ("приватизація") підприємств країни, що приймає іноземний капітал;

Прямі інвестиції складають основу панування міжнародних корпорацій на світовому ринку. Вони забезпечують їм або повне володіння закордонними підприємствами, або володіння такою частиною акціонерного капіталу, що забезпечує фактичний контроль з боку інвестора. Як правило, це такі інвестиції, при яких в іноземного інвестора знаходиться не менш 25% акціонерного капіталу компанії. Статистика США, ФРН, Японії прямими інвестиціями вважає ті, котрі складають 10 і більш відсотків акціонерного капіталу і дають можливість контролювати підприємство. На думку П. Х. Линдєрта "відмінність між прямим і портфельним (непрямим) інвестуванням зводиться ... насамперед до проблеми контролю" над фірмою, куди вкладається капітал.

Розподіл закордонних інвестицій за країнами і галузями промисловості багато в чому визначає структуру сучасної міжнародної економіки, відносини між окремими частинами світового господарства. Провідними країнами у сфері прямих інвестицій є основні промислово розвинуті країни. Розташовуючи приблизно 4/5 щорічного потоку прямих інвестицій, вони одночасно є найбільшими імпортерами й експортерами капіталу.

Портфельні інвестиції - це акції, облігації, інші форми капіталовкладень, що не дають можливості безпосереднього контролю над діяльністю закордонного підприємства. Інвестори можуть отримати прибуток лише відповідно до встановлених правил про цінні папери. Портфельні інвестиції - важливе джерело залучення іноземного капіталу для фінансування облігаційних позик, що випускаються найбільшими корпораціями, центральними (державними) і приватними банками. Посередниками в здійсненні закордонних портфельних інвестицій виступають, як правило, великі інвестиційні банки. На рух портфельних інвестицій значний вплив робить різниця у нормі процентних ставок, виплачуваних по облігаціях в окремих країнах.

8.2. Вплив міжнародного руху капіталу на світову економіку і його наслідки для країн експортерів і імпортерів капіталу

Міжнародний рух капіталу, займаючи ведуче місце у міжнародних економічних відносинах, впливає на світову економіку:

Сприяє росту світової економіки. Капітал перетинає кордони в пошуках сприятливих сфер свого приросту у світових масштабах. Приплив закордонних

інвестицій для більшості країн-реципієнтів допомагає вирішити проблему недостачі продуктивного капіталу, збільшує інвестиційну здатність, прискорює темпи економічного росту.

Поглиблює міжнародний поділ праці і міжнародне співробітництво.

Вивіз капіталу є однією з найважливіших умов формування і розвитку міжнародного поділу праці. Взаємне проникнення капіталу між країнами зміцнює економічні зв'язки і співробітництво між ними, сприяє поглибленню міжнародних спеціалізації і кооперації виробництва.

Збільшує обсяги взаємного товарообміну між країнами, у тому числі проміжними продуктами, між філіями міжнародних корпорацій, стимулюючи розвиток світової торгівлі.

Граючи стимулюючу роль у розвитку світової економіки, міжнародний рух капіталу викликає різні наслідки для країн-експортерів і імпортерів капіталу.

До числа наслідків для країн, що експортують капітал, можна віднести наступні:

- вивіз капіталу за рубіж без адекватного залучення іноземних інвестицій веде до уповільнення економічного розвитку країн, що вивозять;

- вивіз капіталу негативно позначається на рівні зайнятості в країні-експортері;

- переміщення капіталу за кордон несприятливо позначається на платіжному балансі країни.

Для країн, що ввозять капітал, позитивні наслідки можуть бути наступними:

- регульований імпорт капіталу сприяє економічному росту країни-реципієнта капіталу;

- залучений капітал створює нові робочі місця;

- іноземний капітал приносить нові технології, ефективний менеджмент, сприяє прискоренню в країні науково-технічного прогресу;

- приплив капіталу сприяє поліпшенню платіжного балансу країни-реципієнта.

У свою чергу є і негативні наслідки залучення іноземного капіталу:

- приплив іноземного капіталу, „підминаючи” місцевий капітал, або користуючись його бездіяльністю, витісняє його з прибуткових галузей. У результаті при визначених умовах це може привести до односторонності розвитку країни і загрози її економічній безпеці;

- безконтрольний імпорт капіталу може супроводжуватися забрудненням навколишнього середовища;

- імпорт капіталу часто зв'язується з проштовхуванням на ринок країни-реципієнта товарів, що вже пройшли свій життєвий цикл, а також знятих з виробництва в результаті виявлених недоброякісних властивостей;

- імпорт позичкового капіталу веде до збільшення зовнішньої заборгованості країни;

- використання міжнародними корпораціями трансферних цін веде до втрат країни-реципієнта в податкових надходженнях і митних зборах.

Наслідки міжнародного руху капіталу позначаються на соціально-економічних і політичних цілях конкретної країни. Природно, вони різні для розвинених і слаборозвинених країн. Однак, у будь-якому випадку не можна надіятись на можливість використання тільки позитивних факторів, відтинаючи негативні наслідки. Державна політика повинна шукати компроміси, виділяючи пріоритетні фактори в такому складному і суперечливому процесі як міжнародна міграція капіталу.

8.3 Сучасні особливості і тенденції в міжнародному інвестуванні

З територіально-географічної точки зору переважні потоки вивозу капіталу здійснюються з промислово розвинених країн. Активна міграція капіталу відбувається і між цими країнами. Міграцію капіталу в рамках промислово розвинених країн розглядають на декількох рівнях:

1. Між країнами „тріади”: США - Західна Європа - Японія. Характерно, що європейські інвестиції в США в основному сконцентровані в виробничому секторі, забезпечуючи 12,5% робіочих місць.
2. Між окремими промислово розвиненими країнами.
3. Між тими галузями промислово розвинених країн.

З погляду суб'єктів міграції капіталу розрізняють макро- і мікрорівень. Макрорівень - міждержавний перелив капіталу. Статистично він відбивається в платіжному балансі країн. Мікрорівень - рух капіталу усередині міжнародних компаній по каналах всередині корпорації.

У післявоєнний період найбільш інтенсивним регіоном міграції капіталу стає Західна Європа. Лідируючі позиції в Європі займають Великобританія, Німеччина, Франція. До великих експортерів на Європейському континенті відносяться також Голландія, Швеція і Швейцарія. США є основним об'єктом інвестицій з країн ЄС. При цьому половина інвестицій приходить з Великобританії. Потім ідуть Франція і Німеччина. 2/3 інвестицій зі США в Європу приходить на Великобританію, далі йдуть Франція і Швеція. США лідирують серед інших промислово розвинених країн по обсягах залучених інвестицій і вивезеного капіталу. Майже 1/3 внутрішніх потреб інвестицій США покривається за рахунок імпорту капіталу. Характерно, що взаємні інвестиції двох регіонів - США і Західної Європи, торкаються ті самі провідні галузі: машинобудування і хімічну промисловість.

Серед сучасних тенденцій вивозу капіталу варто виділити зростаюче значення експорту продуктивного капіталу. Відбувся відхід від участі в підприємницької діяльності через портфельні інвестиції до прямих інвестицій. Починаючи з 50-х років, спостерігається послідовна переорієнтація прямих закордонних інвестицій з видобувної на обробну промисловість, а також у сферу послуг. В останні два десятиліття відзначається випереджальний ріст інвестицій у сферу послуг у порівнянні з інвестиціями не тільки у видобувну, але й у обробну промисловість.

Важливою рисою є активізація міграції капіталу між країнами, що розвиваються, і, особливо, між „новими індустріальними країнами” і іншим світом, що розвивається. Як і раніше активна на ринку капіталів Організація

країн - експортерів нафти (ОПЕК). Помітно процвітає Китай як у залученні іноземних інвестицій, так і в експорті капіталу. Іноземний капітал залучає насамперед надійність, забезпечувана високими темпами економічного розвитку Китаю, і політична стабільність. Судить самі: ріст валового національного продукту (ВНП) Китаю коливається між цифрами 10-13%. Китайські інвестиції концентруються Австралії, Канаді, США. При цьому вони вкладаються в Австралії і Канаді - у сировинну, а в США - у технологічні галузі. Країни, що розвиваються, в категорії найбільш бідних, становлять і, на думку ряду експертів, будуть становити невеликий інтерес для інвесторів із промислово розвинутих країн. На долю цих держав буде приходиться все менша частина світового потоку прямих інвестицій.

Важлива особливість сучасних процесів міграції капіталу полягає в тому, що капітал, як правило, не нав'язується країнам, а навпаки, проходить досить тверда конкурентна боротьба за його залучення. Особливо за залучення капіталу в текстильну і швейну промисловість країн, що розвиваються і колишніх соціалістичних країн.

Найважливішим фактором, що робить визначальний вплив на обсяги і якісні параметри міжнародного руху капіталу, є лібералізація умов його міграції, властива як промислово розвинутих країнам, так і в більшому ступені країнам, що розвиваються.

Вплив промислово розвинутих країн на рух капіталу здійснюється, наприклад, шляхом стимулювання експорту-імпорту капіталу на національному і міждержавному рівнях. Політика держави в відношенні переміщення капіталу у формі позик, портфельних інвестицій і т. п. будується на основі усунення всіх можливих обмежень у його русі. У відношенні прямих іноземних інвестицій держава залишає за собою право приймати будь-які обмеження, спрямовані на захист національних інтересів в економіці. Характерно, що вивіз капіталу за границю регулюється в меншому ступені, чим приплив іноземних капіталів.

Держава використовує наступні заходи регулювання:

методи фінансового впливу: прискорена амортизація, податкові пільги, надання субсидій, позик, страхування і гарантування кредитів;

нефінансові методи: надання земельних ділянок, забезпечення необхідної інфраструктури, надання технічної допомоги. У цьому зв'язку дуже показовий досвід США, що є світовим лідером по експорту-імпорту прямих інвестицій. Політика США в сфері регулювання прямих іноземних інвестицій здійснюється на двох рівнях: федеральному і місцевому (штати, округу, міста). У сферу федерального регулювання входить тільки регламентація іноземних інвесторів. Головне тут - захист інтересів національної безпеки. Президент США наділений повноваженнями чи блокувати припиняти процеси злиття, чи поглинання придбання американських фірм при встановленні контролю з іноземної сторони.

На місцевому рівні здійснюється регулювання в страховому бізнесі і реалізації сільськогосподарських угідь. Істотні повноваження й у антитрестовському законодавстві. У цілому ж можливості місцевих адміністрацій по регламентації діяльності іноземних інвесторів невеликі.

Значно багатший на місцевому рівні накопичений досвід по стимулюванню інвестицій. Одним з найважливіших механізмів по залученню іноземних інвестицій у США є закордонні представництва, які сприяють залученню капіталовкладень у той чи інший штат. Тільки, у Японії діє більш 40 подібних представництв. Програми по стимулюванню іноземних інвестицій в окремі штати країни передбачають: різні податкові пільги, субсидії, позики по ставкам нижче ринкових для інвестора, що здійснює чи будівництво модернізацію підприємства; сприяння професійному навчанню і зайнятості; удосконалювання транспортної мережі; устаткування ділянки під забудову; надання землі в безкоштовне користування; забезпечення інформацією потенційних інвесторів.

Важливим практичним документом з регулювання іноземних капіталовкладень є розроблений у рамках Організації Азіатсько-Тихоокеанського співробітництва (1994 р., Джакарта), „добровільний кодекс” прямих іноземних інвестицій. У цьому „кодексі”, що, як думають фахівці, буде в перспективі використаний Всесвітньою торговою організацією, укладені наступні інвестиційні принципи:

- транспарентність;
- недискримінаційний підхід до країн-донорів;
- національний режим для іноземних інвесторів;
- забезпечення реєстрації і конвертованості;
- усунення бар'єрів при вивозі капіталу;
- запобігання подвійного оподаткування;
- дотримання іноземним інвестором, нарівні з національним, законів, адміністративних правил і положень країни-реципієнта;
- дозвіл на виїзд і тимчасове перебування ключового іноземного персоналу в зв'язку з реалізацією інвестиційного проекту;
- вирішення спорів шляхом консультацій і переговорів сторонами, або через арбітраж.

Як свідчить практика, політика стимулювання робить на залучення інвестицій менший вплив, чим фактори ринку. Економічна свобода, безперешкодна дія ринкових механізмів є найважливішими критеріями в залученні зовнішніх інвестицій. Розроблений американськими економістами інтегральний показник економічної свободи являє собою агреговану характеристику десяти різних приватних показників того, наскільки в тій чи іншій країні держава активно втручається у відносини суб'єктів, що хазяюють. Окремі показники, у свою чергу, відбивають ситуацію в наступних областях, де можливо подібне втручання:

торгова політика; оподаткування; монетарна політика; функціонування банківської системи; правове регулювання іноземних інвестицій; права власності; частка, споживана державою, у загальному обсязі вироблених у країні товарів і послуг; політика економічного стимулювання; масштаби існуючого в країні чорного ринку; ціноутворення і регулювання заробітної плати.

По кожному з десяти показників країна може одержати оцінку від 1 до 5 балів, що відповідає найменшого і найбільшого ступеня втручання держави в економіку. За результатами дослідження найбільш вільною визнана економіка Гонконгу, що одержав одиницю за всіма показниками, крім банківської справи і монетарної політики. У той же час Китай у представленій таблиці займає останнє місце. Однак це не заважає йому щорічно залучати багатомільярдні суми іноземних інвестицій. У даному випадку, ступінь економічної волі не є істотною перешкодою для закордонного капіталу, для якого встановлений особливий інвестиційний режим.

Феномен ТНК нерозривно зв'язаний з ростом прямих зарубіжних інвестицій, тобто вкладеннями капіталу, що призводить до створення виробничих і збутових філій фірм в інших країнах. Організуючи такі філії (у тому числі і шляхом придбання вже існуючих підприємств), ТНК прагнуть збільшити свої прибутки за рахунок перенесення виробництва до ринків збуту, джерел сировини і дешевої робочої сили, обійти митні бар'єри, подолати сковуючі рамки національних правових норм (наприклад, антимонопольне, трудове, природоохоронне законодавство), уникнути високих податків і т.д. Слід мати на увазі і ту обставину, що в ряді країн, особливо малих, окремі корпорації «переросли» можливості місцевого ринку і потім могли рости тільки за рахунок зовнішніх ринків. Міжнародне виробництво дозволяє ТНК подолати обмеженість внутрішніх ринків окремих країн, домагатися підвищення розмірів підприємств і серійності продукції, яка випускається, максимально використовувати переваги міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва.

Загальноприйнятого визначення ТНК немає. Загалом ТНК можна розглядати як міжнародну монополію, яка не просто приносить в інші країни частину виробничих і збутових операцій, а організовує свою міжнародну діяльність таким чином, що всі елементи інтернаціональної структури компанії розглядаються нею як складові частини єдиного механізму. Центр ООН по ТНК довго відносив до них такі фірми, які мали оборот понад 100 млн. доларів, і філії не менше ніж у шести країнах. Останнім часом цей критерій дещо уточнили: тепер про «міжнародний статус» фірми свідчить питома вага її продажів, реалізованих за межами країни-резиденції (за цим показником лідером є швейцарська компанія «Нестле» –98%), а також розміри її зарубіжних активів і їхня частка в загальних активах.

За організаційними принципами можна виділити такі два типи корпорацій:

1. Транснаціональні –це національні монополії із зарубіжними активами, їх виробнича і торговельно-збутова діяльність виходить за рамки однієї держави. Правовий режим ТНК передбачає ділову активність, здійснювану за допомогою утворення в них філій, дочірніх компаній, які можуть мати форму змішаних підприємств із переважно національною участю.

2. Багатонаціональні корпорації (БНК) –це міжнародні корпорації, які об'єднують національні компанії ряду держав на виробничій і науково-технічній основі (наприклад, англо-голландська Роял-Датч-Шелл; шведсько-швейцарська АВВ; англо-голландська Юнілевер).

Виділимо основні специфічні риси ТНК.

- ТНК є активними учасниками міжнародного поділу праці і сприяють його розвитку;
- рух капіталів ТНК незалежний від процесів, які відбуваються в країні базування;

ТНК проникають у високотехнологічні галузі, які вимагають значних інвестицій і висококваліфікованого персоналу (так, 500 найбільших ТНК реалізують 80% усієї виробничої продукції електроніки і хімії, 95% – фармацевтики, 76% – продукції машинобудування);

- ТНК здійснюють значну диверсифікованість свого виробництва і послуг (кожна з 500 найбільших ТНК США має в середньому підприємства в 11 галузях, а найпотужніші охоплюють по 30-50 галузей);
 - ТНК проводять таку виробничо-торгову політику, яка забезпечує високоефективне планування виробництва і товарного ринку.

Нині ТНК контролюють третину виробництва приватного сектору у світі. ТНК контролюють 50-60% зовнішньої торгівлі, понад 80% патентів на нову техніку і технологію, близько 70% валютних і ліквідних коштів на ринку розвинених країн. На їхніх підприємствах зайнято до 50 млн. чоловік, або кожен десятий зайнятий у розвинених країнах і країнах, що розвиваються.

Основна географічна спрямованість зовнішньої експансії ТНК – взаємопроникнення капіталів у національні господарства високорозвинених країн Заходу. Так, близько 76% інвестицій американських ТНК розподіляється таким чином: 45% припадає на країни Західної Європи, 20% – на Канаду, 3% – Японію.

Приблизно 60% ТНК зайнято в обробній промисловості, 37% – у сфері послуг і 3% – у видобувній промисловості і сільському господарстві. У середині обробної промисловості ТНК найбільш активно діють у новітніх технологічно складних видах виробництва. У середині 80-х рр. до половини загальних і закордонних продажів ТНК було зосереджено в чотирьох галузях: електроніці, загальному і транспортному машинобудуванні, хімічній промисловості. ТНК як і раніше контролюють переважну частину переробки і збуту мінеральної і сільськогосподарської сировини, особливо в «третьому світі». Наприклад, ТНК так чи інакше контролюють понад 70% експорту рису, кави, кукурудзи, какао, тютюну, джуту, міді, бокситів і т.д. Розширюється активність «транснаціоналів» у сфері послуг, особливо в послугах ділового, технічного й інформаційного характеру, у туристичному бізнесі і т.д. Найважливіша сфера діяльності ТНК - пряме отримання прибутку зі своїх філій і підприємств, які оперують на внутрішніх ринках приймаючих країн. Друга за значенням галузь їхньої активності – розширення експорту з країн базування і з приймаючих країн. Останнім часом ТНК досить швидко розвиваються, та концентрують в собі все більше ресурсів. Станом на 2009 рік 100 найбільших нефінансових ТНК світу зосередили 18% іноземних активів, 23% іноземних продажів та 20% зайнятих за кордоном співробітників. За останні десять років ці показники зросли майже вдвічі.

Серед 100 найбільших ТНК світу 24 мають походження зі США, 16 – Японії, 14 – Великобританії, 13 – Франції, 10 – Німеччини.

Найбільші ТНК світу зосередили в собі такий потенціал, що їх активи стали більшими за активи більшості країн світу. Скажімо телекомунікаційна корпорація Vodafone (США) зосредила в активах близько 311 мільярдів доларів.

І це лише зарубіжні активи. Це майже вдвічі більше за річний бюджет Росії та України разом взяті.

У сучасних умовах ТНК стали сполучною ланкою між світовим господарством і національними економіками. їхня діяльність усе більше перетворює світове господарство в єдиний ринок факторів виробництва.

ТНК контролюють до 1/3 валового світового продукту, 2/3 світового експорту, 90% прямих закордонних інвестицій. На них припадає 4/5 світової торгівлі патентами і ліцензіями. Ліквідні активи ТНК більш ніж у два рази перевищують загальні валютні запаси ЦБ країн ОЕСР У зв'язку з цим серйозні дебати розгорнулися стосовно переваг і недоліків щодо приходу ТНК у національну економіку. Розглянемо основні аргументи.

Перший аргумент. Вигода від ТНК у тому, що вони заповнюють дефіцит вітчизняних ресурсів для соціально-економічного розвитку, особливо в тому випадку, якщо країна проводить модернізацію економіки. Один з яскравих прикладів у цьому відношенні дає Ірландія, де 75% експорту, 55% промислового виробництва країни і 50% кваліфікованих робітників знаходяться під контролем ТНК. Контраргумент полягає в даному випадку в тому, що, надаючи капітал, ТНК перешкоджають розвитку місцевих фірм, які б своїм виробництвом заміщували імпорту напівфабрикатів із зарубіжних філій ТНК. Другий аргумент. Інвестиції ТНК здатні частково чи цілком покривати дефіцит платіжного балансу приймаючої країни. Контраргумент: на практиці діяльність ТНК призводить до дефіциту платіжного балансу, по-перше, тому, що вони імпортують у великих кількостях устаткування і напівфабрикати за підвищеними цінами; по-друге, тому, що ТНК переводять іноземну валюту у вигляді прибутків, оплати за посередницькі послуги, відсотка по приватних кредитах тощо за рубіж. Третій аргумент. Податки з прибутку ТНК підвищують здатність приймаючої держави виділяти фінансові ресурси для реалізації проектів розвитку, у тому числі соціальних. Контраргумент: хоча ТНК збільшують державні доходи, однак розмір податкових надходжень від ТНК значно менший потенційно можливого, що пов'язано з надто пільговим оподаткуванням, пільговим режимом інвестицій (інакше ТНК не прийдуть в країну). Нарешті, Четвертий аргумент на користь ТНК. Вони заповнюють дефіцит управлінського і підприємницького досвіду, технології і кваліфікованих кадрів, досвіду налагодження зв'язків із зарубіжними банками, розвитку мережі реалізації товарів і т.д. Контраргумент тут такий, що передача знань, досвіду, технологій може гальмувати процес росту національної економіки шляхом стримування національного підприємництва.

Гаряча дискусія про ТНК, в основі якої лежать ціннісні, ідеологічні та

політичні розбіжності в поглядах на природу й джерела економічного і соціального розвитку, а також відносно загрози національній безпеці, триває в міру прискорення потоку транскордонних корпоративних інвестицій. Багато країн світу шукають шляхи входження в транснаціоналізовані відтворювальні ланцюги, що може здійснюватися двома шляхами: залученням іноземного капіталу і формуванням власних транснаціональних фірм з їх економічною експансією за кордоном.

Питання для закріплення знань та самоконтролю

1. У чому полягає принципова різниця між прямими і портфельними інвестиціями.
2. Які фактори впливають на масштаби, структуру і динаміку міжнародної інвестиційної діяльності.
3. Форми і методи регулювання міжнародного інвестування на національному і міжнародному рівнях.

Питання для обговорення та підготовки рефератів

1. Розкрийте вплив глобалізації на тенденції міжнародного інвестування.
2. Які фактори впливають на формування сприятливого інвестиційного клімату в країні.
3. Чим обумовлені переважні обсяги міжнародного інвестування в економіку розвинених країн світу.
4. Фактори підвищення ефективності міжнародної інвестиційної діяльності в Україні.
5. Основні домінанти та особливості інвестиційної стратегії України.
6. Перспективи венчурного інвестування в економіку України.
7. Роль вільних економічних зон і спільних підприємств в інтеграції України у світогосподарські зв'язки.

МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ

9.1. Сутність міжнародної трудової міграції

Трудові ресурси – це найважливіший фактор виробничого процесу, що характеризується високою мобільністю. Мобільність робочої сили у світовому господарстві виявляється у формі міжнародної міграції. Визначимо основні поняття, використовувані при вивченні проблем міжнародної міграції.

Міграція робочої сили – переселення працездатного населення з одних держав в інші терміном більш ніж на 1 рік з економічних і неекономічних мотивів (політичних, соціальних, релігійних, національних, расових та ін.). Імміграція – в'їзд працездатного населення в дану країну із-за її меж. Еміграція – виїзд працездатного населення з даної країни за її межі. Міграційне сальдо – різниця імміграції в країну та еміграції з країни. Реєміграція – повернення емігрантів на батьківщину на постійне місце проживання.

«Витік мозків» – міжнародна міграція висококваліфікованих кадрів. Міжнародна міграція буває наступних видів: безповоротна, тимчасово-постійна (від одного до шести років), сезонна, маятникова (щоденний, щотижневий переїзд до місця роботи в іншу країну). У залежності від правового статусу міграція може бути легальною і нелегальною. Нелегальні мігранти – це особи, що у пошуках роботи в'їжджають у країну нелегально або прибувають до неї на законних підставах (туристами, за запрошенням та ін.) і нелегально працевлаштовуються. Останнім часом масштаби нелегальної імміграції значно розширилися. Китайці прямують в основному в США і Росію, кубинці – у Флориду, алжирці – у Францію, пакистанці – в Англію і т. д. Останнім часом в Україні спостерігається небувалий наплив нелегальних мігрантів із країн «третього світу», що використовують територію України як перевалочний пункт для подальшого проникнення в Західну Європу. 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).

9.2 Основні центри притягання робочої сили

Виділяють 5 напрямків міжнародної міграції робочої сили:

- з країн, що розвиваються в промислово розвинуті країни;
- у рамках промислово розвинутих країн (в основному з неекономічних причин, також спостерігається відплив умів з Європи в США);
- між країнами, що розвиваються; (в основному між НІК і арабськими країнами; між країнами-членами ОПЕК та іншими країнами, що розвиваються. Економічні причини: більш високий рівень життя та зарплати і недостача некваліфікованої робочої сили в НІК);
- з колишніх соціалістичних країн у промислово розвинуті;
- міграція науковців, кваліфікованих фахівців із промислово розвинутих у країни, що розвиваються.
- Західна Європа (особливо Німеччина, Франція (з Північної Африки), Англія, Бельгія (з Іспанії й Італії), Нідерланди, Швеція (з Фінляндії) і Швейцарія). 9 грудня 1989 р. прийнята «Хартія основних соціальних прав робітників ЄЕС». Найбільш розвинуті країни Західної Європи принаджують 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, Бангладешу, 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. Іноземці складають близько 5% робочої сили країни. Низькокваліфікована робоча сила – із прилеглих латиноамериканських країн (особливо Мексики), країн Карибського басейну. Висококваліфіковані працівники – практично з усіх країн. Іммігранти - 740 тис. чол. у рік, емігранти - 160 тис. чол.
- Австралія. 200 тис. іноземних робітників. 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 Азійсько-Тихоокеанського регіону. Це, насамперед, азійські 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. Загальне число іноземних робітників – 2,5 – 4 млн. чол. У Японії працюють в основному корейці, останнім часом з'явилися іранці.
- Латинська Америка. В основному, Аргентина і Венесуела, крім того Мексика, Бразилія, Чилі, Парагвай, Болівія. Загальне число іммігрантів – від 3 до 10 млн. чол., в основному латиноамериканці, але цими країнами субсидуються програми по залученню східноєвропейців, у тому числі із країн СНД (нафтовиків, інженерів-хіміків, фермерів). 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). Міжкраїнна міграція – 2 млн. чол. У ПАР загальна кількість іноземної робочої сили складає 1 млн. чол.

Країни, що приймають робочу силу, одержують такі переваги: підвищується конкурентоспроможність вироблених країною товарів унаслідок зменшень витрат виробництва, пов'язаних з більш низькою ціною робочої сили; іноземні робітники, пред'являючи додатковий попит на товари і послуги, стимулюють зростання виробництва і додаткову зайнятість у країні перебування;

при імпорті кваліфікованої робочої сили країна, що приймає заощаджує на витратах на освіту і професійну підготовку; іноземні робітники часто є амортизаторами при кризах і безробітті (їх першими звільняють, знижують зарплату і т. д.); іноземні працівники не забезпечуються пенсіями, на них не поширюється дія різних соціальних програм; на думку ОЕСР іммігранти поліпшують демографічну картину розвинутих країн, що страждають старінням (у Люксембурзі 38% немовлят з'являється в родинях переселенців, у Швейцарії – 24%).

До негативних моментів відноситься: виникнення соціальної напруженості в суспільстві при боротьбі за робочі місця; міжнаціональна ворожість і т.п.

Для країн, що експортують робочу силу: експорт робочої сили є важливим джерелом надходження ВКВ у країну; експорт робочої сили означає зменшення безробіття і, отже, соціальної напруженості в країні; безкоштовне для країни-експортера навчання робочої сили новим професійним навичкам, знайомство з передовою технологією, методами керування та ін.

Негативна сторона – «витік умів», відтік кваліфікованих кадрів, необхідних національній економіці.

Кількісні показники переміщення трудових ресурсів між країнами Найбільш прийнятні кількісні показники переміщення трудових ресурсів – це показники, які фіксуються в платіжному балансі. Вони є частиною балансу поточних операцій і класифікуються за трьома статтями: Трудовий дохід (виплати зайнятим) – зарплати та інші виплати готівкою або натурою, отримані приватними особами-нерезидентами за роботу, виконану для резидентів і оплачену ними. У цю категорію включаються також і усі виплати резидентів у пенсійні, страхові й інші фонди, пов'язані з найманням на роботу нерезидента. До приватних осіб-нерезидентів відносяться всі іноземні працівники, що знаходяться в даній країні менше року, у тому числі сезонні робітники, робітники з прикордонних зон, що приїжджають у дану країну на тимчасові заробітки, а також місцевий персонал іноземних посольств. Переміщення мігрантів – оцінний грошовий еквівалент вартості майна мігрантів, що вони перевозять із собою, переміщаючи в іншу країну. При цьому вивіз майна емігрантів у натурі подається як експорт товарів із країни, а його оцінний грошовий еквівалент – за даною статтею. Перекази працівників – пересилання грошей і товарів мігрантами своїм родичам, що залишилися на батьківщині. У випадку пересилання товарів враховується їхня оцінна вартість.

Принципова різниця між цими статтями в тім, що в статті «трудові доходи» враховуються доходи нерезидентів, а в двох інших статтях – доходи і витрати резидентів, тобто мігрантів, що виїхали з країни більш, ніж на 1 рік. Останні дві статті поєднуються в рамках поточних операцій у групу приватних неоплачених переказів.

Приватні неоплачені перекази – оцінний грошовий еквівалент майна, що переміщується мігрантами в момент їх від'їзду за кордон, і наступні посилки товарів на батьківщину. Облік ведеться на момент перетину кордону, і якщо навіть потім з'ясується, що запис був зроблений невірно, його зазвичай не переглядають (наприклад, людина поїхала на тимчасові заробітки, але затрималася за кордоном на термін більше року, ставши мігрантом, або навпаки, людина, що виїхала на ПМП, повертається на батьківщину раніше, ніж через 1 рік).

9.3 Регулювання міграції трудових ресурсів

На національному рівні регулювання міграції здійснюється наступними органами: Міністерством праці (стежить за використанням іноземної робочої сили); Міністерством юстиції (Служба по імміграції та інші служби прикордонного контролю); Міністерством закордонних справ (консульське

управління видає в'їзні візи); національними міграційними службами; посередницькими міграційними фірмами.

Основні методи регулювання міжнародної міграції робочої сили:

Адміністративно-правові:

міри національного законодавства, що визначають юридичний, політичний і професійний статус іммігрантів у даній країні;

дія національних служб імміграції в тому числі контроль за в'їздом у країну іммігрантів, видача дозволів на в'їзд, на роботу, на час перебування іммігрантів у країні та ін.);

міри міжурядових угод регулювання міграції робочої сили.

Економічні:

здійснення вербування іноземних робітників – надання роботи, порівняно високого рівня зарплати, житла і медобслуговування, кваліфікації й освіти; залучення до вербування іммігрантів приватних посередників; видача ліцензій, що дозволяють вербувати працівників за кордоном. Звичайно державне регулювання здійснюється через прийняття фінансованих з бюджету програм, спрямованих на обмеження припливу іноземної робочої сили (імміграції) або на стимулювання мігрантів до повернення на батьківщину (рееміграції).

Регулювання імміграції полягає в тому, що держава не перешкоджає в'їздові тих категорій працівників, що потрібні в даній країні, обмежуючи в'їзд всім іншим. Перелік бажаних іммігрантів варіюється від країни до країни, але зазвичай вони відносяться до однієї з наступних категорій: працівники, готові за мінімальну платню виконувати важку, шкідливу, брудну і некваліфіковану роботу; фахівці нових і перспективних галузей – програмісти, вузькоспеціалізовані інженери, банківські службовці; представники рідкісних професій – реставратори картин, гранувальники алмазів, лікарі, що практикують нетрадиційні методи лікування; фахівці зі світовим ім'ям – музиканти, артисти, вчені, спортсмени, лікарі, письменники; крупні бізнесмени, які переносять свою діяльність у країну, що приймає інвестують капітал і створюють нові робочі місця.

Основні риси імміграційного законодавства:

Професійна кваліфікація. Установлюються тверді вимоги до рівня освіти і стажу роботи зі спеціальності.

Обмеження особистого характеру. Пред'являються тверді вимоги до стану здоров'я іммігранта, політичного і соціального вигляду, установлюється віковий ценз (звичайно 20 – 40 років).

Кількісне квотування (установлюється максимальна кількість іммігрантів). Кількісні квоти можуть вводитися в рамках всієї економіки в цілому, визначаючи максимальну частку іноземної робочої сили в числі всіх трудових ресурсів, у рамках окремих галузей, окремих підприємств, або як обмеження на загальну кількість іммігрантів, що приїжджають у країну протягом одного року.

Економічне регулювання впроваджує певні фінансові обмеження, що забезпечують скорочення чисельності іммігрантів. Наприклад, фірми мають

право наймати іноземців тільки по досягненні визначеного обсягу продажів або після внесення визначених платежів у державний бюджет, або іммігранти повинні інвестувати в економіку країни, що приймає, визначену законом суму, довести легальність цих грошей і створити визначену кількість робочих місць, або іммігрант повинен заплатити за оформлення імміграції і працевлаштування на місцеве підприємство і т. д.

Тимчасові обмеження. Установлюються максимальні терміни перебування іноземних працівників на території країни, після закінчення яких вони повинні залишити країну або одержати дозвіл на продовження свого перебування в країні.

Географічні пріоритети. Законодавчо встановлюється географічна і національна структура імміграції, що регулюється за допомогою кількісних квот на в'їзд іммігрантів з визначених країн.

Заборони. Явні і приховані заборони наймати іноземну робочу силу звичайно містяться в законах про професії, якими іноземцям займатися заборонено.

Законодавчо встановлюються санкції за порушення порядку імміграції, що можуть накладатися як на самих мігрантів, так і на тих, хто допомагає їм незаконно в'їхати в країну або наймає на роботу.

Стимулювання рееміграції

Традиційні державні заходи рееміграції полягають у наступному:

Програми стимулювання рееміграції. Вони включають широке коло заходів, починаючи з заходів для примусової репатріації незаконних іммігрантів до надання матеріальної допомоги іммігрантам, що бажають повернутися на батьківщину. Однак ефективність цих програм досить низька.

Програми професійної підготовки іммігрантів. Передбачається, що одержавши освіту в розвинутій країні, іммігранти можуть розраховувати на більш престижну і високооплачувану роботу в себе на батьківщині. Однак інтерес іммігрантів до цих програм виявився досить низьким, тому що вони не давали гарантій працевлаштування після повернення на батьківщину.

Програми економічної допомоги країнам масової еміграції. Розвинуті країни укладають угоди з країнами-експортерами робочої сили про інвестиції частини переказів працівників на батьківщину і частини державних коштів у створення нових підприємств у країнах, що розвиваються, які могли б стати місцем роботи для реемігрантів (наприклад, Німеччина і Туреччина).

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 працівників;

- регулювання міграції населення заохочення співробітництва між підприємцями і працівниками.

Членами МОП можуть бути: уряди країн-учасниць; профспілки; організації підприємців. У 1976 р. на Всесвітній конференції по зайнятості в рамках МОП була прийнята Програма Дій, відповідно до якої організація найму робочої сили повинна проводитися на основі дво- або багатосторонніх угод, розроблених на основі вивчення економічних і соціальних потреб країн-експортерів і імпортерів робочої сили.

Для організації професійно-технічного навчання під егідою МОП діють Міжнародний інститут трудових проблем (Женева) і Міжнародний центр по технічній і професійній підготовці підвищеного типу (м. Турін, Італія). Структура МОП:

Міжнародна конференція праці – вищий законодавчий орган; Адміністративна рада – для керівництва над комітетами і комісіями при МОП; Міжнародне бюро праці – інформаційний і консультативний орган. Основна функція МОП – прийняття конвенцій і рекомендацій, що встановлюють міжнародні трудові стандарти (тривалість робочого дня, умови праці, оплату праці, соціальне забезпечення і т. д.). Усього було прийнято 172 конвенції і 181 рекомендація.

Багато документів і конвенції МОП були спрямовані на ліквідацію різних форм дискримінації іноземної робочої сили: «Про інспекції режиму перевезень емігрантів» (1926 р.), «Про соціальну політику на територіях поза метрополіями» (1955 р.), «Проти применшення прав в області праці і занять» (1958 –1960 рр.), «Про трудящих на плантаціях» (1960 р.), «Про основні цілі і норми соціальної політики» (1962 р.), «Про збереження прав мігрантів в області соціального забезпечення» (1981 – 1982 рр.) і т. д.

Міжнародна організація міграції (МОМ) створена в 1949 р. як Міжнародна організація у справах біженців, пізніше її повноваження були розширені й у 1989 р. вона була перейменована в МОМ. До неї входить 81 країна, у тому числі 46 є членами МОМ, 35 – спостерігачами (Україна є спостерігачем). МОМ не входить у систему ООН, але тісно з нею співпрацює.

Основними функціями МОМ відповідно до статуту є:

- розробка довгострокових програм в області регулювання міграційних потоків;
- надання допомоги з питань організації міграції;
- розвиток технічного співробітництва в області міграції;
- запобігання відпливу умів і рееміграція;
- надання експертних послуг у зв'язку з міжнародною міграцією робочої сили;
- організація пересування біженців;
- надання державам форуму для обміну думками, досвідом і співробітництва.

На даний час значне число установ і організацій, насамперед у рамках ООН, а також регіональних угруповань займаються проблемами, пов'язаними з міграцією населення і трудових ресурсів.

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

Система постійного спостереження за міграцією при ОЕСР координує діяльність національних імміграційних управлінь. Комісія ООН з народонаселення має у своєму розпорядженні відповідний фонд, частина якого використовується на субсидування національних програм в сфері 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.

У Європі забезпеченням і захистом прав трудящих мігрантів займається Міжурядовий комітет з питань міграції. На інтеграційному рівні регулювання міжнародної міграції робочої сили здійснюється шляхом виконання угод, договорів, правил, контрактів, укладених між державами інтеграційних об'єднань. Основні завдання:

- надання безвізового пересування населенню в рамках інтеграційного об'єднання;
- створення загальних інформаційних систем з міграції робочої сили в рамках інтеграційного об'єднання;
 - вживання спільних заходів по боротьбі з нелегальною міграцією;
 - прийняття спільних технічних заходів для здійснення контролю над емігрантами.

Питання для закріплення знань та самоконтролю

1. В чому полягає сутність міжнародної трудової міграції і які її визначальні риси.
2. Дайте визначення понять “міжнародна трудова міграція”, “еміграція”, “імміграція”, “рееміграція”, “відплив умів”.
3. Які економічні та неекономічні причини міжнародної трудової міграції.
4. В чому заключаються економічні наслідки міграції для світової економіки в цілому.
5. Як впливає еміграція на економіку країни-експортера робочої сили.
6. В чому виражається вплив імміграції на економіку країни-імпортера робочої сили.
7. Назвіть регіони і країни, які є основними центрами тяжіння мігрантів з-за кордону.
8. Які основні важелі державного і наддержавного регулювання міжнародної трудової міграції.
9. Які причини та наслідки зовнішніх міграційних процесів для України.

Питання для обговорення та підготовки рефератів

1. У міжнародних міграційних процесах специфічне місце займає «відплив умів». Спробуйте визначити сутність даного поняття та проаналізувати соціально-економічні наслідки даного явища для різних країн. Наведіть конкретні приклади.

2. Особливості регулювання міграційних процесів на регіональних ринках (на прикладі Шенгенської зони).
3. Вплив глобалізації на міжнародну міграцію робочої сили.
4. Міжнародна організація праці: її завдання та напрямки діяльності.
5. Ефективна державна міграційна політика - передумова повноцінної інтеграції України у світовий ринок праці.
6. Використання міжнародного людського потенціалу на підприємствах ТНК.

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ОБМІН

10.1. Суть та особливості науково-технічних відносин.

В сучасних умовах все більше поширюються відносно нові форми міжнародних економічних відносин – міжнародні науково-технічні відносини. Під ними розуміють відносини з приводу обміну результатами науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), спільного проведення країнами, підприємствами чи організаціями НДДКР з подальшим спільним чи роздільним використанням їх результатів; спільного розроблення і використання науково-технічних нормативів, вимог і стандартів; обміну загальною науково-технічною, маркетинговою інформацією. Формами їх прояву є:

Обмін загальною науково-технічною інформацією, накопичення останньої в банках даних для спільного використання, наприклад для консультацій, зокрема обмін програмними продуктами.

Укладання і реалізація угод щодо проведення НДДКР контрагентом з наступною передачею всієї інформації і права розпорядження результатами розробок замовнику (зокрема, права оформлення патенту і ліцензії на виробництво).

Спільне проведення на основі прямих зв'язків партнерами з різних країн коопераційних НДДКР щодо конкретного винаходу з наступним спільним володінням патентом і правом надання ліцензій (чи, що буває значно рідше, – роздільним).

Реалізація міжнародних (за участю кількох країн або фірм) науково-технічних програм з розроблення важливих спеціальних проблем (наприклад, телекомунікаційна технологія чи біотехнологія) на основі спеціалізації та кооперації НДДКР.

Виконання міжнародних комплексних науково-технічних програм.

Головними причинами швидкого розвитку міжнародних науково-технічних відносин є посилення нерівномірності економічного розвитку окремих держав; монополізація НТП великими фірмами, які можуть фінансувати проведення дорогих НДДКР; загострення конкурентної боротьби на світовому ринку.

Нерівномірність економічного розвитку спричиняє неоднаковий рівень розвитку науки і техніки у різних країнах, внаслідок чого в умовах сучасного рівня НТП передова техніка і технологія зосередилась у відносно невеликій групі промислово розвинутих країн. Велика роль у цьому процесі належить

потужним фірмам, які мають змогу отримувати надприбутки за рахунок утримання передових позицій в технічному розвитку і продажу результатів наукових досліджень. Великі ТНК використовують експорт наукових досягнень та передових технологій для встановлення панування на світових ринках і контролю над дрібнішими фірмами.

Основними формами реалізації науково-технічних досягнень є міжнародна передача технології та міжнародне технічне сприяння.

10.2. Міжнародна передача технології.

Міжнародна передача технології – це сукупність економічних відносин, які складаються між підприємствами різних країн у галузі використання зарубіжних науково-технічних досягнень.

Міжнародну передачу технології можна розглядати у широкому і вузькому розумінні. У вузькому розумінні – це передача власне технології або технології "в чистому вигляді", а в широкому – передача матеріалізованої технології. Технологія в чистому вигляді – це методи і техніка виробництва товарів і надання послуг. Матеріалізована технологія – це машини і обладнання. Передача технології об'єднує обидва поняття.

Міжнародні організації розглядають міжнародну передачу технології не як разовий захід, а як тривалий процес, що містить:

- відбір і придбання технології;
- адаптацію і освоєння придбаної технології;
- розвиток місцевих можливостей удосконалення технології з урахуванням особливостей національної економіки.

Технологія передається способами, які можна поділити на некомерційні і комерційні.

Способи некомерційної передачі технології:

- надання науково-технічної інформації, тобто поширення відомостей про технології через літературні джерела, патенти, інформаційні листи, стандарти тощо;
- проведення виставок, ярмарків, конференцій, симпозіумів;
- стажування спеціалістів;
- спільні фундаментальні науково-технічні розробки.

Всі вищезазначені способи спрямовані на широкомасштабний пошук місць впровадження технології. Некомерційні способи, як правило, передують комерційним способам передачі технології.

Способи комерційної передачі технології залежно від складності реалізації можна поділити на три групи:

1. Власне передача технології:

- виконання НДДКР за замовленнями; ліцензування; інжиніринг; закупівля зразків техніки для імітації; закупівля машин і обладнання; лізинг машин і обладнання.

2. Спільне розроблення і використання технології:

- координація НДДКР – взаємне інформування партнерів про плани науково-технічних розробок; кооперування НДДКР на договірній основі;

- спільне ведення НДДКР через залучення спеціалістів для роботи за кордоном чи організацію спільного колективу розробників.

3. Промислове кооперування та спільне підприємництво:

- у формі науково-технічного виробничого кооперування –спільного розроблення і спільного виробництва продукції в різних країнах;
- у формі спільних підприємств (СП).

Усі способи передачі технології в рамках окремої угоди можуть використовуватись у будь-якому поєднанні. Технологія передається двома каналами:

- внутріфірмовим;
- міжфірмовим.

Внутріфірмовий канал –це реалізація власних науково-технічних досягнень або зарубіжних досягнень в зарубіжних філіях фірми.

Міжфірмовий –це укладання ліцензійних, зовнішньоторгових, коопераційних угод про спільне підприємництво між незалежними компаніями в різних країнах.

Основою міжнародної передачі технології є проведення НДДКР. На їх виконання передові промислово розвинені країни витрачають значні кошти, зосереджуючи у себе більшу частину результатів передових наукових досліджень. Це передовсім США, Японія, ФРН, Франція, Англія. Сума витрат на НДДКР в США перевищує суму витрат для цих потреб в усіх інших перерахованих країнах, разом узятих. Країни, які не мають змоги витратити кошти на НДДКР, змушені купувати їх результати для підвищення свого економічного потенціалу.

Міжнародна передача технології може здійснюватись у таких формах:

а) патентна угода –міжнародна торгова операція, за якою власник патенту поступається правами на використання винаходу покупцеві; патент – свідоцтво, яке видається компетентними урядовими органами винахіднику і яке засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу;

б) ліцензійна угода –міжнародна торгова операція, за якою власник винаходу дає іншій стороні дозвіл на його використання в певних межах;

в) ноу-хау –передача технічного досвіду і секретів виробництва, використання яких забезпечує певні переваги в досягненні його кінцевої мети;

г) угода на інжиніринг –це угода на інженерно-консультаційні послуги покупцю для реалізації технічного проекту. Вони охоплюють широкий комплекс заходів з підготовки техніко-економічного обґрунтування проектів, проведення науково-дослідних робіт, здійснення консультацій, нагляду, випробовування тощо;

д) франчайзинг –це надання великою "батьківською" фірмою права дрібній фірмі вести протягом певного періоду свою справу під її опікою та, використовуючи її обладнання, реалізовувати через неї свою продукцію.

Крім цього, технологія передається між країнами в межах угод про промислове співробітництво, про науково-технічну та виробничу кооперацію,

про інвестиційне співробітництво тощо. Копірайт – ексклюзивне право автора літературного, аудіо або відео твору на показ і використання своєї роботи.

Міжнародне технічне сприяння є різновидом міжнародної передачі технології. Полягає воно у наданні країнам сприяння в сферах технології процесів, продуктів чи управління. Технічне сприяння спрямоване передовсім на підвищення технологічного рівня країн, що розвиваються, і країн перехідного до ринку періоду з метою прискорення їх розвитку та формування основ розвинутої ринкової економіки. Таке сприяння можливе як у технічній, так і в економічній чи інших сферах. У економічній сфері воно надається найчастіше в розробленні програм економічного розвитку, статистики, грошової та бюджетної політики, техніко-економічного обґрунтування окремих проектів тощо. Серед організаційних видів технічного сприяння можна виділити технологічні гранти та співфінансування технічного сприяння.

Технологічні гранти – це безоплатна передача технології, технологічно містких товарів чи фінансових засобів для купівлі технології, навчання та підготовки персоналу, адаптації її до місцевих умов. Отримувач не бере ніякої фінансової участі в проекті, а лише виконує організаційні функції з приймання і розміщення технічної допомоги. Донор має право брати участь через своїх представників у розподілі допомоги і нагляді за її ефективним використанням.

Співфінансування технічного сприяння передбачає часткову участь отримувача технології у фінансуванні та організаційне забезпечення її розміщення і реалізації.

Залежно від кількості країн, що беруть участь у проекті, розрізняють одностороннє та багатостороннє технічне сприяння.

Двостороннє технічне сприяння здійснюється за угодами між урядами двох країн. Як правило, такі угоди укладаються між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, і стосуються здебільшого невеликих проектів, а у економічній та фінансовій сферах – підготовки і перепідготовки кадрів, комп'ютерного забезпечення, виконання експертиз тощо. Фінансує такі угоди переважно країна-донор, але певні витрати може мати і країна, яка приймає технічну допомогу.

Багатостороннє технічне сприяння передбачає здійснення спільних проектів декількома країнами щодо однієї країни-отримувача. До багатостороннього належить і технічне сприяння по лінії міжнародних організацій, що фінансується за рахунок внесків країн – членів програми надання допомоги. Так надаються технології та технічне обладнання, здійснюються консультації та експертизи. Прикладом багатостороннього технічного сприяння є програми технічної допомоги, які здійснюють Світовий банк, МВФ та інші міжнародні організації.

10.3. Міжнародне регулювання передачі технології

У міжнародній практиці жорсткого регулювання міжнародної передачі технології немає. Окремі угоди, програми та міжнародні організації обумовлюють правила поведінки та стимулюють розвиток ринку технологій. Зокрема, угода СОТ про пов'язані з торгівлею аспекти прав на

інтелектуальну власність є міжнародним правовим документом, що регулює відносини (торгівлю) інтелектуальною власністю щодо копірайта, торгової марки та знака, географічної назви і промислового дизайну. Угодою визначені стандарти з охорони інтелектуальної власності для країн – членів СОТ. Згідно з цією угодою країни – члени СОТ повинні дотримуватись Паризької конвенції із захисту прав індустріальної власності та Бернської конвенції із захисту авторських прав на твори мистецтва та літератури. Водночас угода не забороняє країнам запроваджувати жорсткіші вимоги до дотримання прав на інтелектуальну власність.

МОІВ – міжнародна організація інтелектуальної власності. Це спеціалізоване агентство системи ООН, пов'язане з питаннями технології. Шляхом розвитку багатостороннього співробітництва сприяє захисту інтелектуальної власності – промислової власності (винаходів, торгових марок, промислового дизайну), копірайта на твори літератури і мистецтва, фотографії, відео- та звукозапис. Слідкує за дотриманням Паризької та Бернської конвенцій.

Програма розвитку ООН – ПРООН створена у 1965 р. для сприяння у розвитку країн, що розвиваються (членам ООН), шляхом надання їм технічної допомоги у галузі передачі і адаптування технології, розробки природних ресурсів, сприяння підприємництву, а також у вирішенні соціальних питань. Є основним джерелом багатостороннього фінансування технічної допомоги і розвитку країн – членів ООН.

Питання для закріплення знань та самоконтролю

1. Основні тенденції розвитку світового ринку в контексті розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва.
2. Порядок захисту інтелектуальної власності від недобросовісної конкуренції.
3. Особливості контракту міжнародної передачі технологій.

Питання для обговорення та підготовки рефератів

1. Міжнародна передача технологій як форма міжнародної взаємодії.
2. Суть і значення патентно-ліцензійної діяльності і операцій із ноу-хау на світовому ринку.
3. Міжнародні ліцензійні угоди та їх сучасні особливості.
4. Проблеми включення України в міжнародний трансфер технологій.
5. Роль Міжнародної організації інтелектуальної власності у розвитку міжнародного технічного співробітництва і, зокрема, винахідництва.
6. Міжнародний інжиніринг, види діяльності відносять до цього поняття.

МОДУЛЬ 2. ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ ТА ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МЕН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.

СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА І МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ

11.1. Поняття світової валютної системи та її основні елементи.

Із середини ХХ сторіччя міжнародні валютні відносини одержують новий імпульс розвитку. Інтернаціоналізація і глобалізація світової економіки сприяє розвитку торгово-економічного обміну, розширенню валютних відносин між країнами. Проблеми стійкості валют, припустимих границь їхніх коливань по відношенню одна до одної і резервних валют стають найважливішими проблемами світового господарського розвитку. Створення ефективного валютного механізму для безперервного здійснення світових господарських зв'язків стає центральною задачею міжнародної Фінансової системи.

Міжнародні валютні відносини представляють сукупність економічних відносин, зв'язаних з функціонуванням грошей як світових грошей. Гроші, як світові гроші, обслуговують зовнішню торгівлю і послуги, міграцію капіталу, переклад прибутків на інвестиції, надання позик і субсидій, науково-технічний обмін, туризм, державні і приватні грошові перекази.

Міжнародні валютні відносини – сукупність суспільних відносин, що складаються при функціонуванні валюти у світовому господарстві обслуговуючи взаємний обмін результатами діяльності національних господарств. Окремі елементи валютних відносин з'явилися ще в античному світі – древній Греції й Древньому Римі. У вигляді вексельної й міняльної справи. Наступним етапом їхнього розвитку були середньовічні "вексельні ярмарки" у Ліоні, Антверпені й інших торгових центрах Західної Європи, по перекладних векселях (траттах). В епоху феодалізму стала розвиватися система міжнародних розрахунків через банки.

Розвиток міжнародних валютних відносин обумовлено ростом продуктивних сил, створенням світового ринку, поглибленням міжнародного подолу праці (МПП), формуванням світової системи господарства, інтернаціоналізацією господарських зв'язків.

Міжнародні валютні відносини поступово набули певних форм організації на основі інтернаціоналізації господарських зв'язків. Валютна система – форма організації й регулювання валютних відносин, закріплена національним законодавством або міждержавними угодами.

Валютні відносини здійснюються на національному і міжнародному рівні. На національному рівні вони охоплюють сферу національної валютної системи (НВС). НВС представляє частина грошової системи країни. Національна валютна система – це форма організації валютних відносин країни, обумовлена її валютним законодавством. Особливості НВС визначаються ступенем розвитку і специфіки економіки, а також зовнішньоекономічних зв'язків тієї чи іншої країни. Національна валютна система включає наступні основні складові:

- національну грошову одиницю (національна валюта);
- склад офіційних золотовалютних резервів;
- паритет національної валюти і механізм формування валютного курсу;

- умови оборотності національної валюти;
- наявність відсутність валютних обмежень;
- порядок здійснення міжнародних розрахунків країн;
- режим національного валютного ринку і ринку золота;
- національні органи обслуговування і регламентуючі валютні відносини країни.

Сполучною ланкою між національними валютними системами є паритет і валютний курс.

Міжнародна валютна система (МВС) є формою організації валютних відносин у рамках світового господарства. Вона виникла в результаті еволюції світового господарства і юридично закріплена міждержавними угодами. Основними елементами міжнародної валютної системи є:

- національні і колективні резервні валютні одиниці;
- склад і структура міжнародних ліквідних активів;
- механізм валютних паритетів і курсів;
- умови взаємної оборотності валют;
- форми міжнародних розрахунків;
- режим міжнародних валютних ринків і світових ринків золота;
- міждержавні організації, що регулюють валютно-фінансові відносини (МВФ, МВРР і ін.).

Міжнародна валютна система включає комплекс міжнародно-договорних і державних правових норм, валютних інструментів, що забезпечують функціонування.

Головна задача міжнародної валютної системи – регулювання сфери міжнародних розрахунків і валютних ринків для забезпечення стійкого економічного росту, стримування інфляції, підтримки рівноваги зовнішньоекономічного обміну і платіжного обороту різних країн.

Історично першими виникли національні валютні системи, закріплені національним законодавством з урахуванням норм міжнародного права. Національна валютна система є складовою частиною грошової системи країни, хоча вона відносно самостійна й виходить за національні кордони. Її особливості визначаються ступенем розвитку й станом економіки й зовнішньоекономічних зв'язків країни. Національна валютна система нерозривно пов'язана зі світовою валютною системою. Світова валютна система сформувалася до середини ХІХ в. Характер функціонування й стабільність світової валютної системи залежать від ступеня відповідності її принципів структурі світового господарства.

Важливим елементом валютної системи є валютний курс. Валютний курс необхідний для: взаємного обміну валютами при торгівлі товарами, послугами, при русі капіталів і кредитів. Експортер обмінює виручену іноземну валюту на національну, тому що валюти інших країн не можуть обертатися в якості законних платіжних засобів на території даної держави. Імпортер обмінює національну валюту на іноземну для оплати товарів, куплених за рубежом. Боржник обмінює іноземну валюту на національну для погашення заборгованості й виплати відсотків за зовнішніми позиками; порівняння цін

світових і національних ринків, а також вартісних показників різних країн, виражених у національних або іноземних валютах; періодичної переоцінки рахунків в іноземній валюті фірм і банків.

Валютний курс-"ціна" грошової одиниці однієї країни, виражена в іноземних грошових одиницях або міжнародних валютних одиницях (СДР, Євро). Зовні валютний курс для учасників обміну є коефіцієнтом перерахунку однієї валюти в іншу, котрий визначається співвідношенням попиту та пропозиції на валютному ринку. Однак вартісною основою валютного курсу є купівельна спроможність валют, що виражає середні національні рівні цін на товари, послуги, інвестиції.

Виробники й покупці товарів і послуг за допомогою валютного курсу порівнюють національні ціни із цінами інших країн. У результаті зіставлення виявляється ступінь вигідності розвитку якого-небудь виробництва в даній країні або інвестицій за рубежом.

У зв'язку з різким збільшенням міжнародного руху капіталів на валютний курс впливає купівельна спроможність валют по відношенню не тільки до товарів, але й фінансових активів.

Розглянемо фактори, які впливають на валютний курс. Серед них можна виділити наступні:

Темп інфляції. Співвідношення валют по їхній купівельній спроможності (паритет купівельної спроможності), відображаючи чинність закону вартості, служить своєрідним хребтом валютного курсу. Тому на валютний курс впливає темп інфляції. Чим вище темп інфляції в країні, тим нижче курс її валюти, якщо не протидіють інші фактори. Інфляційне знецінювання грошей у країні викликає зниження купівельної спроможності й тенденцію до падіння їхнього курсу до валют країн, де темп інфляції нижче. Дана тенденція звичайно простежується в середньо- і довгостроковому плані. Вирівнювання валютного курсу, приведення його у відповідність із паритетом купівельної спроможності відбуваються в середньому протягом двох років. Залежність валютного курсу від темпу інфляції особливо велика в країнах з більшим обсягом міжнародного обміну товарами, послугами й капіталами. Це пояснюється тим, що найбільш тісний зв'язок між динамікою валютного курсу й відносним темпом інфляції проявляється при розрахунку курсу на базі експортних цін.

Стан платіжного балансу. Активний платіжний баланс сприяє підвищенню курсу національної валюти, тому що збільшується попит на неї з боку іноземних боржників. Пасивний платіжний баланс породжує тенденцію до зниження курсу національної валюти, тому що боржники продають неї на іноземну валюту для погашення своїх зовнішніх зобов'язань.

Різниця процентних ставок у різних країнах. Зміна процентних ставок у країні впливає за інших рівних умов на міжнародний рух капіталів, насамперед короткострокових. Підвищення процентної ставки стимулює приплив іноземних капіталів, а її зниження заохочує відлив капіталів, у тому числі національних, за кордон.

Діяльність валютних ринків і спекулятивні валютні операції. Якщо

курс якої-небудь валюти має тенденцію до зниження, то фірми й банки завчасно продають неї на більше сталі валюти, що погіршує позиції ослабленої валюти. Валютні ринки швидко реагують на зміни в економіці й політиці, на коливання курсових співвідношень. Тим самим вони розширюють можливості валютної спекуляції й стихійного руху "гарячих" грошей. Ступінь використання певної валюти на євrorинку й у міжнародних розрахунках.

На курсове співвідношення валют впливає також прискорення або затримка міжнародних платежів. Чекаючи зниження курсу національної валюти імпортери намагаються прискорити платежі в іноземній валюті, щоб не нести втрат при підвищенні її курсу. При зміцненні національної валюти, навпроти, переважає її прагнення до затримки платежів в іноземній валюті.

Ступінь довіри до валюти на національному й світовому ринках. Вона визначається станом економіки й політичною обстановкою в країні, а також розглянутими вище факторами, що чинять вплив на валютний курс. Причому дилери враховують не тільки дані темпи економічного росту, інфляції, рівень купівельної спроможності валюти, співвідношення попиту та пропозиції валюти, але й перспективи їх динаміки.

Фіксування курсу національної грошової одиниці в іноземній називається валютним котируванням. Воно дає змогу визначити співвідношення двох грошових одиниць, запропонованих для обміну.

Котирування проводять державні(національні) та великі комерційні банки. Розрізняють офіційне і вільне (ринкове) котирування валют. За офіційними котируваннями здійснюються всі валютні операції держави, у міжбанківській торгівлі валютою щоденні котирування коливаються навколо офіційного курсу.

Валютне котирування може бути прямим і оберненим (непрямим). Якщо котирування пряме 1, 10, 100 одиниць іноземної валюти дорівнюють X одиниць національної валюти, а якщо обернене - 1, 10, 100 одиниць національної валюти дорівнюють X одиниць іноземної валюти.

в більшості країн для встановлення курсу національної валюти використовується пряме котирування, у Великобританії - обернене котирування, а у США застосовуються обидва котирування. Приклад котирування деяких валют:

Котирування завжди дається з точністю до чотирьох знаків після коми.

На валютному ринку його учасники використовують два курси: курс продавця і курс 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 курсом продавця і курсом покупця називається маржею. За рахунок маржі банк покриває видатки і формує прибуток за валютними операціями.

Часто дилери, а також для економічних розрахунків чи у зовнішньоторговельних контрактах для встановлення курсів валют використовують середній курс - середнє арифметичне курсів продавця і

покупця.

Під час валютних операцій виникає необхідність встановлення крос-курсу. Це курс, отриманий розрахунково 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 долара до фунта, встановлений Національним банком України.

У розрахунках часто використовують фіксинг – визначення міжбанківського курсу послідовним порівнянням попиту та пропозиції по кожній з валют, а потім на цій основі встановлення курсів продавця і покупця. Їх публікують у офіційному бюлетені.

Валютний курс характеризується співвідношенням попиту та пропозиції кожної валюти, що відображається в платіжному балансі.

Платіжний баланс являє собою співвідношення між платежами країн за кордон і надходженням їх з-за кордону. Між торговим балансом і торговим курсом існує обернений зв'язок. Якщо торговий баланс погіршується (збільшується від'ємне сальдо), то це є показником того, що країна більше витрачає грошей за кордоном, ніж продає товарів, тобто на валютному ринку збільшується пропозиція національної валюти і росте попит на іноземну, що створює умови для формування тенденції до падіння національної валюти. І навпаки, якщо баланс активний, попит на національну валюту зростає, і отже, підвищується її курс. Погіршення платіжного балансу вимагає вживання заходів валютного контролю з боку національного уряду, що веде до посилення контролю за валютними операціями та збільшення позик, знижує попит на валюту, і отже, її курс. Стабільно активне сальдо платіжних балансів в останні роки мають лише Японія та Німеччина.

Коливання валютного курсу впливає і на зовнішньоекономічну діяльність: підвищення сприяє імпорту, зниження створює вигідні умови для експорту товарів та залучення іноземного капіталу. Коливання валютного курсу фірми використовують у своїх інтересах.

У міжнародній практиці використовуються два методи встановлення валютних курсів:

- режим фіксованих курсів валют;
- режим плаваючих курсів.

Перший метод діяв до 70-х років у межах Бреттон-Вудської валютної системи і передбачав обмеження коливання національних валют відносно встановленого між ними співвідношення.

Тепер використовується другий метод, за якого курси визначаються на валютному ринку під впливом попиту та пропозиції.

11.2. Етапи розвитку світової валютної системи

Система золотого стандарту сформувалася на початку XIX ст. і функціонувала до 20-30-х років XX ст. Її визначальними ознаками були функціонування золота як світових грошей, фіксація золотого вмісту національних валют, їх безпосередня конвертованість у золото, наявність на

цій основі фіксованих валютних курсів.

У період дії золотого стандарту золото перебувало в обігу у вигляді карбованих монет не лише на зовнішньому ринку, а й нарівні з розмінними паперовими грішми – на внутрішньому ринку. Це забезпечувало фактичну тотожність національної грошової та валютної систем. Їх відмінність полягала в тому, що на світовому ринку золото було переважним засобом платежу.

Обмінний валютний курс національних паперових грошей розраховувався за співвідношенням їх золотого вмісту (масштабу цін), який встановлювався державою. Так, якщо американський долар містив $1/20$ унції золота, а англійський фунт стерлінгів $1/4$ унції, то їх обмінний курс становив $1:5$ ($1/4:1/20 = 5$). Один фунт стерлінгів обмінювався на 5 дол.

Країни, що дотримувалися золотого стандарту, повинні були забезпечувати жорстке співвідношення наявних запасів золота і кількості грошей в обігу, а також вільну міграцію золота – його експорт та імпорт. За допомогою міграції золота покривалося пасивне сальдо платіжних балансів, що забезпечувало стабільність валютних відносин.

Системі золотого стандарту належала важлива роль у розвитку міжнародних торговельних відносин, інтернаціоналізації виробництва. Вона забезпечувала загальність світових грошей, їх повну конвертованість, стабільність купівельної спроможності та валютних курсів, а також автоматичне (внаслідок міграції золота) врівноваження платіжних балансів окремих держав, стабільність світових цін.

Водночас система золотого стандарту була занадто жорстка, недостатньо еластична, дорога, залежала від видобутку монетарного золота. Найбільший недолік полягав у тому, що умови функціонування золотого стандарту істотно обмежували можливості здійснення окремими державами власної валютно-грошової політики. Це пояснювалося тим, що безпосередньою реакцією на збільшення обсягів паперової емісії та інфляційне знецінення національних грошей був вплив золота за кордон і відповідне зменшення золотих запасів. Це обмежувало можливості державного втручання у сферу грошових і валютних відносин, їх цільового регулювання, використання у конкретних напрямках економічної політики.

З огляду на зазначені обмеження після Першої світової війни золотий стандарт було замінено золотовалютним (золотодевізним). Його сутність полягала в тому, що поряд із золотом функцію міжнародних платіжних засобів взяли на себе деякі валюти провідних країн світу. Інституціонально система золотодевізного стандарту була заснована рішеннями міжнародної Генуезької конференції. Проте й після укладення Генуезької угоди грошові системи майже 30 країн Заходу продовжували функціонувати у режимі золотого стандарту.

Щоб зрозуміти, як золотий стандарт діяв на практиці, розглянемо, що станеться, коли ціна фунта стерлінгів починає збільшуватися (понад 5 дол. за фунт). Якщо американський імпортер англійської твідової тканини, що коштує 100 ф. ст., намагається сплатити за товар доларами, то він коштуватиме понад

500 дол. Проте імпортер має інший вибір, який передбачає купівлю золота, що може зменшити витрати. Замість того щоб розплачуватися за тканину доларами, американський імпортер може обміняти 500 дол. на золото, переслати його до Великобританії й перетворити на 100 ф. ст. Пересилання золота до Великобританії є дешевшим доти, доки вартість фунта стерлінгів перевищує 5 дол. (з додаванням невеликої суми для оплати витрат, пов'язаних із перевезенням золота).

Збільшення ціни фунта веде до зростання валютних резервів (золота) Великобританії та рівнозначних втрат США. Оскільки зміна у володінні країною валютними резервами (золотом) веде до відповідної зміни у грошовій масі, то переміщення золота зі США до Великобританії спричинює збільшення її грошової маси, тоді як грошова маса США зменшується. Отже, внаслідок збільшення пропозиції грошей у Великобританії рівень цін у цій країні підвищується, а зниження пропозиції грошей у США зменшує там рівень цін. Збільшення рівня цін у Великобританії порівняно з рівнем цін у США спричинює знецінення фунта стерлінгів. Цей процес триватиме доти, доки вартість фунта не повернеться до рівня, нижчого, ніж 5 дол. за фунт.

Знецінення фунта і зменшення його вартості до рівня нижче 5 дол., навпаки, стимулює переміщення золота з Великобританії до США. Такі переміщення золота збільшують пропозицію грошей у США і зменшують пропозицію грошей у Великобританії, примушують фунт дорожчати до 5 дол.

Отже, при золотому стандарті підвищення або зниження валютного курсу приводить у дію сили, що повертають його до паритету.

Доки додержуються правил золотого стандарту і підтримується гарантований обмін валют на золото, доти обмінні курси залишатимуться постійними. Проте, як і в розглянутому прикладі, дотримання золотого стандарту означало, що країни більше не контролювали власної монетарної політики, оскільки пропозиція грошей здебільшого визначалася потоками золота між країнами. Крім того, на монетарну світову політику значно впливали виробництво та відкриття нових родовищ золота. Коли у 70—80-х роках XIX ст. виробництво золота було на низькому рівні, то пропозиція грошей у світі підвищувалась повільно і не встигала за піднесенням світової економіки. Результатом була дефляція, тобто зниження рівня цін. Відкриття золота на Алясці й у Південній Америці у 90-х роках XIX ст. істотно розширило його виробництво, що, у свою чергу, зумовило швидке збільшення поставок грошей. Рівень цін підвищувався аж до Першої світової війни.

Перша світова війна призвела до величезних торгових розривів, країни не могли більше конвертувати свої валюти у золото. Золотий стандарт втратив свою ефективність незважаючи на спроби відновити його у повоєнні роки, а всесвітня депресія (1929—1933 рр.) призвела до його остаточного розпаду. Коли перемога союзників у Другій світовій війні стала очевидною, у 1944 р. країни —учасниці антигітлерівської коаліції зустрілися у Бреттон-Вудсі (штат

Нью-Гемпшир, США) з метою закласти основи нової міжнародної грошової системи для поліпшення світової торгівлі й добробуту. В угоді, розробленій країнами-учасницями, передбачалося, що центральні банки купують і продають власну валюту, щоб утримувати обмінні курси на певному рівні (режим фіксованих валютних курсів). Цієї угоди, відомої як Бреттон-Вудська система, дотримувалися з 1945 до 1971 р. Згідно з Бреттон-Вудською угодою було створено Міжнародний валютний фонд, який у 1945 р. об'єднав 30 країн. Нині його членами є понад 180 країн світу. Перед МВФ стояло завдання сприяти розширенню світової торгівлі через встановлення правил для підтримання постійних обмінних курсів і надання позик країнам, що відчують труднощі з платіжним балансом. Правила для здійснення торгівлі між країнами (встановлення мит і квот) розроблюються Генеральною угодою з тарифів і торгівлі (ГАТТ) – організацією, штаб-квартира якої розміщується у Женеві.

За домовленістю країн-учасниць МВФ збирає і стандартизує міжнародні економічні дані.

Згідно з Бреттон-Вудською угодою було також засновано Міжнародний банк реконструкції й розвитку (МБРР), який нині надає довгострокові позики країнам, що розвиваються, з метою допомогти їм зводити дамби, будувати автошляхи та інші матеріальні об'єкти, що має сприяти економічному розвитку цих країн. Кошти на позики отримують здебільшого через випуск облігацій МБРР і продаж їх на ринку капіталів розвинених країн. У 1960 р. МБРР заснував філіал – Міжнародну асоціацію розвитку, яка надає особливо привабливі позики для країн, що розвиваються (наприклад, з п'ятирічним терміном сплати і нульовими процентними ставками). Кошти для цих позик формуються за рахунок прямих внесків країн-учасниць.

Оскільки США вийшли з Другої світової війни як найрозвиненіша світова економічна держава, що сконцентрувала понад половини світових виробничих потужностей в оборонній промисловості і найбільші світові запаси золота, Бреттон-Вудська система постійних обмінних курсів ґрунтувалася на конвертованості американського долара в золото (тільки для іноземних урядів та центральних банків) по ціні 35 дол. за унцію. Центральні банки повинні були підтримувати фіксовані валютні курси через інтервенції на валютних ринках, за винятком США, котрі продавали і купували доларові активи, якими володіли як міжнародними валютними резервами. Долар США, що використовувався іншими країнами для найменування активів, якими вони володіли як валютними резервами, було названо резервною валютою. Отже, Бреттон-Вудська система визнала США країною з резервною валютою.

Найважливіша ознака Бреттон-Вудської системи полягала в тому, що вона встановила режим фіксованих валютних курсів.

Отже, якщо національна валюта недооцінена, то центральний банк повинен продавати національну валюту, щоб утримати фіксований валютний курс і, як наслідок, збільшити свої міжнародні валютні резерви.

Якщо країна має завищений обмінний курс, то спроби центрального банку втримати національну валюту від знецінення призведуть до зменшення міжнародних валютних резервів країни. Якщо центральний банк країни фактично вичерпає резерви міжнародних валют, то він не зможе утримати власну валюту від знецінення, і відбудеться девальвація, тобто обмінний курс встановлюється на нижчому рівні. Якщо країна має недооцінений валютний курс, то інтервенції її центрального банку, спрямовані на запобігання підвищенню ціни валюти, сприяють збільшенню запасів резервних валют країни. Проте центральний банк, можливо, не захоче купувати цих резервів, а натомість встановить курс національної валюти на вищому рівні (ревальвація).

Згідно з Бреттон-Вудською системою валютні курси змінювалися тільки тоді, коли країна відчувала "фундаментальну розбалансованість", тобто великий постійний дефіцит платіжного балансу або його високе активне сальдо. З метою підтримання фіксованих валютних курсів, коли країни відчували дефіцит платіжного балансу і втрачали свої валютні резерви, МВФ позичав їм валютні ресурси, що їх вносили інші члени. У результаті МВФ диктував умови країнам-позичальникам, примушував країни з пасивними платіжними балансами здійснювати обмежувальну монетарну політику, що посилювала їх валюту або усувала дефіцит платіжного балансу. Якщо надані МВФ позики були недостатні для того, щоб запобігти знеціненню валюти, країні дозволялося девальвувати власну валюту – встановлювати новий, нижчий обмінний курс.

Слабкість Бреттон-Вудської системи полягала в тому, що коли країни з дефіцитами платіжного балансу втрачали свої валютні резерви, на них можна було тиснути для проведення девальвації їх обмінного курсу або здійснення обмежувальної політики, але МВФ не мав способів примусити країни з активним платіжним балансом ревальвувати їх обмінні валютні курси або здійснювати енергійнішу стимулюючу політику. Зокрема, суперечливим був той факт, що США як країна з резервною валютою згідно з Бреттон-Вудською системою не могли девальвувати свою валюту навіть тоді, коли долар був надто високо оцінений. Коли США намагалися зменшити у своїй країні масштаби безробіття у 60-ті роки, здійснюючи інфляційну монетарну політику, розвинулася "фундаментальна розбалансованість" надто високо оціненого долара. Оскільки країни з активним сальдо платіжного балансу не були готові ревальвувати свої валютні курси, а Бреттон-Вудська система не забезпечувала вирівнювання платіжних балансів, то в 1971 р. вона розпалася.

У 1971 р. запаси золота становили 11,1 млрд дол. Ця сума була у 6 разів меншою, ніж доларова маса, що перебувала у міждержавному обігу. Почалася масова гонитва за золотом як найстійкішим грошовим активом і відповідно відмова від долара. З'явилася подвійна ціна на золото: офіційна – 35 дол. за унцію і ринкова, що у кілька разів перевищувала офіційну.

У цій ситуації США по суті повністю втратили можливість обмінювати долари на золото за фіксованою ціною, долари перестали

виконувати функцію міжнародної резервної валюти. Визнаючи це, 15 серпня 1971 р. було прийнято рішення про припинення конверто-ваності долара на золото. Скасування одного з вихідних принципів Бреттон-Вудської системи означало її фактичний крах.

Поряд з причинами, що характеризували загострення внутрішньо-економічної ситуації у США, валюта яких посідала центральне місце у системі "золото –долар", крах Бреттон-Вудської системи відбивав також певну зміну сил у світовій економіці. На відміну від монополізму США, що був панівним у перші повоєнні десятиліття, наприкінці 50 –на початку 70-х років сформувалися три центри світового економічного суперництва –США, Західна Європа і Японія. Як наслідок, поліцентризм у фактичному розміщенні економічних сил у світовому господарстві почав суперечити моноцентризму, що ґрунтувався на монопольному становищі долара у сфері міжнародних валютних відносин.

Контури нової валютної системи, яка функціонує і розвивається у світовій економіці донині, були визначені на нараді представників країн – членів МВФ, що відбулася в м. Кінгстоні на Ямайці у січні 1976 р.

Кінгстонська угода започаткувала утворення Ямайської валютної системи. Ця система почала функціонувати після відповідних ратифікацій зазначеної угоди державами-учасниками у квітні 1978 р. Наведемо визначальні принципи Ямайської валютної системи.

1. Проголошено повну демонетизацію золота у сфері валютних відносин: скасовано офіційний золотий паритет, офіційну ціну на золото і фіксацію масштабу цін (вмісту золота) національних грошових одиниць; знято будь-які обмеження його приватного використання. Міжнародний валютний фонд припинив публікувати дані про золотий вміст окремих валют. Унаслідок цих дій золото перетворилося на звичайний товар, ціна якого у паперових (кредитних) грошах визначається на ринку згідно з попитом і пропозицією. Відповідно у Нью-Йорку, Чикаго, Токіо та інших центрах світової торгівлі сформувалися міжнародні ринки золота. Втім, отримавши дозвіл здійснювати на ринку вільні операції з купівлі-продажу золота, центральні банки більшості країн Заходу залишили його у своїх запасах. Втративши статус світових грошей, золото й далі залишається високоліквідним (стратегічним) товаром, який можна в разі необхідності з метою стабілізації платіжного балансу продати за відповідну валюту.

2. Висунуто мету перетворити створену ще в 1969 р. Міжнародну платіжну одиницю СПЗ на основний резервний актив та міжнародний засіб розрахунків і платежу. Ідеться про те, що система "золото –долар –національна валюта", на якій ґрунтувалася Бреттон-Вудська угода, трансформувалася у нову систему "СПЗ –національна валюта". У цій структурі СПЗ отримувала статус альтернативи не лише золота, а й долара як міжнародних грошей. Спочатку СПЗ як міжнародну розрахункову одиницю, у якій визначався валютний курс національних грошей, розраховували за золотим еквівалентом. Проте у 70-х роках зв'язок СПЗ із золотом повністю втрачено. Сьогодні СПЗ визначають на основі кошика валют країн, частка яких у сфері міжнародної

торгівлі найвища. Починаючи з 1981 р. до складу так званого стандартного кошика входили п'ять валют: долар США –42 %, німецька марка –19, французький франк (тепер Євро), єна і фунт стерлінгів –по 13 %. Реальна практика валютних відносин, що здійснювалися згідно з Кінгстонською угодою, не підтвердила можливості повного витіснення долара з позиції ключової міжнародної валюти. Мало того, після 1981 р. адміністрації президента США Р. Рейгана вдалося здійснити стабілізаційні заходи, що сприяли зміцненню міжнародних позицій долара.

Тому в діючій валютній системі долар залишається реальною основою валютно-фінансового механізму. Американська валюта обслуговує близько 2/3 міжнародних розрахунків. З огляду на це можна констатувати, що Ямайська система функціонує за принципами не паперово-валютного (як це передбачалося угодою), а паперово-доларового валютного стандарту.

3. Важливою ознакою механізму нової системи є запровадження "плаваючих" валютних курсів національних грошових одиниць. Така система має два протилежні аспекти. З одного боку, вона надає валютним відносинам гнучкості, забезпечує можливість ефективно реагувати на постійні зміни співвідношень у вартості національних валют, точніше відбиває внутрішній стан економіки окремих країн загалом і платіжного балансу зокрема. З іншого боку, коливання валютних курсів порушують стабільність торговельних зв'язків, породжують спекулятивні операції. У цьому зв'язку Кінгстонською угодою передбачено збереження елементів регулювання системи валютних співвідношень завдяки здійсненню відповідних операцій на валютному ринку.

Слід ураховувати також, що в режимі безпосередніх співвідношень ("плавання") функціонують валюти лише провідних країн –США, Японії, Канади, Великобританії. Більшість валют інших країн, зокрема економічно слабозвинених, прив'язані до міжнародних розрахункових одиниць або окремих валют. Так, до американського долара прив'язано валюти близько 40 країн, до СПЗ –валюти 8 країн.

Формування відповідних інституціональних структур і принципів функціонування Ямайської валютної системи не завершено. Їх коригують, наповнюють новим змістом відповідно до змін у міжнародних економічних відносинах.

Одна з істотних особливостей Ямайської валютної системи полягає у тому, що вона розвивалася на принципах поліцентризму, або валютного "плюралізму", тобто взаємодії у межах єдиної системи локальних (регіональних) валютних структур. Підпорядковуючись загальним принципам, що визначаються МВФ, регіональні валютні структури водночас розвиваються і на власних функціональних засадах.

Європейський валютний союз означає фундаментальну зміну у світовій валютній системі. Із запровадженням євро утворилася друга провідна міжнародна валюта. За умови її стабільності американський долар, що панує на світовому валютному ринку, має серйозного конкурента.

11.3. Ринкове та державне регулювання валютних відносин

Як свідчить світовий досвід, в умовах ринкової економіки здійснюється ринкове й державне регулювання міжнародних валютних відносин.

Держава здавна втручалася у валютні відносини – спочатку побічно, а потім безпосередньо, з огляду на їх важливу роль у світогосподарських зв'язках. Зі скасуванням золотого стандарту 30-х роках ХХ ст. перестав діяти механізм золотих крапок як стихійний регулятор валютного курсу.

Ринкове й державне регулювання доповнюють один одного. Перше, засноване на конкуренції, породжує стимули розвитку, а друге спрямовано на подолання негативних наслідків ринкового регулювання валютних відносин.

У системі регулювання ринкової економіки важливе місце займає валютна політика – сукупність заходів, здійснюваних у сфері міжнародних валютних й інших економічних відносин відповідно до поточних і стратегічних цілей.

Напрямок і форми валютної політики визначаються валютно-економічним становищем країн, еволюцією світового господарства, розміщенням на світовій арені.

Юридично валютна політика оформляється валютним законодавством – сукупністю правових норм, що регулюють порядок здійснення операцій з валютними цінностями в країні й за її межами, а також валютними угодами – двосторонніми й багатосторонніми.

Одним з інструментів реалізації валютної політики є валютне регулювання – регламентація державою міжнародних розрахунків і порядку проведення валютних операцій. Пряме валютне регулювання реалізується шляхом законодавчих актів і дій виконавчої влади, непряме – з використанням економічних, зокрема валютно-кредитних, методів впливу на поведінку економічних агентів ринку. Регіональне валютне регулювання здійснюється в рамках економічних інтеграційних об'єднань, наприклад у ЄС, у регіональних угрупованнях країн, що розвиваються.

Валютна політика визначає підготовку, прийняття й реалізацію рішень по валютних проблемах. Регулювання валютних відносин включає кілька рівнів:

приватні підприємства, у першу чергу національні й міжнародні банки й корпорації, які мають у своєму розпорядженні величезні валютні ресурси й беруть активну участь у валютних операціях;

національна держава (міністерство фінансів, центральний банк, органи валютного контролю);

на міждержавному рівні.

Органом міждержавного регулювання є МВФ, а із середини 70-х років стали також регулярні наради на вищому рівні з обмеженим числом учасників. Основні причини регулярних зустрічей на вищому рівні криється в інтернаціоналізації господарських зв'язків, нестабільності й нерівномірності економічного й політичного розвитку країн, партнерстві, протиріччях. Постійні консультації глав держав мають на меті виробити єдину економічну й політичну стратегію.

Однією з форм валютних обмежень, широко застосовуваних країнами, є кількісні обмеження імпорту й експорту.

Валютні обмеження в економіці держав й у відносинах між цими державами виконують двоїсту, суперечливу роль. З одного боку, вони служать інструментом вирівнювання платіжних балансів, підтримки курсів національних валют і концентрації в руках держави золотих і валютних ресурсів. Тому що валютний контроль обмежує доступ іноземних товарів і капіталів на ринок даної країни, він захищає національний ринок від економічної експансії інших держав, сприяє зростанню національного виробництва. З іншого боку, валютні обмеження сприяють розвитку підприємств, не залежних від імпортової сировини й працюючих на внутрішній ринок. Однак внаслідок того, що інші країни також їх застосовують, валютні обмеження служать істотною перешкодою для проникнення монополій на ринки інших країн.

Монополії США й інших країн зацікавлені в тому, щоб вони могли без яких-небудь обмежень вивозити свої товари й капітали в інші країни й вільно перевозити за кордон виторг від продажу цих товарів і прибутку на вкладений капітал.

Відсутність урядових валютних обмежень є однією з умов, що дають можливість іншим державам здійснювати нееквівалентний товарообмін і систематично зводити платіжний баланс у розрахунках із країнами, що розвиваються, з активним сальдо, а отже, підтримувати постійну фінансову залежність цих країн від монополій інших держав. Тому правлячі кола промислово розвинених держав, що мають потребу в розширенні зовнішніх ринків збуту, у більшій мірі зацікавлені в скасуванні або в ослабленні валютних обмежень, чим у їхньому застосуванні. Уводячи валютні обмеження, вони завжди розглядають їх як вимушену міру й прагнуть із першою нагодою ліквідувати їх, причому не тільки в себе, але і в інших країнах.

Доцільність встановлення вільної оборотності валют або застосування валютних обмежень визначається для кожної держави в той або інший момент станом економіки й зовнішніх розрахунків. Для промислово розвинених країн залежно від стану економіки й позицій на світовому ринку в один період вільна оборотність їхніх валют може бути економічно доцільною, в іншій – навпаки, вона не дасть для економіки нічого, крім шкоди.

Питання для закріплення знань та самоконтролю

1. Дайте визначення поняттям «світова валютна система», «національна валютна система». Які їх основні елементи.
2. Що слід розуміти під терміном «валюта».
3. Що таке валютний паритет і валютний курс.
4. Які характерні риси Паризької системи золотомонетного стандарту.
5. Охарактеризуйте Генуезьку систему золотодевізного стандарту.
6. Які основні принципи функціонування Бреттон-Вудської валютної системи.
7. Назвіть особливості і найважливіші риси Ямайської валютної системи.

Питання для обговорення та підготовки рефератів

1. Охарактеризуйте вплив завищеного і заниженого валютного курсу на експортну діяльність вітчизняних товаровиробників.
2. Види і цілі валютних операцій на світових валютних ринках.
3. Валютний ризик та його страхування у міжнародній підприємницькій діяльності.
4. Важелі регулювання валютних курсів та механізм їх використання.
5. Наднаціональне регулювання міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин.
6. Механізм функціонування світового валютного ринку.
7. Особливості становлення та функціонування національної валютної системи України.
8. Проблема стабільності гривні.
9. Сучасна валютна політика розвинених країн.

МІЖНАРОДНІ КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ

12.1 Міжнародний кредит, його роль у світовій економіці

Міжнародний кредит – рух позичкового капіталу в сфері міжнародних економічних відносин, зв'язане з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах зворотності, терміновості і сплати відсотка. Міжнародний кредит виник на зорі капіталістичного способу виробництва і був одним з важелів первісного нагромадження капіталу.

Об'єктивною основою його розвитку стали вихід виробництва за національні рамки, посилення інтернаціоналізації господарських зв'язків. Інтенсифікація, глобалізація світових господарських зв'язків, поглиблення міжнародного поділу праці обумовили збільшення масштабів і диференціацію термінів міжнародного кредиту. Сьогодні темп його росту в кілька разів перевищує темп зростання виробництва і зовнішньої торгівлі.

Міжнародний кредит бере участь у кругообігу капіталу на всіх його стадіях: при перетворенні грошового капіталу у виробничий шляхом придбання імпортного устаткування, сировини, палива; у процесі виробництва у формі кредитування під незавершене виробництво; при реалізації товарів на світових ринках.

Банки, держави, міжнародні і регіональні валютно-кредитні і фінансові організації періодично проводять політику кредитної дискримінації і кредитної блокади стосовно визначених країн, що проводять не прийнятну для них політику.

Кредитна дискримінація – установа гірших умов одержання, чи використання погашення міжнародного кредиту для визначених позичальників у порівнянні з іншими з метою здійснення на них економічного і політичного тиску. В даний час кредитна дискримінація застосовується як засіб політичного тиску у відношенні до України й окремих країн, що розвиваються.

Ще більш жорсткою економічною санкцією є кредитна блокада - відмова надавати кредити тій чи іншій країні. Звичайно кредитна блокада тісно зв'язана

з економічною блокадою, частіше проводиться неофіційно у виді відмови дати кредит за різними мотивами. Після другої світової війни країни НАТО на чолі зі США проводили кредитну блокаду у відношенні до соціалістичних країн. Так, МБРР у 1947 р. відмовився надати кредити Чехословаччині і Польщі, хоча вони як жертви фашистської агресії мали першочергове право на одержання позичок для відновлення зруйнованої економіки.

12.2. Класифікація кредитів. Світовий ринок позичкових капіталів

Різноманітні форми міжнародного кредиту загалом можна класифікувати за декількома головними ознаками, що характеризують окремі сторони кредитних відносин.

За джерелами розрізняють внутрішнє, іноземне і змішане кредитування і фінансування зовнішньої торгівлі. Вони тісно взаємозалежні й обслуговують усі стадії руху товару від експортера до імпортера, включаючи чи заготівлю виробництво експортного товару, перебування його в шляху і на складі, у тому числі за кордоном, а також використання товару імпортером у процесі виробництва і споживання.

За призначенням, у залежності від того, яка зовнішньоекономічна угода покривається за рахунок позикових засобів, розрізняються:

- комерційні кредити, безпосередньо зв'язані з зовнішньою торгівлею і послугами;
- фінансові кредити, використовувані на будь-які інші мети, включаючи прямі капіталовкладення, будівництво інвестиційних об'єктів, придбання цінних паперів, погашення зовнішньої заборгованості, валютну інтервенцію;
- "проміжні" кредити, призначені для обслуговування змішаних форм вивозу капіталів, товарів і послуг, наприклад у виді виконання підрядних робіт (інжиніринг).

Кредити за видами поділяються на товарні, надані в основному експортерами своїм покупцям, і валютними, видаваними банками в грошовій формі.

За валютою позики розрізняються міжнародні кредити, надані у валюті боржника чи країни-кредитора, у валюті третьої країни, а також у міжнародній рахунковій валютній одиниці.

За термінами міжнародні кредити підрозділяються на:

- короткострокові - до 1 року, іноді до 18 місяців (зверхкороточасні - до 3 місяців, добові, тижневі);
- середньострокові – від 1 року до 5 років;
- довгострокові - понад 5 років.

У ряді країн середньостроковими вважаються кредити до 7 років, а довгостроковими - понад 7 років. Короткостроковий кредит звичайно забезпечує оборотним капіталом підприємців і використовується в зовнішній торгівлі, у міжнародному платіжному обороті, обслуговуючи неторгові, страхові і спекулятивні угоди. Довгостроковий міжнародний кредит призначений, як правило, для інвестицій в основні засоби виробництва,

великомасштабні проекти, науково-дослідні роботи, якщо короткостроковий кредит пропонується (продовжується), він стає середньо- і іноді довгостроковим. Держава, виступає як гарант.

З погляду забезпечення розрізняються забезпечені і бланкові кредити. Забезпеченням звичайно служать товари, товаророзпорядчі й інші комерційні документи, цінні папери, векселі, нерухомість і цінності. Застава товару для одержання кредиту здійснюється в трьох формах: тверда застава (визначена товарна маса закладається на користь банку); застава товару в обороті (враховується залишок товару відповідного асортименту на визначену суму); застава товару в переробці (із закладеного товару можна виготовляти виробу, але передаючи їх у заставу банку).

Кредитор воліє брати в заставу товари, що мають великі можливості реалізації. Іноді як забезпечення кредиту використовують частина офіційних золотих запасів, оцінюваних по середньоринковій ціні країн, що розвиваються, (особливо на початку 80-х років) стали ширше практикувати депонування золота під заставу отриманих іноземних кредитів для погашення своєї зовнішньої заборгованості.

Бланковий кредит видається під зобов'язання боржника погасити його у визначений термін. Звичайно документом по цьому кредиту служить соло-вексель з одним підписом позичальника. Різновидами бланкових кредитів є контокорент і овердрафт.

У залежності від того, хто виступає як кредитор, кредити поділяються на:

- приватні, надані фірмами, банками, іноді посередниками (брокерами);
- урядові;
- змішані, у яких беруть участь приватні підприємства і держава;
- міждержавні кредити міжнародних і регіональних валютно-кредитних і фінансових організацій.

Фірмовий (комерційний) кредит - позичка, надана фірмою, звичайно експортером, однієї країни імпортеру іншої країни у виді відстрочки платежу. Терміни фірмових кредитів різні (звичайно до 2 - 7 років) і визначаються умовами кон'юнктури світових ринків, видом товарів і інших факторів. Фірмовий кредит звичайно оформляється чи векселем надається по відкритому рахунку.

Вексельний кредит передбачає, що експортер, уклавши угоду про продаж товару, виставляє перекладний вексель (тратту) на імпортера, що, одержавши комерційні документи, акцептує його, тобто дає згоду на оплату в зазначений на ньому термін.

Кредит по відкритому рахунку надається шляхом угоди між експортером і імпортером, по якому постачальник записує на рахунок покупця в якості його боргу вартість проданих і відвантажених товарів, а імпортер зобов'язується погасити кредит у встановлений термін. Кредит по відкритому рахунку практикується при регулярних постачаннях товарів. Різновидом фірмових кредитів є авансовий платіж імпортера (купівельний аванс), що під час підписання контракту здійснюється імпортером на користь іноземного

постачальника звичайно в розмірі 10 - і 15% (іноді і більш) вартості замовлених машин, устаткування, суден.

При невиконанні договору з вини особи, що надала аванс, він підлягає поверненню за винятком збитків на відміну від задатку, що у цьому випадку втрачається. Якщо договір не виконаний з вини зтого хто одержав задаток, то він зобов'язаний повернути його з покриттям збитків покупцю.

Банківське кредитування експорту й імпорту виступає у формі позичок під заставу товарів, товарних документів, векселів, а також обліку тратт. Іноді банки надають великим фірмам-експортерам, з якими вони тісно зв'язані, тобто без формального забезпечення.

Банківські кредити в міжнародній торгівлі мають переваги перед фірмовими. Вони дають можливість одержувачу вільніше використовувати кошти на покупку товарів. Завдяки залученню державних коштів і застосуванню гарантій приватні банки нерідко надають експортні кредити на 10 - 15 років по ставках нижче ринкових. Однак банки, як правило, обмежують використання кредиту межами своєї країни і нерідко ставлять умови про витрати його на визначені цілі для координації операцій по кредитуванню зовнішньоекономічних операцій, мобілізації великих кредитних ресурсів і рівномірного розподілу ризику банки організують консорціуми, синдикати, банківські пули.

Банки надають експортні фінансові кредити. Експортний кредит - кредит, видаваний банком країни-експортера банку країни-імпортера для кредитування постачань машин, устаткування і т. д. Банківські кредити видаються в грошовій формі однією з форм кредитування експорту банками з 60-х років став кредит покупцю (на 5 - 8 і більше років).

Особливість кредиту покупцю полягає в тому, що банк експортера безпосередньо кредитує не національного експортера, а іноземного покупця, тобто фірми країни-імпортера і їхні банки. Тим самим імпортер отримує необхідні товари з оплатою рахунків постачальника за рахунок коштів кредитора і віднесенням заборгованості на покупця чи його банк. Звичайно такі кредити пов'язуються з придбанням товарів і послуг у визначеної фірми. При цьому експортер не бере участь у кредитуванні угоди. Термін кредиту покупцю перевищує термін кредиту постачальнику; в основному це середньо- і довгострокові позички.

Фінансовий кредит дозволяє закуповувати товари на будь-якому ринку, і, отже, на максимально вигідних умовах. Найчастіше фінансовий кредит не пов'язаний з товарними постачаннями і призначений, наприклад, для погашення зовнішньої заборгованості, підтримки валютного курсу, поповнення авуарів (рахунків) в іноземній валюті.

Великі банки дають акцептний кредит у формі акцепту тратти. Експортер домовляється з імпортером, що платіж за товар буде зроблений через банк шляхом акцепту останнім виставлених експортером тратт. Акцепт повинний бути простим, нічим не обумовленим, але може бути обмежений частиною вексельної суми (частковий акцепт). Акцептант є головним боржником, тобто відповідає за оплату векселя у встановлений термін. У випадку неплатежу

власник векселя має право пред'явити проти акцептанта прямий позов. Векселя, акцептовані банками, служать інструментом при наданні міжбанківських кредитів.

Однієї з форм кредитування експорту є акцептно-рамбурсний кредит, заснований на сполученні акцепту векселів експортера банком третьої країни і переказі (рамбурсуванню) суми векселя імпортером банку-акцептантові.

Експортер домовляється з імпортером, що платіж за товар буде зроблений через банк шляхом акцепту останнім тратти, виставленої експортером, якщо він не впевнений у платоспроможності імпортера чи зацікавлений у швидкому одержанні вирученої валюти за продані товари, до настання терміну векселя.

Світовий ринок позичкових капіталів:

- Доручення про акцепт тратти банком-акцептантом.
- Угода про акцепт.
- Виставлення безвідкличного акцептного акредитива з зобов'язанням акцептувати тратту.
 - Відвантаження товару.
 - Облік тратти і передача комерційних документів банку.
 - Пересилання тратти для акцепту і комерційних документів.
 - Повернення акцептованої тратти.
 - Переоблік тратти.
 - Пересилання комерційних документів.
 - Передача комерційних документів імпортеру під забезпечення (охоронна розписка).
 - Рамбурсування - переказ суми векселя і повернення забезпечення.
 - Переказ суми векселя банку-акцептантові.
 - Пред'явлення тратти до оплати при настанні терміну.

Акцептно-рамбурсний кредит найбільш забезпечений, коли він пов'язаний із зовнішньоторговельними операціями і застосовується при розрахунках між експортером і імпортером. Умови акцептно-рамбурсного кредиту визначаються на основі попередньої міжбанківської домовленості.

Проміжною формою між фірмовим і банківським кредитом у деяких країнах (наприклад, Великобританії, ФРН, Нідерландах, Бельгії) є брокерський кредит. Він має відношення до товарних угод і одночасно до банківського кредиту, оскільки брокери звичайно позичають кошти у банків. Брокерська комісія складає 1/50 - 1/32 суми угоди. Крім здійснення кредитних операцій брокери надають гарантії по платоспроможності покупців.

У ряді країн (Великобританії, Франції, Японії й ін.) створена спеціальна система середньо- і довгострокового кредитування експорту машин і устаткування.

Банки надають довгострокові кредити по компенсаційних угодах, Одержуючи в кредит (на 8 - 15 років) машини, устаткування для створення і реконструкції підприємств, освоєння природних ресурсів, позичальник у погашення кредиту здійснює зустрічні постачання продукції побудованих чи споруджуваних підприємств. Відмінна риса компенсаційних угод – великомасштабний і довгостроковий характер.

Частиною довгострокового кредиту є позики – залучення державою і приватними підприємствами, банками позикових засобів на національному і світовому ринках позичкових капіталів шляхом випуску своїх боргових зобов'язань.

Розрізняються наступні форми довгострокових (терміном 10 – 15 і більше років) міждержавних кредитів за рахунок асигнувань з держбюджету.

- Двосторонні урядові. У широких масштабах міждержавний довгостроковий кредит зародився під час першої світової війни й одержав розвиток у післявоєнний період.

- Кредити міжнародних і регіональних валютно-кредитних і фінансових організацій.

- По лінії надання допомоги, що поряд з технічною допомогою, безоплатними дарунками, субсидіями включає позики на пільгових умовах.

Нерідко практикується змішаний вид міжнародного кредиту, наприклад, звичайні форми кредитування експорту сполучаються з наданням допомоги. Новою формою міжнародного кредитування стало так зване спільне фінансування декількома кредитними установами великих проектів, переважно в галузях інфраструктури.

Практикуються дві форми спільного фінансування:

- рівнобіжне фінансування, при якому проект поділяється на складові частини, кредитовані різними кредиторами в межах установленої для них квоти;

- співфінансування, при якому всі кредитори надають позики в ході виконання проекту. Один із кредиторів (банк-менеджер) координує і контролює підготовку і здійснення проекту.

Спільне фінансування дає визначені вигоди позичальнику, відкриваючи йому доступ до пільгових кредитів. Але головні вигоди одержують кредитори, тому що таке кредитування дає додаткову гарантію своєчасного погашення позички боржником.

Лізинг (англ. leasing, від lease - здавати в оренду) - надання лізингодавцем матеріальних цінностей лізингоотримувачу в оренду на різні терміни. З 50-х років ці операції застосовуються в міжнародному обороті. Лізингові компанії надають фірмам устаткування, судна, літаки і т. д. в оренду терміном від 3 до 15 років і більш без переходу права власності. У міжнародній практиці розрізняються два види оренди устаткування: коротко- (рентінг), середньострокова до 3 років для стандартного устаткування, автомобілів, тракторів, залізничних вагонів і т. д.; середньо- і довгострокова (лізинг) для промислового технологічного устаткування, у тому числі комплектного.

Своєрідність лізингових операцій у порівнянні з традиційною орендою полягає в наступному:

- об'єкт угоди вибирається лізингоотримувач, а не лізингодавець, що здобуває устаткування за свій рахунок;

- термін лізингу менше терміну фізичного зносу устаткування (від 1 року до 20 років) і наближається до терміну податкової амортизації (3 - 7 років);

- по закінченні дії контракту клієнт може продовжити оренду по пільговій чи ставці придбати орендоване майно по залишковій вартості;
- у ролі лізингодавця звичайно виступає фінансова установа - лізингова компанія.

Ставки орендної плати встановлюються виходячи з характеру і вартості що здається в найом устаткування.

Лізинговими операціями займаються не комерційні банки, а спеціалізовані компанії. Розвитий ринок лізингових послуг зміцнює виробничий сектор економіки, створюючи умови для прискореного розвитку стратегічно важливих галузей, стимулює приплив капіталів у виробничу сферу.

Переваги лізингу у великому пакеті послуг, він включає: організацію і кредитування транспортування, монтаж, технічне обслуговування і страхування об'єктів лізингу, забезпечення запасними частинами, консультаційні послуги, наприклад з питань оподаткування, дотримання митних формальностей; організаційні, координуючі й інформаційні послуги.

В умовах дефіциту платіжного балансу лізинг привабливий ще і тим, що зобов'язання по ньому відповідно до міжнародної практики не включаються в обсяг зовнішньої заборгованості країни.

Факторинг (factoring, англ. від factor - посередник) - міжнародний кредит у формі покупки спеціалізованою фінансовою компанією грошових вимог експортера до імпортера і їхня інкасація. Розвиток факторингових компаній з 60-х років ХХ в. обумовлено затримками платежів, неплатежами, а також зростаючою потребою експортерів у кредитах.

Авансуючи експортера до настання терміну вимог, факторингова компанія кредитує його. Величина позички коливається від 70 до 90% суми рахунка-фактури в залежності від кредитоспроможності клієнта. Інші 10 - 30% після відрахування відсотка за кредит і комісії за послуги зараховуються на блокований рахунок клієнта. Засобу цього рахунка служать для покриття не прийнятих факторинговою компанією можливих комерційних ризиків (недоліки якості товарів, їхня некомплектність, суперечки про ціну і т. д.). Після оплати боргу покупцем компанія ліквідує блокований рахунок і повертає залишок клієнту.

При покупці вимог факторингова компанія застосовує звичайно відкриту цесію, тобто сповіщає покупця про поступку вимог експортерів, і рідше – сховану цесію, коли покупцю про неї не повідомляється. Відсоток за факторинговий кредит звичайно на 2 - 4% перевищує офіційну дисконтну ставку.

Термін кредиту до 120 днів. Угода про факторинг підвищує кредитоспроможність фірми-експортера і полегшує їй одержання кредиту в банку.

Фірма-експортер зобов'язана передати усі вимоги, пов'язані з реалізацією товарів, факторинговій компанії, що, купила дебіторську заборгованість клієнтів цієї фірми, веде бухгалтерські рахунки боржників і кредиторів. Компанія стягує заздалегідь обумовлену комісію (0,5 - 2% до суми обороту

клієнта) у залежності від надійності покупців, виду послуг, якості боргових вимог, а також відсотки по позичках під ці вимоги.

Нерідко ці компанії приймають на себе ризики несплати вимог, у тому числі фінансові ризики, зв'язані з неплатоспроможністю імпортера ("делькредере"). Крім кредитних і обліково-контрольних операцій факторингові компанії роблять юридичні, складські, інформаційні, консультативні послуги. Вони мають значну інформацію про світові ринки.

Форфетування. Цей термін походить від франц. а *forfait* (цілком, загальною сумою) і позначає надання визначених прав в обмін на наявний платіж. У банківській практиці це покупка на повний термін на заздалегідь встановлених умовах векселів, інших боргових зобов'язань. Покупець вимог бере на себе комерційні ризики без права регресу (обороту) цих документів на експортера.

На відміну від традиційного обліку векселів форфетування застосовується:

- а) звичайно при постачаннях устаткування на великі суми (мінімальна сума – 250 тис. частка.);
- б) із тривалою відстрочкою платежу від 6 місяців до 5 - 7 років (понад традиційний 90 чи 180 днів);
- в) містить гарантію чи аваль першокласного банку, необхідні для переобліку векселів.

Форфетор отримує боргові вимоги за винятком відсотків за весь термін. Облік векселів проводиться по фіксованій ставці. Розмір дисконту (знижки) залежить від ризику неплатежу, валюти платежу, терміну векселя. Таким чином, експортне форфетування - облік без права регресу вимог експортера до іноземного імпортера на заздалегідь установлену суму.

Форфетування:

- Експортер і імпортер укладають угоду з указанням терміну платежу.
- Експортер звертається з заявкою у форфет-компанію, що визначає умови операції. Якщо експортер заздалегідь проконсультувався з нею, то він має можливість включити витрати по дисконту векселя у вартість контракту.
- Імпортер виписує комерційний вексель і авалує його в банку своєї країни.
- Векселя, індосировані банком країни імпортера, відсилаються експортеру.
- Експортер індосує векселя і продає їх форфет-компанії на первинному ринку документів без права регресу.
- Експортер одержує інвалютний виторг.
- Форфетингова компанія індосує векселі і перепродує їх на вторинному ринку, представленому спеціалізованими фінансовими установами по форфетуванню в Цюріху, Люксембурзі, Лондоні, Парижі і т. д.
- Форфет-компанія пред'являє імпортеру вексель до оплати.
- Імпортер через свій банк оплачує пред'явлений вексель у встановлений термін.

Форфетування відрізняється від лізингу простотою документального оформлення, відсутністю права регресу (тобто експортер не несе ризик неплатежу імпортера).

На відміну від експортного факторингу, використовуваного для майбутніх, ще не цілком визначених угод, форфетування застосовується для існуючих міжнародних зобов'язань, причому на більш тривалий термін і матеріалізованих у виді векселів, а також з більш широкою сферою покриття ризиків (неплатежу, неперекладу, валютного ризику).

Форфетування використовується для мобілізації капіталів на середній термін кредитно-фінансовими установами на вторинному ринку шляхом переобліку експортних векселів, термін яких ще не минув.

12.3 Умови і регулювання міжнародних кредитних відносин

Для міжнародного кредиту важливо, у якій валюті він наданий, тому що нестійкість її веде до втрат кредитора. На вибір валюти позики впливає ряд факторів, у тому числі ступінь її стабільності, рівень процентної ставки, практика міжнародних розрахунків (наприклад, контракти по постачаннях нафти звичайно полягають у доларах США), ступінь інфляції і динаміка курсу валюти й ін. Валюта платежу може не збігатися з валютою кредиту.

Сума (ліміт) кредиту – частина позичкового капіталу, що наданий у товарній чи грошовій формі позичальнику. Сума банківського кредиту (кредитна лінія) визначається кредитною чи угодою шляхом обміну телексами (при короткостроковій позичці). Кредит може надаватися у формі одного чи декількох траншів (часток), що розрізняються за умовами.

Термін міжнародного кредиту залежить від ряду факторів: цільового призначення кредиту; співвідношення попиту та пропозиції аналогічних кредитів; розміру контракту; національного законодавства; традиційної практики кредитування; міждержавних угод.

Вартість кредиту. Розрізняються договірні і сховані елементи вартості кредиту. До основних елементів вартості кредиту відносяться суми, що боржник безпосередньо виплачує кредитору, відсотки, витрати по оформленню застави комісії. Додаткові елементи включають суми, виплачувані позичальником третім особам (наприклад, за гарантію).

"Ціна" міжнародного кредиту (як і інтернаціональна ціна виробництва) базується на процентних ставках країн – провідних кредиторів, у першу чергу США, Японії, Німеччини.

Міжнародні кредитні відносини, як і валютні, служать об'єктом не тільки ринкового, але і державного регулювання в країні. Держава є активним учасником міжнародних кредитних відносин, виступаючи в ролі кредитора, донора, гаранта і позичальника.

Як свідчить світовий досвід, держава заохочує зовнішньоекономічну діяльність підприємств за допомогою субсидій, кредитів, податкових, митних пільг, гарантій, субсидування процентних ставок, тобто боніфікації (відшкодування банкам за рахунок держбюджету різниці між ринковими і пільговими процентними ставками по експортних кредитах).

Держава, звільняючи експортерів від сплати непрямих і деяких прямих податків, сприяє зниженню цін товарів, що вивозяться, підвищуючи їхню конкурентоздатність. Держава подовжує термін кредитування експортерів, полегшує і спрощує процедуру одержання кредитів.

З іншої сторони протиріччя між рівнем інтернаціоналізації господарського життя й обмеженістю національних форм регулювання привело до розвитку міждержавного регулювання міжнародного кредиту.

Воно переслідує наступні основні цілі:

- регулювання міжнародного руху позичкового капіталу для впливу на платіжний баланс, валютний курс, ринки позичкових капіталів;
- спільні міждержавні заходи для подолання кризових явищ;
- узгодження кредитної політики стосовно визначених позичальників – в основному до країн, що розвиваються, а також країн Східної Європи, України й інших країн колишнього СРСР.

Регулювання міжнародного кредиту здійснюється через регіональні організації.

Питання для закріплення знань та самоконтролю

1. Дайте визначення поняття «міжнародний кредит». Які його умови та основні функції у світовій економіці.
2. Охарактеризуйте основні форми міжнародного кредиту. У чому особливість міжнародного кредитування, пов'язаного з фінансуванням зовнішньоторговельних операцій країн.
3. У чому полягає проблема зовнішньої заборгованості. Які можливі шляхи її розв'язання для різних країн.

Питання для обговорення та підготовки рефератів

1. Міжнародний кредит як вираження інтернаціоналізації фінансово-кредитної сфери.
2. Диверсифікація сучасних форм міжнародного кредитування.
3. Синдикований кредит у сучасній практиці міжнародного кредитування.
4. Роль МВФ в регулюванні сучасних фінансово-кредитних відносин.
5. Міждержавне та наднаціональне регулювання валютно-кредитних відносин.
6. Співробітництво України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями.
7. Роль Паризького і Лондонського клубів кредиторів у вирішенні проблем зовнішньої заборгованості країн.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ (МЕІ)

13.1 Суть і головні передумови міжнародної економічної інтеграції

Термін „економічна інтеграція ” виник в 30-ті роки ХХ століття в роботах німецьких і шведських економістів. В перекладі з латині інтеграція (integration)

означає зрощування, об'єднання частин в єдине ціле. Відповідно міжнародна економічна інтеграція є вищою формою інтернаціоналізації господарського життя, що передбачає зближення і взаємо пристосування всіх структур національних господарств.

Інтеграція характеризується певними ознаками, що в сукупності відрізняють її від інших форм економічної взаємодії країн. Усунення обмежень руху товарів, послуг, а також капіталів, людських ресурсів між країнами учасницями угоди; узгодженість економічної політики країн учасниць; взаємопроникненням і переплетенням національних виробничих процесів, формування в рамках регіону технологічної єдності виробничого процесу; зближення національних законодавств, норм, стандартів; цілеспрямоване регулювання інтеграційного процесу, розвиток органів управління господарською взаємодією (можливі, як міждержавні, так і наддержавні механізми управління ЄС)

Інтеграція має декілька рівнів:

- взаємодія на рівні підприємств та організацій (створення ТНК, МНК);
- взаємодія на рівні держав;
- взаємодія на рівні партій та організацій, соціальних груп, окремих громадян різних країн;
- інтеграційне угруповання як результат міжнародного об'єднання.

Для розвитку інтеграційних процесів необхідна наявність низки об'єктивних та суб'єктивних передумов, головними з яких є:

- сучасна НТР, яка об'єктивно зумовлює формування міждержавного господарського простору з оптимальним поєднанням можливостей і потреб національних економік;
- соціально-економічна однорідність національних господарств, що підлягають об'єднанню;
- близькі рівні економічного розвитку країн, що інтегруються;
- досить тривалий період і досвід взаємного економічного співробітництва групи країн;
- цілеспрямована діяльність державних органів країн, партій, соціальних груп і класів щодо інтеграційних процесів. Важливе значення для розвитку міжнародної економічної інтеграції має наявність спільних кордонів, спільних історичних, культурних та інших умов існування.

13.2. Етапи розвитку інтеграційних процесів та економічні наслідки інтеграції країн

Погляд на інтеграцію як на процес обумовив інтерес до класифікації стадій інтеграції.

У сучасній теорії міжнародної економічної інтеграції розрізняють п'ять етапів розвитку: зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, економічний і валютний союз.

Кожен із наступних етапів передбачає ширшу інтеграцію і має свої особливості. Особливості основних етапів міжнародної економічної інтеграції наведені в таблиці 13.1 Як правило, утворення інтеграційних об'єднань починається з простіших форм. Все залежить від того, які завдання ставлять

перед собою країни –учасниці утворюваних інтеграційних об'єднань: відновлення економічного потенціалу; прискорення НТП; укріплення позицій на світовому ринку чи інше.

Найпростішими видами міжнародної економічної інтеграції є зона вільної торгівлі та митний союз.

Першою логічною і хронологічною сходинкою є зона вільної торгівлі (ЗВТ). У сучасному розумінні –це преференційна зона, у рамках якої підтримується вільна від митних і кількісних обмежень міжнародна торгівля товарами.

Угода про вільну торгівлю ґрунтується на міждержавній угоді між країнами-учасницями. Кожен член зони вільної торгівлі (ЗВТ) залишає за собою право на ведення самостійної економічної політики. Сфери співробітництва визначаються угодою про ЗВТ. Що стосується сфер співробітництва в рамках ЗВТ, то на початковому етапі це, звичайно, зовнішня торгівля. Як правило, конкретні угоди про відповідні зони передбачають створення ЗВТ промисловими товарами протягом ряду років шляхом поступового взаємного скасування мит й інших нетарифних обмежень. Стосовно сільськогосподарських товарів лібералізація носить обмежений характер, охоплює лише деякі позиції за митною номенклатурою. Угоди про створення ЗВТ, як правило, засновані на принципі взаємного мараторію на підвищення мит. Це означає, що партнери не можуть в односторонньому порядку підвищувати мита або зводити нові торгові бар'єри. Випадки, при яких сторони можуть збільшити рівень митного обкладання чи застосувати спеціальні захисні заходи, умови, терміни і дії, сфера поширення захисних заходів, а також величина мит передбачаються в угодах про ЗВТ Для координації діяльності і розгляду розбіжностей у ході вирішення питань технічного характеру, як правило, створюється Секретаріат ЗВТ. Можливе також створення окремого органу (Ради) з наданням йому права прийняття обов'язкових рішень, що стосуються питань технічного характеру.

Таблиця 13.1

Етапи міжнародної економічної інтеграції

Етап	Ліквідація митних бар'єрів у взаємній торгівлі	Єдині тарифи відносно третіх країн	Вільне пересування капіталів, робочої сили	Узгодження економічної політики	Здійснення єдиної економічної політики
Зона вільної торгівлі	+				
Митний союз	+	+	-	-	-
Спільний ринок	+	+	+	-	-
Економічний союз	+	+	+		-
Економічний і валютний союз	+	+	+	+	+

Регулювання діяльності у відповідній галузі відбувається без створення постійно діючих наднаціональних систем керування чи прийняття спеціальних загальних рішень. Усі рішення, як правило, приймаються вищими посадовими особами країн-учасниць з політичних проблем, керівниками міністерств і відомств (зовнішньоторговельних, фінансових та ін.) – з економічних. Ці рішення вже на даній стадії повинні носити обов'язковий характер, забезпечуючи скоординованість кроків і обов'язковість сторін. З правової точки зору міжнародні домовленості отримують преференційне відносно внутрішніх законодавчих актів становище. Єдиний митний тариф не встановлюється. Кожний член визначає митний збір відповідно до економічних потреб третьої сторони. Необхідною умовою є використання країнами –учасницями ЗВТ єдиної номенклатури опису і кодування товарів.

До позитивних рис таких угод слід віднести стабільніший і більш передбачуваний характер торгової політики країн-учасниць.

Створення ЗВТ призводить до посилення конкуренції на внутрішньому ринку, що не завжди добре впливає на якість і технічний рівень виробів вітчизняної промисловості.

Митний союз (МС) має єдиний митний кордон. Митниці зберігаються, але діють тільки на зовнішніх кордонах союзу. На території МС діють єдині митні закони і правила щодо ввезення усіх видів товарів у будь-яку з країн-учасниць. В рамках Митного союзу провадиться єдина торгова політика, яка формується усіма країнами-учасницями. Для розробки законів ведення торгівлі усередині союзу та з третіми країнами створюється наддержавний орган. Між країнами –учасницями МС є вільний доступ до товарів, зроблених у цих країнах, здійснюється вільне просування товарів з однієї країни в іншу, немає митних зборів з товарів. Товари, імпортовані з третіх країн на територію МС будь-якою з країн-учасниць, проходять митний контроль у першій країні, куди вони потрапляють. Як правило, країнами-учасницями встановлюється єдиний митний тариф.

Якісно вищою сходинкою інтеграції є спільний ринок (СР). До даного часу цей етап інтеграційного розвитку реалізований у Європейському Союзі, на основі досвіду якого можуть бути зроблені практичні висновки й оцінки. Не виключено, що в перспективі, в міру просування вперед інших подібних інтеграційних структур, виникнуть нові ситуації, властиві цим угрупованням, які будуть мати певні відмінності від практики ЄС.

Переростання МС у єдиний ринок обумовлюється як чисто економічними факторами, так і політичними (до речі, дане положення буде правильним і для наступних еволюційних перетворень інших інтеграційних угруповань, а не тільки для ЄС). Незважаючи на певне зникнення тарифних перешкод по обміну, існують і нетарифні: розбіжності в технічних нормах, законодавчий захист національних марок товарів і т.д. Саме при створенні МС, наприклад у Європі, не передбачалося виникнення подібних труднощів. У період особливо слабкого росту поставало питання про національні інтереси і т.д. Експерти підкреслюють, що створення «дійсно єдиного» внутрішнього ринку вимагає гармонізації великої кількості законодавств і норм, які стосуються багатьох

сфер діяльності.

Досвід показує, що узгодження широкого кола питань є дуже складною справою і домогтися консенсусу вдається не завжди. Для досягнення успіху необхідні нові підходи і методи в керуванні, значне посилення наднаціональних інтересів.

Для створення СР необхідно реалізувати 6-7 обов'язкових великих завдань, які неможливо здійснити в рамках МС. Однак саме МС, по-перше, скасовуючи мита між державами-членами, і, по-друге, розробляючи єдину торгову політику стосовно третіх країн, створює передумови переходу до СР. Для створення СР цього недостатньо. Третє завдання – розробка спільної політики розвитку окремих галузей і секторів економіки. Вибір їх повинен здійснюватися, виходячи з того, наскільки це важливо для подальшого закріплення інтеграції, який буде соціальний резонанс після вживання відповідних заходів, як це відіб'ється на потребах конкретного споживача. Не випадково в ЄС при переході до СР обраними сферами були визначені сільське господарство і транспорт. Четверте завдання – створення умов для вільного руху капіталу, робочої сили, послуг та інформації, які доповнюють безперешкодне переміщення товарів. Необхідно відзначити і наступне, п'яте завдання, розв'язуване при створенні СР: формування спільних фондів сприяння соціальному і регіональному розвитку, що передбачає «поворот» безпосередньо до інтересів і потреб споживача, орієнтацію на задоволення «потреб на місцях», яка дозволяє реально відчувати переваги інтеграційних процесів. Ці економічні кроки обумовлюють узгодження серйозних заходів для гармонізації й уніфікації національних законів». При цьому особливе місце приділяється введенню системи заходів, що запобігають порушенню норм, які регулюють конкуренцію. Природно, тим самим визначалася необхідність формування спеціальних, у тому числі наднаціональних, органів керування і контролю. У ЄС це – Європарламент, Рада Міністрів, Єврокомісія, Суд, Європейська Рада.

Економічний і валютний союз запровадження єдиної грошової одиниці, єдиного центру формування валютної і грошово-кредитної політики створення єдиного валютного і політичного союзу з єдиною зовнішньою політикою.

Економічні наслідки інтеграції. Оцінка ефективності інтеграції здійснюється, як правило, шляхом порівняння торгівлі між країнами в умовах існування в кожній з них власного митного тарифу й в умовах укладання між ними угоди про митний союз, який усуває тарифи у взаємній торгівлі.

Теорію економічної інтеграції та, зокрема, митних союзів розробив канадський вчений, представник нового класицизму чиказької школи економіки Джекоб Вайнер. Згідно з його теорією митного союзу внаслідок укладання між країнами угоди про митний союз, яка усуває тарифи у взаємній торгівлі між ними, в економіці виникають два типи ефектів:

1) статичні ефекти – економічні наслідки, які виявляються негайно після утворення митного союзу як його без посередній результат;

2) динамічні ефекти – економічні наслідки, які виявляються на віддаленіших стадіях функціонування митного союзу.

Розглянемо спочатку статичні ефекти приєднання країни до митного союзу.

Утворення митного союзу означає надання взаємних торгових преференцій (наприклад, скасування тарифів) його членами один одному і введення загального митного тарифу та єдиної системи нетарифного регулювання торгівлі відносно третіх країн.

У результаті взаємного усунення мит можуть виникнути два види взаємно-протилежних статичних ефектів:

а) ефект створення торгівлі (твірний ефект, – переорієнтація місцевих споживачів з менш ефективного внутрішнього джерела постачання товару на ефективніше зовнішнє джерело (імпорт), яка стала можливою внаслідок усунення імпорتنих мит у рамках митного союзу;

б) ефект відхилення торгівлі (потоківідхиляючий ефект,) – переорієнтація місцевих споживачів із закупівлі товару у ефективнішого позаінтегрального джерела постачання на менш ефективне внутрішньо інтеграційне джерело, яка відбулася внаслідок ліквідації імпорتنих мит у рамках митного союзу.

Якщо внаслідок утворення митного союзу виникає ефект відхилення торгівлі, то добробут країн, які не беруть в ньому участі, погіршиться, оскільки обмежені ресурси використовуються менш ефективно, ніж в умовах вільної торгівлі. З іншого боку, добробут країн-учасниць може погіршитись, якщо ефект відхилення торгівлі за своїми вартісними розмірами буде меншим за ефект створення торгівлі. Як правило, здебільшого внаслідок створення митного союзу відзначаються обидва ефекти, але ефект створення торгівлі більший за ефект відхилення торгівлі, отже, інтеграція у цілому веде до підвищення добробуту країн-учасниць.

Крім розглянутих ефектів створення та відхилення торгівлі, які виявляються негайно після утворення інтеграційного союзу, до статичних ефектів інтеграції належить скорочення адміністративних витрат на утримання митних та прикордонних органів. Внаслідок зменшення сукупного попиту на імпорт з країн, що не входять у союз, можуть поліпшитись умови торгівлі групи країн, які у нього входять.

Після того, як інтеграція набуває сили, виникають динамічні ефекти, які можуть бути як сприятливими, так і несприятливими для національної економіки. Позитивні наслідки від утворення союзу такі:

- зростає конкуренція між виробниками з різних країн, яка стимулює зростання цін, призводить до покращання якості товарів, стимулює створення та впровадження нових технологій тощо;

- країни-учасниці користуються перевагами економії масштабу виробництва, що дає змогу збільшувати обсяги виробництва та скорочувати витрати;

- збільшується приплив іноземних інвестицій, оскільки корпорації з країн, що не входять до союзу, прагнуть зберегти за собою певний сегмент закритого митним бар'єром ринку за рахунок створення підприємств всередині країн, що інтегруються;

- позиція кожної з країн-учасниць інтеграційного угруповання на торгових та економічних переговорах є вигіднішою порівняно зі становищем окремої країни, що не входить до союзу, і це може

забезпечити для країни-учасниці вигідні умови торгівлі або інші переваги.

Основні негативні наслідки, з якими може бути пов'язане приєднання до союзу, такі:

- за певного збігу обставин ресурси можуть відпливати із менш розвинених у економічному відношенні країн - членів союзу до розвиненіших або у напрямку до географічного центру союзу для зниження транспортних витрат;

- якщо встановляться тісніші інтеграційні зв'язки між окремими фірмами країн-учасниць, може виникнути олігопольний зговір, який веде до зростання цін на відповідну продукцію; може зрости кількість зливань, що посилює панування монополій;

- від збільшення масштабів виробництва може виникнути ефект втрат, пов'язаний з формуванням надто великих компаній, які стають неефективними через зайву бюрократизацію та інші чинники;

- за певних обставин витрати на функціонування союзу можуть бути надзвичайно високими, особливо за відсутності належного контролю за здійснюваними ним витратами. Ці проблеми стають відчутнішими зі зростанням ступеня втручання у справи окремих держав з боку органів союзу. Якщо, наприклад, деякі витрати будуть вигідні для певної країни, вона буде наполягати на їх збільшенні, розуміючи, що вони фінансуються за рахунок внесків усіх країн-учасниць.

У комплексному вигляді важко оцінити усі ці аргументи. Для визначення того, наскільки країна виграла від приєднання до союзу, необхідно з'ясувати, що було б, якби вона не стала членом союзу. Необхідно також врахувати, що деякі наслідки, як позитивні, так і негативні, мають довгостроковий характер, залежать від загального стану справ на світовій арені, а інколи мають суто політичний характер і тому знаходяться за межами економічного аналізу (наприклад, "політичний вплив", "втрата суверенітету").

13.3. Світовий досвід інтеграційного співробітництва

Найбільшої зрілості досяг інтеграційний господарський комплекс у Західній Європі,

Утворився Європейський союз в 1967 році на базі злиття органів трьох раніше самостійних регіональних організацій, створених шістькою провідних європейських країн - ФРН, Францією, Італією, Нідерландами, Бельгією та Люксембургом:

1. Європейського об'єднання вугілля і сталі (угода укладена в 1951 році, а набула чинності в 1952);
2. Європейського економічного співтовариства (Римська угода про створення ЄС укладена в 1957 році, а набула чинності в 1958 році);
3. Європейського співтовариства з атомної енергії (угода набула чинності з 1958 року).

Європейський Союз має свій прапор: на блакитному тлі коло з 12 золотих зірок. Замкнене коло зірок символізує союз країн-членів, а число 12 - їхню

кількість. Кількість зірок залишатиметься постійною, тобто 12, незалежно від того, яка кількість країн входить до ЄС, оскільки число 12 є символом досконалості та достатку.

Європейський Союз має свій гімн, прелюдію до останньої частини Дев'ятої симфонії Бетховена. Загальноприйнята назва прелюдії „Ода радості”, але у цьому контексті вона також має значення оди свободі, почуттю спільності та миру між громадянами країн, які вирішили об'єднатись, та тими, хто вільно приєднався до них.

Розвиток інтеграції в рамках ЄС пройшов всі етапи: від зони вільної торгівлі до економічного і валютного союзу.

В ЄС як повноправні члени Союзу входять 27 держав. На початку 2005 року заяву про вступ до ЄС подала і Україна. Із колишніх соціалістичних країн Європи тільки Росія та Беларусь не задекларували бажання приєднатися до ЄС. Механізм функціонування ЄС базується на політико-правовій системі управління, яку складають наднаціональні або міждержавні органи та елементи національно-державного регулювання.

Європейський Союз має свої наднаціональні законодавчі та виконавчі органи:

- Рада Міністрів - законодавчий орган, на рівні якого приймають рішення щодо реалізації єдиної політики ЄС. Голоси різних країн мають різну вагу залежно від економічної могутності країни і рішення приймаються більшістю.
- Європейська рада - верховний орган до складу якого входять глави держав і урядів країн - членів ЄС. Його робота проходить у формі нарад або сесій двічі на рік. Європейську раду не треба плутати з Радою Європи, яка не є установою Європейського Союзу, діяльність якої зосереджена здебільшого на співробітництві в галузі освіти та культури.
- Комісія Європейського Союзу - виконавчий орган, який має право подавати на затвердження Ради міністрів проекти законів. Комісія Європейського Союзу: контролює дотримання митного режиму, стан аграрного ринку, податкову політику тощо; здійснює фінансування зі своїх фондів (соціального, регіонального, аграрного); самостійно веде переговори з третіми країнами; має право розпоряджатися спільним бюджетом; приводить у відповідальність до норм ЄС національні законодавства, стандарти і норми.
- Європейський парламент - орган, що контролює діяльність комісії і затверджує бюджет.
- Суд ЄС - вищий судовий орган, який забезпечує виконання договорів і реалізацію основних принципів ЄС.

Крім цих органів, існують інші консультативні органи та допоміжні заклади - різні комітети, комісії, підкомісії, фонди регіонального регулювання.

Первинним законодавством і правовою основою ЄС є міждержавні угоди про створення і розширення ЄС та інші угоди про діяльність союзу. Вони мають однакове тлумачення у всіх країнах - членах Союзу і підпадають під його юрисдикцію.

Законодавчі акти Європейського Союзу вищі за національні закони в

таких сферах:

- Зовнішньоторговельних;
- Аграрної політики;
- Торгового і цивільного права;
- Податкового права.

Прийняття будь-яких нормативних актів, які суперечать праву ЄС, на території країн-членів не допускається.

ЄС має власний, незалежний від країн-членів, бюджет. Розмір його визначається Радою і Європарламентом, який затверджує бюджет ЄС.

Дохідна частина бюджету ЄС формується за рахунок:

Власних коштів, які складаються із ввізного мита, яке компенсує різницю в цінах на сільгосппродукти в країні, що імпортує, і на зовнішньому *ринку*: митних податків за загальним митним тарифом; частини податку на додану вартість; інших коштів;

Внесків країн-членів (1,2 -1,3 % ВВП всіх країн).

Єдина Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА).

З 1 січня 1994 р. на території США, Канади й Мексики вступила в дію Угода про створення Північноамериканської зони вільної торгівлі (НАФТА). Як показує історичний досвід, торгово-економічні відносини «між трьома країнами» були й залишаються основним фактором розвитку північноамериканського господарського комплексу.

Політика організації торгово-політичного об'єднання США з Канадою й Мексикою активно почала проводитися Вашингтоном з кінця 70-х рр. Спочатку мова йшла лише про оформлення енергетичного союзу трьох країн. Американський Конгрес прийняв директиву на адресу президента США в законі 1979 р. про торговельні угоди, вивчити перспективи створення Північноамериканської зони вільної торгівлі. В 80-і роки президенти Р. Рейган і Дж. Буш не раз заявляли про свою підтримку довгострокової мети забезпечення вільної торгівлі в Північній Америці

Для США північноамериканська угода покликана забезпечити збільшення не тільки економічної, але й геополітичної сили Сполучених Штатів. Вона – складова частина стратегічної політики США, спрямованої на досягнення широкомасштабних цілей:

вільний рух американських товарів і послуг, вільний доступ для американських інвестицій, захист прав інтелектуальної власності, ріст конкурентноздатності, використання нових регіональних порівняльних переваг за рахунок об'єднання високих технологій й інвестицій США з дешевою робочою чинністю Мексики й дешевими природними ресурсами обох країн-сусідів. Колишній помічник з економічних питань державного секретаря США Роберт Золик так охарактеризував важливість північноамериканської інтеграції: «НАФТА - гарна стратегічна можливість забезпечити, підсилити й розвивати континентальну базу в економічних і політичних відносинах, для того щоб зміцнювати економічну міць, лідерство й всесвітній вплив Америки. НАФТА буде ключовим компонентом у розробці глобальних, регіональних і двосторонніх угод, на користь американським інтересам». Уже тоді в 1992р.

мова йшла про «один континент й одну економіку».

Для Мексики НАФТА була необхідна для успішного виконання економічних реформ, модернізації економіки. У минулому Мексика була країною, залежною від експорту нафти, сьогодні вона є чистим експортером промислових товарів, що забезпечує стійкий економічний ріст. У ході переговорів Мексика домогалася забезпечення надійного доступу на найбільший у світі ринок (з перспективою витиснення відтіля «азійських тигрів»), збільшення потоку інвестицій, включаючи повернення мексиканських капіталовкладень, а також зниження рівня захисту ринку США. Участь Канади в переговорах надавала для Мексики можливість відкриття нового експортного ринку й джерела ПЗІ.

Крім того, створення ЗВТ повинне було забезпечити більш надійний інвестиційний клімат у Мексиці, та залучити капітали й із третіх країн.

Зацікавленість Канади у створенні НАФТА пов'язана з можливістю не тільки збереження переваг попередніх домовленостей, але й модифікації деяких їх положень, а також забезпечення надійного доступу своїх товарів на мексиканський ринок, а в майбутньому на швидкозростаючі ринки латиноамериканських країн.

На новому «витку цивілізаційної еволюції», на етапі створення НАФТА США, Канада й Мексика визнали необхідність зміцнення взаємної дружби й співробітництва; сприяння гармонічному розвитку світової торгівлі; створення розширеного й надійного ринку для своїх товарів, послуг і капіталів; усунення перешкод у торгівлі; установлення чітких і взаємовигідних правил ведення торгівлі для того, щоб забезпечити стабільний розвиток економіки, сприяти інноваційним процесам, підвищити рівень життя населення.

НАФТА - перша угода, підписана між країною, що розвивається, і двома високорозвиненими країнами. По своєму економічному потенціалі США посідають перше місце у світі, на них доводиться близько 85 % ВВП і промислового виробництва трьох країн НАФТА. Канада займає 6-7 місце у світі, у те час як Мексика не входить і в другу десятку розвинених країн миру.

Основні положення тристороннього договору (НАФТА)

- Мета НАФТА визначені в ст. 102 Договору:

- «зняття» бар'єрів у торгівлі й сприяння вільному руху товарів і послуг між країнами;

- встановлення справедливих умов конкуренції в рамках ЗВТ;

- значне збільшення можливостей для інвестування в країнах – членах угоди;

- забезпечення необхідної й ефективної системи захисту прав інтелектуальної власності в кожній із країн;

- ефективне виконання й застосування даної угоди для врегулювання спорівши;

- встановлення рамок для майбутнього регіонального багатобічного співробітництва з метою розширення й посилення переваг даної угоди».

Азійсько- Тихоокеанське економічне співробітництво - АТЭС.

Утворене в 1989 р. з метою підтримки економічного росту й розвитку країн-учасниць, посилення позитивного впливу зростаючої економічної взаємозалежності країн Азійсько-Тихоокеанського регіону (АТР); у тому числі в сфері послуг, капіталу й технологій; зміцнення відкритої багатобічної торговельної системи; збільшення ступеня лібералізації торгівлі й інвестицій в АТР, посилення й стимулювання приватного сектора; використання принципів вільного ринку для збільшення переваг регіонального співробітництва. Членами АТЭС є 18 держав: Австралія, Бруней, Гонконг, Канада, Китай, Кірібаті, Малайзія, Маршаллові острова, Мексика, Нова Зеландія, Папуа - Нова Гвінея, Республіка Корея, Сінгапур, США, Таїланд, Тайвань, Філіппіни, Чилі. В 1997 р. у члени АТЭС була прийнята РФ.

Частка 18 країн АТЭС у світовому ВВП становить 60%, у світовій торгівлі - 40, у золото- валютних резервах - 80%.

АТЭС являє собою міжурядовий форум регіону, що має формально консультативний статус. У його рамках виробляються правила ведення торгівлі, інвестиційної й фінансової діяльності, проводяться зустрічі галузевих міністрів й експертів з питань співробітництва в різних областях. Всі рішення приймаються на основі консенсусу.

Основні напрямки діяльності АТЭС:

- обмін інформацією й проведення консультацій про політика й розвиток економіки з метою досягнення стабільності росту, здійснення коректувань і скорочення розриву в економічному розвитку;
- розробка стратегій, що передбачають скорочення перешкод на шляху руху товарів, послуг, інвестицій;
- співробітництво в таких конкретних областях, як енергетика, рибальство, транспорт і телекомунікації, туризм, охорона навколишнього середовища;
- сприяння розвитку регіональної торгівлі, інвестицій, руху фінансових ресурсів, передачі технологій, промислового співробітництва, розвитку інфраструктури, забезпеченню трудовими ресурсами.

АТЭС здійснює співробітництво з іншими регіональними організаціями – АСЕАН, Тихоокеанська конференція по економічному співробітництву (ТКЭС), Південнотихоокеанський форум. Ціль такого співробітництва – координація дій й усунення дублювання в діяльності відповідних організацій й інститутів. Група видатних діячів і Тихоокеанський діловий форум займаються вивченням взаємин АТЭС із субрегіональними об'єднаннями – АФТА, АНЗСЕРТА.

Питання для закріплення знань та самоконтролю

1. Сутність, передумови та цілі міжнародної економічної інтеграції.
2. Дайте порівняльну характеристику основних форм міжнародної економічної інтеграції.
3. Еволюція розвитку Європейського Союзу.
4. Вплив інтеграції на соціально-економічний розвиток країн-учасниць.
5. Як співвідносяться між собою інтеграційні і дезінтеграційні процеси.

6. Особливості інтеграційних процесів в Америці, Азії та Африці.
7. Характер відносин між регіональними співтовариствами в глобальній структурі світу.
8. Передумови міжнародної інтеграції України.
9. Сучасні інтеграційні пріоритети України.

Питання для обговорення та підготовки рефератів

1. Стратегії розвитку національних економік за умов поглиблення міжнародних інтеграційних процесів.
2. Динаміка і фактори розвитку міжнародних інтеграційних союзів.
3. Дезінтеграційні процеси у сучасному світі: причини, масштаби, наслідки.
4. Трансформація інтеграційної моделі Європейського Союзу в контексті розширення за рахунок країн Центральної та Східної Європи.
5. Особливості регіональної політики Європейського Союзу.
6. Структурна та науково-технічна політика ЄС.
7. Передумови інтеграції України у світове господарство.
8. Пріоритетні напрями галузевої орієнтації економіки України в контексті європейської інтеграції.
9. Характер інтеграційних процесів в рамках СНД.
10. Особливості розвитку інтеграційних процесів в Азійсько-Тихоокеанському регіоні.

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ОРГАНІЗАЦІЇ У БАГАТОСТОРОННЬОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СПІВРОБІТНИЦТВІ І РЕГУЛЮВАННІ МЕН

14.1 МВФ

У липні 1944 р. представники 44 країн, що зустрілися в Бреттон-Вудсі (Нью Гемпшир, США) на валютно-фінансовій конференції, підготували і підписали Статут Міжнародного валютного фонду (МВФ). Хоча ще йшла війна, державні діячі в країнах-союзниках уже думали про економічні відносини післявоєнного світу. Вони сподівалися створити міжнародну валютну систему, що сприяла б повній зайнятості і стабільності цін і в той же час дозволяла б окремим країнам підтримувати зовнішню рівновагу без введення обмежень міжнародної торгівлі. Це ознаменувало створення в 1945 році Міжнародного валютного фонду одночасно з формуванням Міжнародного банку реконструкції і розвитку. Місцез перебування – Вашингтон.

У Бреттон-Вудсі СРСР брав участь у розробці Статуту МВФ, але «холодна війна» перешкодила йому підписати угоду про створення Фонду. Фонд, що є спеціалізованою установою ООН, почав здійснювати операції в 1946 році. Статут МВФ змінювався в 1969 р. (із введенням спеціальних прав запозичення - СПЗ), у 1976-1978 р. (з ліквідацією Бреттон-Вудської валютної

системи) і в листопаді 1992 р. (із включенням санкції – призупиненням права голосування стосовно держав, що не погасили свою заборгованість перед МВФ).

Оскільки МВФ є організацією акціонерного типу, то його ресурси складаються з внесків країн-членів, для кожної з яких вступна квота встановлюється залежно від частки країни у світовій торгівлі. Ця квота переглядається кожні 5 років. Квота країн – членів МВФ під час дії Вреттон-Вудської валютної системи складалася з 25 % у золоті й 75 % – у національній валюті даної країни, а з моменту введення в дію Кінгстонської валютної системи ця квота складається з 22,7 % – у вільно конвертованій валюті й 77,3 % у національній валюті.

Тільки в 1991 – 1992 рр. членами Фонду виявили бажання стати понад 20 країн світу, в тому числі країни – колишні республіки СРСР. Всього на сьогодні членами МВФ є 181 країна. Україна, разом з іншими державами, що входили до складу колишнього СРСР, була прийнята до МВФ у 1992 р. Її квота становила 0,69 % у загальному капіталі фонду. Квота України у Фонді в результаті завершення 13 перегляду квот (з 03.03.2011) складала 1 млрд. 252 млн. СПЗ (Спеціальних прав запозичення), що складало 0,576% квоти МВФ. У 2012 році відбулося її збільшення 683 млн СДР – до 2 млрд 11,8 млн спеціальних прав запозичення (СПЗ).

Структура Фонду побудована таким чином, щоб забезпечити його ефективне функціонування. Вищим органом є Рада керуючих, куди входять представники всіх країн-членів. Вона збирається 1 раз на рік, обмежується, як правило, загальною дискусією, прийняттям лише таких рішень, які за Статутом не можуть бути передані іншому органу. Керуючими, як правило, є міністри фінансів або керівники центральних банків. Як вищий орган Рада визначає політику Фонду, вирішує головні, принципові питання.

Виконавчим органом Фонду, який керує всіма поточними справами, є Виконавча рада (директорат), до якої входять 24 виконавчих директори. Вибори проводяться 1 раз на два роки.

Система виборів досить складна, вона враховує вагу тих чи інших країн у формуванні ресурсів Фонду.

Ключова роль у структурі Фонду належить директору розпоряднику. Він призначається Виконавчою радою і не може бути ні керуючим, ні виконавчим директором. Директор розпорядник є головою директорату (Виконавчої ради) без права голосу за винятком таких випадків, коли голоси розподіляються порівну. Він є також головною адміністративною особою секретаріату МВФ. У його функції входить ведення поточних справ, призначення посадових осіб МВФ – його заступника, секретаря, скарбника, завідуючих відділами, генерального радника юридичного відділу, завідуючого адміністративною службою, завідуючого Європейською штаб-квартирою Фонду (в Парижі), співробітників апарату. Від діяльності адміністративного апарату й експертів Фонду багато в чому залежить не тільки функціонування Фонду, а й доля багатьох людей, цілих країн і регіонів. Тому добір кандидатур на зайняття посад у Фонді здійснюється дуже ретельно. 2 тис. співробітників МВФ – це

головним чином економісти, статистики, фінансисти, спеціалісти з оподаткування, лінгвісти, редактори.

Основними завданнями МВФ є:

- сприяння розвитку міжнародної торгівлі та валютного співробітництва встановленням норм регулювання валютних курсів та контролю за їх дотриманням;
- сприяння багатосторонній системі платежів та ліквідація валютних обмежень;
- надання валютних кредитів державам-членам для вирівнювання платіжних балансів;
- організація консультативної допомоги з фінансових і валютних питань.

Кредитні операції МВФ здійснює лише з офіційними органами країн-членів – казначействами, центральними банками, валютними стабілізаційними фондами. Кредити надаються у формі продажу іноземної валюти за національну, а погашають їх, викуповуючи національну валюту за іноземну.

МВФ надає кредити декількох видів:

Резервні кредити (“стенд-бай”) – для стабілізації платіжного балансу, дефіцит якого має тимчасовий або циклічний характер, в межах одного-двох років з можливим його продовженням до 4-5 років, за середньою ставкою 3,25%.

Розширене кредитування – для підтримки середньострокових програм (3-4 роки) подолання труднощів платіжного балансу, причиною яких є макроекономічні та структурні проблеми, звичайно за ставкою 4,5% річних.

Компенсаційні та надзвичайні кредити – для компенсації скорочення експортного виторгу за незалежними від країни-позичальника причинами (на 3-5 років). Викуп національної валюти здійснюється у строк до 5 років, звичайно - на умовах 3,25% річних.

Фінансування системних перетворень – цей механізм запроваджений у 1993-1995 рр. для країн з перехідною економікою, які мали значні проблеми з платіжним балансом внаслідок переходу від торгівлі на базу неринкових цін до торгівлі на ринковій основі.

Стабілізаційний (“буферний”) кредит – для фінансування запасів сировини в зв’язку з несприятливою кон’юнктурою на світових ринках (на 3-5 років). Починаючи з 1984 р. цей механізм не використовувався.

Фінансування структурної перебудови – для надання пільгової допомоги найменш забезпеченим країнам-членам Фонду. Сума, яка може бути надана країні, становить не більше 50% квоти з річними лімітами 15, 20 та 15% для першого, другого та третього року відповідно. Кредити надаються за 0,5% річних на строк до 10 років.

Розширене фінансування – для структурної перебудови зовнішніх розрахунків, якщо наявні серйозні порушення платіжного балансу (до 3 років), відсоткова ставка 0,5%.

Кредити МВФ надає лише з дотриманням певних економічних і політичних вимог у формі програми стабілізації економіки. Країни-члени зобов’язані надавати МВФ інформацію про офіційні запаси золота і валютні

резерви, стан економіки, платіжний баланс, іноземні інвестиції та грошовий обіг тощо.

14.2. Група світового банку

Всесвітній банк, багатостороння кредитна установа, складається з 5 тісно зв'язаних між собою інститутів, загальна мета яких - підвищення рівня життя в країнах, що розвиваються, за рахунок фінансової допомоги розвинутих країн:

1) Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР) заснований у 1945 р. – надання кредитів відносно багатим країнам, що розвиваються. МБРР - головна складова групи Всесвітнього банку. Часто цей банк називають Всесвітнім.

2) Міжнародна асоціація розвитку (МАР) заснована в 1960 р. - надання особливо пільгових кредитів найбільш бідним країнам, що розвиваються, що не в змозі брати кредити у Всесвітнього банку.

3) Міжнародна фінансова корпорація (МФК) заснована в 1956 р. – сприяння економічному росту в країнах, що розвиваються, шляхом надання підтримки приватному сектору.

4) Багатобічне агентство по інвестиційних гарантіях (МАІГ) засноване в 1988 р. – заохочення іноземних інвестицій у країнах, що розвиваються, шляхом надання гарантій іноземним інвесторам від утрат, викликаних некомерційними ризиками.

5) Міжнародний центр по врегулюванню інвестиційних суперечок (МЦУИС) заснований у 1966 р. – сприяння збільшенню потоків міжнародних інвестицій шляхом надання послуг по арбітражному розгляді і врегулюванню спорів між урядами й іноземними інвесторами; консультування, наукові дослідження, інформація про інвестиційне законодавство різних країн.

МБРР

Міжнародний банк реконструкції і розвитку був створений у 1945 р. після того, як 28 країн підписали «Статус угоди про міжнародний банк реконструкції і розвитку», що був розроблений на конференції Організації Об'єднаних Націй по валютно-фінансових питаннях, що відбулося в 1944 р. у Бреттон-Вудсі (США). Статут МБРР неодноразово змінювався. Банк, як спеціалізована установа ООН, входить у систему Об'єднаних Націй.

Місцеперебування – Вашингтон. В даний час він поєднує більш 180 країн світу. Статутний капітал складає 142 млрд. дол. Країни оплачують 20 % своїх квот у Статутному капіталі, причому 2% - у конвертованій валюті, а 18 % - у національній.

В даний час МБРР сконцентрував свою увагу на наданні допомоги державам, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою, у т.ч. СНД.

Вступити в МБРР можуть тільки держави МВФ у той час і на тих умовах, що визначаються банком. Кожна країна-член МБРР повинна стати передплатником його капіталу, причому мінімальна частка внесеного капіталу визначається банком.

Мета:

- сприяння реконструкції і розвитку територій держав-членів шляхом

- заохочення капіталовкладень для виробничих цілей;
- заохочення приватних іноземних капіталовкладень і на додаток до приватних інвестицій, якщо їх важко забезпечити, надання фінансових засобів на меті виробництва;
- стимулювання довгострокового збалансованого росту і сприяння підтримці рівноваги платіжних балансів шляхом заохочення міжнародних інвестицій для розвитку виробничих ресурсів держав-членів Банку.

МАР

Міжнародна асоціація розвитку була створена в 1960 р. як філія МБРР. Як спеціалізовану установу вона належить до системи Об'єднаних Націй. МАР у багатьох відносинах не відрізняється від МБРР. Обидві організації фінансують проекти розвитку, мають один і той же штат, а президент Банку є одночасно президентом МАР. Головні відмінності між цими двома організаціями в тому, як вони отримують фінансові засоби для кредитування й умовах, на яких вони надають позики країнам, що розвиваються. МБРР велику частину своїх фінансових засобів залучає на світових фінансових ринках і надає позики країнам, що розвиваються, під більш низький відсоток і на більш тривалі терміни погашення, ніж це роблять комерційні банки. На відміну від МБРР, МАР надає країнам, що розвиваються, безпроцентні кредити. Джерела її фінансування – внески країн-донорів.

Мета:

- сприяння економічному розвитку;
- підвищення продуктивності праці;
- підвищення рівня життя в країнах-членах МАР, що розвиваються.

Держави-члени розділені на 2 групи:

група I - економічно більш розвиті країни (більш 25 країн);

група II - менш розвиті країни (більш 130 країн).

Членство відкрите для всіх країн-членів МБРР у терміни і на умовах, що встановлюються МАР.

МФК

МФК була створена з ініціативи США як філія МБРР у 1956 р. шляхом ратифікації статуту Міжнародної фінансової корпорації. МФК є самостійною юридичною особою і фінансовою організацією, що входить у Групу Всесвітнього банку і належить до системи Об'єднаних Націй як спеціалізована установа. Місцеперебування – Вашингтон. До складу МФК входять більш 170 держав.

Мета:

Сприяння економічному росту країн-членів шляхом заохочення підприємництва у виробничій сфері, тобто на мікро рівні, доповнюючи, таким чином, діяльність МБРР.

БАГІ

Багатостороннє агентство гарантій інвестицій було створено в 1988 р. як філія Світового банку, але у фінансовому відношенні воно є незалежним. Як спеціалізована установа, Агентство входить у систему ООН. До складу МАІГ

входять більш 130 держав, включаючи РФ. Членство відкрите для всіх членів МБРР.

Мета:

Заохочення інвестицій на виробничі цілі в державах-членах, особливо в країнах, що розвиваються, шляхом: надання гарантій, що включають спільне перестраховування від некомерційних ризиків у формі розміщення капіталу в одних країнах-членах, що залучається в інші; здійснення належних допоміжних заходів для сприяння потоку інвестицій у країни, що розвиваються, і між ними.

Функції:

- збільшення можливостей інших страховиків шляхом спільного страхування чи перестраховування;
- страхування інвестицій у країни, що не можливе іншими страховиками в силу політики останніх;
- обслуговування інвесторів, що не мають доступу до інших офіційно визнаних страховиків;
- надання гарантій інвесторам різних національностей, що входять у який-небудь багатонаціональний синдикат, що створює сприятливі умови для страхових контрактів і врегулювання претензій.

ЕБРР

ЕБРР - III впливова кредитна організація. Він був створений у 1990 у результаті підписання Угоди про створення Європейського банку реконструкції і розвитку (приступив до операцій у квітні 1991 р.). Місцеперебування - Лондон.

Мета:

- підтримка переходу країн Центральної і Східної Європи і до орієнтованої на відкритий ринок економіки;
- сприяння розвитку приватного підприємництва в країнах, прихильних принципам багатопартійної демократії, плюралізму і ринкової економіки.

Функції:

підтримка країн-членів – одержувачів допомоги в проведенні структурних і галузевих економічних реформ, включаючи демонополізацію і приватизацію з метою повної інтеграції їхніх економік у світову економіку шляхом сприяння:

- організації, модернізації і розширення виробничої, конкурентоздатної і підприємницької діяльності, насамперед малих і середніх підприємств;

мобілізації національного й іноземного капіталу;

інвестиціям у виробництво з метою створення конкурентного середовища і підвищення продуктивності, якості життя і поліпшення умов праці;

наданню технічної допомоги в підготовці, фінансуванні і реалізації проектів;

стимулюванню і заохоченню розвитку ринків капіталу;

реалізації солідних і економічно обґрунтованих проектів, що

включають більш ніж одну країну реципієнта;
екологічно стійкому розвитку.

В ЕБРР входять близько 60 країн і інститути (Європейський Союз, Європейський інвестиційний банк).

14.3.ООН

Заснування 1945 рік

Діяльність Укріплення міжнародного миру і безпеки, співробітництво між державами. Завдання: придушення актів агресії і порушень миру, вирішення економічних, соціальних, культурних і гуманітарних міжнародних проблем, розвиток дружніх відносин між націями

ООН – міжнародна організація, створена для підтримки й зміцнення міжнародного миру й безпеки, розвитку співробітництва між державами й заохочення соціального прогресу.

Історія:

Назва Об'єднаних Націй, запропонована президентом Сполучених Штатів Франкліном Д. Рузвельтом, була вперше використана в Декларації Об'єднаних Націй 1 січня 1942 р.

Основи діяльності й структура розроблялися в роки Другої світової війни учасниками антигітлерівської коаліції. 24 жовтня 1945 р. - набуває чинності Устав ООН - міжнародний договір, у якому відбиті основні принципи міжнародних відносин. До цього дня Устав був ратифікований Китаєм, Францією, Радянським Союзом, Великобританією, Сполученими Штатами й більшістю інших його держав, що його підписали. Устав є обов'язковим для виконання всіма країнами.

Завдання (Декларація тисячоліття на 2006 р.):

Ліквідація бідності й голоду.

Забезпечення загальної початкової освіти.

Заохочення рівності чоловіків і жінок.

Скорочення дитячої смертності.

Поліпшення охорони материнства.

Боротьба з ВІЛ/СНІДом, малярією та ін. захворюваннями.

Забезпечення екологічної стійкості.

Формування глобального партнерства з метою розвитку.

Структура:

Генеральна Асамблея – займає центральне місце в якості головного дорадчого, директивного й представницького органу. Асамблея збирається на чергову щорічну сесію в період з вересня по грудень і в наступний період за мірою необхідності.

Рада Безпеки – несе головну відповідальність за підтримку міжнародного миру й безпеки; її рішенням зобов'язані підкорятися всі члени ООН. Вона діє на основі принципу одноголосності постійних членів Ради Безпеки.

Економічна й соціальна рада - виконує функції в сфері економічного й соціального міжнародного співробітництва. Складається з 5 регіональних комісій.

Міжнародний суд – головний судовий орган.

Секретаріат – складається з Генерального секретаря – головної адміністративної посадової особи організації – і міжнародного персоналу. В ООН у цей час входить 193 держави. З міжнародно визнаних незалежних держав в ООН не входить лише Ватикан.

Штаб – квартира ООН знаходиться в Нью - Йорку.

Організація Об'єднаних Націй – це найбільша, універсальна і найавторитетніша міжнародна організація сучасності, яка покликана займатися вирішенням головних політичних проблем. Вона безпосередньо здійснює свою діяльність у сферах економічного, соціального і політичного розвитку країн, сприяє формуванню стабільного і сприятливого середовища для міждержавного співробітництва.

Пріоритетне значення в ООН має формування продуктивного міжнародного економічного середовища, яке сприяє досягненню прогресу в розвитку країн світу, ефективній інтеграції країн, що розвиваються, в систему міжнародної торгівлі.

Значне місце в міжнародному економічному співробітництві та системі міжнародних організацій займають спеціальні програми, такі як: Програма розвитку ООН (ПРООН), Організація ООН з промислового розвитку (ЮНІДО) та інші.

Зокрема Програма розвитку ООН (ПРООН) була створена рішенням Генеральної Асамблеї ООН як допоміжний орган Генеральної Асамблеї. Її діяльність фінансується за рахунок добровільних внесків держав, тому зберігається їх контроль над фінансуванням операцій. Діяльність ПРООН у наш час проводиться майже в усіх країнах, що розвиваються з метою кращого використання ними своїх економічних потенціалів, підвищення рівня життя населення, нарощування обсягів виробництва і сприяння економічно безпечному розвитку економіки.

Організація ООН з промислового розвитку (ЮНІДО) була створена як автономний орган ООН для сприяння промислового піднесенню в країнах, що розвиваються, згодом була реорганізована з метою підвищення ефективності її роботи на місцях. Так, був затверджений Консультативний комітет представників на місцях (ККПМ) для розробки і формулювання керівних принципів у галузі класифікації найму, розміщення надання звітності, управління й оцінки діяльності старших радників із промислового розвитку в регіонах.

Статутом ООН передбачається створення спеціалізованих установ, однією з них є Конференція з торгівлі і розвитку. Створена вона Генеральною Асамблеєю і є постійним міжурядовим органом та координаційним центром Генеральної Асамблеї ООН у галузі торгівлі, фінансів, технологій, інвестицій і розвитку. В її діяльності беруть участь практично всі держави-члени ООН і ряд міжнародних організацій.

Основними завданнями Конференції з торгівлі і розвитку є:

- сприяння розвитку міжнародної торгівлі, забезпечення стабільного миру і рівноправного співробітництва між державами;

- розробка рекомендацій, принципів, організаційно-правових умов і механізмів функціонування сучасних МЄВ;
- участь у координації діяльності інших установ системи ООН у галузі економічного розвитку, налагодженні економічних зв'язків.

Метою діяльності Конференції з торгівлі і розвитку – є сприяння країнам, що розвиваються, у вирішенні завдань, пов'язаних з глобалізацією МЄВ і інтеграцією у світову економіку на справедливій основі.

Незалежність, здобута Україною в 1991 році, не тільки розпочала нову сторінку в історії розвитку країни, але й визначила низку завдань, без вирішення котрих значно зменшуються можливості інтегрування України в світове суспільство.

Виникли питання щодо модернізації всієї інфраструктури країни до рівня міжнародних стандартів, особливо у сферах економіки, медицини, освіти та в суспільно-політичній сфері – щодо побудови прозорого, демократичного суспільства, охорони природних ресурсів, управління людськими ресурсами та розвиток нових інформаційно-комунікаційних технологій.

Україна – це держава, яка на даний час підписала вісім ключових міжнародних угод та конвенцій ООН з прав людини. Україна разом з іншими країнами, які підтримали і зобов'язались втілювати в життя Декларацію Тисячоліття та Цілі Розвитку Тисячоліття, що були затверджені на Генеральній Асамблеї ООН.

Організація Об'єднаних Націй стала однією з перших, хто надав таку підтримку, відкривши свій офіс у Києві в 1992 році. Беручи до уваги, що в Україні під „одним дахом” працюють кілька агенцій ООН, в червні 1999 року, Генеральний Секретар ООН Кофі Аннан надав київському офісу Організації статус Представництва ООН. Офіційна церемонія відкриття Представництва ООН в Україні була проведена 14 червня 2000 року. Сьогодні, блакитний прапор ООН здіймається над будинком що знаходиться за адресою Кловський узвіз, 1.

Постійний Координатор системи ООН є головою Представництва ООН. Підпорядковуючись Генеральному Секретарю ООН, Координатор має всі повноваження управління і несе повну відповідальність за діяльність ООН та її установ на території країни, в якій знаходиться офіс представника. Він/вона працюють в партнерстві з державними установами та з міжнародними та донорськими організаціями. Головне завдання Постійного координатора – узгоджувати роботу установ ООН і міжнародних організацій для надання Україні відповідної допомоги задля прискорення її просування шляхом гуманітарного, соціально-політичного та економічного розвитку до світових стандартів демократії, а також задля подолання перешкод та полегшення процесу інтеграції України – в світову спільноту.

В Україні працюють наступні установи ООН: Програма розвитку ООН (ПРООН), Дитячий фонд ООН (ЮНІСЕФ), Фонд Народонаселення ООН (ЮНФПА), Міжнародне агентство з атомної енергетики (МАГАТЕ), Міжнародна організація з міграції (МОМ), Управління Верховного комісара ООН у справах біженців (УВКБООН), Всесвітня організація охорони здоров'я

(ВООЗ), Міжнародна організація праці (МОП), та Об'єднана програма ООН з ВІЛ/СНІДу в Україні (ЮНЕЙДС). В країні також діють асоційовані організації ООН, такі як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий Банк (СБ), Управління ООН з наркотиків та злочинності (УНЗ ООН) та Міжнародна Фінансова Корпорація (МФК), котра знаходиться у підпорядкуванні до Банку. Ці установи працюють в різних сферах і мають їхні власні стратегії, але їх об'єднує загальна стратегічна ціль: допомогти народу України побудувати краще майбутнє для своєї держави.

Візити високоповажних посадовців ООН в Київ підтверджують значимість співпраці між ООН та Україною. А саме, до Представництва ООН в Україні завітали Генеральні Секретарі ООН Бутрос-Бутрос Галі (1993) і Кофі Аннан (2002), заступники Генеральних Секретарів Пітер Хансен (1994), Сержіо Віейра де Мелло (1998), Нафас Садко (1999) та Кендзо Ошіма (2002), Президент Світового Банку Джеймс Волфенсон (1995, 2000), Генеральний Директор Організації Об'єднаних Націй по Розвитку Промисловості Карлос Магарінос (2002), Верховний Комісар ООН у справах біженців Салако Огата (1997), Генеральний Директор ЮНЕСКО Федеріко Мейор (1997), Виконавчий Директор ЮНІСЕФ Керол Белламі (1998, 2004), заступник Генерального Директора ЮНЕСКО Мунір Бученакі (2005), Виконавчий Директором ЮНЕЙДС Пітер Піот, та інші.

Генеральний Секретар ООН Бан Кі-Мун призначив пана Олів'є Адама Координатором системи ООН в Україні 1 серпня 2009 року. Одночасно, голова ПРООН Хелен Кларк призначила пана Адама Постійним представником ПРООН в Україні.

24 березня 2011 року представники установ системи ООН та Уряду України підписали Рамкову програму партнерства Уряду України – ООН на 2012-2016 роки. Впровадження Рамкової програми партнерства Уряду України – ООН на 2012-2016 роки стане якісно новим кроком співпраці України з ООН, оскільки вперше наголос робиться на принципі партнерства та ведучої ролі української сторони у визначенні пріоритетів та цілей допомоги з боку ООН, а також спільної відповідальності за досягнення результативності співпраці, що завдяки авторитету організацій системи ООН стимулюватиме інших донорів та інвесторів до розвитку взаємовигідного партнерства з Україною».

Рамкова програма визначає основи стратегічного планування та діяльності ООН в Україні на наступні п'ять років відповідно до 4 головних сфер партнерства:

- стале економічне зростання і подолання бідності;
- соціальний розвиток;
- врядування та управління;
- навколишнє середовище та зміна клімату.

У досягненні визначених цілей братимуть участь 20 установ системи ООН, серед яких Програма Розвитку ООН (UNDP), Фонд народонаселення ООН (UNFPA), Дитячий фонд ООН (UNICEF), Об'єднана програма ООН з ВІЛ/СНІДу (UNAIDS), Міжнародна організація праці (ILO), Управління ООН з наркотиків та злочинності у Молдові та Україні, Всесвітня організація охорони

здоров'я (WHO), Міжнародна організація з міграції (IOM), Світовий Банк (WB) та Міжнародна фінансова корпорація (IFC), Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (FAO), Міжнародне Агентство з Атомної Енергії (IAEA), Конференція ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD), Європейська економічна комісія ООН (UNECE), Програми ООН з навколишнього середовища (UNEP), Організація ООН з питань освіти, науки та культури (UNESCO), Організація ООН з промислового розвитку (UNIDO), Управління Верховного комісара ООН у справах біженців, ООН – Жінки (UN Women).

Загальний орієнтовний обсяг ресурсів, які організації системи ООН передбачають виділити на реалізацію визначених цілей Рамкової програми, становить 132 млн. дол. США (стале економічне зростання і подолання бідності - 12 450 дол. США; соціальний розвиток - 64 000 дол. США; врядування та управління - 21 585 дол. США; навколишнє середовище та зміна клімату - 34 730 дол. США).

Питання для закріплення знань та самоконтролю

1. У чому полягає суть поняття “міжнародна економічна організація”.
2. Чинники впливають на утворення міжнародних організацій.
3. Структура та основні органи Організації Об'єднаних Націй.
4. Яку роль відіграє група Світового банку в розвитку економічного співробітництва.
5. Які основні операції здійснюють Міжнародний банк реконструкції і розвитку, Міжнародна фінансова організація, Багатостороннє агентство гарантії інвестицій, Міжнародний валютний фонд, Міжнародна асоціація розвитку та Європейський банк реконструкції та розвитку.

6.

Питання для обговорення та підготовки рефератів

1. Опишіть процедуру створення міжнародної економічної організації.
2. Охарактеризуйте основні напрями співробітництва України й ООН та участі України в діяльності ООН.
3. Порівняйте та визначте відмінності у функціях МВФ та МБРР.
4. Дослідіть які заходи із захисту внутрішнього ринку мають право застосовувати країни – члени ВТО.
5. Охарактеризуйте участь України у міжнародних організаціях.
6. Проаналізуйте роль США у діяльності міжнародних фінансових організацій.
7. Простежте причини створення Світового Банку та Міжнародного валютного фонду.

ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО СИСТЕМИ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ

15.1 Необхідність і значення інтеграції України до СГ і МЄВ.

Загально визнаною є відсутність альтернатив глобалізації для людства в цілому. Об'єктивну основу цього процесу становить інтернаціоналізація економіки, яка оптимізує використання ресурсів у планетарному масштабі та підвищує ефективність господарювання на основі потужного синергетичного ефекту взаємопроникнення та взаємодії національних господарських комплексів. Глобалізація породжує нову реальність економічного життя, що виявляється у переплетенні національних господарств на ринковій основі, взаємодії нових економічних суб'єктів, які конкурують на глобальних ринках, розвитку нетрадиційних механізмів і форм співробітництва, що отримують відповідне інституційне оформлення.

Водночас принциповим є усвідомлення того, що неоліберальна модель глобалізації, яка домінує у сучасному світі, є лише однією з можливих альтернатив багатовекторного процесу трансформації світової економіки. Заснована на ідеології монетарного лібералізму, сучасна глобалізація має стихійний, одновекторний та вмотивований характер, спрямований на реалізацію інтересів високорозвинених країн, які прагнуть до перерозподілу світового багатства з метою зміцнення власного потенціалу. За цих обставин формування національної моделі розвитку кожної країни відбувається в умовах гострої боротьби економічних інтересів представників транснаціонального та національного капіталу, впливових міжнародних організацій та національної еліти, а національна конкурентоспроможність виступає іманентним ринковому середовищу імперативом функціонування різнорівневих економічних систем.

Загально визнано, що сучасна парадигма міжнародного економічного розвитку формується на основі постіндустріальних цінностей, за яких конкурентоспроможність країни визначається її динамічними перевагами: пріоритетом знань, інновацій, а не лише статичними чинниками, пов'язаними із забезпеченістю матеріальними та трудовими ресурсами. За цих обставин держава, яка не бажає залишатись на узбіччі цивілізаційних перетворень, повинна активно включатись до сучасних інтеграційних процесів, реалізуючи інноваційну модель розвитку, залучаючи до економіки інвестиції глобальних суб'єктів та формуючи ефективні механізми її захисту від можливих ризиків та потрясінь. Відтак вирішального значення для розвитку вітчизняної економіки набуває активна діяльність держави із забезпечення національної конкурентоспроможності на основі структурного та технологічного оновлення економіки.

Національна конкурентоспроможність (конкурентоспроможність національної економіки) – зумовлене економічними, соціальними та політичними факторами стійке становище країни або її продуцента на внутрішньому і зовнішньому ринках, у світовій економічній системі, в глобальних політико-економічних процесах, здатність підтримувати стійкі темпи зростання реальних доходів на одну особу.

Найважливіші критерії конкурентоспроможності національної економіки знайшли відображення у зведеному індексі конкурентоспроможності – комплексному інтегральному показникові порівняльної конкурентоспроможності країн, що розраховується на базі комбінацій

відносних величин ("твердих" кількісних оцінок основних економічних індикаторів, що публікуються в офіційних виданнях, та "м'яких" якісних експертних оцінок). На сьогоднішній день найвпливовішими дослідженнями міжнародної конкурентоспроможності країн є:

- "Глобальний звіт про конкурентоспроможність", який публікується щорічно за матеріалами широкої програми обстежень країн у рамках Світового економічного форуму у швейцарському м. Давосі;
- "Щорічник світової конкурентоспроможності" Міжнародного інституту менеджменту та розвитку, у якому відповідний рейтинг розраховується на основі восьми груп критеріїв: внутрішнього економічного потенціалу країни, її зовнішньоекономічних зв'язків, державного регулювання, фінансово-кредитної системи, інфраструктури, системи управління, менеджменту, рівня розвитку науки та технології, людських ресурсів.

Україна бере участь в обстеженнях міжнародної конкурентоспроможності, що проводяться в рамках Світового економічного форуму, з 1997 р.

До найважливіших конкурентних переваг вітчизняної економіки слід віднести:

- значні запаси та вигідне розташування корисних копалин (залізна та марганцева руди, сірка, ртуть, титан, рідкоземельні метали, уран, мінеральні солі, гіпс, граніт, мармур тощо);
- родючі сільськогосподарські угіддя, значні запаси чорнозему;
- високий освітній рівень працездатного населення при відносно низькому рівні оплати праці;
- розвинену мережу академічних, науково-дослідних та проектно-конструкторських установ;
- вигідне геополітичне становище, транспортно-географічне розташування, наявність розгалуженої транспортної інфраструктури;
- наявність унікальних виробничих комплексів (металургійних, машинобудівних, хімічних), які поєднують розвинуту виробничу, соціальну та рекреаційну інфраструктуру, мережу науково-дослідних, проектних організацій та навчальних закладів;
- привабливі кліматичні умови, унікальний рекреаційний комплекс, що включає Азовський, Чорноморський, Карпатський та Поліський підкомплекси.

Водночас, звертаючи увагу на уповільнення темпів економічного зростання вітчизняної економіки, сучасні дослідники виділяють ряд факторів, які перешкоджають динамічному господарському розвитку та підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної економіки, в тому числі:

- прискорену лібералізацію зовнішньоекономічних зв'язків, яка привела до неконтрольованої відкритості української економіки та посилення її структурних деформацій;
- пріоритетність цінових чинників конкурентоспроможності в умовах реалізації експортної моделі розвитку, що не стимулює якісне оновлення та структурну перебудову економіки;

- високий рівень залежності внутрішньої економічної динаміки від зовнішніх, невідконтрольних національному уряду чинників.

Відтак одним із стратегічних пріоритетів трансформації економіки України в умовах глобалізації є перехід від екзогенно залежного до ендогенно орієнтованого розвитку, в т. ч.:

- розбудова національної інноваційної системи, підвищення частки інноваційної продукції, збільшення обсягів надання високотехнологічних послуг;

- структурна модернізація, спрямована на подолання надмірної залежності від окремих глобальних ринків та поглиблення участі у глобальних високотехнологічних проектах;

- зміцнення конкурентних переваг вітчизняного бізнесу, підтримка найбільш ефективних імпортозаміщуючих виробництв та захист від недобросовісної конкуренції на світових ринках;

- зміцнення експортного потенціалу країни, підвищення питомої ваги товарів із високою часткою доданої вартості;

- формування виробничих регіональних кластерів (енерго-металургійно-хімічних) світового значення;

- диверсифікація джерел інвестування, становлення власних транснаціональних структур;

- розвиток внутрішнього ринку як бази формування та апробації національних конкурентних переваг;

- елективне використання геополітичного положення України та підвищення її ролі як транзитної держави;

- впровадження дієвих механізмів захисту від економічних та технологічних ризиків і небезпек, несприятливих змін міжнародної кон'юнктури;

- удосконалення процесів інтеграції України в сучасні економічні та політичні альянси, розвиток взаємовигідного співробітництва з міжнародними економічними та фінансовими організаціями.

15.2. Головні напрями розвитку МЕН.

Сучасний етап розвитку світової та вітчизняної економіки передбачає створення суспільства, яке базується на знаннях, де соціальне та економічне благополуччя країни визначається наукоємкими технологіями, інноваційною спрямованістю та рівнем інтелектуального розвитку соціуму. В умовах глобалізації, посилення конкуренції фундаментальне значення для розвитку національної економіки набуває розвиток ринку освітніх послуг. Слід зазначити, що інноваційний потенціал системи освіти є частиною інноваційного потенціалу економіки країни, що робить його взаємопов'язаним з провідними макроекономічними детермінантами, у т.ч. з інноваційною стратегією української економіки, інтегрує потенційні можливості інноваційного забезпечення суб'єктів економічної діяльності, що сприяє формуванню синергетичного ефекту від впровадження інновацій. Інноваційний розвиток економіки та соціальної сфери вимагає високого рівня

освіти, зростання інтелектуального і духовного потенціалу суспільства, підготовки нової генерації людей, здатних створити найновітнішу техніку й технології, активно втручатися і здійснювати реформування та піднесення економіки, розвиток духовності й культури населення. На жаль, незалежна Україна успадкувала розвинену і пристосовану до потреб тоталітарної іншомовної держави систему освіти, масштаби і недосконалість якої виявились додатковою перешкодою на шляху її перетворення на демократичну, гуманну і національну.

Прогрес у технологіях переробки інформації, системах телекомунікацій і фінансових технологіях впливає на формування єдиного світового ринку товарів, капіталу і праці. Становище України в конкуренції XXI століття визначатиме рівень освіти населення, розвиток науки, можливості інформаційного середовища, розвиток ключових виробничо-технологічних систем новітнього технологічного устрою, здатність господарського механізму генерувати високу інноваційну активність особистості сучасного фахівця, стан системи освіти і охорони здоров'я.

Здобутком XX століття було створення національної інноваційної системи, функцією якої є розвиток інноваційної діяльності в Україні шляхом забезпечення тісного взаємозв'язку та співробітництва систем створення, трансформації та практичного використання нового знання. Головною стратегічною метою державної науково-інноваційної політики є підвищення глобальної національної конкурентоспроможності або підтримка високого рівня життя нації за рахунок використання ефективних технологій, переваг міжнародного розподілу праці та забезпечення лідерських позицій на світових ринках за рахунок постійного підвищення кваліфікації кадрів і вдосконалення інноваційних механізмів. В цьому напрямку слід зазначити недосконалість правового забезпечення при вирішенні проблем інноваційного розвитку економіки та соціальної сфери України. Зокрема, вдосконалення понятійного апарату інноваційного законодавства повинно синхронно супроводжуватися розробкою правових форм державного стимулювання інноваційної діяльності. Аналіз свідчить, що розробка високих технологій, виробництво на їх основі високотехнологічної продукції (товарів і послуг), вихід з нею на світові ринки, розширення міжнародної інтеграції в цій сфері стали для більшості розвинених країн Західної Європи, США, Японії, Південно-Східної Азії найважливішою стратегічною моделлю економічного зростання та соціальної стабільності. Проте, вступ України до СОТ, відкриття її ринку для зарубіжних товарів призвело до падіння попиту на національну наукоємку продукцію, витіснення її з внутрішнього ринку. У низці галузей відставання набуває незворотного характеру, а необхідні витрати на освоєння і підтримку сучасного інноваційного рівня настільки великі, що вигідніше імпортувати готову продукцію з-за кордону. Разом з тим в Україні ще зберігається низка галузей економіки, конкурентоспроможних на світовому ринку – паливно-енергетичний комплекс, чорна і кольорова металургія, хімічна, деревообробна, авіаційна й аерокосмічна промисловість, приладобудування, суднобудування, окремі сфери військово-промислового комплексу. Найбільш низький рівень інноваційної

активності спостерігається в галузях економіки, орієнтованих на задоволення внутрішніх потреб: легка, харчова промисловість, промисловість будівельних матеріалів.

У розрахунку на одну гривню витрат інноваційно-активні підприємства забезпечують об'єми випуску продукції в 7 разів більші, ніж у виробництві за традиційними технологіями. З метою синтезу інновацій, інвестицій, інтеграцій в забезпеченні ефективного розвитку економіки та соціальної сфери України в рамках національної інноваційної системи необхідна реалізація наступних першочергових заходів:

- планування та здійснення ґрунтовних наукових досліджень щодо обґрунтування та розробки якісно нової Стратегії інноваційного розвитку вищої освіти України, яка визначатиме її роль та місце у сучасному цивілізаційному освітньому просторі в контексті вимог Болонської декларації;
- здійснення державної підтримки передових фундаментальних, пошукових, прикладних наукових досліджень, здатних конкурувати на вітчизняному та світовому ринках інноваційних ідей;
- передбачення у законодавчих і нормативно-правових актах України, які регулюють інноваційну діяльність, податкові преференції та пільги для підприємств і установ, що створюють сприятливі умови для інвестування засобів з метою здійснення інновацій, інноваційного розвитку економіки та соціальної сфери;
- запровадження низки заходів з підтримки вітчизняної інноваційної продукції на міжнародному ринку і розвитку зовнішньоекономічної діяльності, накопичення і розповсюдження інформації про інноваційні потреби і результати науково-технічної та інноваційної діяльності, розміщення державного замовлення на закупівлю продукції, створеної в результаті інноваційної діяльності;
- з метою формування інноваційно-активної особистості майбутніх фахівців рекомендувати запровадити у вищих закладах освіти постійно діючі проблемні інноваційні семінари для викладачів і студентів, міні-педагогічні майстерні (майстер-класи), тренінги щодо формування та розвитку високого рівня інноваційної культури, елективні курси (модулі) «Основи інноваційної діяльності».

Системне поєднання державних інноваційних та регіональних цільових інноваційних програм, програм технологічного розвитку, а також окремих інноваційних проєктів створить необхідні умови для насичення конкурентоспроможною продукцією, зробленою в Україні у найбільш стабільних секторах внутрішнього і зовнішнього ринків на основі використання потенціалу високотехнологічних виробництв.

15.3. Україна - член СОТ: зовнішні детермінанти економічного розвитку країни

Одним з основних здобутків, які отримала Україна від членства в СОТ, є лібералізація доступу українських товарів на світові ринки. Цей ефект реалізовуватиметься в двох основних формах, а саме:

1. Зменшення тарифних і нетарифних обмежень доступу українських товарів практично на всі найважливіші товарні ринки розвинених країн світу і, відповідно, збільшення валютних надходжень від експорту вітчизняної продукції.

2. Одержання режиму найбільшого сприяння у торговельному просторі всіх країн-членів СОТ.

Розвиток зовнішньої торгівлі України, крім вступу до СОТ, визначається багатьма іншими чинниками. Серед них слід назвати світову економічну кон'юнктуру, швидкість процесів реструктуризації та модернізації української економіки, глобальні та регіональні тенденції розвитку окремих галузей та виробництв тощо.

Здобутком членства в СОТ є його позитивний вплив на національну політику та відповідні інститути. Проведення регулятивної політики України в сфері торгівлі та суміжних галузях у відповідність нормам та вимогам СОТ означає на практиці запровадження та дотримання правил поведінки ринкового типу. Розробка та імплементація таких законодавчих та регулятивних актів є досить складним процесом, що вимагає значних зусиль, але, з іншого боку, приєднання до СОТ забезпечує корисні стимули перегляду законів та регулятивних правил в напрямку їх цілісності, який би за інших умов міг би й не мати місця в країні, що вступає в СОТ. Вступ України до СОТ позитивно вплинув на гармонізацію торговельно-орієнтованого законодавства з договірно-правовою системою СОТ і сприяв активізації торговельних відносин з країнами-членами Організації, на яку припадає 95% світової торгівлі.

Вступ України до СОТ здійснювався у сприятливих економічних умовах. Починаючи з 2005 року відмічалось щорічне зростання показників промислового виробництва, зовнішньої торгівлі, ВВП та прямих іноземних інвестицій. За даними Секретаріату СОТ, Україна у 2007 році за обсягами експорту товарів посідала 33 місце у світовій системі торгівлі та 23 – за обсягами експорту послуг.

У період між травнем та жовтнем 2008 року, коли фінансова криза досягла України, зовнішня торгівля продовжувала активно розвиватися. Прямий вплив на зростання українського експорту до інших країн мали заходи, пов'язані із членством у СОТ: зниження імпорتنих тарифів на українські товари; відміна кількісних обмежень ЄС на імпорт з України металургійної продукції; зняття українських обмежень на експорт зернових, насіння соняшнику та соняшnikової олії. Кількість антидемпінгових розслідувань проти України також зменшилась. Водночас лібералізація тарифів на імпорт сприяла зростанню обсягів імпорту до України.

Ключовою проблемою в умовах членства України в СОТ залишається необхідність реалізації структурних реформ вітчизняної економіки у такий спосіб, який би гарантував покращення ефективності промислового та сільськогосподарського виробництва шляхом оперативної трансформації імпульсів від внутрішнього та зовнішнього ринків в економічні відносини та впровадження новітніх технологій.

Важливо, щоб ці реформи здійснювались за умови виконання всіх

зобов'язань, взятих у рамках переговорного процесу з вступу до СОТ, які відповідно до Закону України „Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі” стали складовою частиною єдиної зовнішньоекономічної політики України.

Повністю об'єктивне дослідження впливу членства України в СОТ на галузі економіки України на основі моделей загальної рівноваги є неможливими, оскільки практично весь період, який минув з моменту вступу, економіка України перебувала під впливом світової фінансово-економічної кризи та гостро відчувала її негативні наслідки. Зробити певні висновки та отримати кількісні оцінки з прийнятною достовірністю можливо буде лише після остаточної стабілізації ситуації на зовнішніх ринках та у національній економіці, накопичення необхідних обсягів статистичних даних.

Водночас можна констатувати, що найсуттєвішими перевагами вступу України до СОТ є зменшення тарифних та нетарифних обмежень доступу українських товарів на світові товарні ринки та збільшення валютних надходжень від експорту вітчизняних виробників, отримання українськими товарами режиму найбільшого сприяння у торговельному просторі країн-членів СОТ та можливість захисту інтересів національних виробників відповідно до процедури розгляду торгових спорів СОТ.

Аналіз зовнішньоекономічних відносин України свідчить, що вступ держави до СОТ сприяв адаптації торговельного законодавства України з договірно-правовою системою СОТ та спонукав до інтенсифікації торговельних відносин з країнами-членами.

Проблеми, що пов'язують зі вступом України до СОТ, які в першу чергу стосуються загроз для вітчизняного виробника на внутрішньому ринку, насправді, є наслідками глобалізації та існують незалежно від членства країни у СОТ. Значне загострення конкуренції через розширення зовнішньоторговельної діяльності є об'єктивним процесом, який торкається всіх країн-учасниць міжнародної торгівлі. В цих умовах основним завданням держави є створення таких умов для вітчизняних виробників, щоб вони могли ефективно використовувати можливості власного розвитку. При цьому важливо взяти до уваги, що СОТ надає дієві механізми для захисту внутрішнього ринку від недобросовісної торговельної діяльності та неякісної імпоротної продукції. Україна відповідно до угод СОТ та національного законодавства може використовувати такі захисні заходи, як квотування, спеціальне мито, антидемпінгові заходи, компенсаційні заходи.

На сьогодні залишається ряд питань щодо виконання зобов'язань, взятих Україною при вступі до СОТ, які потребують вирішення шляхом прийняття відповідних нормативно-правових актів. До них відноситься перегляд переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації, для вилучення з нього товарів із низьким рівнем ризику; вилучення з зазначеного переліку харчової продукції; проведення комплексу невідкладних заходів, спрямованих на запровадження санітарних та фіто санітарних заходів, ґрунтуючись на стандартах, директивах та рекомендаціях Міжнародного епізоотичного бюро та Міжнародної конвенції захисту рослин.

Питання для закріплення знань та самоконтролю

1. інтеграції України у світове господарство.
2. Проблеми та перспективи співпраці України з країнами Європейського Союзу.
3. Участь України в регіональних інтеграційних угрупованнях.
4. Проблеми та перспективи співпраці України з країнами Центральної, Східної та Південної Європи.

Питання для обговорення та підготовки рефератів

1. Склад і сутність сучасних глобальних проблем людства.
2. Пріоритетні напрями геополітичної та галузевої орієнтації України.

ЕКОНОМІЧНА ЄДНІСТЬ СВІТУ І ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МЕВ

16.1 Визначення і рушійні сили глобалізації.

Уперше про глобалізацію, як новий феномен сучасності, заговорили американці. У науковий обіг термін увів Т. Левітт у своїй статті, опублікованій в «Гарвард бізнес-рев'ю» у 1983 році. Він позначив цим поняттям феномен злиття ринків окремих продуктів, вироблених великими транснаціональними корпораціями (ТНК). Ширшого значення новому терміну надали в Гарвардській школі бізнесу, а головним його популяризатором став консультант цієї школи К. Оме, який опублікував у 1990 році книгу «Світ без меж». Вважаючи, що світова економіка відтепер визначається взаємозалежністю трьох центрів (ЄС, США, Японія), він стверджував, що економічний націоналізм окремих держав став безглуздим, у ролі ж сильних «акторів» на економічній сцені виступають «глобальні фірми».

Спроби опису і пояснення процесів глобалізації починалися з позицій різних наук. Тому єдиного визначення феномену глобалізації не існує, але можна виділити три виміри цього поняття, важливі з погляду науки про міжнародні відносини:

- глобалізація – це історичний процес, який розвивається протягом багатьох сторіч;
- глобалізація означає уніфікацію світу, життя за єдиними принципами, цінностями, наслідування єдиних звичаїв і норм поведінки, прагнення все універсалізувати;
- глобалізація – це визнання зростаючої взаємозалежності, головним наслідком якої є руйнування національного державного суверенітету під дією нових акторів міжнародних економічних відносин - глобальних фірм, релігійних угруповань, транснаціональних управлінських структур, які взаємодіють на рівних правах не тільки між собою, а й із самими державами.

Таким чином, якщо визначити глобалізацію ширше, то вона означає зміну всіх сторін життя суспільства під впливом загальносвітової тенденції до відкритості і взаємозалежності.

Історичні корені глобалізації ідуть у процес інтернаціоналізації, яка з позиції окремих країн розвивається в двох напрямках – у середину і назовні. Розвиток усередину означає, що процес йде шляхом розширення використання іноземних товарів, капіталу, послуг, технології, інформації у сфері внутрішнього споживання даної країни. Розвиток же зовні характеризується перевагою орієнтації країни на світовий ринок і глобальну експансію фірм у торгівлі, інвестиціях та інших угодах. Головним наслідком цього процесу, поряд зі зростанням взаємозалежності держав, є просторова й інституціональна інтеграція ринків.

У цілому можна виділити такі принципи і цінності, на яких ґрунтується ідеологія глобалізму:

- змагання (змагання, конкуренція);
- комунікація (спілкування, залучення);
- стандарт якості життя;
- відкритість і свобода переміщення капіталу, робочої сили;
- пріоритет інтелектуального капіталу над матеріальними і фінансовими ресурсами;
- нова (віртуальна, інтерактивна) система керування (державного, корпоративного, суспільного, індивідуального).
- більш визначена, чітка координація і розподіл влади та повноважень на державному, регіональному і міжнародному (глобальному) рівнях.

Ступінь реалізації цих принципів характеризує кожен конкретний етап процесу глобалізації.

Найбільш гостра наукова дискусія розгорнулася щодо визначення моменту виникнення процесів глобалізації. Історики і географи у своїй більшості наполягають на характеристиці глобалізації як одного з етапів багатовікового розвитку капіталізму. Економісти вважають, що процеси глобалізації почалися з транс-націоналізації фінансових ринків, злиття ринків окремих продуктів, вироблених транснаціональними компаніями, а значить у 70-ті роки. Політологи пов'язують глобалізацію з поширенням демократії, культурологи – з універсалізацією і вестернізацією культури, з поширенням впливу Заходу на інший світ (два-три сторіччя назад). Екологи вважають, що глобалізація обумовлена необхідністю запобігання екологічних загроз, які насуваються, і неможливістю вирішити їх силами окремо взятої держави.

Очевидно, що розбіжності щодо дати початку процесів глобалізації напряму пов'язані з розбіжностями в підходах до визначення поняття глобалізації.

З погляду міжнародних відносин, говорити про процеси глобалізації можна тільки з 80-х років, коли в процесі інтеграції завдяки зняттю політичних бар'єрів відбулися якісні зміни. І пов'язано це насамперед з такими факторами. Перший фактор – ступінь інтеграції, який змінювався протягом усього сторіччя. Високі торгові бар'єри в 20-х і 30-х рр., контроль над імміграцією, заборони на іноземні інвестиції в різних країнах, заборони на культурні обміни – усе це значною мірою гальмувало інтеграцію.

У 50-х рр. бар'єри між Західною Європою, Північною Америкою і Японією стали зменшуватися. Але країни роз'єднували ідеології і віра в самодостатність. Зняття політичних бар'єрів призвело до різкого росту інтеграції в 90-х рр. Рішення західних країн про прихильність до відкритої економіки, закордонного інвестування, зростання торгівлі, лібералізації телебачення були у своїй суті політичними. Вони, як і будь-яке політичне рішення, оборотні.

Імпульс розвитку процесів глобалізації був даний у розвинених країнах Заходу. Необхідно відзначити, що аж до кінця 80-х рр. термін «глобалізація» звичайно перекладався як «інтернаціоналізація». Очевидно, що до кінця 80-х рр. концепція глобалізації не мала широкого розповсюдження у світі, за винятком Японії, де значення терміна було тотожне, щоправда, з погляду вузького кола фахівців, поняттю економічної глобалізації.

Не можна не згадати про аргументи, спрямовані проти концепції глобалізації як такої. Найбільш розповсюдженим є аргумент, що концепція глобалізації не містить у собі нічого нового:

- світова торгівля і навіть потоки капіталів тільки недавно досягли рівня, який був перед початком Першої світової війни;
- існує думка, що ступінь взаємозалежності світу в цей період приблизно дорівнював сучасному, і тому війна була неминуча;
- основні аргументи в боротьбі за владу між державами і ринками були відомі ще за часів Адама Сміта, який і запропонував багато з них;
- греки, римляни, араби, іспанці і британці - усі вони передували американцям як носії глобальних культур;
- компанії East India і Hudson Bay® мали значно більшу владу, ніж сучасні ТНК.

Подібні аргументи наводяться і щодо неекономічних аспектів глобалізації. Так, наприклад, піратство (тероризм) і хвороби були глобальними проблемами ще в XIX ст.

Культурна глобалізація можливо й ослаблює деякі аспекти індивідуальної ідентичності, але неправильно стверджувати, що вона більш всеосяжна, ніж проникнення і вплив європейського й американського імперіалізму в Азію, Африку і Латинську Америку з початку XVI ст. і до наших днів, або римського християнства в Європу, чи ісламу на Близький Схід. Певною мірою сучасний світ більш закритий, ніж колишній, особливо якщо говорити про бар'єри на шляху міграції, які підсилюють, а не послаблюють ідентифікацію індивіда стосовно своєї держави.

Однак прихильники подібного роду аргументів зовсім не стверджують, що всі процеси, які відбуваються нині, існували у світі колись. Ще сторіччя тому неможливо було навіть уявити, що світ буде змінюватися з такою швидкістю.

Більше того, процеси глобалізації йдуть не скрізь рівномірно. Деякими вченими заперечується факт поширення глобалізації не тільки у віддалених частинах Китаю, Африки, Індії і Латинської Америки, а й у деяких «глухих» районах США. На думку опонентів, прихильники концепцій глобалізації, описуючи процеси, які мають місце у світі, часто перебільшують їхні

розміри і наслідки.

Кінець 90-х років пов'язаний із критичними дебатами навколо процесу глобалізації і, відповідно, з виступами проти встановлення нової світобудови. Поняття глобалізації усе частіше розглядалося через:

- негативні чи неоднозначні її наслідки і вплив на добробут різних соціальних і національних груп, на суверенітет та імідж різних країн;
- призму поглиблення розриву між народами;
- її вплив на стан навколишнього середовища.

У той же час багато фахівців вважають, що національні і міжнародні проблеми пов'язані не з глобалізацією як такою, а з нездатністю урядів багатьох країн пристосувати свою політику до умов, що змінилися.

Таким чином, у широкому уявленні під глобалізацією слід розуміти сукупність таких процесів і явищ, як: транскордонні потоки товарів, послуг, капіталу, технологій, інформації; міжкраїнове переміщення людей, перевага орієнтації на світовий ринок у торгівлі, на інвестування й інші трансакції (на рівні фірм), територіальна й інституціональна інтеграція ринків, а також виникнення глобальних соціально-екологічних проблем, для вирішення яких необхідно дійсно всесвітнє співробітництво. Характерною рисою процесу є міжнародні фінансові й інформаційні потоки, які в умовах лібералізації майже або зовсім не контролюються національними законодавствами. Основним результатом цих змін є велика політична й економічна взаємозалежність.

16.2. Кількісні оцінки глобалізації

Спроба кількісно оцінити процес глобалізації була розпочата зарубіжними фахівцями на основі інтегрального індексу. Індекс визначає ступінь глобалізованості окремо взятої країни за допомогою розкладання цього процесу на окремі складові. Індекс вимірює рівень особистих контактів за межами даної країни шляхом сполучення даних про міжнародні телефонні дзвінки, туризм, грошові перекази й інші міжнародні трансферти. Він також вимірює ступінь економічної інтеграції, відкритості національних економік, порівнюючи внутрішні і світові ціни.

Останні роки індикатори глобальної інтеграції демонструють значне зростання. Збільшується кількість іноземних туристів, нині вони становлять у середньому три мільйони на день, що на один мільйон більше показника 1980 р. Прямі іноземні інвестиції до 2000 р. перевищили 865 млрд. дол., а трафік міжнародних телефонних переговорів перевищив 100 млрд. хвилин, користувачами Інтернету стали понад 250 млн. чоловік. Однак проведені дослідження показали, що, незважаючи на швидку технологічну інтеграцію, темпи глобальної інтеграції в останні роки уповільнилися. Однією з причин уповільнення економічної інтеграції стало зменшення обсягів зовнішньої торгівлі внаслідок ряду фінансових криз наприкінці 90-х років.

Як показали розрахунки, найбільш глобалізованими країнами є невеликі за розміром держави, для яких їхня відкритість означає доступ до капіталів, товарів і послуг, що не можуть бути зроблені в їхній країні. У деяких випадках важливу роль в інтеграції ринків відіграє географічний фактор (Нідерланди), в

інших – сполучення вузького внутрішнього ринку і висококваліфікованої робочої сили (Швеція, Швейцарія) або обсяги міжнародного туризму (Австрія).

Однак найбільш глобалізованою країною світу є Сінгапур. Він значно перевищує інші країни за ступенем контактів між людьми – обсяг вихідних міжнародних дзвінків на душу населення становить близько 400 хв. на рік, а число туристів, які щорічно відвідують країну, втричі перевищує чисельність власного населення. Для порівняння, у США співвідношення чисельності туристів і населення становить одну шосту від рівня Сінгапуру, а трафік міжнародних телефонних переговорів на душу населення – менше однієї четвертої. У країні багато робиться для підтримки високого обсягу зовнішньої торгівлі, рівня прямих і портфельних іноземних інвестицій, що сприяє подальшій глобалізації країни.

Що стосується Нідерландів, то, крім свого вигідного транзитного положення (гирло річки Рейн), країні вдалося провести масштабні економічні реформи. Дерегулювання економіки і підвищення еластичності ринку праці сприяли збільшенню припливу іноземних інвестицій до 20% ВВП. При цьому рівень портфельних інвестицій перевищує рівень Німеччини і Франції вдвічі і в п'ять разів – рівень Великобританії.

Кількісний аналіз змін думку як прихильників, так і противників глобалізації щодо швидкості, масштабів глобальної інтеграції, а також її впливу на різницю в доходах населення і процеси демократизації. Так, наприклад, п'ята частина світового населення, що проживає в розвинених країнах, створює 87% світового валового продукту, дає 82% світового експорту і 86% прямих іноземних інвестицій, тоді як частка найменш розвинених країн за цими показниками не вище 1%. Але чи тільки глобалізація винна в посиленні міжкрайової диверсифікованості? Це питання ще вимагає додаткових досліджень.

Найбільш «глобалізована» десятка країн світу: Австрія, Великобританія, Ірландія, Канада, Нідерланди, Норвегія, Сінгапур, Фінляндія, Швейцарія, Швеція.

16.3. Глобальні проблеми СГ і МЄВ.

Проблеми міжнародного науково-технічного й економічного співробітництва щодо охорони навколишнього середовища вперше були висунуті на Стокгольмській конференції ООН з охорони природи у 1972 р. ЮНЕП в 1973 р. визначила основні напрямки міжнародного співробітництва:

- Охорону здоров'я та зростання добробуту населення;
- Охорону ґрунтів і вод;
- Захист Світового океану;
- Охорону рослинності, диких тварин і генетичних ресурсів;
- Проблеми енергетичних ресурсів та енергозбереження.

Отже, основним завданням вирішення екологічних проблем є формування на планеті єдиного екологічно безпечного господарсько-економічного простору, який стане основою розвитку всіх країн світу.

Важливо знати, що за глобальною оцінкою Міжнародного ґрунтового центру (Нідерланди), внаслідок антропогенної діяльності вже деградовано понад 15 % світового суходолу (6 % зруйновано водною ерозією, 28% - вітровою, понад 12 % - засолено через неправильне зрошення, 5 % -

виведено з обороту внаслідок забруднення хімічними речовинами). Кожної години на планеті 1700 акрів продуктивних ґрунтів стають пустелею через нераціональне використання, 5-6 видів тваринного та рослинного світу зникають, знищується понад 3000 акрів тропічних лісів.

Перелічимо зони екологічного лиха: Україна, Азовське, Чорне, Балтійське та Японське моря, Урал, Арал і Приаралля, Перська й Мексиканська затоки, Кузбас, Тюменський нафтопромисловий регіон, Нова земля, Сахель Ефіопія та ін..

Таким чином, екологічні проблеми мають соціально-економічне підґрунтя, тобто деградація довкілля спричиняється взаємопов'язаними суспільними і природними чинниками.

Сучасна ситуація в системі природокористування характеризується трьома особливостями:

Кількісним розширенням енергоречовинного обміну між суспільством і навколишнім середовищем;

Глобалізацією впливу людства на біосферу;

Постійно зростаючим негативним антропогенним навантаженням на довкілля.

Саме виробничі відносини як соціально-економічна форма розвитку продуктивних сил є тією суспільною оболонкою, де, власне й здійснюється техніко-технологічна взаємодія суспільства з природою – взаємодія, яка конститує поняття «природокористування».

Екологічна криза – це такий стан взаємовідносин суспільства з природою, який характеризується невідповідністю розвитку продуктивних сил і виробничих та інституційних відносин даного способу виробництва ресурсів- екологічним можливостям біосфери.

Зазначимо декілька основних чинників екологічної кризи:

Кількісне та якісне нарощування суспільних продуктивних сил;

Розвиток НТП без урахування екологічних вимог та обмежень;

«Демографічний вибух»

Еколого – урбанізаційну кризу

Мілітаризацію національних економік, нарощування діяльності військово-промислових комплексів.

Увагу приділимо двом групам екологічної кризи. До першої належать кризи, які мають вибуховий характер (промислові катастрофи, ядерні аварії). До другої групи - повільні за характером розгортання екологічної кризи (опустелювання землеробських регіонів).

Отже, екологічні чинники стають одним із визначальних у формуванні та функціонуванні міжнародних економічних відносин, тому розглянемо основні напрями впливу екологічних чинників на міжнародні економічні відносини.

По-перше, наявна у світовому господарстві й посилювана під дією НТР нерівномірність економічного розвитку окремих країн зумовлює і нерівномірність процесів природокористування та однаковість екологічних ситуацій у різних регіонах Земної кулі.

По-друге, вплив природоохоронних заходів.

По-третє, між розвинутими державами, країнами з перехідним типом економіки та країнами, що розвиваються, існують відмінності в рівнях соціально-економічного розвитку, стані навколишнього середовища, також у державній політиці у сфері природо охорони, екологічної освіти. Під цим впливом виникли новий вид міжнародних економічних відносин, як екологічний неокolonіалізм. Його суть полягає у тому, що розвинуті держави цілеспрямовано прагнуть розв'язати власні екологічні проблеми за рахунок менш розвинутих.

По-четверте, загальне загострення світової екологічної ситуації, посилення ресурсів-екологічної взаємозалежності держав, значні відмінності у можливостях вирішення міжнародних природоохоронних завдань. Світогосподарські зв'язки набирають значення самостійного чинника формування екологічної ситуації в країнах – учасниках міжнародного економічного обміну. Але ці зв'язки мають і негативні сторони нейтралізація яких може бути досягнута шляхом перебудови світо господарських зв'язків на пріоритетних засадах екологічної інтеграції та екологічного імперативу. Міжнародне екологорівноважене економічне співробітництво має стати ефективним інструментом зміцнення екологічної безпеки життєдіяльності людини на планеті, а також вирішення складних соціальних проблем у багатьох країнах світу.

Слід зазначити, що Україна є учасницею майже 250 міжнародних державних галузевих програм у сфері охорони довкілля. Унікальне геополітичне розташування України зумовлює те, що будь-які її міжнародні відносини прямо чи опосередковано пов'язані з екологічними чинниками., але від рівня та якості напрацювання і впровадження політико-економічних й організаційних механізмів європейської екологічної інтеграції залежить і рівень розв'язання її власних екологічних проблем, які є транснаціональними і глобальними.

Глобалізація, значною мірою, посприяла консолідації злочинного капіталу в офшорних зонах та формуванню своєрідної неоподаткованої «чорної» каси. Для цього злочинці використовують прибутки від термінових інвестицій у валюті або цінних паперах, майна, що перебуває за кордоном, або ж різницю, що є наслідком операцій зі здійснення занижених чи завищених платежів. Фінанси такого роду «чорних» кас злочинці використовують, як правило, для: по-перше, підкупу державних службовців (при цьому виплати хабарів здійснюються, здебільшого, готівкою) з метою забезпечення групі підприємств, контрольованих транснаціональною злочинністю (далі ТЗ), отримання важливих завдань, замовлень чи нових ринків; по-друге, сплати заробітної плати, що не підлягає іноземному або національному оподаткуванню; по-третє, задоволення потреб акціонерів, здійснення інвестицій, купівлі підприємств тощо.

На сьогодні можна виділити наступні основні види транснаціональної злочинної діяльності: «відмивання» грошей, тероризм, крадіжки національно-культурних цінностей, інтелектуальної власності, торгівля забороненими товарами, шахрайство зі страхуванням, комп'ютерна злочинність, екологічна

злочинність, торгівля людьми, псевдобанкрутство, проникнення у легальний бізнес, корупція.

Основною тенденцією розвитку організованої злочинної діяльності в Україні й інших державах пострадянського простору останнім часом є її проникнення у сферу економіки. Кримінальні структури послідовно проводять стратегію швидкого нарощування капіталів, їхню легалізацію до найбільш ефективно діючих галузей економіки. Для досягнення своїх цілей вони поєднують традиційні насильницькі злочини із різноманітними формами комерційної діяльності. За експертними оцінками представниками організованих злочинних груп контролюється до 50 % приватних підприємств і до 60 % державних, що є ефективним засобом проведення незаконних фінансових операцій.

Сучасні прояви організованої злочинності вирізняються двома особливостями – відмиванням грошей від злочинних промислів і посиленням впливу на політику. Дуже актуальним напрямом тут є вивчення закономірних зв'язків між різними видами злочинів, учинених членами організованих злочинних груп. Частіше за все вони являють собою суміш правил поведінки кримінального світу з нормами цинічного кримінального бізнесу і тіньової економіки, де реально існують певні загальні правила поведінки учасників організованої злочинності, які утворюють три різні групи залежно від походження і локалізації правил.

Перша група – це свого роду нормативно-ідеологічна інфраструктура, релевантна злочинному світу в цілому. Вона утворює систему зовнішніх регуляторів злочинної поведінки. Ця інфраструктура у вигляді визначеного набору ідеологій і інститутів злочинного світу має давню традицію, вона формувалася, розвивалася протягом багатьох десятиліть.

Друга група – це система внутрішньогрупових регуляторів, яка пов'язана з такими феноменами, як лідерство і система управління групою, структуруванням і розподілом ролей, наявністю внутрішніх санкцій і т.п. Незважаючи на емпіричне різноманіття форм організованої злочинності, безсумнівно, існують якісь тенденції, загальні правила в організації групи, появи лідера, керівництва злочинною діяльністю, ставлення членів організованої злочинності до громадян, працівників правоохоронних органів тощо.

Третя група – технологія злочинної діяльності (стандартні способи вчинення злочинів та злочинні «ноу-хау»). У цьому аспекті також виявляється стандартизація злочинної діяльності в межах організованої злочинності. Технології злочинної діяльності можна розглядати окремо для економічної «білокомірцевої» і загальнокримінальної злочинності.

Інституціонально-структурна детермінація організованої злочинності дозволяє кваліфікувати її як високоорганізовану соціальну підсистему, що вирізняється інтегрованістю своїх елементів, гнучкістю і динамізмом функцій:

□ «культурної» – формування зразків поведінки, усних і письмових кодексів поведінки, ідеології, соціального контролю;

- «політичної» –перебирання функції держави, гарантування безпеки (від удаваних або реальних загроз) і певного порядку;
- «організаційної» –створення об'єднань з ієрархічною статусно-рольовою структурою;
- «економічної» –вироблення і поширення товарів та послуг протизаконного походження;
- «соціалізації» (точніше –ресоціалізації і десоціалізації) –передача знань і зразків поведінки, підготовка кадрів.

Бюджет транснаціональних злочинних організацій можна порівняти з бюджетами деяких країн. Якщо на початку 1990-х років доходи від основних промислів організованої злочинності оцінювалися близько 500 млрд дол. США, то на початку 2000 р. лише обсяг наркоторгівлі становив понад 400 млрд, або 8 % обсягу світової торгівлі. Згідно з дослідженням Інституту Світового банку, щорічний обсяг сплачуваних хабарів становить 1 трлн. дол. США. За даними ООН, у світі близько 185 млн. осіб споживають наркотики, що становить 3 % від загальної кількості людства, або 4,7 % від кількості людей, старших 15 років.

Треба зазначити, що організована злочинність є своєрідною матрицею ринкових відносин, які розвиваються за законами попиту і пропозиції. У сучасному світі головним інститутом є ринок, який колосально впливає на політику, право, мораль. Злочинні організації, історично створені на ґрунті субкультури, легко адаптуються до ринкових вимог. Співвідношення попиту і пропозиції, конкуренція, демпінг, створення картелів за домовленістю про єдину цінову політику, оптимізація податкових відрахувань тощо є тими ринковими механізмами, якими керуються і злочинні організації. Отже, транснаціональна організована злочинність перетворюється на наддержавну структуру, а глобалізація створює умови для відтворення кримінального спрота й розширення ареалу його дії. Організована злочинність, як підсистема суспільства, намагається використати його інститути у своїх цілях, сформувати вигідну їй економічну і соціальну політику (наприклад, надання окремим суб'єктам податкових пільг), громадську думку про респектабельність тих чи тих босів тіньового бізнесу; маргіналізувати, декласувати населення, знецінити вартість робочої сили; використати міжнаціональні конфлікти тощо. За таких умов організована злочинність –мережа кримінальних взаємодій суб'єктів злочинної діяльності, маючи великі ресурси, включається до перерозподілу ринків, опановує нові види кримінальної активності, набуває більшої професіоналізації. При цьому спрямовують свою діяльність на нові сфери економіки, створюючи легальні підприємства і банки, удосконалюючи власні організаційні структури.

Питання для закріплення знань та самоконтролю

1. Що таке глобалізація.
2. У чому полягає суть лібералізації як інструмента глобалізації.
3. У чому проявляються суперечності між наявними та очікуваними результатами глобалізації.

4. Які основні переваги та недоліки глобалізації.
5. Чому виникло таке явище, як антиглобалістичний рух. У чому воно проявляється.

Питання для обговорення та підготовки рефератів

1. Процеси, що зумовили настання епохи глобалізації.
2. Визначити роль інформаційної революції в розвитку процесу глобалізації.
3. Охарактеризувати роль транснаціональних корпорацій у процесі глобалізації.
4. Проаналізувати співвідношення процесів глобалізації і процесів інтеграції.
5. Простежити останні зміни, що відбулися у світовій фінансовій системі.
6. Окреслити можливі напрямки подальшого розвитку глобалізації.
7. Дослідити, яким чином Україна пов'язана з процесом глобалізації.

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

Вертикальний МПП – поділ праці, при якому виробники з різних країн формують однолінійний технологічний ланцюг та виконують ряд послідовних виробничих операцій.

Горизонтальний МПП - поділ праці, який передбачає виготовлення виробниками різних країн компонентів, які поєднуються у технологічно та технічно складному виробі.

Інтернаціоналізація господарського життя – процес виникнення та розвитку стійких економічних взаємозв'язків між національними господарствами (на основі міжнародного поділу праці) і виходу процесів відтворення суспільного продукту за національні кордони.

Інтернаціоналізація капіталу - процес взаємопереплетіння та об'єднання капіталу із різних країн, формами якого є міжнародний обмін підприємницьким і позичковим капіталами.

Міжнародна економічна система – сукупність національних економічних систем у їх взаємодії на основі міжнародного поділу праці з відповідним механізмом регулювання.

Міжнародне виробниче кооперування – об'єктивний процес розвитку стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, що передбачає координацію їх господарської діяльності у виробництві певних видів кінцевої продукції та обмін між учасниками виробничого процесу спільно виробленою частковою продукцією.

Міжнародний поділ праці (МПП) – найвищий ступінь розвитку суспільного поділу праці між країнами, що виражається у стійкій, економічно вигідній спеціалізації окремих країн на виробництві певних видів продукції та у

взаємному обміні результатами цієї діяльності між країнами у певних кількісних та якісних співвідношеннях.

Міжнародні економічні відносини – система різноманітних господарських відносин між суб'єктами світового господарства з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання життєвих благ в умовах обмежених ресурсів.

Національна економічна система - сукупність взаємопов'язаних в організаційному, технологічному та економічному плані галузей та сфер господарської діяльності в межах державно оформлених національних господарств.

Принципи організації міжнародних економічних відносин (МЕВ) – сукупність міжнародних правил поведінки учасників МЕВ (суверенітет, взаємна вигода, добросовісне виконання міжнародних зобов'язань тощо).

Рівні МЕВ – щільність зв'язків між суб'єктами МЕВ, які розрізняються між собою тривалістю, інтенсивністю взаємодії тощо (економічні контакти, взаємодія, співробітництво, міжнародна економічна інтеграція).

Світове господарство – сукупність національних господарств та економічних взаємозв'язків між ними через систему міжнародних економічних відносин.

Світовий ринок – товарно-грошові відносини між економічними суб'єктами різних країн, об'єктом яких є товари, послуги, активи, технології, робоча сила тощо. Світовий ринок певного товару являє собою взаємодію пропозиції та попиту на даний товар у міжнародному масштабі.

Економічне середовище МЕВ – чинники економічного характеру, які впливають на дії учасників МЕВ. До таких чинників відносяться, зокрема, структура національного господарства країн, рівень їх економічного розвитку, величина валового продукту на душу населення та ін.

Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності – процес зменшення або повної ліквідації різного роду обмежень та перешкод, які гальмують рух товарів, капіталів, послуг, робочої сили через кордони країн.

Міжнародна економічна діяльність – сукупність дій господарюючих суб'єктів різних країн, у процесі яких вони вступають в активні міжнародні економічні відносини.

Міжнародна спеціалізація – форма поділу праці між країнами, при якій в рамках окремих держав відбувається виробництво все більш однорідних продуктів праці у масштабах, здатних задовольнити як внутрішні потреби, так і потреби країн-партнерів, що призводить до прогресуючої диференціації національних господарств.

Політичне середовище МЕВ – сукупність політичних чинників, які визначають поведінку суб'єктів МЕВ (політичні інтереси, мотиви держав; політичні устрої країн; політичні ризики).

Правове середовище МЕВ – нормативно-законодавча база, що впливає на поведінку учасників МЕВ (трудове, антимонопольне, податкове законодавство, загально-правове середовище тощо).

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

Середовище МЕВ – зовнішні по відношенню до суб'єктів політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні чинники, які супроводжують та опосередковують міжнародний бізнес, пов'язаний з пересуванням через національні кордони ресурсів, товарів, послуг, інформації, капіталу та робочої сили.

Соціально-культурне середовище МЕВ – система соціально-культурних факторів, які визначають поведінку суб'єктів МЕВ (соціальні норми поведінки людей, їх цінності в різних країнах; норми ділової етики; звички у праці тощо).

Демпінг – засіб фінансової нетарифної торговельної політики, що полягає в просуванні товару на зовнішній ринок за рахунок зниження експортних цін нижче нормального рівня цін, існуючого в цих країнах.

“Добровільне” обмеження експорту – кількісне обмеження експорту, що базується на зобов'язанні одного з партнерів по торгівлі добровільно обмежити

або не збільшувати обсяги експорту товару, що прийнятий в рамках офіційної міжурядової або неофіційної угоди про встановлення квот на експорт товару.

Вільна торгівля – політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропозиції.

Генеральна (загальна) торгівля – прийняте в статистиці зовнішньої торгівлі визначення зовнішньоторговельного обороту з включенням транзитних товарів.

Географічна структура торгівлі – розподіл товарного потоку за країнами, групами країн та регіонами світу.

Експорт – продаж з вивозом за кордон товарів і послуг. До експорту відносять: товари, вироблені, вирощені чи добуті в країні; товари, раніше ввезені з-за кордону, що були перероблені, а також товари, переробка яких здійснювалась під митним контролем.

Експортна (імпортна) квота – відношення вартості експорту (імпорту) до величини ВВП, виражене у відсотках.

Зовнішня торгівля (ЗТ) – торгівля однієї країни з іншими країнами світу. Вона складається з ввозу (імпорту) і вивозу (експорту) товарів.

Зовнішньоторговельна квота – відношення вартості зовнішньоторговельного обігу до величини ВВП, виражене у відсотках.

Зовнішньоторговельний оборот – сума вартостей експорту та імпорту країни за певний період часу.

Зустрічна торгівля – торгівля, що ґрунтується на зустрічних зобов'язаннях експортерів по закупівлі у імпортерів частини чи повністю експортованих товарів.

Імпорт – ввезення в країну товарів та послуг. До імпорту відносять: товари іноземного походження із країни-виробника або країни-посередника; товари для подальшої переробки під митним контролем.

Інституційна структура торгівлі – розподіл торгівлі за суб'єктами і методами товарного обміну.

Квотування – обмеження щодо вартості або кількості, які вводяться на імпорту або експорт певних товарів на певний період.

Кількісні обмеження – адміністративна форма нетарифного державного регулювання торговельного обігу, що визначає кількість і номенклатуру товарів, дозволених до експорту чи імпорту.

Кліринг – це система безготівкових розрахунків за товари та послуги, заснована на заліку взаємних вимог та зобов'язань.

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

Метод торгівлі – порядок виконання та організаційна форма зовнішньоторговельної угоди, спосіб здійснення торговельного обміну.

Митний тариф – перелік ставок мита, що застосовуються до товарів, що переміщуються через митний кордон, систематизований відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності.

Мито – обов'язковий податок, що стягується митними органами при імпорту або експорту товару і є умовою імпорту або експорту.

Міжнародна виставка – демонстрація досягнень в галузі виробництва, науки і техніки однієї або декількох країн з метою зацікавити суб'єктів місцевої економіки до підписання протоколів про наміри торгувати або навіть до укладання торговельних угод.

Міжнародна товарна біржа - особливий вид постійно діючого ринку, на якому здійснюються операції з купівлі-продажу масових, якісно однорідних та взаємозамінних товарів.

Міжнародна торгівля – обмін товарами та послугами між державно оформленими національними господарствами.

Міжнародний товарний аукціон – спеціально організовані, періодично діючі в певних місцях ринку, на яких шляхом публічних торгів в завчасно обумовлені терміни та в спеціально визначеному місці проводиться продаж раніше оглянутих товарів, які мають індивідуальні властивості.

Міжнародний ярмарок – один з способів реалізації товарів на періодично діючому і відкритому ринку, що проводиться в одних і тих же місцях, у визначену пору року і в установлений термін, метою якого є демонстрація зразків товарів, що виробляються фірмами, для укладання торговельних угод.

Міжнародні торги – спосіб закупки товарів, розміщення замовлень та видача підрядів, які передбачають залучення пропозицій від кількох постачальників і підрядчиків різних країн і укладення контракту з тим, пропозиція якого найбільш вигідна замовнику за технічними та комерційними умовами.

Протекціонізм – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики.

Реекспорт – продаж та вивіз з країни раніше ввезених на її територію товарів, що не піддавались обробці.

Реімпорт – ввезення раніше вивезених за кордон товарів, які не піддавались обробці, тобто це експортні операції, що не відбулись.

Сальдо балансу послуг – різниця між вартістю послуг, які надає країна, і вартістю послуг, які вона імпортує.

Сальдо балансу поточних операцій – сума сальдо торговельного балансу, балансу послуг і некомерційних операцій.

Сальдо торговельного балансу – різниця між вартісним обсягом експорту та імпорту товарів окремої країни.

Світова ціна – грошове вираження інтернаціональної вартості товару, як суспільно необхідних витрат праці на виробництво товару при середньосвітових умовах виробництва та інтенсивності праці.

Товарна структура торгівлі – склад та співвідношення зовнішньої, міжнародної та світової торгівлі по групах товарів.

Торгівля кооперованою продукцією – вид торгівлі, яка здійснюється на основі угод про науково-технічну, виробничу чи комерційну кооперацію.

Трансфертні ціни – ціни внутрішньокорпоративної торгівлі між

розташованими в різних країнах підрозділами однієї ТНК, які використовуються з метою переказу прибутків та скорочення податків, які сплачуються в державні бюджети приймаючих країн.

Фізичний обсяг торгівлі – оцінка експорту чи імпорту в незмінних цінах одного періоду (як правило, року).

Вільна економічна зона (ВЕЗ) – територія країни, на якій товари не підлягають звичайному митному контролю та відповідному митному оподаткуванню.

Міжнародний рух капіталу – однобічне переміщення за кордон певних вартостей у товарній і / або грошовій формі з метою отримання їх власниками прибутків, позичкових процентів чи інших здобутків.

Приймаюча країна – країна, в якій міжнародна корпорація має дочірні, асоційовані компанії або філіали, засновані за участю прямих інвестицій.

Територія пріоритетного розвитку (ТПР) – спеціально визначена частина території держави, на якій запроваджується особливий (пільговий) режим інвестиційної діяльності, спрямований на залучення інвестицій та забезпечення соціально-економічного розвитку регіону.

Рух підприємницького (інвестиційного) капіталу – довгострокові іноземні і зарубіжні інвестиції з метою отримання їх власниками підприємницького прибутку у вигляді створення філій, дочірніх компаній, СП і просто у вигляді участі у капіталу, що призводить до створення власності за кордоном.

Рух позикового капіталу – позики у грошовій і / або грошовій формі, яка надається кредитором однієї країни позичальнику іншої на умовах терміновості, повернення, гарантованості і платності, і не призводить до створення власності за кордоном.

Спільне підприємництво – спільна підприємницька діяльність господарюючих суб'єктів різних країн, яка передбачає розподіл доходів і ризиків при її веденні.

Спільне підприємство – організаційно-правова форма ведення спільного підприємництва.

Відділення – фірма, яка не є самостійною юридичною особою і на всі 100% належить материнській компанії. Може мати форму представництва материнської компанії за кордоном; партнерства, у тому числі з місцевими фірмами; рухомого майна, що належать материнській компанії і функціонують за кордоном не менше 1 року.

Дочірня компанія – фірма, яка реєструється як самостійна компанія, має статус юридичної особи з власним балансом. Контроль за її діяльністю здійснює материнська компанія, яка володіє частиною акцій або всім капіталом дочірньої компанії.

Інвестиційна позиція – співвідношення активів, якими володіє країна за кордоном, і активів, якими володіють нерезиденти в даній країні.

Контракти на управління – передача на певний період за встановлену плату управлінського досвіду або частини управлінського персоналу з метою технічної допомоги іноземній фірмі.

Країна базування – країна, якій розміщено головний підрозділ міжнародної корпорації.

Міжнародна економічна допомога – надання капіталу у грошовій і / або товарній формі суб'єктами однієї країни у власність суб'єктам іншої країни на умовах безоплатності та неповернення.

Портфельні інвестиції – вкладення капіталу в іноземні цінні папери підприємств у розмірах, що не забезпечують права власності або контролю над ними.

Підприємство з іноземними інвестиціями – акціонерне або неакціонерне підприємство, в якому прямому інвестору-резиденту даної країни належить більше 10% звичайних акцій і голосів (в акціонерному підприємстві) або їх еквівалент (в неакціонерному підприємстві).

Прямий інвестор – державні і приватні організації, фізичні і юридичні особи, а також їх об'єднання, які володіють підприємствами з прямими інвестиціями за кордоном.

Прямі іноземні інвестиції – вкладення підприємницького капіталу за кордоном з метою забезпечення довготермінових економічних інтересів в країні вкладення, що забезпечує інвестору контроль над об'єктом інвестування.

Прямі зарубіжні інвестиції – вкладення підприємницького капіталу резидентом однієї країни в підприємства, розташовані на території іншої країни, з метою реалізації довготермінових економічних інтересів.

Стратегічні альянси – довірчі довгострокові відносини між фірмами, що дозволяють кожній з них ефективно досягати довгострокових цілей, координувати та оптимізувати використання спільних ресурсів і мінімізувати трансакційні витрати.

Транснаціональна корпорація – корпорація, в якій головна компанія належить капіталу однієї країни, а філії знаходяться в багатьох країнах.

Транснаціональний банк – банк, що досягнув такого рівня міжнародної концентрації та централізації капіталу, який дає йому змогу брати участь в економічному розділі світового ринку позикових капіталів та кредитно-фінансових установ.

Франчайзинг – це передача продавцем (франшизером) права на використання своєї торгової марки покупцю (франшизі).

Банківський кредит – позика, пов'язана з кредитними відносинами між банками різних країн.

Бланковий кредит – кредит, що надається під зобов'язання боржника вчасно його повернути; документом при цьому є соло-вексель з одним підписом позичальника.

Вексельний кредит – кредит, при якому експортер укладає угоду про продаж товару, а потім виставляє перевідний вексель на імпортера, який, одержавши комерційні документи, акцептує його, тобто дає згоду на оплату в визначений термін.

Внутрішній кредит - кредит, що надається національним суб'єктом іншим національним суб'єктам для здійснення ними зовнішньоекономічних операцій.

Єврокредит – кредит, що надається у валюті, яка є іноземною для банку, що видає такий кредит.

Єврооблігації – боргові зобов'язання, що випускаються позичальником при отриманні довгострокової позики на євrorинку, і розміщуються одночасно на ринках кількох країн і номіновані у валюті, яка є іноземною для кредитора.

Зовнішній борг – 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.), що підлягає сплаті у встановлені терміни.

Компенсаційні та надзвичайні кредити – кредити МВФ для компенсації скорочення експортних надходжень

ЛИБОР – відсоткова ставка, запропонована на Лондонському міжбанківському ринку депозитів, за якою провідні банки Лондона надають позиковий капітал у певній валюті іншим банкам. Вона служить базовою ставкою для багатьох операцій на міжбанківському ринку позикових капіталів.

Лізинг – кредитування купівлі машин, обладнання, споруд виробничого призначення на основі укладання орендної угоди, за якої орендар сплачує орендну плату частинами та орендодавець зберігає право власності на товари до кінця терміну.

Лондонський клуб – консультативний комітет найкрупніших приватних банків-кредиторів, що засідає з приводу переговорів з урядами країн-боржників з питань реструктуризації їх приватної заборгованості, які ведуться, як правило, одним з банків за дорученням решти банків, що є учасниками консультативної ради.

Міжнародний кредит – форма руху позикового капіталу у сфері МЕВ, пов'язана з наданням валютних і/або товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості, платності і забезпеченості.

Паризький клуб – неформальна організація урядів головних держав-кредиторів світу, що здійснює нагляд за рівнем державної заборгованості країн-боржників та бере участь у розробці угод щодо перенесення термінів сплати чи реструктуризації зовнішнього боргу.

Ринок капіталів – система довгострокових позик на міжнародному рівні, коли капітал використовується позичальниками для фінансування капіталовкладень.

Розширене кредитування – кредити МВФ для реалізації середньострокових програм (3-4 роки) подолання труднощів платіжного балансу, причиною яких є макроекономічні та структурні проблеми, які надаються за ставкою 4,5% річних.

Розширене фінансування – кредити МВФ для структурної перебудови зовнішніх розрахунків, якщо наявні серйозні порушення платіжного балансу (до 3 років), відсоткова ставка 0,5%.

Роловерний кредит – кредит, що видається на 5-10 років з поділом всього терміну на періоди по 3-6 місяців, при якому тверда відсоткова ставка встановлюється лише для першого періоду, а для кожного наступного коригується з врахуванням зміни цін та валютних курсів на міжнародному грошовому ринку.

Факторинг – форма фінансування зовнішньоторговельних операцій шляхом купівлі банком чи спеціалізованою факторинговою компанією права вимоги щодо виплат за фінансовими зобов'язаннями за поставлені товари чи надані послуги.

Фінансовий кредит – позика, яка не має цільового призначення і може бути використана на будь-які цілі.

Фінансування системних перетворень – кредити МВФ для країн з перехідною економікою, які мають значні проблеми з платіжним балансом

внаслідок переходу від торгівлі на базі неринкових цін до торгівлі на ринковій основі.

Фінансування структурної перебудови – кредити МВФ для надання пільгової допомоги найменш забезпеченим країнам-членам Фонду. Сума, яка може бути надана країні, становить не більше 50% квоти з річними лімітами 15, 20 та 15% для першого, другого та третього року відповідно. Кредити надаються за 0,5% річних на строк до 10 років.

Фірмовий кредит – позика, яка надається фірмою-експортером однієї країни імпортеру іншої у вигляді відстрочки платежу при реалізації товару чи послуг.

Форфейтинг – форма фінансування зовнішньоторговельних операцій шляхом купівлі банком-форфейтором в експортера векселів і інших платіжних і боргових документів, акцептованих імпортером.

«Відплив умів» - міжнародна міграція висококваліфікованих кадрів.

Еміграція – виїзд працездатного населення за межі країни перебування.

Імміграція – в'їзд працездатного населення в країну з-за кордону.

Перекази працівників - грошові перекази і пересилання товарів мігрантами своїм родичам, що залишилися на батьківщині.

Міжнародний ринок праці – сукупність відносин власності між найманими працівниками та роботодавцями різних країн, а також державами щодо умов праці та часткової оплати її результатів.

Міграційне сальдо – різниця між кількістю емігрантів та кількістю іммігрантів.

Міграція населення – переміщення населення через кордони певних територій у зв'язку зі зміною місця проживання, викликане політичними, етнічними, релігійними, військовими, сімейними та іншими причинами.

Міжнародна трудова міграція – процес організованого чи стихійного переміщення працездатного населення між країнами, що носить постійний чи тимчасовий характер, і викликаний економічними причинами.

Переміщення мігрантів – оціночний грошовий еквівалент вартості майна мігрантів, яке вони перевозять з собою при виїзді за кордон.

Приватні неоплачені перекази – оціночний грошовий еквівалент майна, яке перевозиться мігрантами в момент їх від'їзду за кордон і наступних пересилань товарів на батьківщину. Включає статті "переміщення мігрантів" і "перекази працівників".

Реєміграція – повернення емігрантів до своєї країни на постійне місце проживання.

Валюта – національна грошова одиниця, що лежить в основі грошової системи; тип грошової системи в даній країні; іноземна валюта (грошові знаки іноземних держав і платіжні документи, виражені в них).

Валютна операція – операція, пов'язана з переходом права власності на валютні цінності, використанням валютних цінностей як засобу платежу в міжнародному обігу; ввезенням, вивезенням, переказом та пересиланням на територію країни та за її межі валютних цінностей.

Валютна система – форма організації міжнародних грошових відносин, сукупність правил та механізмів, що забезпечують співвідношення між національними валютами різних країн.

Валютний арбітраж – валютна операція, що поєднує покупку (продаж) валюти з наступним здійсненням контругоди з метою одержання прибутку за рахунок різниці в курсах валют на різних валютних ринках (просторовий арбітраж) чи за рахунок курсових коливань протягом визначеного періоду (часовий арбітраж).

Валютний кліринг – угоди між урядами двох або декількох країн про проведення заліку взаємних вимог і зобов'язань.

Валютний кошик – метод співвідношення середньозваженого курсу однієї валюти по відношенню до визначеного набору інших валют (визначається склад валют, їх доля в кошику, розмір валютних компонентів, тобто кількість одиниць кожної валюти у наборі) .

Валютний курс – мінова вартість національних грошей однієї країни, виражена в грошових одиницях інших країн.

Валютний опціон – договірне зобов'язання, що передбачає право (для покупця) і зобов'язання (для продавця) купити або продати певну кількість однієї валюти в обмін на іншу за фіксованим на момент укладання угоди курсом на погоджену дату або протягом узгодженого періоду часу.

Валютний паритет – курсове співвідношення між двома валютами, встановлене в законодавчому порядку.

Валютний ринок – система стійких економічних та організаційних відносин, пов'язаних з операціями купівлі – продажу іноземних валют та платіжних документів в іноземних валютах.

Валютний ф'ючерс – контракт на купівлю/продаж валюти з її поставкою в майбутньому, згідно якого продавець зобов'язується продати, а покупець купити певну суму валюти за курсом, узгодженим в момент укладення угоди.

Валютні спекуляції – операції банківських закладів, фірм, юридичних та фізичних осіб, метою яких є отримання прибутку від зміни валютних курсів у часі або на різних ринках.

Вільноконвертована валюта – валюта, яка без обмежень обмінюється на будь-які іноземні валюти; валюта країни, що повністю відмінила валютні обмеження на всі види валютних операцій для резидентів і нерезидентів.

Внутрішня конвертованість – право резидентів країни (фізичних і юридичних осіб) здійснювати обмінні операції національних грошових одиниць на іноземну валюту.

Зовнішня конвертованість – право нерезидентів країни здійснювати валютнообмінні операції та здійснювати переказ валюти за кордон.

ЕКЮ – регіональна міжнародна розрахункова одиниця, що була введена в 1979р. у межах Європейської валютної системи і пізніше стала розрахунковою одиницею Валютного союзу країн ЄС, на сьогодні замінена на ЄВРО).

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

Конвертованість валюти – здатність національної грошової одиниці обмінюватися на будь-яку іноземну.

Конвертованість за капітальними операціями – відсутність обмежень на платежі і трансферти за міжнародними операціями, пов'язаними з рухом капіталу (прямі та портфельні інвестиції, кредити та капітальні гранти).

Конвертованість за поточними операціями – відсутність обмежень на платежі і трансферти за поточними міжнародними операціями, пов'язаними з торгівлею товарами, послугами, міждержавними переказами доходів та трансфертів.

Котирування валют – процес встановлення валютного курсу .

Купівельна спроможність валюти – показник, що розраховується як сума товарів та послуг, які можна придбати за певну національну грошову одиницю.

Міжнародна валютна ліквідність – здатність країни (чи групи країн) забезпечити своєчасне погашення своїх міжнародних зобов'язань прийнятними для кредитора платіжними засобами

Міжнародні валютні відносини – сукупність валютно-грошових і розрахунково-кредитних зв'язків у світогосподарській сфері, які виникають у процесі взаємного обміну результатами діяльності національних господарств.

Національна валюта - грошова одиниця певної країни та той чи інший її тип (грошова, срібна, паперова).

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

Неконвертована валюта - валюта, яка функціонує лише в межах однієї країни і не обмінюється на інші валюти; валюта країни, яка зберігає валютні обмеження за всіма валютними операціями для резидентів і нерезидентів.

Непряме котирування – вираження одиниці національної валюти в іноземній.

Переважно цей метод застосовується у Великобританії та її колишніх колоніях:
1 фунт стерлінгів = 0.7 доларів.

Повна конвертованість – відсутність будь-якого контролю чи обмежень за поточними та капітальними операціями.

Пряме котирування – котирування, при якому курс одиниці іноземної валюти (базова валюта) виражається в національній валюті (валюта, що котирується).

Резервна валюта – національна валюта провідних країн світу, яка накопичується центральними банками інших країн як резерв коштів для міжнародних розрахунків

Світова валютна система – форма організації міжнародних валютних (грошових) відносин, що історично склалася і закріплена міждержавними домовленостями.

Своп–угода – одночасне укладання спот- і протилежної форвардної угоди, коли відбувається купівля – продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контроперацією на визначений строк з тими ж валютами.

СДР (SDR- Special Drawing Right, спеціальні права запозичення - СПЗ) – міжнародні платіжні засоби, які використовуються МВФ для безготівкових міжнародних розрахунків через записи на спеціальних рахунках та як розрахункова одиниця МВФ.

Страховання (хеджування) валюти – дії, спрямовані на недопущення ні чистих активів, ні чистих пасивів у даній валюті. Згідно з фінансовою термінологією страхування означає дію з недопущення двох видів відкритих позицій в іноземній валюті – довгих позицій (володіння довгостроковими активами в іноземній валюті) і коротких позицій (володіння іноземною валютою в більших обсягах, ніж необхідно в короткостроковому плані).

Спот курс – курс обміну протягом не більше 2 робочих днів з моменту досягнення угоди про курс; це курс на ринку на певну дату.

Спот операції – операції з негайною поставкою, відносять операції з коротким терміном валютування – в межах трьох робочих днів.

Строкові валютні операції – валютні операції, при яких сторони домовляються про поставку визначеної суми іноземної валюти через певний термін після укладання угоди за курсом, що фіксується в момент її укладання.

Форвардна валютна операція – продаж або купівля певної суми валюти з інтервалом в часі між укладанням угоди і виконанням операції за фіксованим курсом на визначену дату в майбутньому.

Форвардний курс – узгоджений курс, обмін за цим курсом здійснюється в майбутньому, понад 3 дня після узгодження.

Частково конвертовані валюти – це валюти, які обмінюються тільки на деякі інші валюти; валюти країн, які зберігають валютні обмеження для певного кола валютних операцій (регулювання переказів і платежів за кордон, вивозу капіталу, золота, цінних паперів та ін.).

Авансовий платіж – сплата покупцем обумовленої у контракті суми в рахунок належних за договором платежів до відвантаження товару (надання послуги), а іноді навіть до початку виконання контракту.

Акредитив – угода, згідно якої банк зобов'язується за проханням клієнта оплатити документи третій особі (на користь якої відкрито акредитив) або доручає іншому банку здійснити за рахунок спеціально заброньованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар.

Банківський переказ – доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту сплатити відповідну суму грошей на прохання і за рахунок переказника іноземному отримувачу із зазначенням способу відшкодування банку-платнику сплаченої ним суми.

Банківський чек – чек, що виписується банком на банки-кореспонденти.

Вексель – цінний папір, що засвідчує безумовне та беззаперечне боргове зобов'язання.

Доходи – група статей платіжного балансу, яка включає платежі між резидентами і нерезидентами, пов'язані з оплатою праці нерезидентів, і операції, пов'язані з доходами на інвестиції.

Іменний чек – чек, який виписується на користь певної особи.

Інкассо – банківська операція, при якій банк за дорученням клієнта одержує на підставі розрахункових документів належні клієнту гроші від підприємств, організацій та установ за відвантажені на їх адресу товарно-матеріальні цінності та надані послуги і зараховує ці кошти на клієнтський рахунок.

Комерційні документи – документи, в яких визначено грошові вимоги експортера до імпортера та виставляються продавцем на покупця (за умови відсутності інших вказівок).

Кореспондентська угода – угода між двома чи кількома банками про здійснення розрахунків і платежів одним з них за дорученням іншого.

Кореспондентський рахунок – рахунок для обліку розрахунків, які виконує одна банківська установа за дорученням і за рахунок іншої банківської установи на підставі укладеної кореспондентської угоди.

Переказний вексель – письмовий наказ здійснити платіж певній особі у певний строк, який виставляється експортером на іноземного імпортера.

Платіжна угода – міждержавний договір, який встановлює систему і порядок міжнародних розрахунків між країнами за торговельними і неторговельними операціями.

Платіжний баланс – статистичний звіт, в якому систематизовано підсумкові дані про зовнішньоекономічні операції даної країни з іншими країнами світу за певний період часу.

Послуги – група статей рахунку поточних операцій платіжного балансу, яка включає транспортні послуги, поїздки і ряд інших послуг (зв'язок, будівництво, а також фінансові, страхові та ін. послуги, які надаються резидентами нерезидентам і навпаки).

Простий вексель – боргове зобов'язання імпортера здійснити платіж.

Рахунок «ЛОРО» – рахунок банку-кореспондента, відкритий у вітчизняному банку (рахунок нерезидента в банку резидента).

Рахунок «НОСТРО» – кореспондентський рахунок, відкритий вітчизняним банком у іноземному банку-кореспонденті (рахунок резидента в

банку нерезидента).

Рахунок поточних операцій – розділ платіжного балансу, який відображає результати взаємодії країни з іншими державами світу за певний період часу, а також баланс внутрішніх інвестицій і збережень.

Товари – група статей платіжного балансу, яка підсумовує вартість експорту і імпорту звичайних товарів, товарів для подальшої переробки, товарів, куплених транспортними організаціями в портах і немонетарного золота.

Транспортні документи – документи, які виписуються вантажоперевізником як свідчення того, що товар прийнято ним до перевезення.

Фірмовий чек – чек, який виписується фірмою на отримувача коштів і виставляється на свій банк.

Форми розрахунків – врегульовані законодавством країн-учасниць способи виконання грошових зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом.

Чек – безумовний наказ чекодавця банку-платнику чи іншій кредитній установі оплатити за пред'явленням певну суму чекодержателю чи за його наказом за рахунок наявних у банку (депонованих) коштів чекодавця.

Чек на пред'явника – чек, який виписується на будь-яку особу і може передаватися як з індосаментом так і без індосамента.

Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС) – міжурядовий форум, створений у 1989р., який об'єднує 21 державу Азіатсько-Тихоокеанського регіону. В рамках робочих органів форуму розробляються регіональні правила ведення торгівлі, інвестиційної та фінансової діяльності, проводяться зустрічі галузевих міністрів і експертів.

Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН) – субрегіональне торговельно-економічне угруповання, що було створене у 1967 р. і об'єднує на сьогодні дев'ять країн Південно-Східної Азії. Цілі створення – сприяння соціальному та економічному розвитку країн-членів, співробітництво в

промисловості та сільському господарстві, проведення науково-дослідних робіт.

Асоціація регіонального співробітництва Південної Азії (СААРК) – угруповання, що об'єднує всі країни субрегіону: Індію, Пакистан, Бангладеш, Непал, Шрі-Ланку, Бутан, Мальдиви.

Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ) – зона вільної торгівлі, створена Австрією, Великобританією, Данією, Норвегією, Португалією, Швейцарією, Швецією у 1960р. на Стокгольмській конференції. 1970 р. до ЄАВТ вступила Ісландія, а 1986-го - Фінляндія, яка з 1961 р. була її асоційованим членом. У зв'язку із вступом до ЄС з ЄАВТ вийшли Великобританія і Данія (1973 р.), а також Португалія (1986р.). Нинішній її склад: Австрія, Ісландія, Норвегія, Фінляндія, Швеція, Швейцарія.

Зона вільної торгівлі – форма міжнародної економічної інтеграції, згідно якої відміняються торговельні обмеження між країнами-учасницями інтеграційного об'єднання і, передусім, усувається митне регулювання торговельних операцій.

Зона преференційної торгівлі – зона з пільговим торговельним режимом, коли дві або декілька країн зменшують взаємні тарифи з імпорту товарів, зберігаючи рівень тарифів у торгівлі з іншими країнами.

Карибський спільний ринок (КАРІКОМ) – організація країн Карибського басейну, створена у 1973р. з метою формування спільного ринку.

Міжнародна економічна інтеграція – процес поглиблення економічної взаємодії країн, що призводить до зближення господарських механізмів і набуває форми міждержавних угод та домовленостей, що регулюються міждержавними та наднаціональними органами.

Організація економічного співробітництва (ОЕС) – інтеграційне угруповання, створене у 1985 р. у складі: Пакистан, Туреччина та Іран. У 1992 р. до нього приєднались Азербайджан, Казахстан, Киргизстан, Таджикистан, Туркменія, Узбекистан.

Південноамериканський спільний ринок (МЕРКОСУР) – інтеграційне

угруповання у складі: Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай.

Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА) – інтеграційне угруповання, що об'єднує США, Канаду та Мексику.

Політичний союз – найвища форма міжнародної економічної інтеграції, в якій поряд з економічною забезпечується й політична інтеграція.

Спільний ринок – форма міжнародної економічної інтеграції, в рамках якої забезпечується вільний рух не тільки товарів, а й послуг, капіталів та громадян (робочої сили).

Глобалізація – процес «зрощування» сучасного світу, становлення транснаціональних економічних, політичних та культурних просторів, що базуються на загальнолюдських цінностях.

Глобальні проблеми – нагальні проблеми, які стосуються життєвих інтересів народів всіх країн світу, є важливими з точки зору збереження людської цивілізації і можуть бути вирішені лише спільними зусиллями.

Демографічна проблема – інтенсивне зростання народонаселення планети, демографічний бум, який супроводжується нерівномірністю зростання чисельності населення в різних країнах та регіонах.

Екологічна проблема – пов'язана з варварським відношенням людини до природи, забрудненням навколишнього середовища.

Нові фінансові інструменти – євродоларові депозитні сертифікати, єврооблігації з нульовим купоном, синдиковані кредити в єрвалюті, ставка проценту, квоти та короткострокові зобов'язання зі змінним процентом.

Нові фінансові технології - інвестиційні фонди відкритого типу, які вкладають кошти тільки в короткострокові зобов'язання грошового ринку; банківські автомати (автомати, що виконують різні банківські операції); похідні цінні папери і т.п.

Паливно-енергетична і сировинна глобальні проблеми – спричинені нераціональним використанням та поступовим вичерпанням природних та сировинних ресурсів.

Фінансова глобалізація – зростаюча фінансова єдність та

взаємозалежність фінансово-економічних систем країн світу;

Фінансова інновація - створення нових фінансових інструментів та технологій.

Фінансовий інжиніринг – розвиток та творче застосування фінансових технологій для розв’язання фінансових проблем та використання фінансових можливостей.

Вертикальна інтеграція – об’єднання фірм, які функціонують у різних виробничих циклах.

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

Економічний союз – форма міжнародної економічної інтеграції, яка передбачає вільний рух факторів і результатів виробництва, а також доповнюється гармонізацією внутрішньої та зовнішньої економічної політики.

Європейський союз (ЄС) – найбільш розвинене інтеграційне угруповання у світі; за своєю суттю є економічним, валютним і політичним союзом 25 держав-членів.

Інтеграційне об’єднання – господарське угруповання, створене для регулювання інтеграційних процесів між країнами-учасницями.

Митний союз – угода двох або декількох держав, що передбачає усунення внутрішніх тарифів та встановлення спільного зовнішнього тарифу у торгівлі з третіми країнами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Бочан І. О., Михасюк І. Р. Глобальна економіка : підручник. Київ : Знання, 2007. 403 с.
2. Васютинська Л. А. Міжнародні фінанси : навчальний посібник. Одеса : ФОП Бондаренко М.О., 2017. 310 с.
3. Волоснікова Н. М. , Климова С. О. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / за ред. С. І.Архієреєва ; М-во освіти і науки України, Нац. техн. ун-т «Харк. політехн. ін-т». Харків : НТУ «ХПІ», 2010. 271 с.
4. Глобалізаційні процеси у світовій економіці: виклики та можливості для України : колективна монографія / за ред. О. О. Борзенко ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2022. 264 с. URL: <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2022/10/Globalizaciyniprosesy-u-svitoviy-ekonomici.pdf>
5. Козик В. В. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини : практикум. Київ : Вікар, 2008. 406 с.
6. Майер Дж. Міжнародне середовище бізнесу: конкуренція та регулювання у глобальній економіці. Київ : Либідь, 2002. 703 с.
7. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях : навчальний посібник / за ред К. І. Ржепішевського. Київ : ЦНЛ, 2004 678 с.
8. Міжнародна торгівля : навчальний посібник / за ред. А. П. Румянцев. Київ : ЦНЛ, 2004. 376 с.
9. Міжнародні відносини: Історія. Теорія. Економіка. Право : навч. посіб. / М. З. Мальський та ін. ; за ред. М. З. Мальського, Ю. М. Мороза ; М-во освіти і науки України, Львів. нац. ун-т ім. І. Франка, Ф-т міжнар. відносин. Київ : Знання, 2010. 463 с.
10. Міжнародні економічні відносини : навчальний посібник / А. І. Боярчук, Р.П. Огородник, І. А. Плющик, Н. М. Антофій, Н. Є. Федорова Херсон : ТОВ «ВКФ СТАР» ЛТД», 2018. 374 с.
11. Міжнародні економічні відносини : навчальний наочний посібник / КПІ ім. Ігоря Сікорського ; уклад. В. В. Дергачова, К. О. Кузнецова, І. М. Манаєнко, В. А. Мельникова, О.С. Ченуша. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 340 с.
12. Моцок В. І. Світова економіка та міжнародні економічні відносини : навч.-метод. комплекс. / М-во освіти і науки України ; Чернів. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича. Чернівці : Рута, 2008. 59 с.
13. Передрій О. С. Міжнародні економічні відносини : навчальний посібник. 4-е вид., перероб. і доп. Київ : Знання, 2008. 264 с.
14. Рокоча В. В. Міжнародна економіка: навчальний посібник : у 2 кн. Кн.2: Монетарна теорія міжнародної економіки. Київ : Таксон, 2003. 302 с.
15. Романчиков В. І. Міжнародні економічні відносини. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 256 с.
16. Румянцев А. П. Коваленко Ю. О. Світовий ринок послуг: навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 456 с.

17. Семенов Г. А., Панкова М. О., Семенов А. Г. Міжнародні економічні відносини: аналіз стану, реалії і проблеми : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 232 с.

18. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини. Історія. Теорія. Політика : підручник. Київ : Либідь, 2019. 960 с.

19. Широкий Г., Гавриленко Н. Перспективи світової економіки в 2023-2024 роках / Центр зовнішньополітичних досліджень. 2023. URL: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2023-01/svitoviy-bank_pdf.pdf

20. Школа І. М., Козьменко В. М., Бабінська О. В. Міжнародні економічні відносини : підручник / за ред. І. М. Школи. 2-ге вид., перероб. і допов. Чернівці : Книги – XXI, 2007. 544 с.

21. Міністерство економіки України. URL: www.me.gov.ua

22. Світовий Банк. URL: <https://www.wto.org/>

23. ЮНКТАД: міжнародна організація. URL: www.unctad.org

24. Представництво Європейської Комісії в Україні URL: <http://www.delukr.cec.eu.int>.

25. Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

26. Міжнародний валютний фонд. URL: <http://www.imf.org>.

27. Організація Об'єднаних Націй. URL: <http://www.un.org>.

28. ЛІГА Бізнес-Інформ: інформаційне агентство. URL: <http://www.liga.net>.

29. Міжнародна організація праці. URL: <http://www.ilo.org>.

30. Міжнародна торгова палата. URL: <http://www.iccwbo.org>.

31. Організація економічного співробітництва та розвитку. URL: <http://www.oecd.org>.

32. Інститут міжнародної економіки. Вашингтон. URL: <http://www.iie.com>.

33. Global Economic Prospects. A World Bank Group Flagship Report. January 2023. The World Bank Open Knowledge Repository (OKR). URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/38030/GEPJanuary-2023.pdf>.

Навчальне видання

Міжнародні економічні відносини

Конспект лекцій

Укладач: **Гончаренко Ірина Василівна**

Формат 60x84 1/16. Ум. друк. арк. 6.
Наклад 50 прим. Зам. № _____

Надруковано у видавничому відділі
Миколаївського національного аграрного університету
54020, м. Миколаїв, вул. Георгія Гонгадзе, 9

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4490 від 20.02.2013 р.