

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Н. В. МОЖАЙКІНА

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

з курсу

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

*(для студентів 3 курсу денної і заочної форм навчання
за напрямом підготовки 6.030601 «Менеджмент»)*

Харків
ХНАМГ
2012

Можайкіна Н. В. Конспект лекцій з курсу «Міжнародні економічні відносини» (для студентів 3 курсу денної і заочної форм навчання за напрямом підготовки 6.030601 «Менеджмент») / Н. В. Можайкіна; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 152 с.

Автор: Н. В. Можайкіна

Рецензент: к.е.н І. А. Островський

*Рекомендовано кафедрою економічної теорії,
протокол засідання № 3 від 12.10.2011 р.*

Зміст

Вступ	6
ЗМ 1. Теоретичні основи МЕВ	8
Тема 1.1. Предмет, значення та завдання курсу «Міжнародні економічні відносини».....	8
1. Предмет і завдання курсу МЕВ.....	8
2. МЕВ як економічна категорія: сутність, рівні та фактори розвитку.....	9
3. Показники долучення національної економіки до світової та МЕВ.....	11
4. Особливості розвитку МЕВ на сучасному етапі та місце України в них.....	11
Тема 1.2. Світове господарство (СГ) й особливості його розвитку. Типологія країн світу та роль окремих їхніх угруповань у СГ і МЕВ.....	12
1. Зародження й еволюція світового ринку.....	12
2. Етапи розвитку світового господарства.....	15
3. Становлення міжнародної економіки, її ознаки та структура.....	18
4. Якісний і кількісний аспекти розвитку СГ і МЕВ.....	20
5. Групування країн світу в системі СГ і МЕВ.....	22
Тема 1.3. МЕВ у системі світового господарства та проблеми їхнього розвитку. Еволюційні періоди формування МЕВ.....	26
1. Міжнародні економічні відносини та їхня структура.....	26
2. Основні умови та фактори розвитку міжнародних економічних відносин.....	27
3. Еволюційні періоди формування МЕВ.....	29
4. Світогосподарські зв'язки на сучасному етапі.....	32
Тема 1.4. Середовище розвитку МЕВ. Закони та принципи розвитку СГ і МЕВ.....	34
1. Середовище розвитку МЕВ. Його структура й особливості.....	34
2. Головні економічні закони розвитку СГ і МЕВ.....	36
3. Поняття й система принципів розвитку МЕВ.....	39
Тема 1.5. Міжнародний поділ праці як об'єктивна основа МЕВ.....	41
1. Міжнародний поділ факторів виробництва.....	41
2. Поняття та теоретичні основи міжнародного поділу праці. Теорія порівняльних витрат виробництва (порівняльних переваг).....	42
3. Основні фактори, що впливають на участь країни у МРТ і показники його розвитку.....	44
4. Міжнародний поділ праці: форми, типи й види.....	45
Тема 1.6. Міжнародна економічна інтеграція (МЕІ).....	48
1. Сутність міжнародної економічної інтеграції (МЕІ), фактори її розвитку.....	48
2. Основні ознаки, рівні та форми МЕІ.....	52
3. Статичний і динамічний ефекти інтеграції (створення митного союзу).....	56
4. Основні сучасні інтеграційні угруповання країн та особливості розвитку європейської економічної інтеграції.....	56

Тема 1.7. Загальні проблеми сучасних МЕВ. Економічна єдність світу та глобальні проблеми СГ і МЕВ.....	59
1. Сутність і головні етапи економічної глобалізації	59
2. Рушійні сили, позитивні та негативні наслідки глобалізації.....	61
3. Глобальні проблеми МЕВ і СГ.....	63
Тема 1.8. Міжнародні економічні організації в багатосторонньому економічному співробітництві й регулюванні МЕВ.....	64
1. Сутність, основні задачі, цілі та функції міжнародних економічних організацій.....	64
2. Виникнення й етапи розвитку міжнародних організацій.....	66
3. Класифікація міжнародних організацій.....	69
4. Механізм регулювання МЕВ.....	71
ЗМ 2. <i>Форми міжнародного економічного співробітництва</i>	73
Тема 2.1. Міжнародна торгівля як головна форма МЕВ та її регулювання.....	73
1. Сутність, значення та тенденції розвитку міжнародної торгівлі.....	73
2. Основні теорії міжнародної торгівлі.....	74
3. Система показників розвитку міжнародної торгівлі.....	79
4. Регулювання міжнародної торгівлі.....	82
Тема 2.2. МЕВ у сфері послуг. Міжнародні транспортні відносини.....	88
1. Сутність і класифікація послуг.....	88
2. Характеристика основних секторів світового ринку послуг.....	91
3. Особливості міжнародної торгівлі послугами на сучасному етапі.....	92
4. Міжнародні транспортні відносини.....	93
Тема 2.3. Міжнародна інвестиційна діяльність і виробниче співробітництво.....	97
1. Міжнародний рух капіталу.....	97
2. Сутність та основні чинники зарубіжного інвестування.....	100
3. Основні форми міжнародної інвестиційної діяльності та виробничого співробітництва.....	102
4. Портфельні закордонні інвестиції.....	104
Тема 2.4 Міжнародні науково – технічні відносини.....	105
1. Сутність та особливості міжнародного науково-технологічного співробітництва.....	105
2. Форми, етапи, канали передачі технології та правові форми її захисту.....	108
3. Міжнародне регулювання МНТВ.....	112
Тема 2.5. Міжнародна міграція робочої сили.....	113
1. Сутність та сучасна сегментація світового ринку праці.....	113
2. Міжнародна міграція робочої сили: види, причини та фактори розвитку.....	115
3. Історія й особливості сучасної міжнародної міграції робочої сили.....	117
4. Наслідки міжнародної міграції робочої.....	120
5. Регулювання міжнародної міграції робочої сили.....	121

Тема 2.6. Світова валютна система й міжнародні валютно-фінансові відносини.....	124
1. Міжнародна валютно-фінансова система.....	124
2. Основи функціонування світової валютної системи.....	125
3. Етапи розвитку міжнародної валютної системи.....	131
4. Світовий валютний ринок, його основні функції.....	133
5. Структура й особливості функціонування світового фінансового ринку.....	135
Тема 2.7. Міжнародні валютно-кредитні відносини та рух міжнародного капіталу. Міжнародні організації з регулювання валютних відносин.....	138
1. Міжнародні валютно-кредитні відносини в міжнародному русі капіталу.....	138
2. Світовий кредитний ринок: сутність, структура та головні інструменти.....	141
3. Основні міжнародні фінансово-кредитні організації.....	143
4. Проблеми зовнішньої заборгованості.....	145
Тема 2.8. Проблеми інтеграції України в систему світогосподарських зв'язків.....	146
1. Проблеми та перспективи України на тлі сучасних світових інтеграційних процесів.....	146
2. Передумови входження України до світового економічного простору та сучасна зовнішньоекономічна політика України.....	147
Список джерел.....	149

Вступ

Курс «Міжнародні економічні відносини» вивчається після опанування дисциплін «Основи економічної теорії», «Макроекономіка», «Мікроекономіка», «Історія економіки та економічної думки».

Основною метою викладання дисципліни «Міжнародні економічні відносини» є формування в майбутніх бакалаврів системи спеціальних знань із проблем розвитку й сучасного стану міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин для фундаментальної освіти та практичної діяльності за фахом.

Реалізація зазначеної мети передбачає розв'язання наступних завдань:

- зрозуміти сутність міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин, їхнє значення й еволюцію, чинники та рівні розвитку, особливості дії законів і принципів;
- засвоїти понятійний апарат, що застосовується в світовій господарській практиці;
- дізнатися про роль і значення окремих країн і регіонів у міжнародній економіці, особливості розвитку інтеграційних процесів і діяльності міжнародних економічних організацій;
- уміти творчо аналізувати стан сучасної системи світового господарства та місце України в ній;
- визначити проблеми й тенденції розвитку міжнародної економіки та МЕВ;
- використовувати одержані знання в умовах України та за кордоном, виходячи з цілей інтеграції нашої країни до сучасної системи світогосподарських зв'язків.

Серед робіт вітчизняних авторів із курсу «Міжнародні економічні відносини» варто відзначити праці авторських колективів під керівництвом А. С. Філіпенка «Міжнародні економічні відносини. Історія міжнародних економічних відносин», «Міжнародна торгівля та інвестиції», «Світова економіка».

Із фундаментальних праць можна назвати наступні навчальні посібники: В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко «Міжнародні економічні відносини», Ю.Г. Козак. «Міжнародна економіка»; Ю.Г. Козак, В.В. Ковалевський, К.І. Ржепішевський «Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях», а також Л.М. Горбач, О.В. Плотников «Міжнародні економічні відносини», І.М. Школа, В.М. Козменко, О.В. Бабінська «Міжнародні економічні відносини», «Міжнародна економіка» за редакцією А.М. Поручника; «Міжнародна економіка» за редакцією А.П. Румянцева й інші.

Актуальність проблеми та динаміка міжнародних економічних стосунків вимагають постійного реагування на зміни в міжнародній економіці, поглибленого й уважного вивчення їхніх причин і наслідків у режимі поточного часу. Тому для вивчення основних і додаткових джерел, із яких найважливішими є законодавчо-нормативні акти України, навчальні посібники та підручники, необхідно зазначити поточні матеріали з проблематики курсу, включаючи інформацію, аналітичні дані, статистичні відомості до контрольних робіт, які готують студенти-заочники. Нові повідомлення щодо стану МЕВ містяться у таких відомих періодичних виданнях, як «Економіка України» «Голос України», «Урядовий кур'єр», «День», «Джерело життя» й інші.

Вивчаючи курс МЕВ, студенти набувають навички використання статистичних матеріалів, іншої інформації, що ілюструє закономірності розвитку світогосподарських зв'язків, процес входження України до міжнародної економіки.

Вивчення курсу «Міжнародні економічні відносини» сприяє формуванню у студентів власного світогляду щодо процесів, які відбуваються щоденно в цій важливій сфері людського буття, а також обумовлює підвищення фахових знань.

ЗМ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕВ

Тема 1.1. Предмет, значення та завдання курсу «Міжнародні економічні відносини»

План

1. Предмет значення та завдання курсу «Міжнародні економічні відносини».
2. МЕВ як економічна категорія: сутність, рівні та фактори розвитку.
3. Показники долучення національної економіки до світової та МЕВ.
- б. Особливості розвитку МЕВ на сучасному етапі та місце України в них.

1. Предмет і завдання курсу МЕО

Предметом вивчення курсу «Міжнародні економічні відносини» є система господарських зв'язків, що виникає між суб'єктами національних економік на основі міжнародного поділу праці та факторів виробництва.

Завдання курсу «МЕВ»:

- виявлення сутності МЕВ, чинників і рівнів їхнього розвитку, особливостей дії законів і принципів розвитку світової економіки; закономірностей еволюції МЕВ;
- засвоєння понятійного апарату, що застосовується у міжнародній господарській практиці;
- ознайомлення з формами МЕВ, особливостями розвитку інтеграційних процесів у світі;
- дослідження сучасних тенденцій розвитку глобальної економіки та моніторинг індикаторів, що її характеризують;
- аналіз механізмів регулювання МЕВ на національному та міжнародному рівнях;
- характеристика форм та інтенсивності залучення України до світогосподарських зв'язків, виявлення значущості зовнішніх детермінант в економічному розвитку держави;
- оцінка перспектив розвитку міжнародних економічних відносин України з зовнішнім світом.

МЕО як навчальна дисципліна є:

Фундаментальною дисципліною за значенням, що виражається в обґрунтуванні закономірностей і тенденцій розвитку МЕВ і світового господарства.

Має **світоглядну основу**, сутність якої полягає у виявленні цілісності й взаємозалежності національного й усепланетарного розвитку, формуванні сучасного економічного мислення в молоді.

Формує *спеціальні знання*, які виражаються в засвоєнні теоретичних основ сприйняття та засвоєння дисциплін професійної спрямованості в галузі ЗЕД.

Формує *фахові навички й уміння* з моніторингу та спроможності оцінювати сучасні форми й тенденції розвитку МЄВ та світової економіки.

2. МЄВ як економічна категорія: сутність, рівні та фактори розвитку

МЄВ вивчаються у кількох аспектах:

- МЄВ як детермінанта розвитку світового господарства.
- МЄВ як система економічних відносин, що виникають між суб'єктами національних економік на основі міжнародного поділу факторів виробництва.
- МЄВ як механізм взаємодії суб'єктів економіки різних країн світу щодо виробництва, обміну, розподілу та споживання товарів і послуг.

Основні форми міжнародних економічних відносин:

- *Міжнародна торгівля* – система міжнародних товарно-грошових відносин, що складається з зовнішньої торгівлі всіх країн світу.
- *Міжнародна інвестиційна та виробнича діяльність* виявляється в міжнародній спеціалізації та міжнародному кооперуванні виробництва (МСКВ) та вкладанні капіталів закордонними власниками в галузі економіки.
- *Міжнародне науково-технічне співробітництво* – це відносини з обміну результатами науково-дослідних і науково-конструкторських робіт (НДДКР) і спільного їхнього проведення країнами, що забезпечують розвиток сфери інтелектуальних послуг.
- *Міжнародна міграція робочої сили* – переміщення осіб найманої праці між країнами і їхній перерозподіл між сферами СГ.
- *Міжнародні валютно-фінансові відносини* – система валютних платіжних розрахунків між країнами.
- *Міжнародні кредитно-грошові відносини* – відносини між кредиторами та позичальниками різних країн.
- *Міжнародне співробітництво у сфері послуг* – це міжнародні відносини, де основним товарним об'єктом є різні види послуг.
- *Міжнародні транспортні відносини* – це відносини з переміщення (перевезення) вантажів і пасажирів із одних країн до інших.
- *Міжнародна економічна інтеграція* – процес розвитку глибокого та стійкого взаємозв'язку між групами країн.
- *Міжнародні зусилля для вирішення глобальних проблем* – зусилля всіх країн, спрямовані на подолання основних глобальних проблем людства, екологічної, демографічної, природно-ресурсної проблем, проблеми роззброєння, боротьби з тероризмом.

Рівні МЕВ з точки зору суб'єктів:

- ***Мікрорівень*** – підприємства, організації, фізичні особи.
- ***Мезорівень*** – окремі регіони всередині національних економік (ВЕЗ), кластери галузей, орієнтовані на зовнішньоекономічні зв'язки.
- ***Макрорівень*** – окремі країни.
- ***Мега- або квазімакрорівень*** – міжнародні організації, інтеграційні об'єднання, ТНК.

Рівні МЕВ з точки зору інтенсивності відносин між суб'єктами

Рівень	Характеристика
<i>Економічні контакти</i>	Найпростіші економічні зв'язки між суб'єктами світової економіки, що мають епізодичний характер і регулюються одноразовими угодами
<i>Економічна взаємодія</i>	Стійкі міжнародні економічні зв'язки на основі спільних, раніше розроблених намірів, закріплених у довгострокових економічних угодах
<i>Економічне співробітництво</i>	Тісні економічні зв'язки кооперативного типу на базі спільних, раніше розроблених і погоджених намірів, закріплених у довгострокових економічних договорах та угодах
<i>Економічна інтеграція</i>	Вищий рівень розвитку МЕВ, процес зближення й адаптації національних економік, залучення їх до єдиного відтворювального процесу в інтернаціональних масштабах

Рівні МЕВ з точки зору територіальних критеріїв:

- ***Національний*** – економічні відносини на рівні окремих держав.
- ***Регіональний*** – економічні зв'язки регіонів, галузевих кластерів та інтеграційних об'єднань.
- ***Наднаціональний*** – поєднання всіх форм і механізмів взаємодії між суб'єктами господарювання країн світу.

Основні чинники розвитку МЕВ становлять:

1. Міжнародний поділ факторів виробництва:

- різноманітні природно-географічні, факторні передумови, що розвивають міжнародну спеціалізацію країн і кооперування між ними.

2. Технологічний розвиток, основу якого складає НТР:

- перехід від екстенсивного до інтенсивного виробництва;
- поява нових галузей і потреба модернізації існуючих;
- скорочення виробничого циклу;
- стрімко та поступовозростаюче значення сфери послуг (фінансових, туристичних, рекламних, транспортних).

3. Соціально-економічні:

- рівень економічного й науково-технічного розвитку та пошук нових моделей підвищення стандартів життя окремих країн;
- умови й особливості організації внутрішнього національного виробництва;
- механізми організації зовнішньоекономічних відносин (різні режими для іноземних інвесторів і торговців).

3. Показники долучення національної економіки до світової та МЕВ

Індикатори залучення до міжнародної торгівлі:

- експортна квота;
- імпортна квота;
- зовнішньоторговельна квота;

Індикатори залучення національної економіки до міжнародної інвестиційної діяльності

- частка прямих іноземних інвестицій, залучених до країни, щодо ВВП (частка ПІІ в ВВП = ПІІ (дол.) / ВВП(грн));
- частка прямих іноземних інвестицій на душу населення в країні (частка ПІІ на душу населення = ПІІ (дол) / чисельність населення (осіб)).

Коефіцієнт еміграції = емігранти / чисельність населення × 1000 осіб.

Коефіцієнт імміграції = іммігранти / чисельність населення × 1000 осіб.

Коефіцієнт міграційного обороту = (емігранти + іммігранти) / чисельність населення × 1000 осіб.

Індикатори залучення національної економіки до міжнародних кредитно-фінансових відносин:

- частка зовнішнього боргу в ВВП = зовнішній борг / ВВП;
- частка зовнішнього боргу на душу населення = зовнішній борг / чисельність населення;
- конвертованість національної валюти.

4. Особливості розвитку МЕВ на сучасному етапі та місце України в них

- Посилення конкуренції між країнами Тріади, поява нових перспективних гравців світової економіки серед НІК (нових індустріальних країн), зокрема країн BRICs.
- Посилення інтеграційних процесів між країнами світу, суперечливе поєднання тенденцій глобалізації світогосподарських зв'язків і регіоналізації.
- Винятковий вплив на прискорення глобалізації світового господарства, залучення окремих національних економік до всепланетарного простору здійснюють ТНК і міжнародні організації.
- Значний вплив чинників неекономічного характеру (тероризм, війни, екологічні проблеми, енергетична, продовольча, демографічна кризи).
- Посилення диференціації економічного розвитку між «Золотим мільярдом» і країнами, що розвиваються.

Тема 1.2. Світове господарство (СГ) й особливості його розвитку. Типологія країн світу та роль окремих їхніх угруповань у СГ і МЕВ

План

1. Зародження й еволюція світового ринку.
2. Етапи розвитку світового господарства.
3. Становлення міжнародної економіки, її ознаки та структура.
4. Якісний і кількісний аспекти розвитку СГ і МЕВ.
7. Групування країн світу в системі СГ і МЕВ.

1. Зародження й еволюція світового ринку

Вивчаючи міжнародні економічні відносини (МЕВ), ми зіштовхуємося з такими поняттями, як світовий ринок (СР), світове господарство (СГ), світова й міжнародна економіка (СЕ, МЕ), які виникли унаслідок послідовного розвитку міжнародної економічної системи.

Міжнародна економічна система розвивалася поступово, еволюціонуючи від простішої до все складнішої. Розглянемо етапи становлення глобальної економічної системи.

Нерівномірність поділу факторів виробництва сприяла формуванню міжнародних економічних відносин і зародженню світового ринку. Його виникнення та становлення є наслідком тривалого історичного розвитку.

Історична *еволюція форм ринку* почалася зі становлення найпростіших форм внутрішнього ринку.

Внутрішній ринок – форма господарського спілкування, за якою усе призначене для продажу збувається самим виробником усередині країни. Практично одразу після виникнення ринки почали спеціалізуватися. З'явилися національні ринки, в межах яких роздрібні ринки відділилися від оптових, ринки праці, ринки капіталу, а головне, частина ринку вже орієнтувалася на іноземних покупців.

Національний ринок – внутрішній ринок, частина якого орієнтується на іноземних покупців. **Передумовами становлення національних ринків були:**

- відділення сільського господарства від промисловості;
- розвиток територіального поділу праці;
- розвиток міст і міського населення;
- скасування внутрішнього мита;
- удосконалення шляхів сполучення;
- розвиток податкової системи;
- акумуляція значних коштів, які спрямовувалися на промисловість;
- поширення політики меркантилізму, основним принципом якої став платіжний баланс.

Цей період характеризується:

- перевагою торговельного капіталу над промисловим;
- розвитком банківської справи та кредиту;
- визначальною стає океанська торгівля;

- початком формування атлантичної економіки, світового ринку та торгівлі.

Розвиток мануфактурного виробництва на основі розподілу праці створив умови для більш масштабного виробництва товарів. Для такого виробництва міські ринки ставали затісними, розширювалися до регіональних, державних, міждержавних, світових масштабів.

Міжнародний ринок – частина національних ринків, що безпосередньо пов'язана з закордонними ринками (виникли в Європі, на Близькому Сході та Далекому Сході). Промисловість була тісно пов'язана з національними ринками. Товари для вивозу за кордон становили готові продукти й вироблялися з місцевої сировини. Торгівля мала двосторонній характер.

В епоху первинного нагромадження капіталу та розвитку великої фабрично-заводської індустрії відбулося переростання локальних центрів міждержавної торгівлі в єдиний світовий ринок.

Фактично **світовий ринок** пройшов у розвитку **три стадії**, зумовлених розвитком капіталістичного способу виробництва:

- стадію підготовки капіталістичного способу виробництва (епоха мануфактури);
- стадію машинного виробництва окремих підприємств;
- корпоративну стадію капіталізму.

Вирішальний вплив на формування світового ринку мала велика капіталістична промисловість. Її роль зумовлена низкою обставин:

По-перше, у гонитві за високим прибутком підприємці шукали оптимальних умов реалізації продукції за межами своєї країни. Таким чином розширювалися економічні зв'язки одних країн із іншими.

По-друге, велика машинна промисловість дає можливість робити величезні партії товарів для продажу не тільки усередині країни, а й за кордоном. Це також призводить до розширення зовнішньої торгівлі, тобто до **розвитку ємності світового ринку**.

По-третє, гонитва за прибутком усередині країни відбувається в умовах гострої конкурентної боротьби між підприємствами, які розширювали обсяги виробництва за межі потреб інших національних галузей, що служили для них ринками збуту. Ті галузі, які у своєму розвитку випереджали технологічно пов'язані з ними інші галузі, прагнули реалізувати продукцію на зовнішніх ринках.

По-четверте, масове виробництво товарів на базі великої машинної промисловості викликає величезний попит на сировинні товари. У процесі розвитку промисловості головними постачальниками сировини стали країни, що перебувають у колоніальній залежності від більш розвинених у промисловому відношенні держав, що примушували їх до спеціалізації економіки в певному напрямку. **Велика машинна промисловість** із моменту свого виникнення «втягує» у світовий ринок різні країни не тільки як покупців продукції, а і як постачальників сировинних ресурсів.

Хоча світовий ринок виник на основі розвитку національних ринків, проте він не тотожний останнім. Слід зазначити наявність наступних помітних властивостей:

- рух товарів на національному ринку зумовлений економічними факторами, а на світовий ринок величезний вплив має зовнішньоекономічна політика держав (митні бар'єри);
- на світовому ринку існує особлива система цін – світові ціни;
- деякі товари, що беруть участь в обігу усередині країн, зовсім не виходять на світовий ринок. Вони можуть не продаватися за кордоном або через неконкурентоздатність, що поправляється, або споконвічну неможливість поставити на зовнішній ринок, через їхньої принципової «неторгуємості». Тому, із точки зору міжнародної мобільності всі товари поділяються на торгуючі та неторгуючі.

Торгуючі товари – товари, які можуть пересуватися різними країнами (сільське господарство, полювання, лісове господарство та рибальство; видобувна й обробна промисловості).

Неторгуючі товари – товари, які споживаються в тій країні, у якій вони вироблені, і не переміщуються між країнами (комунальні послуги й будівництво; оптова й роздрібна торгівля, ресторани й готелі; транспортування, зберігання, зв'язок і фінансове посередництво; оборона й обов'язкові соціальні послуги; охорона здоров'я й суспільні роботи; інші комунальні, соціальні й особисті послуги).

Різниця між торгуючими й неторгуючими товарами полягає в наступному:

- Ціни на торгуючі товари визначаються співвідношенням попиту та пропозиції на світовому ринку й перебувають під впливом попиту та пропозиції на них і всередині країни і за кордоном. Ціни на неторгуючі товари визначаються співвідношенням попиту та пропозиції на національному ринку. Коливання цін на такі товари в інших країнах значення не мають.

- Для торгуючих товарів підтримка внутрішнього балансу попиту та пропозиції не настільки важлива, тому що недолік попиту може бути завжди компенсований збільшенням попиту з-за кордону, а недолік внутрішньої пропозиції – збільшенням поставок іноземних товарів. Для неторгуючих товарів критично важливою є підтримка внутрішнього балансу попиту та пропозиції. При його порушенні виникають серйозні соціально-економічні диспропорції.

- Динаміка та рівень внутрішніх цін на торгуючі товари впливають з динаміки й рівня цін в інших країнах. Унутрішні ціни на неторгуючі товари можуть істотно відрізнятись від цін інших країн, а зміна може не призводити до зміни закордонних цін на такі товари.

Світовий ринок – сфера стійких товарно-грошових відносин між країнами, заснованих на міжнародному поділу праці й інших факторах виробництва. Він характеризується наступними рисами:

- 1) категорія товарного виробництва, що вийшла в пошуках збуту своєї продукції за національні межі;

- 2) проявляється в міждержавному переміщенні товарів, що перебувають під впливом не тільки внутрішнього, а й зовнішнього попиту та пропозиції;
- 3) оптимізує використання факторів виробництва, підказуючи виробникові, у яких галузях і регіонах вони можуть застосовуватися найбільш ефективно;
- 4) усуває з міжнародного обміну товари й виробників, що не забезпечують міжнародний стандарт якості за конкурентних цін.

2. Етапи розвитку світового господарства

Категорія світового господарства торкається вже не тільки сфери обігу, а і сфери виробництва. *Світове господарство* – сукупність національних економік країн світу, пов'язаних між собою переміщенням товарів, послуг і факторів виробництва на основі міжнародного поділу праці.

Таким чином, *світове господарство* – це система взаємодіючих господарств різних рівнів усіх країн світу, цілісний характер і функціонування якої, визначається об'єктивними законами розвитку людського суспільства й *системою економічних та інших міжнародних відносин*, що базуються на міжнародному поділу праці.

Із розширенням і розвитком міжнародних економічних відносин (МЕВ) відбувається становлення й розвиток світового господарства та міжнародної економічної системи. МЕВ набувають глобального характеру. Спираючись на економіки окремих держав і світову економіку (у межах міжнародного поділу праці), МЕВ більшою мірою залежні від них. Однак, реалізуючись, МЕВ стають самостійним явищем і підкоряються власним законам. Унаслідок МЕВ з'являються як форма існування й розвитку світового господарства, його внутрішній механізм.

Характерними рисами сучасного світового господарства є наступні:

- 1) розвиток міжнародного переміщення факторів виробництва (капіталу, робочої сили, технології);
- 2) зростання міжнародних форм виробництва на підприємствах, розташованих у різних країнах (транснаціональні компанії, спільні підприємства й інші);
- 3) економічна політика держав, що передбачає підтримку міжнародного руху товарів і факторів виробництва на двосторонній і багатосторонній основі;
- 4) виникнення економіки відкритого типу в межах багатьох держав і міждержавних об'єднань.

Світове господарство, таким чином, з'являється як *більш висока, ніж світовий ринок, стадія розвитку ринкової економіки*, що включає, крім міжнародної торгівлі, переміщення факторів виробництва, а також виникнення на цій основі міжнародних за своїм характером підприємств.

Головною тенденцією в розвитку світових продуктивних сил (факторів виробництва) виступає *інтенсифікація процесів інтернаціоналізації, транснаціоналізації й інтеграції* – процесів, що ведуть до реального формування світового господарства як загальної глобальної економічної цілісності.

Табл. 1.1 – Основні етапи розвитку світового господарства

Етап	Тривалість	Характеристика
I	XV – XVII ст.	Зародження світового капіталістичного ринку: <ul style="list-style-type: none"> • великі географічні відкриття; • поява колоній; • революція цін; • мануфактурний період
II	XVIII – XIX ст.	Формування світового капіталістичного ринку, зародження та розвиток загальносвітового поділу праці: <ul style="list-style-type: none"> • промисловий переворот; • буржуазні революції; • перехід від мануфактурної до фабричної системи
III	кін. XIX – I пол. XX ст.	Формування системи загальносвітового поділу праці і на цій основі – всесвітнього господарства: <ul style="list-style-type: none"> • електротехнічна революція; • двигуни внутрішнього згорання; • економічний розподіл світу; • перехід до монополістичного капіталізму
IV	із 50-х рр. XX дотепер	Функціонування системи загальносвітового поділу праці, посилення взаємозалежності економік усіх країн: <ul style="list-style-type: none"> • науково-технічна революція; • руйнування колоніальної системи; • процеси інтернаціоналізації й інтеграції; • формування світової фінансової системи; • утворення системи міжнародних економічних організацій

Інтернаціоналізація виробництва – установлення безпосередніх, більш-менш стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, унаслідок чого виробничий процес в одній країні стає частиною процесу, що протікає в іншій країні на основі спеціалізації й кооперації виробництва.

Інтернаціоналізація господарського життя почалася за епохи великого машинного виробництва. Вона означає не що інше, як поступовий вихід виробництва за межі окремої країни та формування його міжнародних форм у межах світового господарства.

Можна виділити три головні етапи розвитку **інтернаціоналізації господарського життя**. На *першому етапі* (приблизно кінець XVIII – кінець XIX ст.) інтернаціоналізація виробництва ґрунтувалася переважно на взаємодії національних господарств завдяки *простій кооперації*. Основним каналом взаємного «обміну речовин» були найпростіші форми міжнародних

економічних зв'язків, насамперед зовнішня торгівля. Інтернаціоналізація виробництва й обігу стала однією з найголовніших передумов формування світового господарства. Між цими двома процесами існує діалектичний взаємозв'язок.

На *другому етапі* (кінець XIX – середина XX ст.) інтернаціоналізація виробництва переходить в іншу стадію, пов'язану з розвитком *складної кооперації*. Характерною ознакою складної кооперації є те, що вона ґрунтується на міжнародному поділі праці, який стає визначальним чинником поглиблення інтернаціоналізації господарського життя та формування світового господарства. У цей час розвиваються всі його основні форми: загальний, частковий та одиничний поділ праці.

На *третьому (нинішньому) етапі*, що розпочався з середини XX ст., інтернаціоналізація виробництва набуває *комплексного характеру*, тобто охоплює всі підсистеми господарства. Таким чином вона поширюється практично на всі країни світу, усі галузі виробничої та невиробничої сфер. Саме завдяки інтернаціоналізації здійснюються головні умови збалансованого економічного розвитку: реалізація в матеріально-речованій і вартісній формах усіх частин валового національного продукту, підвищення якості людського розвитку тощо. Вузькість внутрішніх ринків, нестача ресурсів сировини, палива, засобів виробництва компенсуються широкою участю країн у світогосподарських процесах на базі розширення та поглиблення інтернаціоналізації виробництва й обігу. Інтернаціоналізація об'єднує структурні елементи та суб'єкти світового господарства в одне ціле. Тому вона є одним із системотворчих чинників світового господарства. Із поглибленням процесу інтернаціоналізації виробництва посилюється єдність світового господарства, зростає його органічна цілісність.

Транснаціональні компанії становлять собою господарські об'єднання, що складаються з головної (батьківської) компанії і закордонних філій. Великі підприємства олігопольного або монопольного типу з диверсифікованою горизонтальною або вертикальною інтеграцією виробництва контролюють виготовлення та збут продукції, надання послуг як у країні базування, так і поза її межами.

Міжнародна економічна інтеграція – це процес зрощення економік сусідніх країн у єдиний господарський комплекс на основі стійких економічних зв'язків між їхніми компаніями.

Суб'єктами світового господарства є:

- підприємства, фірми, ТНК;
- держави (національні економіки);
- інтеграційні об'єднання;
- міжнародні економічні організації.

Світове господарство має свої підсистеми: *технологічну, економічну, соціально-культурну, правову*.

Регіональна структура світового господарства представлена районами регіональної інтеграції:

- Європейський;
- Північноамериканський;
- Латиноамериканський;
- Азіатсько-Тихоокеанський;
- Африканський.

3. Становлення міжнародної економіки, її ознаки та структура

У другій половині ХХ століття ринкова економіка перейшла в нову, більш високу, ніж світове господарство, якість – стала *міжнародною*.

Ознаками міжнародної економіки є:

- 1) розвинена сфера міжнародного обміну товарами на базі міжнародної торгівлі;
- 2) розвинена сфера міжнародного руху факторів виробництва, насамперед у формах вивозу – ввозу капіталу, робочої сили та технологій;
- 3) міжнародні форми виробництва на підприємствах, розташованих у кількох країнах, у першу чергу в межах транснаціональних корпорацій;
- 4) самостійна міжнародна фінансова сфера не пов'язана з обслуговуванням ані міжнародного руху товарів, ані руху факторів виробництва;
- 5) система міжнаціональних і наднаціональних, міждержавних і недержавних механізмів міжнародного регулювання з метою забезпечення збалансованості та стабільності економічного розвитку;
- 6) економічна політика держав, що виходить із принципів відкритої економіки.

Предметом теорії міжнародної економіки є закономірності формування попиту і пропозицій на товари та фактори виробництва, які перебувають у міжнародному обігу. Усе це дає змогу країнам робити висновки для своєї економічної політики. В межах цього міжнародна економіка охоплює не лише перші три ознаки, які були характерні для світового ринку (1) і світового господарства (2 – 3), а й три абсолютно нові ознаки (4 – 6). Отже, якщо ознака 1 є характеристикою *світового ринку*, ознаки 1–3 у сукупності характеризують *світове господарство*, то ознаки 1–6 разом є характеристиками *міжнародної економіки* в цілому.

Міжнародна економіка (international economics) – це частина теорії ринкової економіки, яка вивчає закономірності взаємодії господарюючих суб'єктів різної державної належності у сфері міжнародного обміну товарами, руху факторів виробництва, фінансування та формування економічної політики.

Функційно міжнародна економіка поділяється на міжнародну мікроекономіку й міжнародну макроекономіку.

Таблиця 2.2 – Структура міжнародної економіки

Міжнародне регулювання та нагляд	Економічні		Фінансові
	Міжнародні організації		
Форми міжнародних економічних відносин	товарами послугами	капіталу робочої сили технології	валютою цінними паперами дериватами кредитами розрахунки
	Міжнародна торгівля	Міжнародний рух факторів виробництва	Міжнародна торгівля фінансовими інструментами
Державне регулювання	Регулювання зовнішньої торгівлі	Регулювання руху факторів виробництва	Валютне й банківське регулювання
	Мікроекономічна політика		Макроекономічна політика
Базові поняття	Світове господарство Світовий ринок Міжнародний поділ праці		

Міжнародна мікроекономіка (international microeconomics) – частина теорії міжнародної економіки, що вивчає закономірності руху між країнами конкретних товарів і факторів їхнього виробництва, а також їхні ринкові характеристики (попит, пропозицію, ціну й інше.).

Міжнародна макроекономіка (international macroeconomics) – частина теорії міжнародної економіки, що вивчає закономірності функціонування відкритих національних економік і світового господарства в цілому в умовах глобалізації фінансових ринків.

Міжнародна економіка є невід'ємною складовою частиною економіки у цілому. Із метою аналізу причино-наслідкових зв'язків у макроекономіці, вона зазвичай поділяється на чотири основних сектори економічної діяльності: **реальний, бюджетний, грошовий і зовнішній**. Базові взаємозв'язки між секторами найбільш чітко визначаються через систему національних рахунків – сукупність міжнародно визнаних правил обліку економічної діяльності.

Основою обліку в СНР є **інституціональна одиниця**, що виступає економічним агентом при здійсненні економічних операцій.

Інституціональна одиниця (institutional unit) – це економічний агент, що може володіти товарами й активами, мати економічні зобов'язання й від своєї особи здійснювати угоди з іншими агентами.

СНР розрізняє два основних типи інституціональних одиниць: **фізичні особи** (домашні господарства) і **юридичні особи** (підприємства). Юридичні особи далі поділяються на тих, що займаються виробництвом, й урядові заклади.

У межах СНР усі інституціональні одиниці об'єднані в п'ять груп, які по суті являють собою основні сектори економічної діяльності, розглянуті за ознакою діючих у них економічних агентів. Серед них вирізняють наступні:

- **Нефінансові корпорації** (nonfinancial corporations) – інституціональні одиниці, що займаються виробництвом товарів для ринку й нефінансових послуг (підприємства). Нефінансова корпорація – основна інституціональна одиниця *реального сектора*.

- **Домашні господарства** (households) – усі фізичні особи, які діють в економіці, продають свою робочу силу, продають і споживають ринкові товари й послуги. Домашні господарства – інституціональна одиниця *реального сектора*.

- **Неприбуткові інститути** (nonprofit institutions) – юридичні особи, які займаються наданням неринкових послуг домашнім господарствам і засновані на добровільній участі фізичних осіб. Неприбуткові інститути – інституціональна одиниця *реального сектора*.

- **Урядові заклади** (government agencies) – інституціональні одиниці, які, крім виконання своїх політичних функцій і функцій регулювання економіки, займаються виробництвом неринкових товарів і послуг для індивідуального або колективного споживання й перерозподілом доходів. Урядові заклади (міністерства), уключаючи урядові фонди (соціального забезпечення), – основна інституціональна одиниця *урядового сектора*.

- **Фінансові корпорації** (financial corporations) – інституціональні одиниці (банки, фінансові компанії), що здійснюють фінансове посередництво або надають допоміжні фінансові послуги. Фінансова корпорація – основна інституціональна одиниця *грошового сектора*.

Резидентами вважаються всі інституціональні одиниці, що постійно перебувають на території цієї країни, незалежно від їхнього громадянства або належності капіталу.

Нерезидентами вважаються всі інституціональні одиниці, що постійно перебувають на території іноземної держави, навіть якщо вони є філіями інституціональних одиниць певної країни.

4. Якісний і кількісний аспекти розвитку СГ і МЄВ

Валовий світовий продукт (ВСП) віддзеркалює загальний обсяг кінцевих товарів і послуг, вироблених на території всіх країн світу, незалежно від національної належності діючих там підприємств у визначений проміжок часу.

Ключові показники функціонування економіки, які безпосередньо зв'язані між собою через СНР:

Національний дохід (НД) (national income – *NI*) становить сукупний дохід в економіці, отриманий резидентами від використання факторів виробництва (землі, капіталу, робочої сили, технології).

Якщо додати до національного доходу непрямі податки, то результатом буде **чистий внутрішній продукт (ЧВП)** (net domestic product – *NDP*) – загальний обсяг виробництва товарів і послуг, що країна виробила та спожила в

усіх секторах національного господарства. Збільшення чистого внутрішнього продукту на розмір амортизації основного капіталу, витраченого при поточному виробництві, дає показник валового внутрішнього продукту.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) (gross domestic product – *GDP*) – це сукупна вартість продукції сфери матеріального виробництва й послуг незалежно від національної належності підприємств, розташованих на території певної країни; додана вартість, зроблена резидентами усередині країни.

				Чисті трансферти	Валовий національний продукт, що використовується для накопичення та споживання і включає чисті трансферти з-за кордону (ВНД).
			Чистий факторний дохід	Валовий національний продукт (ВВП)	
		Амортизація основного капіталу	Валовий внутрішній продукт (ВВП)		
	Непрямі податки	Чистий внутрішній продукт (ЧВП)			
Процент на капітал	Національний дохід (НД)				
Рента на землю					
Доходи робітників					

Рис. 1.1 – Визначення обсягів виробництва

Валовий національний продукт (ВНП) (gross national product – *GNP*) – це сума доданої вартості, отриманої усередині країни, і чистого факторного доходу, отриманого з-за кордону. ВНП дорівнює сумі ВВП і чистого факторного доходу, одержуваного з-за кордону.

$$\text{ВНП} = \text{ВВП} + \text{чистий факторний дохід}$$

Чистий факторний дохід (net factor income – *NY*) – різниця доходів від використання факторів виробництва, які перебувають за кордоном у власності резидентів, і виплат нерезидентам за використання належних ним факторів виробництва в певній країні. Коли імпорт факторних доходів перевищує їхній експорт, чистий факторний дохід позитивний, і ВНП більше ВВП. Коли імпорт факторних доходів менший їхнього експорту, то чистий факторний дохід негативний і ВНП менше ВВП.

Чисті трансферти (net transfers – *NT*) – це різниця між переказами робітників-мігрантів, що вважаються резидентами, із цієї країни і до неї.

Валовий національний розподільний дохід (ВНД) (gross national disposable income – *GDI*) – це ВНП, що використовується для накопичення та споживання і включає чисті трансферти з-за кордону.

5. Групування країн світу в системі СГ і МЕВ

У світі налічується більше 200 країн, різних за рівнем економічного розвитку. В аналітичних цілях у межах міжнародної економіки країни поділяються на різні групи відповідно до критеріїв їхньої систематизації, які можна подати в наступний спосіб:

Критерії систематизації країн

Регіональні	Організаційні	Економічні	Соціально-економічні
-------------	---------------	------------	----------------------

Групи країн за регіональними критеріями:

1. Європа – Західна Європа, Центральна Європа, Східна Європа;
2. Азія – Близький Схід, Середній Схід, Середня Азія, Південно-Східна Азія;
3. Африка – Північна, Центральна й Африка південніше Сахари;
4. Америка – англomовна Америка та іспансько- та португальськомовна Латинська Америка.

Критерії виділення країн світового господарства:

- рівень економічного розвитку;
- соціальна структура економіки;
- тип економічного зростання;
- рівень і характер зовнішньоекономічних зв'язків

Найбільш повне уявлення про групи країн у міжнародній економіці надають дані універсальних міжнародних організацій, членами яких є більшість країн світу, – організації Об'єднаних Націй, Міжнародного валютного фонду та Світового банку. Будь-яка класифікація складається з огляду на завдання кожної організації. Наприклад, Світовий банк приділяє більше уваги оцінці рівня економічного розвитку кожної країни, ООН – соціальним і демографічним аспектам і т.д.

Показники рівня економічного розвитку країни та її місця у світовій економіці:

- ВВП на душу населення.
- Галузева структура економіки.
- Виробництво основних видів продукції на душу населення.
- Рівень і якість життя населення:
 - «споживчий кошик» і «прожитковий мінімум»;
 - стан трудових ресурсів;
 - розвиток сфери послуг.
- Індекс суспільного розвитку країни.

- Показники економічної ефективності:
 - продуктивність праці (у цілому, за окремими галузями та видами виробництва);
 - капіталомісткість одиниці ВВП або конкретного виду продукції;
 - фондівіддача одиниці основних фондів;
 - матеріалоемність одиниці ВВП або конкретних видів продукції й ін.
- Показники порівняльної конкурентоздатності:
 - питомі витрати на зарплату (розраховуючи на одиницю продукції);
 - нормалізовані питомі витрати на робочу силу (розраховуючи на одиницю продукції);
 - рівень повних питомих витрат за елементами доданої вартості;
 - порівняльний рівень оптових цін промисловості;
 - порівняльний рівень експортних цін промислових товарів.
- Показники, які характеризують активність у світовій торгівлі:
 - експортна квота;
 - структура експорту;
 - структура імпорту;
 - порівняльне співвідношення частини країни у світовому виробництві ВВП / ВВП і частини у світовій торгівлі.
- Показники вивозу капіталу:
 - обсяг іноземних інвестицій певної країни, його співвідношення з національним багатством країни;
 - співвідношення обсягу прямих іноземних інвестицій певної країни з обсягом прямих іноземних інвестицій на її території;
 - обсяг зовнішнього боргу країни і його співвідношення з ВВП / ВВП певної країни.

Типи країн за рівнем соціально-економічного розвитку (за класифікацією ООН, показники – ВВП, ВВП/душу населення)

1. Високорозвинені країни (29 країн, $S = 24\%$; нас. = 15%, світ. ВВП = 74%)

Отже, найбільш характерні риси до колективного портрета цієї групи країн можна обмежити наступними:

- розвинене ринкове господарство;
- найбільша вичерпаність джерел і факторів індустріального розвитку;
- домінуюче становище у світовій економіці, яке дає змогу інтенсивно залучати до господарського обігу і власні, і чужі ресурси;
- вибухоподібне зростання фінансового сектора економіки, яке формує віртуальну господарську сферу (bubble economies);
- зміщення центра ваги економічної діяльності у сферу послуг, функціонування переважно сервісної економіки;
- звуження ринкового поля економіки внаслідок зростання тенденції до неспроможності ринку (market failure), поступовий перехід до постринкової неоекономіки;

– різноманітний вибір в умовах обмеженості ресурсів, спираючись в економічній політиці на теорію поведінки фірми та споживача (біохевіоризм), теорію ігор.

Вони характеризуються:

- індустріальним або постіндустріальним розвитком (50 – 60% населення зайнято в сфері послуг);
- виробляється 2/3 світової промислової продукції;
- інтенсивне високопродуктивне сільське господарство;
- високий рівень розвитку науки й наукомістких виробництв;
- максимальна концентрація світового капіталу;
- високий рівень життя населення.

До цих країн зараховують:

- **країни «Великої сімки»** – 50 % ВВП;
- **високорозвинені країни Східної Європи** – мають вузьку спеціалізацію й невеликий вплив на світову економіку та політику; експорт – імпорт (50 – 60 % ВВП);
- **країни «переселенського капіталізму»** – сировинна спеціалізація;
- **країни середнього рівня розвитку** з високими темпами соціально-економічного прогресу, широко розвинений туризм.

2. Країни, що розвиваються (125, S = 50%, нас. = 52 %; світ. ВВП = 20%), базуються на таких основних принципах:

- тотальна трансформація економіки й усього суспільства;
- ринкова стратегія як основа економічних перетворень;
- експортноорієнтована концепція національної економіки;
- імпорт капіталу й технології з індустріальних держав;
- поліпшення умов для їхньої міжнародної торгівлі, доступу до світових фінансових ринків;
- регулювання демографічних процесів.

Характеризуються:

- низким рівнем життя;
- недостатньою кількістю капіталу, маленькою участю в міжнародному географічному поділі праці;
- демографічними проблемами;
- монокультурністю, низьким рівнем індустріалізації.

До цих країн зараховують:

- **нові індустріальні країни (НІС)** – високі темпи розвитку економіки (9 – 10%) на рік), дешева робоча сила; ринок збуту; панування іноземного капіталу;
- **країни-експортери нафти;**
- **країни середніх можливостей** – аграрні; гірничодобувною промисловістю; більшим потенціалом економіки; недостатніми фінансовими можливостями;
- **невеликі острови** – туризм; банківський бізнес;

- *найменш розвинені країни* (42) – аграрно-сировинна спеціалізація; безграмотність, безробіття, голод; монокультурне с/г.

3. Країни з перехідною економікою (28, S = 26 %, нас. = 33%, світ. ВВП = 6 %). Підсумовуючи деякі ознаки та характерні риси країн із перехідною економікою, слід виділити передусім наступні:

- відносна тривалість трансформаційних процесів в економіці;
- здійснення глибоких інституціональних змін, пов'язаних із перетворенням власності, зі створенням сучасної ринкової та постринкової інфраструктури;
- структурна перебудова економіки на сучасній техніко-технологічній і ресурсній базі;
- перехід до нових джерел та факторів економічного розвитку, господарської еволюції;
- органічна взаємодія з зовнішнім економічним середовищем;
- реструктуризація соціальної політики.

До таких країн зараховують:

- соціалістичні країни централізованого планування;
- східноєвропейські країни з перехідною економікою;
- молоді незалежні країни колишнього СРСР;

У 1997 р. Південна Корея й Сингапур були офіційно переведені до групи економічно розвинених країн.

Класифікація країн за методикою Світового банку:

1. Групи країн за рівнем доходів:

- країни з низьким рівнем доходів (785 дол. або менше);
- країни з рівнем доходів нижче середнього (786 – 3125 дол.);
- країни з рівнем доходів вище середнього (3126 – 9655 дол.);
- країни з високим рівнем доходів (9656 дол. і вище).

2. Групи країн за рівнем зовнішнього боргу:

- держави з високим рівнем зовнішньої заборгованості;
- держави з середньою величиною зовнішнього боргу;
- держави з найменшою зовнішньою заборгованістю.

3. Класифікація країн за ступенем відкритості світовому ринку:

- країни з відносно закритою економікою;
- країни з відносно відкритою економікою (експорт понад 10 %).

Тема 1.3. МЕВ у системі світового господарства та проблеми їхнього розвитку. Еволюційні періоди формування МЕВ

План

1. Міжнародні економічні відносини та їхня структура.
2. Основні умови та фактори розвитку міжнародних економічних відносин.
3. Еволюційні періоди формування МЕВ.
4. Світогосподарські зв'язки на сучасному етапі.

1. Міжнародні економічні відносини та їхня структура

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) — внутрішня організація світового господарства, законів його розвитку та функціонування, притаманних як світовому господарству в загалі, так і окремим формам МЕВ.

По-перше, МЕВ поділяються на три основні групи: **традиційні, стратегічні та перехідні до стратегічних**. До **традиційних**, що виникли у глибоку давнину, належать різноманітні форми обміну у вигляді міжнародної торгівлі, що нині наповнені новими різновидами та виявами. **Стратегічними**, за якими майбутнє розвитку світогосподарських зв'язків в умовах транснаціоналізації виробництва, є виробничо-інвестиційні зв'язки у формі спеціалізації та кооперування безпосередньо виробництва. **Перехідними до стратегічних** формами МЕВ стали: вивіз капіталу та міжнародна інвестиційна діяльність, міжнародна міграція робочої сили, науково-технічні зв'язки, міжнародні валютні відносини. Останні обслуговують розвиток усіх груп МЕВ.

Особливе місце серед форм МЕВ посідає регіональна економічна інтеграція як синтезована форма, що може поєднувати всі три групи з акцентом на виробничо-інвестиційні МЕВ. Нарешті, специфічною формою МЕВ, яка набуває все більшого розвитку сьогодні, є міжнародний туризм, специфіка якого полягає в тому, що в ньому поряд із економічними діють історико-культурні, психологічні й інші чинники.

Сутність, у тому числі структуру міжнародних економічних відносин, можна розглядати з різних точок зору. Насамперед серед них виокремлюють міжнародні **техніко-економічні, організаційно-економічні відносини** й міжнародні відносини **економічної власності**.

Міжнародні техніко-економічні відносини формують матеріально-речову форму процесу інтернаціоналізації продуктивних сил і разом із ними утворюють міжнародний технологічний спосіб виробництва. **Міжнародні відносини економічної власності** — це процес привласнення суб'єктами міжнародних економічних відносин різноманітних об'єктів: товарів, послуг, робочої сили, інтелектуальної власності тощо в усіх сферах суспільного відтворення (тобто в безпосередньому виробництві, розподілі, обміні та споживанні). Суб'єктами МЕВ є різні рівні держави (центральної або федеральної та муніципальної), державні підприємства й організації, різноманітні міжнародні організації, міжнародні фінансово-кредитні інститути,

транснаціональні корпорації і транснаціональні банки, а також національні підприємства, фірми й компанії, які проводять значну частину виробництва за кордоном.

Організаційно-економічні відносини встановлюються у процесі проведення названими суб'єктами спільних маркетингових досліджень, управління спільними підприємствами, запозичення досвіду й іншого.

Отже, структуру МЕВ також можна розглядати з точки зору *різних сфер суспільного відтворення*. Так, у сфері безпосереднього виробництва здійснюється міжнародний суспільний поділ праці в різних формах, насамперед в одиничній, тобто спеціалізація між окремими національними компаніями (подетальна, повузлова, предметна, потехнологічна), спеціалізація у сфері науково-технічних, проектно-конструкторських та інших розробок. У сфері обміну відбувається міжнародна торгівля різноманітними об'єктами, насамперед товарами та послугами; у сфері розподілу — розподіл і перерозподіл створеного необхідного й додаткового продукту через механізм ціноутворення, привласнення міжнародними організаціями, і насамперед фінансово-кредитними інститутами, частини національного доходу різних країн; у сфері споживання — поступова інтернаціоналізація виробничого й особистого споживання інтегрованих країн.

Інфраструктура МЕВ представлена передусім міжнародними економічними, соціальними та фінансово-кредитними установами й організаціями загальносвітового масштабу: ГАТТ, СОТ, Світовий банк, Міжнародний валютний фонд та ін. Крім них, існують міжнародні економічні та фінансово-кредитні установи на регіональному рівні: Європейський банк реконструкції та розвитку, Рада міністрів європейського співробітництва, Європейська комісія, Європейський інвестиційний банк тощо.

2. Основні умови та фактори розвитку міжнародних економічних відносин

Про умови та фактори розвитку МЕВ частково йшлося при розгляді розвитку світового господарства. До таких умов належать:

1) більша віддаленість (порівняно з національною економікою) суб'єктів МЕВ, тобто покупців і продавців – учасників міжнародного поділу праці, – отже значне підвищення транспортних витрат;

2) зростаюча залежність від природних, географічних, демографічних, національних, правових, політичних, релігійних, етнічних та інших факторів;

3) використання у сфері МЕВ різних національних валют, що зумовлює появу валютного ризику, ускладнює розрахунки під час зовнішньоекономічної діяльності. Це, у свою чергу, передбачає наявність валютного ринку, валютного регулювання;

4) значно вищий економічний потенціал суб'єктів МЕВ (ТНК, держав, міжнародних фінансово-кредитних організацій та ін.) порівняно з суб'єктами національних економічних відносин (серед них кількісно переважають дрібні та середні підприємства й підприємці, які їх очолюють);

5) менша мобільність окремих видів ресурсів (матеріальних, трудових), детермінована діями держави (протекціонізм, міграційні правила тощо);

6) міжнародна стандартизація та сертифікація продукції, що вимагає значних додаткових витрат;

7) жорсткіша міжнародна конкуренція, використання широкого спектра форм і методів конкурентної боротьби;

8) зростання ролі та складності проведення маркетингових досліджень, оскільки для успішного просування товару на зовнішній ринок необхідно знати природно-кліматичні, екологічні, економічні, правові, соціальні, політичні, культурні, психологічні, релігійні, морально-етичні умови в іншій країні, позиції конкурентів;

9) збільшення валютного, соціального, політичного, транспортного, інформаційного ризиків. Найбільшою мірою це стосується створення спільних підприємств, міжнародної виробничої спеціалізації, кооперування, проведення спільних науково-технічних, проектно-конструкторських розробок тощо;

10) раціональне поєднання державного та наддержавного регулювання, транснаціональної плановірності та ринкових важелів при формуванні господарського механізму в межах світового господарства.

До основних факторів розвитку МЕВ належать:

— неоднорідність природних, географічних, демографічних, економічних умов, різна забезпеченість матеріальними, трудовими, фінансовими й іншими ресурсами;

— поглиблення міжнародного суспільного поділу праці в загальній, особливій та одиничній формах, зокрема міжнародній спеціалізації, значне розширення номенклатури продукції;

— підвищення ефективності національного виробництва зумовлене впливом зовнішньоекономічної діяльності (зокрема, міжнародною торгівлею);

— розгортання НТР, що унеможливорює самостійне використання всіх досягнень сучасної науки й техніки та лідерство однієї країни в усіх сферах наукової діяльності;

— розгортання інформаційної революції, глобальна інформатизація суспільства, що істотно полегшує отримання будь-якої інформації;

— розпад СРСР і намагання більшості країн СНД, Східної Європи встановити односторонні та багатосторонні відносини з іншими країнами світу, насамперед розвиненими;

— необхідність хоча б часткового подолання зростаючого розриву між високорозвиненими та слаборозвиненими країнами під час формування цілісного світового господарства;

— поглиблення глобальної екологічної кризи, послабити або подолати яку можна лише спільними зусиллями всіх країн;

— зростання могутності й посилення ролі міжнародних економічних і громадських організацій із їхніми вимогами для поглиблення співробітництва між різними країнами.

2. Еволюційні періоди формування МЄВ

Міжнародні економічні відносини – невід’ємна частина світового господарства. Зміни, що відбуваються у світовій економіці, неминуче накладають відбиток на стан і характер МЄВ.

Таблиця 1.3 – Міжнародні торговельні зв'язки стародавнього світу

Неоліт – новий кам'яний вік (кін. VII – кін. VI тис. до н.е.)	Пд. – Сх. Європа, Пд. Балкани, Пн.-Зх. Середземномор'я	Інтенсивна міжплеменна господарська взаємодія	Різні породи, сировина для виготовлення знарядь праці, мор. черепашки
Енеоліт мідно-кам'яна доба, або мідний вік (V– III тис. до н.е.)	Пд. – Сх. Європа, Мала Азія, Сх. Середземномор'я, трипільські племена Подніпров'я, басейни Пд. Бугу, Придністров'я	Міжрегіональні зв'язки	Метали та вироби з них, предмети розкошу та ритуалу, прикраси, кераміка, велика рогата худоба, коні
Бронзовий вік (III– I тис. до н.е.)	Стародавній Схід, Середня Азія, Середземномор'я, Єгипет, Європа	Спеціалізація різних районів	Мідь, бронза, золото, фаянсові намиста, бурштин, морські черепашки, тканини, човни, кораблі, виробний камінь
Рабовласницький лад (IV тис. до н.е. – III– VII ст. до н.е.)	2 регіони ойкумени – у бас. Великих історичних річок – Нілу, Тигру, Євфрату, Інду, Гангу, Янцзи, Хуанхе й на узбережжі Середземного моря	Подальший підйом виробничих сил. 2-й великий поділ праці: відокремлення ремесла від землеробства. Виникнення міст, перших держав і міст держав. Грошові відносини, початок банківської справи. Транзитна міжнародна торгівля. Примусова міграція робочої сили. Поділ обміну між ринками	Обмін сільськогосподарської продукції на технічну сировину, текстильні вироби, шовк, папірус, обмін дарунками між правителями різних країн

Таблиця 1.4 – Особливості зовнішньоекономічних відносин епохи
Середньовіччя

Ранній феодалізм (V– X ст.)	Європа, Середземномор'я, Русь, Арабський халіфат, Закавказзя	Ремесло відокремлюється від сільського господарства, виникнення міст як центрів ремесел і торгівлі. Розвиваються внутрішні ринки, утворюється купецтво. Ринкові взаємини між містами	Вовна, шкіра, сукно, ювелірні вироби, тканини, металеві вироби, зерно, прянощі, скло, парча, деревина
Розквіт феодалізму (XI–XV ст.)	Європа, Середземномор'я, Російська держава, Близький Схід, Закавказзя, Балтійське та північне море	Оптова торгівля на ярмарках. Ціла низка обмежень, наприклад, митні застави кожного земельного володіння	
Пізнє Середньовіччя (XV – сер. XII ст.)	Європа, Середземномор'я, Російська держава, Османська імперія, Закавказзя, Середня та Центральна Азія	Лихварський капітал. Виникнення банків, поширення кредитних операцій, ломбардів, банківсько-лихварських компаній. Транзитна торгівля	

Таблиця 1.5 – Міжнародні економічні відносини в умовах
становлення індустріальної цивілізації

Ранньо-капіталістичні відносини (XVI ст. – I пол. XVII ст.)	Італія, Іспанія, Португалія, Голландія, Франція, Англія	Работоргівля, торгівля грошима, великі географічні відкриття, перші колоніальні імперії, виникнення світової торгівлі, створення світового ринку	Дорогоцінні метали, прянощі, перли, цукор, чай, опій та інші «колоніальні товари», раби
Період капіталізму та вільної конкуренції (сер. XVII – поч. 70-х рр. XIX ст.)	Європа, США	Подальша інтернаціоналізація господарського життя, поглиблення МПП, масові континентальні міграції населення	

Таблиця 1.6 – МЕВ індустріальної епохи

<p>Початковий період імперіалізму (70-і рр. XIX ст. – поч. XX ст.)</p>	<p>Імперіалістичні держави Європи, США і Японія; колоніальні, напівколоніальні й залежні країни Азії, Африки, Латинської Америки, Австралії й Океанії, СРСР</p>	<p>Тенденції до монополізації. Стрімко розвиваються міжнародна торгівля, вивіз капіталу й валютні відносини. Світовий ринок став набирати характеру єдиного всесвітнього ринку товарів і капіталу. З'явилася нова форма власності – акціонерні товариства. Великі банківські монополії. «Торговельні війни». Міжнародні монополії. Валютні стосунки між державами, валютна система золотого стандарту</p>	<p>Мінеральна сировина (нафта, мідь, олово й інші), деревина, сільськогосподарська сировина, продукти харчування, продукція легкої промисловості</p>
<p>Етап розвитку монополістичного капіталізму (1920 – 1940 рр.)</p>		<p>Золотозливковий і золото девізний стандарт. Зміни в транспорті. Подальше розширення світового ринку. Економічна криза 1928 – 1933 рр. Розлагодження ЗЕД під час Другої світової війни, упровадження жорстких форм регулювання всіх зовнішньоекономічних зв'язків, протекціонізм. Торгово-економічна експансія США. Створення світових фінансових організацій</p>	
<p>Період біполярних МЕВ (50 – 90 рр. XX ст.)</p>	<p>"Холодна війна". Вплив технологічних революцій на еволюцію міжнародної системи. Процес глобалізації. Деколонізація. "План Маршалла". Ідеологічне, політичне, військове, економічне оформлення "соціологічного табору" в Сх. Європі. Створення ЄС, НАТО. Боротьба за новий світовий економічний порядок і розвиток відносин "Північ – Південь". Початок європейської інтеграції. "Плаваючі курси" валют. Збільшення обсягів вивозу капіталу. Зрушення в товарній структурі та географічному поділі зовнішньої торгівлі.</p>		

<p><i>Період послаблення міжнародного напруження</i> (1962 – 1979 рр.)</p>	<p>Посилення міжнародного науково-технічного співробітництва. Посилення регулювання МЕВ як на державному, так і на інтернаціональному рівні. Доктрина "наведення мостів". Початок загальноєвропейського процесу. Поправка Джексона-Веніка. Загострення відносин Північ – Південь. Створення регіональних економічних організацій. Крах Бреттон-Вудської системи.</p>
<p><i>Період нової хвилі напруженості МЕВ</i> (1979 – 1985 рр.)</p>	<p>Конфронтація "Захід – Схід". Концепція "неоглобалізму". Відродження блокової стратегії. Стагнація загальноєвропейського процесу. Наростання кризи «соціалістичної системи».</p>
<p><i>Закінчення «холодної війни» і зникнення біполярної системи МЕВ</i> (1985 – 1991 рр.)</p>	<p>Розпад «соціалістичного табору». Проблема зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються. Латиноамериканська інтеграція. Контури нової глобальної системи МЕВ. Розпад СРСР. Виникнення нової геополітичної ситуації на євразійському просторі.</p>

4. Світогосподарські зв'язки на сучасному етапі

Процес інтернаціоналізації господарського життя та світові господарські зв'язки, що розвиваються на його основі, на рубежі ХХ і ХХІ ст. вступають у якісно новий етап, характерною особливістю якого є подальша інтернаціоналізація господарського життя, включення у світове ринкове господарство все нових країн і регіонів, що були раніше поза магістральним шляхом розвитку світової цивілізації.

У сучасному світовому господарстві під впливом НТП відбуваються глибокі структурні зрушення, які зумовлюють інтенсифікацію господарських зв'язків між країнами, окремими галузями їхніх господарств і підприємствами, фірмами. На це впливає багато чинників. До них належать:

- випереджаючі темпи зростання зовнішньої торгівлі порівняно з виробництвом;
- накопичення капіталу та поглиблення спеціалізації й кооперування виробництва на світовому рівні;
- значний розвиток засобів зв'язку і ТНК тощо.

Усі ці чинники ґрунтуються на зростаючому рівні міжнародного поділу праці. У сучасних умовах інтернаціоналізації господарського життя МЕВ виступають у різноманітних формах, що історично виникли в різні часи, проте нині всі наповнені сьогоденним змістом, відповідають теперішнім потребам світогосподарського спілкування.

Особливості МЕВ у 90-х рр. ХХ ст. – на поч. ХХІ ст.:

- Стабільні темпи економічного зростання більшості розвинених країн.
- Зростання ролі зовнішньоекономічних зв'язків у господарському розвитку держав.
- Формування глобальних фінансових ринків.

- Взаємопроникнення і взаємозв'язок національних економік різних країн.
- Зростання питомої ваги послуг.
- Інтенсифікація міграції капіталу в різних формах.
- Зростання масштабів міграції робочої сили.
- Поглиблення та подальший розвиток регіональних інтеграційних процесів.
- Швидкий обмін науково-технічними знаннями.
- Об'єднання зусиль для вирішенні глобальних економічних проблем.
- Удосконалення методів співробітництва між державами з подолання кризових ситуацій.
- Посилення уваги до соціальної сфери.
- Посилюється відкритість економіки більшості країн, що є наслідком лібералізації ЗЕД і посилення міжнародної конкуренції.

Проблеми МЕВ:

- Лібералізація країн з перехідною економікою.
- Єдина стандартизація на технологію, забруднення навколишнього природного середовища, фінансові показники, бухгалтерська звітність, національна статистика, освіта, культура.

- Упровадження уніфікованих вимог із низки напрямків економічної діяльності: у податковій політиці, сфері зайнятості тощо.

- Посилення домінування США.

Можна сформулювати основні перспективи МЭО й виділити фактори, що впливають на процес їхнього розвитку:

- *прискорення науково-технічного прогресу, що виражається в поширенні нових технологій, уключаючи засоби зв'язку, транспортування й озброєння; глобальна комп'ютеризація економічної діяльності, що проходить під впливом НТП, по-новому порушується питання про засоби ведення міжнародного бізнесу; глобальна інформатизація різко полегшує можливості одержання комерційної, загальноекономічної, спеціальної інформації;*

- *глобальні зміни у сфері навколишнього середовища.* Вичерпання екологічної бази, необхідної для підтримки виробництва, що постійно розширюється й порушує питання про джерела фінансування. Серйозні дії відносно навколишнього середовища неминуче призведуть до різкої напруги функціонування світової економіки. Кошти для вирішення екологічних проблем можуть бути знайдені за рахунок країн периферії, що призведе до ще більшої нерівності між Центром і Периферією, або витрати візьме на себе Центр, що неминуче викличе зниження там рівня життя;

- *приріст і постійне переміщення народонаселення.* Населення переміщується через тяжке екологічне, незадовільне економічне й політичне становище. Масовий міграційний натиск із Периферії в Центр викликає репресивну відповідну реакцію, що, у свою чергу, суперечить вимогам демократизації суспільства, породжуючи схожі економічні й соціальні проблеми;

- *збільшення розриву між бідними та багатими країнами.* Деколонізація в більшості випадків не виправдала надій країн, що розвиваються, на

економічне процвітання. Дискримінація, що тривала в МЕВ призвела до невдалих спроб країн, що розвиваються, установити новий міжнародний економічний порядок (НМЕП). Посилення конкуренції між країнами Центру (ЄС – НАФТА – Японія/АСЕАН) викликає зниження ймовірності спрямування капіталів до менш розвинених країн, що ускладнюється необхідністю інвестування в господарство країн перехідної економіки з метою підвищення передбачуваності їхньої поведінки на світових товарних ринках;

- *зростання економічної взаємозалежності країн світу* неминуче призведе до уніфікації норм права, культурних цінностей, способу життя, стилю поведінки тощо, що зіштовхуватиметься з позицією різних груп населення, зацікавлених у збереженні своїх характерних ознак, національних та історичних цінностей і традицій. Однак, це не знімає питання про ієрархічність світової економіки, множинність суб'єктів, що діють у ній;

- *посилення ролі міжнародних економічних організацій*, що відбувається на тлі зменшення здатності держав підтримувати внутрішній порядок за його політичної неспроможності надати своїм громадянам безпеку й соціальне забезпечення. Внутрішні й зовнішні дії держав всі частіше направляються та регулюються набором правил, які формуються й постійно розширюються міжнародними економічними організаціями. Авторитет останніх визначається усуненням ідеологічних мотивів при оцінці ситуації й прийнятті рішень проти порушників світового економічного порядку;

- *зростаюча роль недержавних структурних утворень* (неурядові організації, особливо ТНК) у вирішенні міжнародних питань, у тому числі економічних, порушує питання про зміну складу основних учасників міжнародного співтовариства. Світ рухається до нового соціально-економічного оточення, в умовах якого міжнародне співтовариство буде становити більшість трохи відмінних друг від друга діючих осіб, чия роль як автономних членів даного співтовариства не можна буде ігнорувати.

Тема 1.4. Середовище розвитку МЕВ. Закони та принципи розвитку СГ і МЕВ

План

1. *Середовище розвитку МЕВ. Його структура й особливості.*
2. *Головні економічні закони розвитку СГ і МЕВ.*
3. *Поняття та система принципів розвитку СГ і МЕВ.*

1. Середовище розвитку міжнародної економічної діяльності. Його структура й особливості

Середовище МЕВ – це сукупність умов і чинників внутрішнього та зовнішнього характеру, які сприяють або ускладнюють розвиток міжнародних економічних відносин.

Внутрішнє середовище – це система міжнародних відносин разом із її внутрішніми законами та принципами розвитку.

- Форми і види МЕВ.
- Закони функціонування МЕВ.
- Регулювання МЕВ.
- Зовнішньоекономічна діяльність країн і їхніх суб'єктів.

Зовнішнє середовище, у якому розвиваються МЕВ, – це мегасистема, що задає параметри та джерела розвитку системи МЕВ.

Класифікація зовнішнього середовища

- За критерієм характеру впливу:
 - умови та фактори прямої дії;
 - умови та фактори непрямой дії.
- За критерієм сфер впливу:
 - природно-географічне середовище;
 - політико-правове середовище;
 - соціокультурне середовище;
 - економіко-технологічне середовище.

Елементами інфраструктури МЕВ є:

- Міжнародні правові норми.
- Банківська система.
- Торговельні представництва.
- Міжнародні організації.
- Транспортна мережа, мережа зв'язку.

Особливостями середовища МЕВ є:

1) взаємозв'язок політичних, правових, соціально-культурних, економічних та інфраструктурних елементів середовища;

2) відносна невизначеність середовища, що потребує інформованості, аналізу та розуміння різних подій від суб'єктів МЕВ із подальшим розглядом щодо можливості впливу на фактори середовища або необхідності пристосування до них;

3) динамічне протиріччя, з одного боку, середовищу МЕВ притаманна стабільність, яка обумовлена економічною, політико-правовою, та соціально-культурною стабільністю країн, а з іншого – динамічність та рухливість (розвиток інтеграційних процесів, інформаційно-комунікаційних систем).

Характеризуючи фактори політико-правового середовища МЕВ, зазначимо, що взаємозв'язок політики й економіки у сфері МЕВ виявляється більш чітко, ніж у межах національних економік. За політичних мотивів держави можуть, з одного боку, надавати одна одній преференції, інтегруватися, а з другого, – використовувати тарифні та нетарифні бар'єри, ембарго, бойкоти або блокади.

Для суб'єктів МЕВ важлива політична стабільність у країнах, де вони займаються економічною діяльністю. За сучасних умов досягнення абсолютної політичної стабільності неможливе, тому учасники МЕВ можуть стикатися з

ризиком експропріації свого майна, припинення торговельних і валютно-фінансових операцій, загальною нестабільністю в тому чи іншому регіоні.

Підприємці, які виходять на зовнішній ринок, повинні враховувати правові норми, які регулюють підприємницьку діяльність у межах конкретного зарубіжного ринку; норми екології, контроль за дотриманням стандартів якості і безпеки товарів тощо.

Вивчення факторів економічного середовища вимагає від суб'єктів МЕВ уваги до загального рівня розвитку економіки відповідної країни, рівня і розподілу доходів у ній, характеру витрат і заощаджень населення тощо.

Фактори соціально-культурного середовища МЕВ багато в чому визначають індивідуалізацію попиту зарубіжних клієнтів, ставлення до праці фахівців, поведінку підприємців на фінансових ринках тощо. Економічна поведінка людини в тій чи іншій країні базується на її фізіологічних, психологічних та інших особистих особливостях.

Соціальна поведінка людей визначається конкретними груповими нормами. Групи людей формуються внаслідок уроджених факторів (стать, сім'я, вік, каста, етнос, раса, національність) або тих, що людина здобуває у процесі навчання, виховання тощо (релігія, політична орієнтація, професія). Існує наступна закономірність: чим більш розвиненим є суспільство, тим більшого значення набувають фактори, придбані в процесі життя людини.

Сукупність норм, на яких базуються різні дії тієї чи іншої групи, можна назвати культурою цієї групи.

2. Головні економічні закони розвитку СГ і МЕВ

Розвиток національного господарства кожної країни світового співтовариства, як і всього світового господарства, здійснюється під впливом низки законів, найважливішими з яких є:

- 1. Закон вартості.**
- 2. Закон міжнародної конкуренції.**
- 3. Закон нерівномірного економічного розвитку держав.**
- 4. Закон інтернаціоналізації виробництва.**
- 5. Міжнародного поділу праці.**
- 6. Економічної інтеграції.**

Сутність *закону вартості* полягає в тому, що ціна товару визначається витратами праці. Його інтернаціональна форма виявляється в тому, що ціна товару на світовому ринку залежить від кількох факторів, серед яких:

- середня інтенсивність праці в масштабах світового господарства та інтенсивність національної праці в різних країнах світу;
- середня продуктивність праці у світовому господарстві та продуктивність національної праці;
- рівень складності праці: чим складніше, тим дорожче.

Вплив національної вартості праці на інтернаціональну вартість залежить від питомої ваги товарів, вироблених у конкретній країні стосовно їхнього загальносвітового виробництва.

Закон міжнародної конкуренції є головним джерелом розвитку світової системи господарства, сприяє розвитку НТП, зростанню продуктивності праці, поліпшенню якості продукції.

Головні *об'єкти міжнародної конкуренції* – світові ринки збуту.

Суб'єкти конкуренції – національні компанії й багатонаціональні (транснаціональні) корпорації (МНК, ТНК), окремі держави та міжнародні організації.

Конкурентна боротьба ведеться між ТНК, усередині ТНК, між різними представництвами (закордонними філіями) і фірмами.

Різного роду державні та приватні організації в багатьох країнах світу тримають конкуренцію під невсипущим контролем (приміром, у сенаті США щорічно проводиться кілька слухань із цих питань). Вона перебуває в центрі уваги міжнародних інтеграційних об'єднань.

Міжнародний інститут розвитку та керування, Всесвітній економічний форум (ВЭФ) визначають **8 найважливіших факторів конкурентноздатності країни:**

- 1) внутрішній макроекономічний потенціал країни;
- 2) рівень участі в міжнародній торгівлі й потоку інвестицій;
- 3) ступінь впливу державної політики на створення конкурентного середовища;
- 4) якість та ефективність фінансової системи;
- 5) стан інфраструктури;
- 6) рівень керування (із позицій нововведень, прибутковості, відповідальності);
- 7) науково-технічний потенціал (із точки зору успішності фундаментальних і прикладних досліджень);
- 8) стан і кваліфікація трудових ресурсів.

Особливого значення в підвищенні конкурентноздатності економіки країни набуває господарське керування. Для постсоціалістичних країн це особливо важливо, тому що їхній персонал не навчений і не пристосований до наступальної стратегії в конкурентній боротьбі на світовому ринку. У цій боротьбі виграють ті країни, у яких внутрішній попит орієнтований, насамперед, на продукцію вітчизняних підприємств.

Закон нерівномірного економічного розвитку держав обумовлений низкою історично сформованих причин: різна забезпеченість природними ресурсами; економіко-географічне положення; темпи й час процесу нагромадження капіталу.

На нерівномірність економічного розвитку держав впливає також нерівномірність розвитку галузей світового господарства (ті країни, які спеціалізувалися на малоефективних галузях, виявляються в гіршому становищі); нерівномірно розвиваються й підприємства усередині галузей.

Закон нерівномірного економічного розвитку держав діє не тільки глобально, а й усередині окремих економічних угруповань і навіть ТНК (між її різними національними представництвами).

Закон інтернаціоналізації виробництва виявляється в міжнародному географічному поділу праці, що у своєму розвитку йде від загального співробітництва країн у виробництві продукції до предметної та подетальної спеціалізації та кооперування. Це призводить до економії витрат суспільно-корисної праці, матеріально-технічних ресурсів і підвищення загальнонаціональної продуктивності праці.

Крім названих вище загальноекономічних законів, на розвиток і розміщення світової економіки впливають **закономірності**:

- 1) пропорційності розвитку компонентів територіальних соціально-економічних систем;
- 2) раціоналізації територіально-економічних зв'язків (економіко-географічного тяжіння);
- 3) територіальної концентрації продуктивних сил (просторової агломерації);
- 4) територіальної диференціації;
- 5) територіального комплексування.

Завдяки дії 1-ої закономірності забезпечується найбільш раціональний обмін енергією, речовиною, інформацією між соціальними, економічними, технічними та природними складовими територіальних соціально-економічних систем (від окремих районів до глобальної світової системи в цілому). Під дією цієї закономірності досягаються раціональні пропорції розвитку галузей народного господарства окремих країн і світової економіки.

Під впливом 2-ої закономірності здійснюється процес добору вигідних контрагентів економічного співробітництва (економіко-географічне тяжіння технологічних ланок, джерел сировини та їхньої переробки, трудових ресурсів і місць використання праці тощо). Вона визначає міжнародну економічну кооперацію країн і народів.

Дія 3-ої закономірності полягає в тому, що після досягнення певного рівня нагромадження в окремих регіонах і країнах світу виробничих потужностей, капіталів, матеріально-технічних і трудових ресурсів, у них розвиваються практично не підвладні керуванню процеси концентрації виробничої діяльності, що дає змогу формувати великі промислові вузли, агропромислові комплекси, індустріальні райони світу тощо (Рурський район Німеччини, Північний схід США, Донбас і Придніпров'я в Україні й інші.).

Дія 4-ої закономірності полягає в тому, що під впливом природних, соціальних, економічних, демографічних та інших факторів створюються умови для міжнародної спеціалізації країн і народів на виробництві окремих товарів і видів послуг у межах глобального географічного поділу праці (Швейцарія – найважливіший регіон міжнародного туризму та банківської діяльності, Австралія – найбільший район вівчарства й настригу вовни).

Завдяки дії 5-ої закономірності забезпечується взаємозв'язок систем розселення з розвитком і розміщенням виробництва, підприємств невиробничої сфери, а також створення й розвиток раціональних технолого-економічних ланок, що формують міжнародні територіальні виробничі комплекси й

комбінати на базі регіональної економічної інтеграції (у колишньому СРСР, у ЄЕС та інших регіонах світу).

3. Поняття й система принципів розвитку СГ і МЄВ

У розвитку світового господарства чітко проглядається дотримання певних *принципів*, під якими розуміється свідомо проведена окремими державами та світовим співтовариством економічна політика, у цілому спрямована на здійснення пізнаних законів і закономірностей у розвитку світового господарства і національних економік.

Найголовнішими принципами розвитку та розміщення світового господарства є принцип економії суспільно-корисних витрат (за А. Вебером), можливість отримання максимального прибутку (за А. Лешем), а також екологічний принцип раціонального використання й охорони навколишнього природного середовища.

До *найважливіших принципів* належать також:

- раціональність розміщення виробництва;
- облік міжнародного географічного поділу праці;
- збереження екологічної рівноваги;
- обмеження централізму.

Принцип раціонального розміщення виробництва полягає в максимальному обліку дії факторів виробництва (землі, праці, капіталу, підприємництва). Економічний зміст принципу – забезпечення високої ефективності функціонування народного господарства за рахунок переваг наявних факторів виробництва в тій або іншій країні світу. На практиці він реалізується за допомогою:

➤ наближення матеріалоемних, енергоємних, водоемних виробництв до джерел сировини, палива (енергії) і води. При цьому економія суспільно-корисних витрат повинна здійснюватися не тільки на транспортних витратах, а й на комплексному використанні природних ресурсів;

➤ наближення трудомістких виробництв до районів зосередження дешевої робочої сили, що дозволяє ефективно використовувати трудові ресурси з обліком їхньої статевої структури та кваліфікації;

➤ наближення масового виробництва малотранспортабельної продукції до місць її споживання (меблі, залізобетонні вироби та конструкції тощо).

Принцип збереження екологічної рівноваги. Господарство кожної країни (або окремих її регіонів) повинне бути збалансоване за більшістю параметрів, однак, якщо при цьому виникає екологічна напруженість, то воно не може вважатися оптимальним з економічної точки зору. Принципу екологічної рівноваги повинні бути підпорядковуватися інші вигоди, тому він може називатися принципом екологічного імперативу.

Принцип обмеження централізму. Централізм у політиці й економіці на перших етапах розвитку суспільства мають переважно позитивний вплив. Про це свідчать історія європейських держав та історія розвитку колишнього СРСР. Однак, згодом централізм перетворюється на гальмо розвитку продуктивних сил. Очевидно, це інтуїтивно розумів відомий радянський політичний діяч

Н.С. Хрущов, замінивши галузеве керування та планування народного господарства регіональним (територіальним) за допомогою створених совнаргоспів. На жаль, почата ним децентралізація з суб'єктивних причин довго не протрималася (не зважаючи на помітні успіхи розвитку економіки в цей період), і СРСР знову повернувся до централізованої системи керування. Нічого подібного не було й немає у країнах із ринковими економічними відносинами, у яких держава практично не втручається адміністративно в діяльність підприємства та місцевих органів влади.

Це досягається на основі чітко вираженої регіональної економічної політики, що зараз має місце у США, Канаді, Японії, Франції, Німеччині, Іспанії й інших країнах.

Основними *принципами регіональної економічної політики* є наступні:

- перевага інтересів району над інтересами галузей, окремих підприємств та організацій;
- всебічний облік економічних, технологічних, етнічних, екологічних і соціально-демографічних передумов і факторів у розвитку та розміщенні продуктивних сил у розрізі регіонів;
- пріоритет інтенсивного, ресурсозберігаючого підходу до розміщення продуктивних сил та обмеження матеріалоємних виробництв;
- поступове вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку регіонів.

Принцип обліку міжнародного поділу праці полягає в тому, що держава повинна прагнути розвивати такі галузі та різновиди виробництва, для яких воно має найкращі умови, і продукція яких користується попитом на світовому ринку. Системою державних пільг країна повинна сприяти розвитку таких виробництв. Одночасно державною торговельною політикою повинен лібералізуватися імпорт тих товарів, які у країні не виробляються через природні умови або більші витрати.

Є країни, які всю економіку будують на експорті одного або двох-трьох товарів, така економіка має назву експортоорієнтованою (ОАЕ, Кувейт, султанат Бруней живуть переважно за рахунок експорту нафти, Сенегал – за рахунок експорту арахісу, центральноамериканські країни – експорту бананів, Ямайка – очеретяного цукру тощо).

Експортоорієнтована економіка характерна для країн, що розвиваються, що не мають здебільшого ємного внутрішнього ринку.

На більш високій стадії економічного розвитку країни переходять до розвитку імпортозаміщених видів виробництв (насамперед у базових галузях), продукція яких має широкий внутрішній попит, що дозволяє позбутися їхнього імпорту (багато латиноамериканських країн, країни Південно-Східної Азії й інше).

На думку вчених і фахівців, держава повинна створювати за допомогою економічних важелів лише систему пільг і податків, сприяючи утворенню таких територіально-галузевих структур, які б відповідали загальнодержавним,

регіональним, місцевим інтересам і допомагали піднімати життєвий рівень їхнього населення.

Тема 1.5. Міжнародний поділ праці як об'єктивна основа МЕВ

План

1. Міжнародний поділ факторів виробництва.
2. Поняття та теоретичні основи міжнародного поділу праці. Теорія порівняльних витрат виробництва (порівняльних переваг).
3. Основні фактори, що впливають на участь країни у МРТ і показники його розвитку.
4. Міжнародний поділ праці: форми, типи й види.

1. Міжнародний поділ факторів виробництва

Передумовою міжнародного поділу праці є міжнародний поділ факторів виробництва, що становить історично сформоване зосередження окремих факторів виробництва в різних країнах.

Фактори виробництва – ресурси, які необхідно витратити для того, щоб зробити товар.

Виділяють чотири основні фактори виробництва:

- **праця** – фізична та розумова діяльність людини, спрямована на отримання корисного результату.
- **технологія** – ресурс знань і наукові методи досягнення практичних результатів.
- **земля** – усе, що надала природа для виробничої діяльності людини (кількість, якість, доступність і вартість земельних ділянок, води, корисних копалин, лісових ресурсів, джерел електроенергії, а також кліматичні умови й природно-географічне положення).
- **капітал** – кількість і вартість капіталу, що може бути спрямований на створення матеріальних благ.

За **походженням** фактори виробництва поділяються на **основні** й **розвинені**.

Основні – ті, що дісталися країні від природи або стали наслідком тривалого історичного розвитку. До основних факторів виробництва належать: географічне положення, природні ресурси, клімат, некваліфікована робоча сила.

Розвинені – придбані країною внаслідок інтенсивних пошуків і капіталовкладень. До розвинених факторів виробництва належать: сучасна інфраструктура, кваліфіковані фахівці, сучасна технологія.

За **ступенем спеціалізації** фактори виробництва поділяються на **загальні** та **спеціальні**.

Загальні – ті, які можна застосовувати в різних галузях для створення різноманітної продукції.

Спеціальні – ті, які можна застосовувати для випуску тільки в одній галузі або для створення вузької групи продукції.

Розвинені фактори виробництва звичайно спеціалізовані, а основні – загальні.

Практично всі фактори виробництва мають **міжнародну мобільність**. Ступінь мобільності залежить від типу, до якого належать кожний фактор виробництва.

Основні фактори, зазвичай, характеризуються низькою міжнародною мобільністю, а розвинені, навпаки, мають велику здатність до міжнародної мобільності. Однак, здатність до міжнародної мобільності не означає наявності такої мобільності, тому що кожна країна прагне втримати розвинені фактори виробництва в національних межах.

Загальні фактори зазвичай відрізняються більш високою міжнародною мобільністю, що пояснюється універсальністю їхнього застосування.

Спеціальні фактори характеризуються меншою міжнародною мобільністю, що пов'язано з заходами державної політики, що цьому перешкоджає.

Міжнародний поділ факторів виробництва (international division of factors) – історично сформоване зосередження окремих факторів виробництва в різних країнах, що є передумовою виробництва ними певних товарів, економічно вигідніших, ніж в інших країнах.

2. Поняття та теоретичні основи міжнародного поділу праці.

Теорія порівняльних витрат виробництва (порівняльних переваг)

Причиною або умовою виникнення товарного виробництва стало відокремлення окремих видів трудової діяльності або **суспільний поділ праці**. Зворотним боком суспільного поділу праці є його кооперація. Діалектична єдність поділу праці та його об'єднання стали основою виникнення перших форм обміну товару.

Суспільний поділ праці представлений трьома його *функціональними видами*:

- **загальний** – поділ праці між такими великими сферами матеріального та нематеріального виробництва, як промисловість, сільське господарство, транспорт, зв'язок та іншими;

- **частковий** – поділ праці усередині таких великих сфер на галузі та підгалузі, як важка й легка промисловості, тваринництво й землеробство в сільському господарстві, а також, наприклад, нафтовидобуток, металургія й автомобілебудування в межах важкої промисловості;

- **одиничний** – поділ праці усередині одного підприємства, при цьому підприємство трактується широко як цикл створення закінченого товару.

Виробничий процес, поділений на відносно самостійні фази, не міг не концентруватися на окремих стадіях виробництва на певній території в окремих країнах, тому виділилося два види *територіального поділу праці*: **міжрегіональний** та **міжнародний**.

Міжрегіональний – це поділ праці між регіонами однієї країни.

Міжнародний – це поділ праці між різними країнами.

Міжнародний поділ праці (international division of labor) – вищий щабель розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, що передбачає стійку концентрацію виробництва певної продукції в окремих країнах.

Підприємства багатьох країн, що беруть участь у МПП, виробляють значно більше продукції, ніж це необхідно для задоволення внутрішнього, споживчого або виробничого попиту. Господарюючі суб'єкти окремих країн свідомо роблять зайву продукцію, реалізують її на світовому ринку, здобуваючи необхідну для них продукцію, що є надлишковою для споживачів інших країн. Нарощуючи, зміцнюючи спеціалізацію на виробництві певної групи товарів, конкретні країни одержують необхідні товари на міжнародному ринку за рахунок обміну з іншими країнами, які спеціалізуються на інших групах товарів. У підсумку міжнародний поділ праці постає як спосіб організації світової економіки, за якого підприємства різних країн спеціалізуються на виготовленні певних товарів і послуг, а потім обмінюються ними.

МПП зародився в мануфактурний період розвитку капіталізму (XVII – XVIII ст.) і до промислового перевороту (кінець XVIII – I пол. XIX ст.) базувався на природній основі: розходження у природно-кліматичних, географічних умовах існування окремих країн, у запасах сировини та джерел енергії. Ці фактори відіграють важливу роль у розвитку й сучасних національних економік. Проте наразі не менш визначальну роль відіграють уже інші фактори, пов'язані з працею (інтелектуальною), яка породила сучасне високо технологічне виробництво.

Теорія МПП одержала своє обґрунтування й розвиток в роботах класиків політекономії А. Сміта й Д. Рікардо. Аналізуючи МПП, А. Сміт у роботі «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.) доводив необхідність свободи торгівлі й підприємництва, оскільки, на його думку, різні обмеження свободи торгівлі перешкоджають подальшому поглибленню поділу праці між окремими регіонами та цілими країнами. Знищення цих бар'єрів і розширення поля міжнародного обміну повинні призводити до спеціалізації національних економік і зростання їхньої взаємозалежності, формування загальносвітового господарства. А. Сміт висунув гасло вільної торгівлі (*laisser-faire*), яке згодом набуло популярності.

Головним досягненням класиків у науковій теорії МПП вважається теорія **порівняльних витрат виробництва** (порівняльних переваг), що розцінюється як основа економічного навчання про міжнародну торгівлю, економічний обмін.

В основу теорії порівняльних переваг покладена ідея природних розходжень між економіками країн, що перебувають у різному географічному й природному середовищі. Одні країни повинні розвивати промисловість, інші – спеціалізуватися на виробництві сільськогосподарської продукції, сировини. Взаємний обмін продукцією призведе до підвищення загального добробуту. Порушення цих умов означатиме істотне підвищення національних витрат виробництва.

Зіставлення витрат, пов'язаних із виробництвом тих або інших товарів, призводить до того, що замість випуску товарів, на які існує попит, значно вигідніше зосередитися на виробництві якого-небудь одного товару, що вимагає найменших витрат. Спеціалізація виробництва на цьому товарі дозволить за допомогою обміну придбати інші товари на зовнішньому ринку.

Разом із тим теорія порівняльних переваг вже на момент свого створення мала обмежений характер: її принципи могли бути реалізовані лише незалежними державами. Колоніальні та залежні країни піддавалися економічному тиску, тому для них принцип порівняльних витрат був переважно неприйнятним.

Теорія порівняльних переваг, становить доволі абстрактну модель. Недосконалість цієї моделі полягає, насамперед, у тому, що:

- вона абсолютизує принцип вільної конкуренції;
- вона обмежується розглядом лише певної пари товарів і країн;
- передбачається прямий обмін товару на товар;
- не враховується вплив масштабів виробництва і транспортних витрат.

3. Основні фактори, що впливають на участь країни у МПП і показники його розвитку

До кола факторів, що спонукують країни до участі у МПП, можна віднести:

1. Обсяг внутрішнього ринку країни. У великих країн із розвиненим ринком більше можливостей знайти необхідні фактори виробництва і споживчі товари. Отже, менша потреба брати участь у міжнародній спеціалізації та товарообміні. У той же час розвинений (диверсифікований) ринковий попит у країні спонукує розширювати імпортні закупівлі, відшкодовуючи їхнім розширенням експортну спеціалізацію.

2. Рівень економічного розвитку країни. Необхідність участі країни у МПП тим більша, чим менший економічний потенціал країни.

3. Забезпеченість країни природними ресурсами. Високий ступінь забезпечення країни моноресурсом (наприклад, нафтою), а також низький ступінь забезпечення корисними копалинами викликає необхідність активної участі в МПП.

4. Питома вага у структурі економіки країни базових галузей промисловості (енергетика, видобувні галузі, металургія й інші.). Чим вища питома вага базових галузей, тим переважно менше її включення до системи МПП.

Головним у процесі розвитку МПП є те, що кожний його учасник шукає і знаходить економічний інтерес, вигоду від своєї участі у МПП.

Показниками, що характеризують рівень розвитку МПП, є:

1. Експортна квота країни в її ВВП (процентне відношення обсягу експортованих товарів і послуг до ВВП/ВНП).

2. Коефіцієнт випередження темпами зростання експорту темпів зростання ВВП.

3. Імпортна квота в її ВВП (процентне відношення обсягу імпорту до ВВП/ВНП).

4. Коефіцієнт випередження темпами зростання імпорту темпів зростання ВВП.

5. Зовнішньоторговельна квота.

4. Міжнародний поділ праці: форми, типи й види

Поглиблення *міжнародного поділу праці* сприяє інтернаціональній організації виробництва і припускає спеціалізацію окремих країн у виробництві тих або інших типів продукції і їхній взаємний обмін. Воно має свою внутрішню структуру, відповідні методи розвитку й реалізовується в наступних формах: *міжнародна спеціалізація виробництва (МСВ)* і *міжнародне кооперування виробництва (МКВ)*.

Міжнародна спеціалізація виробництва (МСВ) – це форма поділу праці між країнами, за якої зростання концентрації однорідного виробництва відбувається на базі диференціації національних виробництв, виділення їх у самостійні виробничі процеси, у структура окремих галузей і сфер виробництва з випуску однорідних продуктів праці, що перевищують внутрішні потреби національної економіки. Таким чином, можна сказати, що *міжнародна спеціалізація виробництва* -- це форма інтернаціональної організації виробництва, що припускає відокремлення й виділення видів виробництв і галузей у міжнародному масштабі.

МСВ розвивається у двох головних напрямках: *виробничому* і *територіальному*.

У *територіальному аспекті* МСВ включає спеціалізацію на виробництві певних товарів і їхніх частин для світового ринку:

- окремих країн;
- груп країн;
- регіонів.

У свою чергу, *виробничий напрямок* поділяється на:

- міжгалузеву спеціалізацію;
- внутрішньогалузеву спеціалізацію;
- спеціалізацію окремих фірм і підприємств.

Міжгалузєва спеціалізація – це поділ праці між різними формами того самого виду виробництва: промисловості, сільського господарства.

Внутрішньогалузєва спеціалізація припускає зосередження зусиль підприємств різних країн, що входять у якусь галузь народного господарства, на виробництві певних предметів, у тому числі деталей, вузлів, агрегатів, обмін цими предметами між ними (колісний трактор, гусеничний трактор і запасні частини до них).

До числа основних видів *внутрішньогалузєвої спеціалізації* відносяться:

- предметна спеціалізація (виробництво готових виробів);
- подетальна спеціалізація (виробництво частин і компонентів виробів);
- технологічна або стадійна спеціалізація (зборка виробів, зварювання й т.п.)

Найбільшого поширення серед видів спеціалізації у світогосподарських зв'язках здобула спеціалізація по виробництву готової продукції. Міжнародна спеціалізація по виробництву готової продукції – динамічна форма МПП. У 50-60-х рр. провідне місце займала МСВ на рівні первинних галузей (автомобілебудування, літакобудування, виробництво пластмас, підшипників, радіоапаратури тощо). В 70-80-х рр. виділяються внутрішньогалузева МСВ і відповідний обмін товарами-аналогами зі споживчими характеристиками, що розрізняються (наприклад, колісних тракторів і тракторів на гусеничному ході, шкіряного й гумового взуття й тощо).

Виділяють часткову або одновидову, багатовидову і всевидову, внутрішньогалузеву, предметну спеціалізації. **Часткова спеціалізація** припускає зосередження зусиль країн на виробництві одного виду товару (садовий трактор).

Багатовидова – спеціалізація на виробництві кількох видів товару (просапні, садові трактори).

Всевидова – спеціалізація країн на виробництві всіх видів певного товару (садові, просапні й трелювальні трактори).

Останнім часом одержала розвиток спеціалізація по виробництву комплектного устаткування, спорудженні виробничих підприємств «під ключ».

Подетальна спеціалізація в системі МСП – це спеціалізація на виробництві окремих деталей, вузлів, агрегатів із їхньою наступною поставкою підприємству, що збирає ці частини й робить готовий продукт.

Спеціалізація підприємств різних країн на виготовленні часткових продуктів пов'язана з розвитком НТР. Ускладнення технологічної структури виробництва призвело до зростання кількості деталей і вузлів, що використовуються в готовому виробі. Наприклад, у легковому автомобілі налічується до 20 тис. деталей і вузлів, у прокатних станах - близько 100 тис., в електровозах – до 250 тис. Прикладом такої спеціалізації може служити виробництво шведського автомобіля «Вольво». Український споживач, який купує автомобіль цієї марки, одержує насправді лише одну третину суто шведської продукції. Більше 60 % комплектуючих Швецією імпортується.

Особиста риса експортоорієнтованих галузей і сфер народного господарства окремої країни – висока частка експорту (питома вага) у загальному виробництві.

Показник рівня міжнародної спеціалізації галузі – це **коефіцієнт відносної експортної спеціалізації (Квес)**. Він визначається за наступною формулою:

$$\text{Квес} = \text{Ео/Ем},$$

де Ео – питома вага товару (сукупність товарів галузі) в експорті країни;

Ем – питома вага товару (товарів-аналогів) у світовому експорті.

Ця формула дає можливість виявити загальні параметри експортної спрямованості національної економіки в галузевому розрізі; визначає коло найбільш перспективних товарів і галузей, що є об'єктами міжнародної торгівлі

і виступають найбільш спеціалізованими для країни з погляду міжнародної спеціалізації.

Якщо **Квес** > 1, то галузь або товар вважаються міжнародно-спеціалізованими.

Міжнародноспеціалізована продукція – це продукція, що є предметом двосторонніх і багатосторонніх угод і, за умови виготовлення в одній або кількох країнах, значною мірою задовольняє потреби світового ринку в ній.

Рівень участі національного господарства у МПП характеризує індекс товарності, *t*:

$$t = (E_o + I_o) / \text{ВВП} \times 100,$$

де *E_o* – річний обсяг експорту; *I_o* – річний обсяг імпорту; ВВП – річний валовий продукт.

На основі зростаючих процесів МПП, спеціалізації й кооперації розширюється **міжнародна виробнича кооперація (МВК)** між різними господарюючими агентами світового ринку.

Міжнародна виробнича кооперація (МВК) становить процес стійких виробничих зв'язків між самостійними підприємствами різних країн. МВК допомагає фірмам скоротити витрати на виробництво й обіг, а отже, собівартість продукції, що випускається ними, знизити витрати виробництва, посилити конкурентоздатність продукції, що випускається на умовах МВК і може здійснюватися на наступних *рівнях*: **загальносвітовому, національному, міжгалузевому, внутрішньогалузевому.**

Усе більш повне й послідовне відокремлення з загального виробництва на підприємстві окремих стадій технологічного процесу, випуску складових частин кінцевого продукту та передача його «частковим» підприємствам означають істотний прогрес у поділу праці у виробництві. Це сприяє прискоренню коопераційних процесів.

У світовому господарстві МВК класифікують за її основними характеристиками:

- *видами*: економічна, виробнича, науково-технічна у сфері збуту продукції;
- *стадіями*: предвиробнича, виробнича, комерційна;
- *структурою зв'язків*: міжфірмова й внутрішньофірмова; міжгалузєва; горизонтальна, вертикальна та змішана;
- *територіальним охопленням*: між двома та більше країнами, у межах регіону, міжрегіональна, загальносвітова;
- *кількістю суб'єктів*: дво- й багатобічна;
- *кількістю об'єктів*: дво- й багатопредметне.
- *методами, які використовуються*: здійснення спільних програм; спеціалізація в договірному порядку, створення спільних підприємств.

Здійснення спільних програм, у свою чергу реалізується у двох основних формах: підрядному кооперуванні та спільному виробництві.

Підрядне виробниче кооперування припускає виконання певної роботи виконавцем за дорученням замовника. Підрядна угода між двома сторонами обумовлюється строками, обсягами, якістю виконання тощо.

Договірна спеціалізація припускає розмежування виробничих програм між учасниками виробничого кооперування. Договірні сторони прагнуть усунути або зменшити дублювання виробництва та пряму конкуренцію між собою на ринку.

Спільне виробництво – це так звана інтегрована кооперація, що одержала широке поширення у світі. За такої організаційної форми поєднується капітал кількох учасників для реалізації окремих узгоджених цілей.

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

Тема 1.6. Міжнародна економічна інтеграція (МЕІ)

План

1. Сутність міжнародної економічної інтеграції (МЕІ), фактори її розвитку.
2. Основні ознаки, рівні та форми МЕІ.
3. Статичний і динамічний ефекти інтеграції (створення митного союзу).
4. Основні сучасні інтеграційні угруповання країн та особливості розвитку європейської економічної інтеграції.

1. Сутність міжнародної економічної інтеграції (МЕІ), фактори її розвитку

Найважливішою ознакою сьогоденної дійсності є інтенсивний розвиток інтеграційних процесів на різних рівнях. Економічна взаємозалежність держав, інтернаціоналізація продуктивних сил сприяють розвитку інтеграційних процесів в економіці. **Інтеграція** в перекладі з латинської – *integratio* – означає з'єднання окремих частин у загальне ціле.

Трактування сутності економічної інтеграції пройшло певний шлях розвитку. Аналізуючи різні погляди на сутність інтеграційних процесів, можна дійти висновку про те, що єдиної теорії інтеграції не існує. Кожна країна обирає свій шлях інтеграції, шукаючи конкретні переваги. У різні періоди розвитку країни крокують до інтеграції, враховуючи свої національні аргументи.

Автор	Основний зміст сутності інтеграції
1	2
А. Предоль, Х. Юртепсен	Визначають інтеграцію як «пристосування й переплетення частин у більш високе ціле», як «об'єднання кількох держав в економічну єдність».
Я. Тінберген	Під інтеграцією розуміє «ліквідацію штучних перепон економічній діяльності».
Б. Баласса	Запропонував розглядати інтеграцію не лише як статичний, а й як динамічний процес, як вирівнювання умов для економічної діяльності суб'єктів ринку, незалежно від того, резидентами якої з двох або більше держав вони є.

1	2
Е. Хаас, М. Бійє, А. Філіпп, Т. Мюрдаль, Р. Сменд, В. Хуперт	Сутність інтеграції вбачають в узгодженні між країнами економічних і законодавчих заходів і провадженні спільної економічної політики.
А. Маршаль	Розглядає інтеграцію як комплексне явище, яке охоплює дії урядів країн, що інтегруються, і безпосередньо самих господарств цих країн.
Д. Пиндер	Визначає інтеграцію «як процес відміни дискримінації між господарськими одиницями країн».

Міжнародна економічна інтеграція

- Процес створення однорідного, внутрішньоузгодженого господарського механізму кількох країн із пріоритетом власного розподілу праці.
- Узгоджена політика у взаємних економічних відносинах і відносинах із третіми країнами.
- Інтернаціоналізація виробництва, процес зближення, взаємопроникнення й переплетення національних економік.
- Особливі механізми регулювання через наднаціональні органи в межах групи країн.
- Процес встановлення глибоких економічних зв'язків в окремих регіонах, тобто МЕІ має регіональний характер, що зумовлено нерівномірністю розвитку регіонів.

Основною метою економічної інтеграції як якісно нового і більш складного етапу інтернаціоналізації господарських зв'язків є тісніше співробітництво й взаємопроникнення окремих національних господарств, забезпечення умов концентрації виробництва.

У широкому розумінні ***міжнародну економічну інтеграцію*** визначають і як *відносини*, і як *процес*. Інтеграцію в першому випадку можна тлумачити як відсутність будь-якої форми дискримінації іноземних партнерів у кожній із національних економік. Із такої точки зору міжнародна економічна інтеграція розглядається як найвищий рівень розвитку МЕН. Як процес інтеграція виявляється у стиранні відмінностей між економічними суб'єктами – представниками різних держав.

В аналізі економічної інтеграції аналізуються її певні рівні, зокрема мікрорівень і макрорівень.

На *мікрорівні* розрізняють ***горизонтальну*** й ***вертикальну інтеграцію***.

Горизонтальна інтеграція виникає під час злиття фірм, які виробляють подібні або однорідні товари.

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

1) інтеграція «донизу» (наприклад, приєднання заводу-виробника сировини чи напівфабрикатів до компанії, яка проводить головне виробництво);

2) виробнича інтеграція «вгору» (наприклад, придбання сталеплавильною компанією заводу, що виробляє металоконструкції);

3) невиробнича інтеграція «вгору», що включає сферу розподілу.

На певному рівні розвитку мікроінтеграції виникають транснаціональні корпорації.

На **макрорівні** інтеграція розвивається на основі формування економічних об'єднань країн з різними типами узгодження їх національних політик. Тут йдеться про явище економічного регіоналізму.

Таким чином, можна сказати, що закономірним етапом інтернаціоналізації господарського життя, що передбачає більш тісне зближення окремих національних господарств, є економічна інтеграція, в рамках якої забезпечується концентрація й переплетення капіталів, проведення узгодженої міжнародної економічної політики.

Міжнародна економічна інтеграція – об'єктивний, регульований і спрямований процес зближення, зрощення й взаємодії національних господарських систем, в основу якого покладено економічний інтерес самостійних господарюючих суб'єктів і міжнародний поділ праці.

Міжнародна економічна інтеграція виступає як регульований процес і набуває форми міжнародних угод і узгоджень. Метою інтеграції є нарощування обсягу товарів і послуг внаслідок забезпечення ефективності господарської діяльності в міжнародних масштабах.

Інтеграційні об'єднання переважно мають регіональний характер і різняться за глибиною процесів, що відбуваються в межах угруповання.

До **передумов міжнародної економічної інтеграції** можна зарахувати:

➤ належність (близькість) рівнів економічного розвитку та ступеня ринкової «зрілості» країн;

➤ географічну наближеність країн, що інтегруються, наявність у більшості випадків спільних кордонів і тривалих економічних зв'язків;

➤ наявність спільних економічних та інших проблем, що постали перед країнами в різних галузях;

➤ демонстраційний ефект. У країнах, що створили інтеграційні об'єднання, зазвичай відбуваються позитивні економічні перетворення.

Економічна інтеграція як процес і як відносини визначається факторами, найважливішими з яких є:

- інтернаціоналізація виробництва та створення міжнародних монополій нового типу, так званих транснаціональних корпорацій;

- глибокі зрушення у структурі міжнародного поділу праці, коли виробничі зв'язки утворюють взаємодію між фірмами й усередині окремих компаній, складаючи «цех одного заводу» з широко розвиненою внутрішньогалузевою спеціалізацією;

- науково-технічна революція, що виводить інтернаціоналізацію ринку та виробництва на якісно новий рівень, зумовлюючи необхідність міжнародного обміну результатами досягнень науки й техніки, формування нового технічного базису;

- відкритість національних економік і свобода торгівлі, оскільки лібералізація міжнародного обміну полегшила б адаптацію національних господарств до зовнішніх умов і впливів, сприяла активнішому їхньому включенню до міжнародного поділу праці і кооперації, у процесу широкого міждержавного співробітництва.

Більшість інтеграційних об'єднань, що виникають та розвиваються у сучасній світовій економіці, мають наступні *цілі*:

- **Використання переваг економіки масштабу.** Досягти цього можна завдяки розширенню розмірів ринку, зменшенню трансакційних витрат і використанню інших переваг на основі теорії економіки масштабу.

- **Вирішення завдань торговельної політики.** Регіональні угруповання дають змогу створити більш стабільне і передбачуване середовище для взаємної торгівлі, мають можливість зміцнити переговорні позиції країн у межах багатосторонніх торгових переговорів у СОТ.

- **Сприяння структурній перебудові економіки.** Досягається завдяки використанню країнами, що будують ринкову економіку або здійснюють глибокі економічні реформи, досвіду провідних розвинених країн, що є членами об'єднання. Більш розвинені країни, що підключають своїх сусідів до процесів інтеграції, також зацікавлені у прискоренні їхніх ринкових реформ і створенні там повноцінних і ємних ринків.

- **Підтримка молодих галузей виробництва.** Інтеграційне об'єднання часто розглядається як спосіб підтримати місцевих виробників за рахунок виходу на ширший регіональний ринок.

- **Створення сприятливого зовнішньополітичного середовища.** Важливою метою більшості інтеграційних угруповань є зміцнення взаєморозуміння та співробітництва країн, що беруть участь у політичній, соціальній, військовій, культурній та інших позаекономічних сферах; забезпечення економічної й політичної консолідації та міжнародної військової безпеки.

- **Можливість регулювання соціально-економічних процесів на регіональному рівні.** Мета такого регулювання – усунення національних перепон на шляху взаємних обмінів і взаємодії національних економік, забезпечення сприятливих умов господарюючим суб'єктам, розкріпачення конкуренції.

Фактори розвитку МЕІ

- Розвиток виробничих сил.
- Поглиблення МПП – спеціалізація й кооперування країн сприяють їхньому об'єднанню.

- Міжнародна торгівля, що сприяє встановленню тісних зв'язків між країнами.

- НТР, що створює умови для більш тісних взаємозв'язків країн.

➤ Соціально-економічна однорідність національних господарств – об'єднуватись можуть країни з близькими рівнями економічного розвитку.

➤ Тривалий період співробітництва, що забезпечує тісні економічні зв'язки.

➤ Спільні кордони й умови розвитку – інтеграційні об'єднання мають бути компактними.

➤ Спільність культурних та історичних традицій.

➤ Цілеспрямована діяльність державних органів, партійних і соціальних груп і навіть окремих осіб.

Визначальним моментом інтеграції є прями міжнародні економічні (виробничі, науково-технічні, технологічні) зв'язки на рівні первинних суб'єктів економічного життя.

2. Основні ознаки, рівні та форми МЕІ

Міжнародна економічна інтеграція є наслідком поглиблення міжнародного територіального поділу праці та розвитку процесів глобалізації та регіоналізації. Її *основними ознаками* є:

- взаємопроникнення та переплетення національних виробничих процесів;
- широкий розвиток міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва у технічній сфері на основі найбільш прогресивних форм;
- глибокі структурні зміни в економіках країн;
- необхідність у цілеспрямованому регулюванні інтеграційних процесів із боку держав чи наддержавних органів управління;
- регіональність у просторових масштабах інтеграції;
- МЕІ поширюється як на базис (економічні відносини), так і на надбудовчі відносини (політика, культура тощо).

Інтеграція має кілька рівнів свого розвитку. Головне значення має взаємодія на рівні підприємств та організацій – безпосередніх виробників товарів і послуг. Саме тут виникають інтеграційні зв'язки в основних сферах відтворення, здійснюється структурна перебудова національних економік, що призводить до їхнього взаємодоповнення й переплетення. Із цієї причини зростання обсягів і розгалуження структур взаємної торгівлі, міжнародний рух капіталу, науково-виробнича кооперація, міграція робочої сили є вирішальними факторами розвитку інтеграційних процесів у цілому.

Інтегрування основних ланок економік різних країн доповнюється взаємодією на рівні держав. Така взаємодія здійснюється, по-перше, шляхом утворення умов інтеграційних процесів державними структурами, по-друге, безпосередньою участю державних підприємств та організацій у міжнародному економічному співробітництві.

Третій рівень розвитку інтеграційних процесів – взаємодія на рівні партій та організацій, соціальних груп, окремих громадян різних країн – може бути визначений як соціально-політичний. Така взаємодія має суспільний характер, змістом якого є утворення та розвиток політичних, релігійних, культурних, людських та інших передумов міждержавної інтеграції.

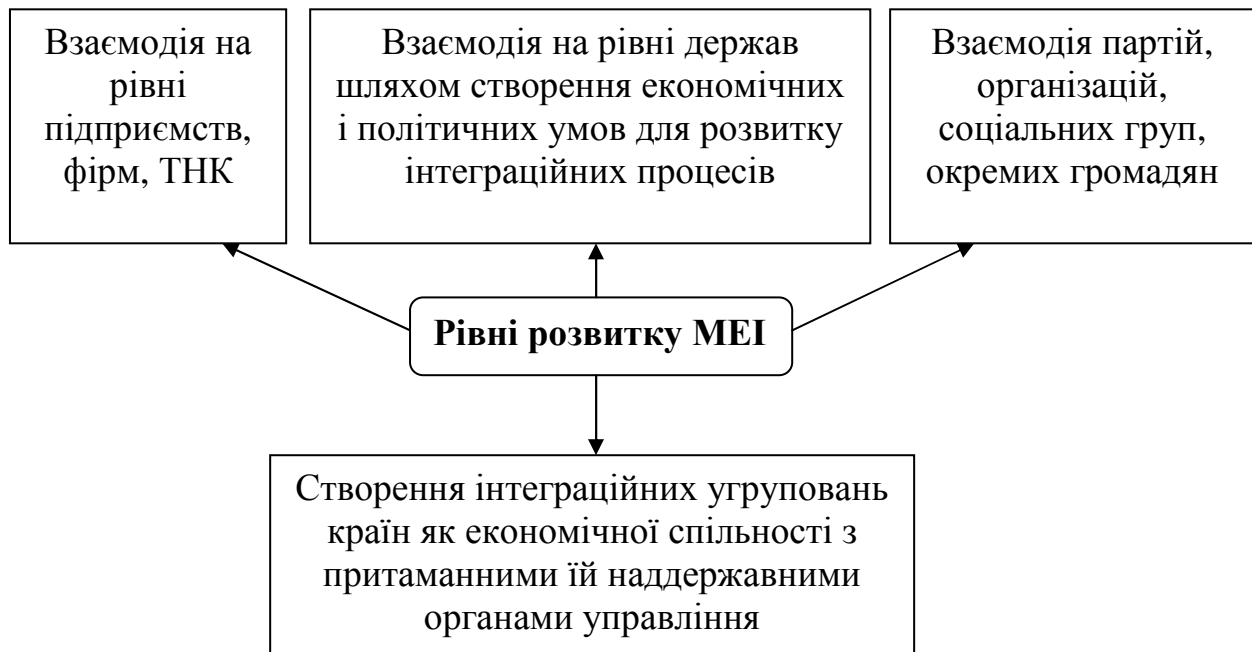


Рис. 1.2 – Рівні розвитку міжнародної економічної інтеграції

Нарешті, четвертий рівень – це рівень власне інтеграційного угруповання як економічної спільності з властивими їй характерними рисами й особливостями. Становлячи результат міждержавного об'єднання, інтеграційне угруповання починає виступати як якісно нове та відносно самостійне утворення, що формує власну систему відносин як із кожним учасником об'єднання, так і поза ними. При цьому важливого значення набувають чітке розмежування повноважень економічного угруповання як цілого та його окремих учасників, визначення умов взаємодії інтеграційної спільності з третіми державами, іншими міждержавними організаціями.

Становлячи форму виявлення й етап розвитку інтернаціоналізації господарського життя, економічна інтеграція водночас суттєво відрізняється від традиційного економічного співробітництва різних країн. Слід зауважити, що така відмінність має досить відносний характер, оскільки економічна інтеграція є прямим продовженням міжнародного економічного співробітництва, що виникає на основі останнього.

Процес економічної інтеграції відбувається тоді, коли дві або більше країн об'єднуються для створення ширшого економічного простору. Країни укладають інтеграційні угоди, сподіваючись на економічний вииграш, хоча можуть також переслідувати політичні й інші цілі.

У своєму розвитку міжнародна економічна інтеграція проходить низку етапів і має наступні основні форми: зона преференційної торгівлі; зона (асоціація) вільної торгівлі; митний союз, спільний ринок, економічний (повна інтеграція) та політичний союзи.

Таблиця 1.7 – Форми міжнародної економічної інтеграції

Форми міжнародної економічної інтеграції	Ключові характеристики					
	Зниження внутрішніх тарифів	Усунення внутрішніх тарифів	Спільний зовнішній тариф	Вільний рух капіталів і робочої сили	Гармонізація економічної політики	Політична інтеграція
Зона преференційної торгівлі						
Зона (асоціація) вільної торгівлі						
Митний союз						
Спільний ринок						
Економічний союз (повна інтеграція)						
Політичний союз						

Зона преференційної торгівлі – зона з пільговим торговельним режимом, коли дві або кілька країн зменшують взаємні тарифи з імпорту товарів, зберігаючи рівень тарифів у торгівлі з іншими країнами.

У **зонах вільної торгівлі** діє особливий пільговий торговельний режим для країн-учасниць за рахунок усунення внутрішніх тарифів за їхнього збереження в торгівлі з іншими країнами. Типовими прикладами є Європейська асоціація вільної торгівлі (1960 р.), зона вільної торгівлі «США – Канада» (1988 р.), Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА).

Наступною сходинкою міжнародної економічної інтеграції є митний союз. **Митний союз** – це угода двох або кількох держав, що передбачає усунення внутрішніх тарифів і встановлення спільного зовнішнього тарифу. Таким чином, митний союз передбачає заміну кількох митних територій однією при повній ліквідації митних податків у межах митного союзу і створенні єдиного зовнішнього митного тарифу. Угоди про створення митного союзу діяли в Бенілюксі (із 1948 р.), у Європейському союзі (із 1968 р.).

Митний союз перетворюється на **спільний ринок** із усуненням будь-яких обмежень на переміщення товарів, послуг, а також виробничих факторів – капіталу й робочої сили. У межах спільного ринку забезпечується вільний рух не тільки товарів, а й послуг, капіталів і громадян (робочої сили). Такі умови економічних взаємовідносин у цілому характерні для Європейського союзу.

Передумови переходу до спільного ринку створює митний союз, оскільки він ліквідує митні податки між державами-учасницями й розробляє єдину торговельну політику щодо третіх країн. Проте, для створення **спільного ринку** цього недостатньо, оскільки потрібно вирішити ще декілька надзвичайно важливих завдань, а саме:

- розробити спільну політику розвитку окремих галузей і секторів економіки (вибір конкретної галузі чи сектора залежить від того, наскільки це важливо для майбутнього закріплення інтеграції. У Європейському Союзі при переході до спільного ринку пріоритетними сферами було визнано сільське господарство та транспорт);

- створити умови для вільного переміщення капіталу, робочої сили, послуг та інформації (що доповнить вільне переміщення товарів);
- сформувані спільні фонди сприяння соціальному та регіональному розвитку.

Ці економічні кроки зумовлюють необхідність проведення гармонізації й уніфікації національних законів, потребуючи таким чином формування наднаціональних органів управління та контролю.

Побудова спільного ринку повинна завершитися створенням справді єдиного економічного, правового й інформаційного простору та дати імпульс переходу до якісно нової сходинки економічної інтеграції – **економічного союзу**.

В **економічному союзі** вільний рух факторів і результатів виробництва доповнюється гармонізацією внутрішньої та зовнішньої економічної політики. У країнах-учасниках функціонує переважно єдина грошова одиниця. Ознаками економічного союзу є:

- 1) ліквідація будь-яких торгівельних обмежень і провадження єдиної зовнішньоторговельної політики;
- 2) вільне переміщення товарів, послуг, капіталу та громадян;
- 3) жорстка координація (фактично – єдність) економічної, фінансової та соціальної політики.

Повна інтеграція передбачає здійснення єдиної економічної й валютної політики. На основі економічних створюються й політичні союзи, у яких поряд із економічною забезпечується й політична інтеграція.

Економічна природа інтеграційних угруповань і взаємовідносин між країнами, що їх утворюють, зумовлюють логіку й наступність у становленні та розвитку форм міжнародної регіональної економічної інтеграції.

При утворенні зон преференційної та вільної торгівлі, митних союзів міждержавні відносини стосуються лише сфери обміну, тобто розвивається **торговельна інтеграція**. Глибші форми міждержавної координації створюють умови для інтеграції й у **сфері виробництва**. Рівні, форми та типи міжнародної економічної інтеграції тісно пов'язані.

Слід зазначити, що економічні інтеграційні угруповання країн можуть формуватися різними шляхами:

- «знизу-догори» у процесі поглиблення інтернаціоналізації та транснаціоналізації господарського життя, коли домовленостям між країнами про створення зони вільної торгівлі, митного союзу чи спільного ринку передують досить тривалий період розвитку міжнародних економічних зв'язків на рівні підприємств, фірм і корпорацій. Ці зв'язки активно підтримуються на державному рівні, водночас розробляються й реалізуються широкомасштабні двосторонні проекти поглиблення міжнародного економічного співробітництва. Саме таким шляхом розвивалися інтеграційні процеси в Північній Америці, насамперед, між США та Канадою;

- «згори-донизу», коли з різних політичних і соціально-економічних причин створюється інтеграційне угруповання країн, які ще не повністю відповідають критеріям інтеграційної сумісності, але в процесі подальшого

регульованого та скоординованого на наднаціональному рівні співробітництва досягають тієї чи іншої форми міжнародної економічної інтеграції. Переважно таким шляхом розвивалася економічна інтеграція в Європі через дво- та багатосторонні переговори й асоційовану участь окремих країн у діяльності інтеграційних угруповань, які вже функціонують. Зокрема, таким шляхом ідуть сьогодні країни Східної Європи, які ставлять за мету інтеграцію до Європейського союзу.

У цілому послідовний розвиток форм міжнародної регіональної економічної інтеграції забезпечує найбільш повне, найбільш раціональне використання економічного потенціалу країн і підвищення темпів їхнього розвитку.

3. Статичний і динамічний ефекти інтеграції (створення митного союзу)

Згідно з теорією митного союзу Д. Вайнера внаслідок його створення в економіці виникають два типи ефекту:

- **статичний ефект** – економічні наслідки виявляються одразу після створення митного союзу як його безпосередній результат;
- **динамічний ефект** – економічні наслідки виявляються на пізнішій стадії функціонування митного союзу.

Серед статичних ефектів найбільше значення мають *ефекти створення торгівлі* та *відхилення торгівлі*.

Створення торгівлі – переорієнтація місцевих споживачів із менш ефективного внутрішнього джерела поставки товарів на більш ефективне зовнішнє джерело (імпорт) у зв'язку з ліквідацією мита.

Відхилення торгівлі – переорієнтація місцевих споживачів із закупівлі товарів у більш ефективного постачальника, що перебуває за межами інтеграційного об'єднання, на менш ефективне внутрішньо інтеграційне джерело.

Якщо ефект, який утворюється за рахунок створення торгівлі, є позитивним, то ефект відхилення торгівлі є негативним. Наскільки позитивним для країн буде створення митного союзу залежатиме від того, який із цих ефектів переважатиме.

4. Основні сучасні інтеграційні угруповання країн та особливості розвитку європейської економічної інтеграції

Сьогодні у світі нараховується близько 20 економічних угруповань. Серед них можна виділити: у Західній Європі — Європейський Союз (ЄС) і Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ); у Північній Америці — Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА); в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні — Тихоокеанське економічне співтовариство (АТЕС).

Офіційно до 1 листопада 1993 р. провідне інтеграційне угруповання західноєвропейських країн називалося Європейські співтовариства, а неофіційно – Європейське співтовариство, або просто Співтовариство.

Із 1 листопада 1993 р. (після набуття чинності Маастрихтських угод) офіційна назва цього угруповання – Європейський Союз.

Утворився *Європейський Союз* у 1967 р. на базі злиття органів трьох раніше самостійних регіональних організацій, створених шістькою провідних європейських країн — ФРН, Францією, Італією, Нідерландами, Бельгією та Люксембургом:

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

2) Європейське економічне співтовариство (Римська угода про створення ЄЕС, укладена в 1957 р., набула чинності в 1958 р.);

3) Європейське співтовариство з атомної енергії (угода набула чинності в 1958 р.).

Розвиток інтеграції в межах ЄС пройшов усі етапи: від зони вільної торгівлі до економічного й валютного союзу.

Механізм функціонування ЄС базується на політико-правовій системі управління, яку складають наднаціональні або міждержавні органи й 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 та урядів країн — членів ЄС. Його робота проходить у вигляді нарад або сесій двічі на рік. Європейську раду не треба плутати з Радою Європи, що 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.

Крім ЄС, у Європі значна роль належить ще одному економічному угрупованню — *Європейській асоціації вільної торгівлі*. Створена в 1960 р. у Стокгольмі з метою полегшення й розширення торгівлі між країнами-членами: Австрією, Францією, Ісландією, Норвегією, Швецією, Швейцарією, Великобританією, Данією, Португалією. Згідно з особливим протоколом право члена Асоціації поширюється й на Ліхтенштейн, який перебуває в митній унії зі Швейцарією.

Принципи діяльності ЄАВТ суттєво відрізняються від принципів діяльності ЄС:

- за кожною країною зберігається зовнішньоторговельна автономія та власні мита в торгівлі з третіми країнами, не існує єдиного митного тарифу;

- немає наднаціональних органів. Рада, до якої входять представники усіх країн – членів ЄАВТ, може ухвалювати рішення лише одноголосно;

- країни – члени її частково не відмовляються від свого суверенітету;

- ЄАВТ — це зона вільної торгівлі, при чому режим вільного безмитного товарообігу між країнами-членами діє лише для промислових товарів і не поширюється на сільськогосподарську продукцію.

ЄАВТ не є таким стійким інтеграційним угрупованням, як ЄС. Ще в 70-х роках вийшли з ЄАВТ і вступили до ЄС Великобританія, Данія, Португалія, а в 1995 р. — Австрія, Норвегія, Швеція і Фінляндія.

Відносини між двома інтеграційними угрупованнями, що існують в Європі, постійно розвиваються. До 1977 р. утворилася зона вільної торгівлі між промисловими товарами країн ЄС і ЄАВТ, у межах якої ліквідовувалися мита та зменшувалися нетарифні обмеження взаємної торгівлі. У 1991 р. була підписана угода між ними про створення єдиного європейського простору. Згідно з цією угодою країни – члени ЄАВТ із 1993 р. уводять до свого законодавства правові акти ЄС стосовно вільного переміщення товарів, капіталів, послуг, а також конкурентної політики. Інтеграція ринків аграрної продукції не передбачається, оскільки сільське господарство країн ЄАВТ не змогло б конкурувати з країнами ЄС.

Першим європейським інтеграційним угрупованням, яке об'єднало держави, що досі розвивалися, ґрунтуючись на різних економічних і політичних моделях, стало *Чорноморське економічне співробітництво* (ЧЕС). Засноване ЧЕС у 1992 р. на базі Стамбульської декларації й об'єднує 11 країн: Азербайджан, Албанію, Болгарію, Вірменію, Грецію, Грузію, Молдову, Російську Федерацію, Румунію, Туреччину, Україну. Основне завдання Чорноморської інтеграції полягає у створенні режиму вільного пересування товарів, послуг і капіталів із метою розширення виробничої кооперації та спільного підприємництва.

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

Активізуються інтеграційні процеси і в Південній Америці. У 1991 р. Аргентина, Бразилія, Уругвай і Парагвай (приєднався пізніше) уклали торговий пакт *МЕРКОСУР*, який набув чинності з 1 січня 1995 р. Метою його стало створення нового потужного регіонального торговельно-економічного блоку, який об'єднує країни з населенням загальною чисельністю понад 200 млн осіб і сумарним ВВП більше 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 із найдинамічніших економічних угруповань у сучасному світі.

Необхідно відзначити позитивні перспективи розвитку торговельно-економічного співробітництва між Україною та країнами – членами МЕРКОСУР. Уже укладено низку угод з Аргентиною та Бразилією, а продукція підприємств України вже відома на їхньому ринку. Це сприяє виходу України

на ринки інших країн Південної Америки й Азіатсько-Тихоокеанського регіону, із 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 і відсутність міждержавних зв'язків не дають змоги швидко створити на африканському континенті інтеграційні угруповання.

Перспективи розвитку економічної інтеграції у Східній Азії пов'язують передусім зі створенням *Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва* (АТЕС). Співтовариство об'єднує Японію, США, Канаду, Австралію, Нову Зеландію, більшість країн Східної й Південно-Східної Азії, зокрема країн – членів Асоціації країн Південно-Східної Азії (АСЕАН), Китай та Океанію. Таке співтовариство лише формується, тому ідуть пошуки шляхів співробітництва, а саме регіональне угруповання складається ніби з різних блоків. Так, *АСЕАН*, яка об'єднує Індонезію, Малайзію, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд, Бруней, утворена ще в 1967 р., але лише в 1992 р. її учасники поставили за мету протягом 15 років створити зону вільної торгівлі. Водночас кожна з країн АСЕАН тісно пов'язана з економікою США, Японії, Гонконгу, Південної Кореї, Тайвані. Інтеграційні процеси в цьому регіоні найактивніші на мікрорівні на основі діяльності транснаціональних корпорацій.

Тема 1.7. Загальні проблеми сучасних МЕВ. Економічна єдність світу та глобальні проблеми СГ і МЕВ

План

1. *Сутність і головні етапи економічної глобалізації.*
2. *Рушійні сили, позитивні та негативні наслідки глобалізації.*
3. *Глобальні проблеми МЕВ і СГ.*

1. Сутність і головні етапи економічної глобалізації

Однією з основних ознак сучасного розвитку світового господарства стає розгортання процесів *глобалізації*, які суттєво впливають на систему міжнародних економічних відносин, трансформують напрямки й визначають тенденції розвитку національних економік. Під *глобалізацією світового господарства* розуміють процес посилення взаємозв'язку національних економік країн світу, що знаходить своє вираження в утворенні світового ринку товарів і послуг, фінансів; становленні глобального інформаційного простору, перетворенні знання на основний елемент суспільного багатства, виході бізнесу за національні кордони через формування ТНК, запровадженні й домінуванні в повсякденній практиці міжнародних відносин і внутрішньополітичного життя народів принципово нових, універсальних ліберально-демократичних цінностей тощо.

Етапи інтернаціоналізації господарського життя



Форми прояву глобалізації:

- Поглиблення інтернаціоналізації обміну та виробництва.
- Зростання масштабів міжнародної міграції робочої сили.
- Поглиблення інтернаціоналізації капіталу.
- Глобалізація виробничих сил.
- Формування глобальної інфраструктури.
- Підвищення впливу інтернаціоналізації виробництва та споживання на стан довкілля.

Причини формування глобалізаційних процесів полягають у наступному:

- процес інтернаціоналізації, який призводить до поглиблення співробітництва між країнами та посилення їхньої взаємозалежності;
- науково-технічний прогрес: поява інформаційних технологій, які докорінно змінюють усю систему соціально-економічних відносин, переводять на якісно новий технічний рівень організаційно-економічні відносини, транспортні та комунікаційні зв'язки (зниження витрат на трансакції);
- загострення проблем, що є спільними для всіх людей і країн світу та важливими з погляду збереження та розвитку людської цивілізації.

До **характерних ознак глобалізації** належать:

- взаємозалежність національних економік і їхнє взаємопроникнення, формування міжнародних виробничих комплексів поза національними кордонами;
- фінансова глобалізація — зростаюча фінансова єдність і взаємозалежність фінансово-економічних систем країн світу;
- послаблення можливостей національних держав щодо формування незалежної економічної політики;
- розширення масштабів обміну й інтенсифікація процесів руху товарів, капіталів, трудових ресурсів;
- створення інституцій міждержавного, міжнародного регулювання глобальних проблем;
- тяжіння світової економіки до єдиних стандартів, цінностей принципів функціонування.

Рівні прояву глобалізації

На ***рівні галузі*** глобалізація визначається тим, наскільки конкурентоспроможність компанії всередині галузі в певній країні взаємопов'язана з її конкурентоспроможністю в іншій країні. Чим більше глобалізована галузь промисловості, тим більше переваг отримує компанія від внесеної технології, виробничого процесу, фабричної марки. Глобалізовані галузі промисловості мають тенденцію домінувати на кожному ринку одним і тим самим набором глобальних компаній, які координують між собою стратегічні дії в усіх країнах своєї активності.

Глобалізація на ***рівні окремої країни*** характеризується ступенем взаємозв'язку її економіки зі світовою економікою в цілому. Незважаючи на зростання глобалізації світової економіки, не всі країни інтегровані однаковою мірою. Існують кілька головних показників, що визначають ступінь інтегрованості економік різних держав до глобальної економіки, серед яких:

- співвідношення зовнішньоторговельного обігу та ВВП;
- прямі іноземні інвестиції (ПП), які спрямовуються в економіку країни та з країни, і портфельні інвестиції;
- потік платежів роялті до країни та з країни, пов'язаних із переданням технології.

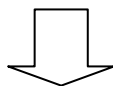
Глобалізація на ***світовому рівні*** визначається економічними взаємозв'язками між країнами, що відбиваються на зустрічних потоках товарів, послуг, капіталу й ноу-хау, що постійно зростають.

Коротко- та середньострокові впливи глобалізації на світове господарство:

- Універсализація здійснення торговельних і фінансових операцій.
- Стандартизація вимог щодо переміщення капіталу, інвестиційного процесу та всесвітньої платіжно-розрахункової системи, а також норм і правил.
- Уніфікація контролю та регулювання ринків.
- Інтенсифікація інтеграційних регіональних процесів.
- Більша відкритість економічних систем держав.

2. Рушійні сили, позитивні та негативні наслідки глобалізації

Передумови (рушійні сили) глобалізації



Виробничі, науково-технічні та технологічні

- Стрімке зростання масштабів виробництва.
- Перехід до більш ефективного технологічного способу виробництва.
- Поява якісно нового покоління засобів транспорту і зв'язку та їхня уніфікація.
- Швидке розповсюдження знань внаслідок наукового чи інших видів інтелектуального обміну.

- Стрімке скорочення завдяки передовим технологіям транспортних, телекомунікаційних витрат на обробку, зберігання та використання інформації, що сприятиме глобальній інтеграції національних ринків.

Організаційні

- Виробничо-господарські форми міжнародного підприємництва, у першу чергу, ТНК.
- Діяльність міжнародних організацій, зокрема ООН, МВФ, Світового банку.

Економічні

- Лібералізація торгівлі товарами та послугами.
- Високий рівень концентрації та централізації капіталу, стрімке зростання похідних фінансових інструментів, скорочення терміну здійснення міжвалютних угод.
- Запровадження з боку міжнародних організацій єдиних критеріїв макроекономічної політики, уніфікація вимог до фіскальної, регіональної, аграрної, антимонопольної політики.
- Посилення тенденції до уніфікації та стандартизації (на технологію, екологію, бухгалтерську та статистичну звітність).

Позитивні наслідки глобалізації

- Поглиблення спеціалізації та МПП.
- Забезпечення економії на масштабах виробництва, що потенційно знижує витрати та сприяє стійкому економічному розвитку.
- Зростання виграшу від торгівлі внаслідок залучення всіх зацікавлених сторін.
- Стимулювання міжнародної конкуренції та розвиток НТП і НТР.
- Підвищення продуктивності праці у глобальному масштабі.
- Надання додаткових можливостей національним економікам для користування більш значним обсягом і дешевшими фінансовими ресурсами.
- Консолідація ресурсів, що надає можливість вирішення проблем всепланетарного масштабу.
- Кінцевою метою має стати підвищення добробуту населення планети в цілому.

Негативні наслідки глобалізації

- Переваги глобалізації розподіляються вкрай нерівномірно між країнами світу.
- Поглиблення конфліктів на регіональному, національному та міжнародному рівнях.
- Нерівномірність розподілу переваг у розрізі окремих галузей національних економік.
- Імовірна деіндустріалізація національних економік.

- Імовірність контролю над окремими національними економіками з боку ТНК, держав-кредиторів.
- Ймовірність дестабілізації фінансової сфери, потенційна регіональна чи глобальна нестабільність.
- Зростання зовнішніх боргів, передусім, перед міжнародними фінансовими організаціями, що перешкоджає подальшому економічному прогресу.
- Зростання безробіття у глобальних масштабах.

3. Глобальні проблеми МЄВ і СГ

Глобалізація світогосподарських зв'язків загострює глобальні проблеми людства, які можна визначити як комплекс зв'язків і відносин між державами й соціальними системами, суспільством і природою в загальнопланетарному масштабі, які зачіпають життєві інтереси народів усіх країн світу і можуть бути вирішені лише внаслідок їхньої взаємодії.

Глобальні проблеми – сукупність життєвоважливих проблем, від розв'язання яких залежить подальший соціально-економічний прогрес людства в сучасну епоху.

Критерії зарахування до глобальних проблем:

- Планетарний характер проблем, їхній вплив на всі народи світу та групи країн, що їх представляють.
- Необхідність докладання загальних зусиль усіх держав до їхнього розв'язання.
- Вплив проблеми як детермінанти розвитку економічного та соціального життя в усіх регіонах світу.
- Невирішеність проблеми призводить до подальшого регресу виробничих сил та умов життя усієї цивілізації.

Становлячи наслідок (а не просту суму) усього попереднього розвитку людства, глобальні проблеми виступають як специфічне породження саме сучасної епохи (а не минулих епох), як наслідок неприпустимої нерівномірності соціально-економічного, політичного, науково-технічного, екологічного й культурного розвитку в умовах якісно нової, своєрідної історичної ситуації. Усі глобальні проблеми сучасності взаємозалежні, взаємозумовлені, й ізольоване їхнє вирішення неможливе.

Глобальні проблеми характеризуються певною «ієрархією», тобто пріоритетністю одних стосовно інших, їхньою співвідпорядкованістю. Без'ядерний, ненасильницький світ є не тільки вищою соціальною цінністю, а й необхідною попередньою умовою вирішення всіх інших глобальних проблем. Адже приведення в дію всього 5 % нині існуючого у світі ядерного потенціалу достатньо, щоб трапилася невинна екологічна катастрофа.

Усі глобальні проблеми (звичайно, умовно) можна поділити на *політичні, економічні, демографічні, соціальні й екологічні*.

Найнебезпечнішими для людства є **політичні проблеми**: а) війни і миру, «гонки» озброєнь у глобальному масштабі; б) економічного й політичного протистояння Сходу та Заходу, Півночі та Півдня; в) вирішення регіональних релігійних і військово-політичних конфліктів у Європі, Азії й Африці.

На друге місце вийшли **екологічні проблеми**: знищення природних ресурсів; забруднення навколишнього середовища; збіднення генофонду Землі.

Різноманітними в різних регіонах світу є **демографічні проблеми**. Для країн третього світу характерний "демографічний вибух", а в розвинених країнах спостерігаються старіння й депопуляція населення.

Численні **соціальні проблеми** (охорона здоров'я, освіта, наука, культура, соціальне забезпечення) вимагають для свого вирішення великої кількості коштів і підготовки кваліфікованих спеціалістів.

За останні два десятиріччя найбільших успіхів людство досягло у вирішенні глобальних **економічних проблем** — сировинної й енергетичної. Проте, у багатьох районах світу ці проблеми, так само, як ще одна економічна проблема — продовольча, є дуже гострими.

Усе більшої актуальності набувають такі міжгалузеві проблеми, як освоєння світового океану та мирне освоєння космосу.

Зрозуміло, що будь-яка класифікація глобальних проблем не може бути вичерпною й абсолютно об'єктивною. Це пояснюється тим, що більшість проблем мають і політичні, і соціальні, й економічні корені і тісно взаємопов'язані. Так, зменшення витрат на гонку озброєнь дасть змогу розв'язати соціальні, екологічні й інші проблеми. Зменшення матеріало- та енергомісткості продукції сприятиме вирішенню не лише економічних, а й екологічних проблем.

Тема 1.8. Міжнародні економічні організації в багатосторонньому економічному співробітництві й регулюванні МЕВ

План

- 1. Сутність, основні задачі, цілі та функції міжнародних економічних організацій.*
- 2. Виникнення й етапи розвитку міжнародних організацій.*
- 3. Класифікація міжнародних організацій.*
- 4. Механізм регулювання МЕВ.*

1. Сутність, основні задачі, цілі та функції міжнародних економічних організацій

Об'єктивна необхідність у міжнародно-правовому регулюванні світових зв'язків обумовлена:

- глобалізацією світової економіки;
- зростанням інвестиційних потоків і транснаціоналізацією виробничої діяльності;
- зростанням міжнародних потоків товарів і послуг;
- неузгодженістю національних законодавств різних країн;
- досягненням валютно-фінансової стабільності;

- правовою основою й методами вироблення та прийняття управлінських рішень;
- внутрішньодержавними методами втручання й регулювання, особливо у країнах, що розвиваються;
- розвитком міжгалузевого економічного співробітництва на багатобічній основі, що вимагає координації з боку спеціалізованих організацій;
- різницею в соціально-економічних умовах життя людей у різних країнах.

Основні задачі міжнародного регулювання

- Забезпечення стабільності розвитку світової економіки та фінансової сфери.
- Розвиток економічного співробітництва між країнами.
- Усунення дискримінації в торговельно-економічних відносинах між країнами й угрупованнями.
- Узгодження та координація макроекономічної політики держав.

У сучасному світі міжнародні організації є основним організатором спілкування держав. Стосовно сутності міжнародної організації серед спеціалістів існують два підходи: звужений і розширений. Відповідно до першого трактування ***міжнародна організація*** – це стабільний інститут багатосторонніх міжнародних відносин, який створюється, щонайменше, трьома сторонами (державами) і має узгоджені учасниками цілі, компетенцію та свої постійні органи, а також інші специфічні політико-організаційні норми (статут, процедура, членство, порядок прийняття рішень).

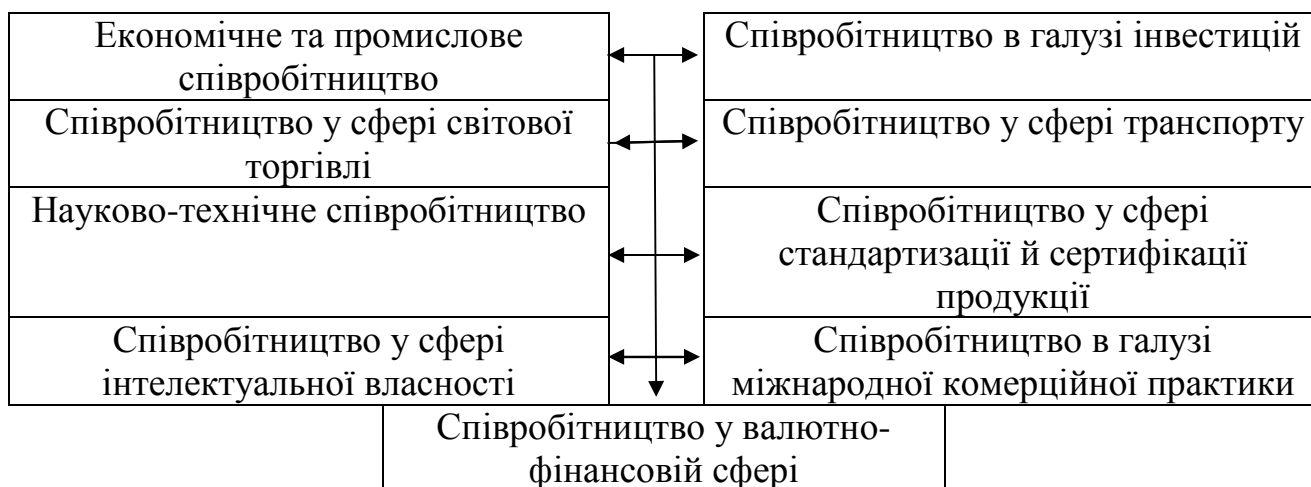
Якщо виходити з самого визначення, а також із міжнародних юридичних норм, то належність до міжнародних організацій визначають наступні критерії:

- об'єднання різнонаціональних сторін (держав, юридичних і фізичних осіб);
- узгоджені, спільні, постійні цілі;
- наявність міжнародного установчого документа;
- постійні організаційні інституції;
- політико-організаційні норми;
- юридична рівність учасників;
- відповідність цілей створення та діяльності загально визнаним принципам і нормам міжнародного права.

При цьому всі міжнародні організації є різними, а елементами, що відрізняють одну від іншої, є: *сфера діяльності, цілі, характер компетенції, організаційна структура, членство, процедурні аспекти.*

Представники другого підходу твердять, що ***міжнародна організація*** – це будь-яка група або асоціація, яка у своїй діяльності виходить за межі однієї країни й має постійну структуру органів. Таке розширене тлумачення припускає віднесення до міжнародних організацій транснаціональних корпорацій, так званих «революційних груп» і навіть кримінальних угруповань.

Міжнародне регулювання здійснюється на наступними основними напрямками:



Цілі та функції міжнародних економічних організацій:

- вивчення та вживання заходів щодо найбільш важливих проблем міжнародних економічних відносин;
- забезпечення стабілізації валют;
- сприяння усуненню торговельних бар'єрів і забезпеченню широкого товарообміну між державами;
- виділення засобів на додаток до приватного капіталу для надання допомоги технологічному й економічному прогресу;
- стимулювання поліпшення умов праці і трудових відносин;
- прийняття резолюцій у сфері регулювання світових господарських зв'язків.

Чинники, що призводять до виникнення міжнародних організацій:

- Міжнародний поділ праці.
- Міжнародна економічна інтеграція.
- Політичні стосунки між країнами.
- Глобалізація міжнародних відносин.

2. Виникнення й етапи розвитку міжнародних організацій

Умовно можна виокремити п'ять основних стадій виникнення та розвитку міжнародних організацій:

Епоха рабовласницьких держав. Ще в IV—VI ст. до н.е. у Стародавній Греції існувало два типи міжнародних Інститутів: сіммахії та амфіктіонії. **Сіммахії** – це союзи (коаліції) держав, які мали спільні військово-політичні цілі. **Амфіктіонії** були релігійно-політичними союзами племен і міст зі спільним святилищем, скарбницею, правилами ведення війн.

Період феодальної роздробленості характеризується тим, що об'єднання постійно ворогуючих між собою держав формувалися передусім під час виникнення загрози з боку сильнішого спільного ворога (наприклад, половці та монголо-татари для феодальної Русі). Водночас на світовій арені почали

з'являтися торговельні союзи. Прикладом такого торговельного об'єднання є один із найвідоміших союзів цього типу – Ганза, – що існував із XIV до XVII ст. Міста-члени союзу намагалися зосередити в собі всю посередницьку торгівлю між Західною, Північною та Східною Європою. Вони мали власне військо та флот, що дозволяло охороняти власні комерційні інтереси й навіть вести війни з іншими державами.

Епоха великих географічних відкриттів, промислових революцій і формування світового ринку характеризується появою цілої низки організацій, яким уже були притаманні риси сучасних міжнародних установ: наявність узгоджених цілей, постійного органу, порядку роботи й інше.

Деякі західні автори ведуть історію міждержавних організацій від так званого Священного союзу 1815 р. Іноді спеціалісти віддають першість Центральній комісії судноплавства Рейну, організована Віденським конгресом 1814 — 1815 рр., а на постійній основі почала працювати із 1831 р. Стабільне зростання кількості міжнародних організацій з середини XIX ст. пов'язане з розвитком зв'язку, транспортної мережі, фінансів, міжнародної торгівлі. У цей час з'являються такі організації, як Дунайська комісія (1856 р.), Всесвітній поштовий союз (1874) й інші.

Період між Першою та Другою світовими війнами ознаменований появою першої у світі міжнародної організації універсального типу з широкою компетенцією — Ліги Націй, створеної в 1919 р. з ініціативи американського президента Вільсона.

Сучасна стадія розвитку системи міжнародних організацій пройшла чотири етапи:

I етап (середина XIX ст. – середина 40 років XX ст.) – становлення системи міжнародних організацій. Основні події I етапу:

- Важливим спонукальним чинником утворення міжнародних організацій була промислова революція, яка завершилася в більшості європейських країн.
- Розпочався процес упорядкування й у сфері міжнародних валютних відносин.
- На тлі валютно-кредитних криз, що частішали, усе більше відчувалася відсутність наднаціональних постійно діючих організацій, які б координували політику національних банків і фінансових інститутів різних країн.
- Процес інтернаціоналізації економічної діяльності, що поступово набрав обертів, зумовив появу міжнародних регуляторів у сфері промисловості й торгівлі.

II етап (середина 40-х років – кінець 50-х років XX ст.) – формування системи Об'єднаних Націй. Основні події II етапу:

- Найголовніша з подій – поява Організації Об'єднаних Націй (ООН) – унікального міжнародного утворення, яке становить світовий форум народів, є органом, що регулює практично всі сфери міжнародної діяльності.

- Важливою подією було утворення в 1948 р. Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) – організації, що спричинила вплив на міжнародні відносини.
- На кінець 40-х – початок 50-х років припадає становлення системи регіональних організацій.

III етап (кінець 50-х років – кінець 80-х років) – активізація процесу утворення й поширення міжнародних регіональних організацій. Основні події III етапу:

- Початком цього етапу можна вважати його найважливішу подію – формування Європейського економічного співтовариства (ЄЕС), яке згодом перетворилося на економічний союз.
- Розгортання діяльності Ради економічної взаємодопомоги (РЕВ), яка сполучила майже всі соціалістичні країни.
- Третій етап розвитку системи міжнародних організацій характеризується винятковою інтенсивністю процесу регіональної інтеграції.
- Утворилася система регіональних банків розвитку, коли були засновані Міжамериканський банк розвитку (МаБР, 1959 р.); Центрально-американський банк економічної інтеграції (1960).
- Було утворено різні регіональні фонди і програми допомоги країнам, що розвиваються (Арабський фонд економічного і соціального розвитку, Африканський фонд розвитку).
- Активізація процесу розвитку інституційної структури міжнародного валютно-кредитного ринку.
- Піднесення процесу утворення й функціонування міждержавних організацій з експорту товарів.
- Триває удосконалення й розгалуження системи ООН.

IV етап (початок 90-х років) – трансформація характеру діяльності міжнародних інституцій унаслідок розпаду світової соціалістичної системи. Основні події IV етапу:

- Знаменною віхою у процесі зближення двох систем став Заключний акт Ради з безпеки і співробітництва в Європі, який було підписано в Гельсінках ще в 1975 р.
- 90-ті роки – епоха розпаду системи соціалістичних країн, а також зникнення найбільшої соціалістичної держави – СРСР.
- Ліквідуються великі блоки: Організація Варшавського договору та Рада економічної взаємодопомоги (РЕВ). Натомість утворюються організації, які сполучають як нові незалежні держави, так і колишні соціалістичні країни Європи.
- Переростання Європейського економічного співтовариства в Європейський Союз, що було підтверджено Маастріхтською угодою 1992 року.
- Перетворення ГАТТ на Світову торговельну організацію (СОТ) із істотним розширенням функцій.
- Значно активізується НАТО.

- Європейський Союз перетворюється на центр тяжіння в європейському інтеграційному процесі.
- Суттєво зростає вплив розвинених країн, у першу чергу, «Великої сімки», на функціонування найважливіших світових організацій.
- У межах СНД відокремлюються локальні угруповання з більш активною мірою співробітництва: Росія – Білорусь; Росія – Киргизія – Узбекистан – Таджикистан.

Сучасного етапу розвитку МЄВ характерні наступні риси:

- збільшення впливу міжнародних організацій на міжнародне життя, зокрема економічне;
- посилення ролі недержавних організацій у вирішенні світових проблем (через систему консультацій);
- успішне функціонування універсальних організацій глобального типу: Організації Об'єднаних Націй, Міжнародного валютного фонду, Світового банку, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Всесвітньої торговельної організації;
- формування мережі міжнародних організацій наднаціонального типу, які інституціонально забезпечують діяльність регіональних інтеграційних угруповань;
- посилення позиції ООН завдяки створенню системи «спеціалізованих установ» у складі шістнадцяти міждержавних організацій;
- розширення сфери діяльності міжнародних організацій;
- значне збільшення кількості як міждержавних, так і недержавних міжнародних організацій.

3. Класифікація міжнародних організацій

Міжнародні організації класифікують за різними критеріями:

1) Членство держав

– *Міжнародні міждержавні організації* – це об'єднання держав, які створені на основі міжнародної угоди, оформлені в систему постійнодіючих органів, мають визначену й узгоджену мету, міжнародну правосуб'єктність, заснованих згідно з нормами міжнародного права.

– *Міжнародні недержавні організації* – організаційно оформлені за спільними або близькими соціальними, політичними, економічними, ідейними, професійними й іншими інтересами об'єднання різних громадських угруповань із різних країн, діяльність яких здійснюється поза межами офіційної зовнішньої політики держав.

Роль і тих і інших значна й усі вони сприяють спілкуванню держав у різних сферах життя. Але ці два типи мають свої особливості.

Будь-яка міжурядова організація повинна володіти, принаймні, шістьма ознаками.

1. По-перше, вона створюється відповідно до міжнародного права. Будь-яка урядова організація повинна створюватися на правомірній основі, не зачіпати інтересів окремої держави й міжнародного співтовариства.

2. Будь-яка міжнародна організація створюється на основі міжнародного договору (конвенції, угоди, трактату, протоколу й т.д.). Сторонами такого договору є суверенні держави, а в останній час учасниками міжнародних організацій – також міжурядові організації. Наприклад, ЄС є членом багатьох міжнародних організацій.

3. Ціль створення будь-якої міжнародної організації полягає в об'єднанні зусиль держав у тій або іншій сфері: політичній (ОБСЄ), військовій (НАТО), економічній (ЄС), валютно-фінансовій (МВФ) й інших. Але така організація як ООН повинна координувати діяльність держав майже у всіх сферах. У такому випадку міжнародна організація виступає посередником між державами-членами. Іноді держави передають найбільш складні питання міжнародних відносин до організацій для обговорення й рішення.

4. Дуже важливо для кожної міжнародної організації мати відповідну організаційну структуру. Ця ознака ніби підтверджує постійний характер організації й тим самим відрізняє її від численних інших форм міжнародного співробітництва. Міжурядові організації мають штаб-квартири, членів в особі суверенних держав і допоміжні органи.

5. Наступною важливою ознакою міжнародної організації є наявність у неї прав та обов'язків, які в загальному вигляді закріплені в її установчому акті. Міжнародна організація не може перевищити свої повноваження.

6. Міжнародна організація також має самостійні міжнародні права й обов'язки, тобто має автономну волю, відмінної від волі держав-членів. Будь-яка організація у своїй сфері діяльності може обирати самостійно кошти виконання прав та обов'язків, покладених на неї державами-членами.

Міжнародна організація, що володіє вищевикладеними ознаками, вважається міжнародною міжурядовою організацією.

– **Змішані** (не перше і не друге, наприклад: Міжнародна організація праці як міждержавна організація складається з представників урядів, але також включає представників професійних спілок і робітників).

2) Географічне охоплення

– **глобальні** (організації, членами яких є представники всіх чи майже всіх країн світу);

– **регіональні** (бере участь велика кількість представників певного регіону);

– **субрегіональні** (організації, утворені з представників невеликої кількості одного або різних регіонів. Наприклад, Організація Чорноморського економічного співробітництва).

3) Компетенція

– **універсальні** (загальної компетенції – організації, які охоплюють широке коло відносин між членами. Наприклад, Організація Об'єднаних Націй);

– **спеціальні** (вузької компетенції організації, які мають обмежені цілі, створені для співробітництва в одній галузі або охоплюють певний напрямок діяльності).

4) За предметом діяльності: політичні, економічні, кредитно-фінансові, військово-політичні, із питань охорони здоров'я, культури, торгівлі й інші.

5) Характер повноважень

– **Міжнародні організації** (утворення конфедеративного типу. Конфедерація – форма державного устрою, за якої держави, що входять до конфедерації, повністю зберігають свою незалежність, мають власні органи державної влади й управління; для координації дій із метою досягнення спільної цілі вони створюють спеціальні спільні органи).

– **Наднаціональні організації** (утворення федеративного типу. Федерація – форма державного устрою, за якої держави, що входять до федерації, мають як власні конституції, законодавчі, виконавчі та судові органи, так і наддержавні органи влади для вирішення спільних проблем. Елементи наднаціональності можуть виявлятися у праві зобов'язувати країни-учасниці без їхньої згоди і проти їхньої згоди виконувати прийняті більшістю голосів рішення).

5) Період функціонування

– **тимчасові** (якщо протягом 10 років не відбулося жодної пленарної сесії, організацію вважають такою, що припинила своє існування);

– **постійні.**

6) Порядок вступу до організації

– **відкриті** (членом яких може стати будь-яка держава на свій розсуд);

– **закриті** (можуть приймати нового члена лише за згодою засновників і за дотримання ним деяких інших умов).

4. Механізм регулювання МЄВ

Регулювання МЄВ у сучасних умовах здійснюється на основі міжнародних договорів, рішень міждержавних економічних конференцій, міжнародних звичаїв і рішень міжнародних організацій. Особливість останніх полягає в тому, що вони є одночасно і суб'єктами міжнародних економічних відносин, і частиною механізму регулювання цих відносин.

Об'єктивна необхідність у регулюванні зовнішньоекономічних зв'язків між країнами впливає зі зростаючої взаємозалежності національних економік, неузгодженості національних законодавств різних країн, що потребує створення такого механізму регулювання міжнародних економічних відносин, який би забезпечував збалансовану координацію національних правових режимів.

Механізм регулювання міжнародних економічних відносин має два взаємопов'язані рівні: національний і міжнародний, кожному з яких властива певна система принципів, інституційно-правових структур, інструментів і методів управління. Елементами регулювання міжнародних економічних відносин є:

- принципи управління як фундаментальні правила, що характеризують певну «ідеологію» підходу до міжнародних відносин в економічній сфері;

- інституційно-правові структури як сукупність міжнародних і національних норм, правил, звичаїв та угод, що регламентують здійснення співробітництва;
- інструменти та методи управління як сукупність конкретних заходів впливу на окремі процеси, наприклад, валютні курси, субсидії, митні тарифи, квоти й ліцензії на експорт та імпорт, система встановлення цін на товари й послуги для міжнародного обміну тощо.

Координація економічних дій у МЕВ: об'єкти, види

Координація економічних дій — це процес узгодження певних параметрів національних економічних політик з метою регулювального впливу на світогосподарські, регіональні чи функціональні зв'язки. Об'єкти координації:

- цілі (узгодження загальних, спільних, конкуруючих, взаємо-підпорядкованих цілей);
- інформація (обмін, оприлюднення, зберігання тощо);
- інструменти економічної політики;
- час, масштаби та форми проведення конкретних заходів, дій.

Залежно від кількості сторін, які беруть у цьому участь, координація може бути:

Двостороння (білатеральна), що включає угоди та домовленості між двома суб'єктами МЕВ, які досягаються безпосередніми переговорами між партнерами.

Багатостороння координація забезпечує погодження різних аспектів міжнародної економічної діяльності щонайменше трьома суб'єктами з різних країн.

Залежно від засобів здійснення виокремлюють:

Дискретну координацію – узгодження, яке досягається шляхом так званих дискретних (окремих) дій, коли в кожному конкретному випадку держави домовляються самостійно використовувати певні заходи, інструменти, методи для досягнення належної єдності дій.

Інституціональна координація – це узгодження, яке виробляється на підставі визначеного інституту, тобто з використанням установлених уже законів, правил, норм, звичаїв і практики, організаційних структур. Отже, у поняття «міжнародні інститути» входять дві складові:

- 1) організаційні структури, тобто самі міжнародні організації, установи, конференції тощо;
- 2) сукупність законів, норм, правил, угод та ін.

При цьому міжнародні організації виступають водночас і як продуценти, і як користувачі сукупності законів і норм.

ЗМ 2. ФОРМИ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Тема 2.1. Міжнародна торгівля як головна форма МЕВ та її регулювання

План

1. Сутність, значення та тенденції розвитку міжнародної торгівлі.
2. Основні теорії міжнародної торгівлі.
3. Система показників розвитку міжнародної торгівлі.
4. Регулювання міжнародної торгівлі.

1. Сутність, значення та тенденції розвитку міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля товарами була історично першою й до певного часу головною сферою міжнародних економічних відносин. Лише наприкінці ХХ століття провідну роль в системі міжнародної економіки почали відігравати різноманітні форми фінансових операцій. Але значення міжнародної торгівлі й зараз суттєве. Про це свідчить постійне кількісне та якісне зростання її обсягів.

У першій половині ХХ ст. 2/3 світового товарообігу доводилося на продовольство, сировину й паливо. До кінця ХХ ст. на них доводилося 1/4 товарообігу. Частка торгівлі продукцією обробної промисловості зросла з 1/3 до 3/4. Більше 1/3 усієї світової продукції в середині 90-х рр. становила торгівля машинами й устаткуванням.

Зростання торгівлі машинами й устаткуванням зумовило зростання обміну науково-технічними, виробничими, комерційними, фінансово-кредитними послугами. Виникли нові послуги: лізинг, консалтинг, інформаційно-обчислювальні послуги. У цілому темпи зростання торгівлі послугами в три рази перевищують темпи зростання торгівлі товарами.

Значні зміни відбулися й у географічній структурі торгівлі. Основними центрами міжнародної торгівлі продовжують залишатися США, Західна Європа і Японія. Разом із тим у післявоєнний період істотно скоротилася питома вага США у світовому експорті. Так, у другій половині 40-х рр. на частку США доводилося 32 % світового експорту, у 1960 р. – 17,1 %, у середині 90-х рр. – 12,5 %. Західна Європа в середині 90-х рр. свою частку збільшила з 23 до 44 %. Японія – з 0,5 до 9,5 %.

Змінилася питома вага в міжнародній торгівлі й країн, що розвиваються. У 1950 р. їхня частка становила 33,2 %, у середині 90-х рр. вона скоротилася до 25 %. Разом із тим на НІС (Південна Корея, Тайвань, Сінгапур) доводилося 10,5 % світового експорту промислової продукції.

Стабільному збільшенню світової торгівлі сприяла низка факторів:

- розвиток міжнародного подолу праці, інтернаціоналізація виробництва;
- НТР, що сприяла відновленню основного капіталу, створенню нових галузей економіки, прискоренню реконструкції старих;
- активна діяльність транснаціональних корпорацій на світовому ринку;
- регулювання міжнародної торгівлі в межах Генеральної угоди про тарифи й торгівлю (ГАТТ);

- лібералізація міжнародної торгівлі, перехід багатьох країн до режиму, що передбачає скасування кількісних обмежень імпорту й істотне зниження мит;
- створення вільних економічних зон;
- розвиток торгово-економічної інтеграції: усунення регіональних бар'єрів, формування загальних ринків, зон вільної торгівлі;
- одержання політичної незалежності колишніми колоніальними країнами; виділення серед них «нових індустріальних країн», економічна модель яких орієнтується на зовнішній ринок.

Обсяг міжнародної торгівлі постійно зростає. При чому торгівля товарами зростає з більшою швидкістю, ніж виробництво. НТП призвів до істотних зрушень у товарній структурі міжнародної торгівлі: збільшилася частина готових виробів і скоротилася питома вага продовольства й сировини, крім палива.

Прискорений розвиток міжнародної торгівлі пов'язаний насамперед із посиленням процесу лібералізації міжнародних відносин, підвищенням попиту на промислові товари, частка яких у сукупному обсязі світового експорту становить 70 %.

Високі темпи розвитку міжнародної торгівлі свідчать також про поглиблення поділу праці, спеціалізації й кооперування виробництва.

Вона включає практично всі види міжнародного співробітництва, у тому числі: спільну виробничу діяльність різних суб'єктів, міжнародний трансферт технологій.

Міжнародна торгівля – це інтернаціональна форма організації товарно-грошових відносин, що припускає обмін товарами й послугами між суб'єктами світового ринку.

Міжнародна торгівля становить сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу. Стосовно однієї країни, звичайно, застосовується термін «***зовнішня торгівля***», стосовно торгівлі двох країн між собою – «***міждержавна, взаємна, двостороння торгівля***», а стосовно торгівлі всіх країн одна з одною – «***міжнародна або світова торгівля***». Часто під міжнародною торгівлею розуміють торгівлю не тільки товарами, а й послугами.

2. Основні теорії міжнародної торгівлі

Торгівля взагалі, а міжнародна торгівля зокрема, є важливим стимулом розвитку та підвищення ефективності виробництва в кожній країні. Міжнародна торгівля дає можливість широко розвивати виробництво таких видів продукції, для яких наявні найбільш сприятливі умови.

Сприятливі умови торгівлі й виробництва, безумовно, призводять до поширення міжнародної спеціалізації. Міжнародна спеціалізація, як і міжнародна торгівля, спираються на певні економічні погляди.

Першим описаним теоретичним поглядом була ***теорія меркантилізму***. Історичні межі її дії XV – XVIII століття. Це – період розвитку та занепаду феодалізму. Основне завдання цієї теорії – обґрунтування необхідності зовнішньої торгівлі держави.

Меркантилісти дотримувалися тієї точки зору, що нація більше багатіє тоді, коли експортує більше, ніж імпортує. На їхню думку, надлишок зовнішньої торгівлі (різниця між експортом та імпортом) залишатиметься у країні у вигляді дорогоцінних металів (золота і срібла). Чим більше у країні буде цих товарів, тим багатшою й потужнішою вважатиметься держава.

Меркантилісти вважали, що економічна система складається з трьох секторів: виробничого, сільськогосподарського й іноземних колоній. Для ефективного функціонування економічної системи найважливішими, на їхню думку, були торговці; їхня праця розглядалася як основний фактор виробництва. Отже, джерелом багатства є сфера обігу, а не сфера виробництва; багатство ототожнювалося з грошовим капіталом. Грошові кошти (у вигляді золота та срібла) дають змогу утримувати армію, зміцнювати становище правителя, сприяють проведенню колоніальної війни, виникненню фабрик (мануфактур), утворенню нових робочих місць.

Оскільки у світі, на думку прихильників цієї теорії, існує обмежена кількість багатства, то країни можуть збільшувати своє багатство і за рахунок зубожіння інших, тобто внаслідок перерозподілу.

На практиці теорія меркантилізму пропонувала державним установам:

1. Постійно збільшувати експорт товарів і зменшувати імпорт.
2. Вводити обмеження на певну частку імпорту та стимулювати виробництво товарів на експорт.
3. Заборонити або обмежити експорт сировини та забезпечити її імпорт у митрополію.
4. Заборонити або обмежити торгівлю колоній з іншими країнами.
5. Забезпечити за митрополією виняткове право перепродажу будь-яких колоніальних товарів.
6. Економічними й політичними заходами гальмувати виробництво готових товарів у колоніях.

Такі практичні дії капіталістичних держав призвели до багатьох протиріч, але в цілому потрібно зазначити, що ця теорія була чіткою теорією міжнародної торгівлі, яка значно впливала на економічне зростання країни.

Недоліком теорії є те, що меркантилісти вважали збагачення країни можливим не тільки внаслідок перерозподілу існуючого багатства, а й за рахунок його нарощування через торгівлю.

Теорія абсолютних переваг

Засновником класичної школи економічної думки був Адам Сміт, який піддав критиці твердження меркантилістів про те, що багатство країни залежить від володіння скарбами у вигляді золота або дорогоцінних каменів, які надходять до країни внаслідок перевищення експорту над імпортом.

Він проголосив, що основою багатства націй і народів є міжнародний поділ праці та відповідна йому спеціалізація різних країн на виробництві товарів, у яких вони мають абсолютні переваги.

Сутність теорії торгівлі А. Сміта, або теорії абсолютних переваг: країни експортують ті товари, які вони виробляють із меншими витратами (у виробництві яких вони мають абсолютну перевагу), й імпортують ті товари, які

продукуються іншими країнами з меншими витратами (у виробництві яких абсолютна перевага належить їхнім торговим партнерам).

Відповідно до поглядів А. Сміта:

- урядам не слід втручатися у зовнішню торгівлю: вони повинні підтримувати режим відкритих ринків і свободи торгівлі;
- нації, так само як і приватні особи, повинні спеціалізуватися на виробництві тих товарів, у виробництві яких у них є переваги, і торгувати ними в обмін на товари, перевагами у виробництві яких володіють інші нації;
- зовнішня торгівля стимулює розвиток продуктивності праці шляхом розширення ринку за межі національних кордонів;
- експорт є позитивним фактором для економіки, тому що забезпечує збут надлишку продуктів, які не можуть бути продані на внутрішньому ринку;
- субсидії на експорт є податком на населення, призводять до підвищення внутрішніх цін, тому мають бути скасовані.

Позитивною стороною теорії абсолютних переваг є те, що вона базується на трудовій теорії вартості та підтверджує переваги поділу праці не тільки на національному, а й на міжнародному рівні.

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

Теорія порівняльних переваг

Теорію абсолютних переваг А. Сміта розвинув Д. Рікардо, довівши, що абсолютні переваги є лише частковим випадком загального правила. Він показав, що торгівля вигідна кожній із двох країн, навіть якщо одна з них має абсолютні переваги у виробництві обох товарів.

Сутність теорії порівняльних переваг: якщо країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виробляти з відносно низькими витратами, порівняно з іншими країнами (або, інакше кажучи, з меншими альтернативними витратами), то торгівля буде взаємовигідною для обох країн, незалежно від того чи є виробництво в одній із них абсолютно більш ефективним, ніж в іншій.

Теорія порівняльних переваг:

- вперше описала баланс сукупного попиту та сукупної пропозиції. Хоча й передбачалося, що вартість товару визначається кількістю праці, необхідної для його виробництва, теорія порівняльних переваг показала, що ця вартість насправді, визначається співвідношенням сукупного попиту та пропозиції на товар на внутрішньому та на зовнішньому ринках;
- вона довела існування виграшу від спеціалізації від торгівлі для усіх країн-учасниць, а не тільки для однієї країни за рахунок того, що інші зазнають втрат;
- вона дозволяє здійснювати зовнішньоекономічну політику на науковому фундаменті.

Недоліки теорії порівняльних переваг впливають із тих припущень, на яких вона базується. Тому при застосуванні теорії порівняльних переваг для аналізу зовнішньоекономічних відносин, необхідно брати до уваги, що вона:

- не враховує транспортних витрат;
- ігнорує вплив зовнішньої торгівлі на розподіл доходів всередині країни, коливання цін і заробітної платні, інфляцію та міжнародний рух капіталу;
- виходить з існування одного фактора виробництва (праці);
- ігнорує існування таких важливих передумов міжнародної торгівлі, як відмінності в наділеності країн факторами виробництва;
- виходить із передумови повної зайнятості, тобто робітники однієї галузі одразу можуть знайти собі роботу в іншій, більш продуктивній. Іншими словами, робиться припущення про постійні витрати, і таким чином, ігнорується закон зростаючих витрат;
- не дозволяє пояснити торгівлю між приблизно однаковими за економічним розвитком країнами, жодна з яких не має відносної переваги над іншою.

Теорія розміру країни

Сутність теорії розміру країни: через те, що країни з більшою територією зазвичай мають більш різноманітні кліматичні умови та природні ресурси, вони ближче до економічної самодостатності, ніж малі за розміром країни. Основні складові теорії:

- великі країни порівняно з малими експортують меншу частку виробленої продукції й імпортують меншу частку товарів;
- великі країни, на відміну від малих, мають більш різноманітні ресурси;
- великі країни порівняно з малими мають більш високі транспортні витрати в міжнародній торгівлі;
- великі країни, на відміну від малих, зазвичай можуть здійснювати велике серійне виробництво.

Теорія співвідношення факторів виробництва

Усередині 20-х років шведські економісти-неокласики Елі Хекшер і Бертіл Олін розробили теорію співвідношення факторів виробництва, яка пізніше отримала назву Хекшера-Оліна. Зміст теорії Хекшера-Оліна полягає в наступному: країна матиме відносну перевагу щодо тих продуктів, виготовлення яких добре забезпечене факторами виробництва. Такі товари країна експортуватиме, імпортуватиме ж вона продукцію, що потребує інтенсивного використання факторів виробництва, якими країна забезпечена гірше. Так, у прихованому вигляді експортуються надлишкові фактори й імпортують дефіцитні фактори виробництва. Або інакше: країни експортують продукти інтенсивного використання надлишкових факторів та імпортують продукти інтенсивного використання дефіцитних для них факторів.

Країна вважається в надлишку наділеною робочою силою, якщо співвідношення між її кількістю та рештою факторів у неї вище, ніж у решти світу.

Теорія вирівнювання цін на фактори виробництва

У 1948 році американський економіст Пол Самуельсон довів теорему вирівнювання цін на фактори виробництва, яка отримала назву теорема Хекшера-Оліна-Самуельсона: міжнародна торгівля призводить до вирівнювання абсолютних і відносних цін на гомогенні фактори виробництва у країнах, що торгують.

Гомогенний капітал – це капітал, який має однакову продуктивність і ризикованість; гомогенна праця – це праця з однаковою рівнем підготовки, освіти та продуктивності; гомогенна земля – це земля з однаковою родючістю, станом ґрунтів тощо. Основні висновки теорії:

- згідно теорії Хекшера-Оліна у країнах спостерігається тенденція експортувати товари, для виробництва яких необхідні відносно рідкісні фактори;

- згідно теорії Хекшера-Оліна-Самуельсона в міжнародній торгівлі, за відповідних умов, простежується тенденція до вирівнювання "факторних цін";

- теорія факторів виробництва пояснює виробництво товарів – як результат використання первісних елементів – факторів виробництва. Класична економічна теорія виділяє три основні фактори: працю, землю та капітал;

- експорт товарів може замінюватися переміщенням факторів виробництва;

- під ціною фактора розуміється винагорода, яку отримує власник фактора за його використання. Для праці – це заробітна платня, для капіталу – процентна ставка, для землі – рента.

«Парадокс Леонт'єва»

Парадокс Леонт'єва – теорія співвідношення факторів виробництва Хекшера-Оліна не підтверджується на практиці: трудонасичені країни експортують капіталомістку продукцію, тоді як капіталонасичені – трудомістку.

Парадокс Леонт'єва не дає відповіді на численні запитання, а багато інших тестів, враховуючи кваліфікаційний склад робочої сили й інші фактори, охоплюючи великі групи країн, підтвердили справедливість теорії Хекшера-Оліна.

Цей парадокс застерігає від прямолінійного використання теорії Хекшера-Оліна у практиці міжнародної торгівлі. Разом із тим, теорія Хекшера-Оліна разом із доданими пізніше уточненнями залишається одним із головних інструментів аналізу міжнародної торгівлі та її впливу на розподіл та перерозподіл доходів.

Теорія життєвого циклу товару

Основні постулати цієї теорії полягають у наступному:

- теорія міжнародного життєвого циклу продукту стверджує, що багато нових виробів спочатку вироблятимуть у країнах, де ці товари були вивчені та розроблені. Це майже завжди промислово розвинені країни, при чому на США останнім часом припадала значна частка, хоча Японія та Німеччина змогли обігнати США, спеціалізуючись на певних видах продукції;

- протягом життєвого циклу товару, який складається з чотирьох етапів (впровадження, зростання, зрілість і занепад), виробництво прямує до більшої капіталомісткості та переміщується до інших країн;
- теорія не поширюється на деякі групи товарів і майже на всі виробництва транснаціональних корпорацій;
- теорія міжнародного життєвого циклу продукту лише стверджує, що коли та якщо наукові дослідження та розробки перестають бути вирішальним фактором порівняльної переваги, виробництво переміститься до країн, які мають порівняльну перевагу за іншими елементами витрат, наприклад, некваліфікованою працею.

Теорія конкурентних переваг М. Портера

Згідно цієї теорії відповідь на запитання: "Чому країна добивається міжнародного успіху в тій чи іншій галузі?" полягає у чотирьох властивостях країни, які мають загальний характер і формують середовище, у якому конкурують місцеві фірми. Це середовище може сприяти утворенню конкурентної переваги, а може й перешкодити цьому.

Основні постулати цієї теорії:

- чотирма головними параметрами (детермінантами) конкурентної переваги країни є наступні фактори й умови: умови попиту, споріднені та обслуговуючі галузі, стратегія фірми та конкуренція;
- теорія конкурентних переваг показує взаємодію чотирьох детермінант, об'єднаних у національний "ромб", від яких залежить конкурентоспроможність країни на світових ринках;
- детермінанти національної конкурентоспроможності становлять комплексну систему, яка перебуває у стані розвитку. Детермінанти постійно впливають одна на одну;
- підтримка конкурентоспроможності в галузі на високому рівні є результатом «самопідсилюючої» взаємодії переваг одразу в кількох сферах, що визначає середовище, яке іноземним конкурентам важко відтворити.

3. Система показників розвитку міжнародної торгівлі

Стан зовнішньої торгівлі характеризується низкою показників, серед яких основні: *її обсяг, динаміка експорту й імпорту, товарна й географічна структура.*

Міжнародна торгівля складається з двох зустрічних потоків товарів: *експорту й імпорту.* **Експорт** – продаж товару, що передбачає його вивіз за кордон. **Імпорт** – купівля товару, що передбачає його ввіз через кордон.

Номінальний вартісний обсяг міжнародної торгівлі, звичайно, виражається в доларах США в поточних цінах, тому сильно залежить від динаміки обмінного курсу долара до інших валют. Реальний обсяг міжнародної торгівлі становить номінальний обсяг, конвертований у постійні ціни за допомогою обраного дефлятора, тому дозволяє провадити необхідні зіставлення, визначати її реальну динаміку.

Експорт та імпорт розраховуються кожною країною в *натуральних і вартісних* показниках.

Вартісні показники зазвичай розраховуються в національній валюті й переводяться в долари США для цілей міжнародного зіставлення. Фізичний обсяг світової торгівлі оцінюється в натуральних показниках (тонах, кілограмах, фунтах) або у специфічних одиницях виміру (барелях, бушелях, мішках).

Обсяг всієї міжнародної торгівлі (світовий товарообіг) підраховується шляхом підсумовування тільки обсягів експорту всіх держав, що виражають зазвичай в доларах США. Така методика дозволяє уникнути перекручування показників міжнародної торгівлі, пов'язаних із подвійним рахунком, а також включенням платежів до системи CIF. Експорт розраховується у світових цінах на момент перетинання товаром кордону на базі FOB – вільно на борті, імпорту – на базі цін CIF – вартість, страхування та фрахт.

Сукупність вартостей експорту статистично буде завжди меншою вартості світового імпорту на величину, приблизно рівну сплаті страхової премії на зовнішньоторговельний товар, фрахту судна для його перевезення й інших торговельних зборів.

За прийнятими у світі стандартами статистики торгівля вважається міжнародною, продаж товару експортом, а купівля імпортом у тому випадку, якщо товар перетне митний кордон держави, і це буде зафіксовано в митній звітності.

Зміна обсягів торгівлі характеризується *динамікою зовнішньоторговельного товарообігу*. **Зовнішньоторговельний обіг країни** – це сума її вартісних обсягів експорту й імпорту. Різниця між сукупним вартісним обсягом імпортом та експортом протягом певного періоду (року, кварталу) становить сальдо торговельного балансу. Воно є активним (позитивним), якщо експорт за вартістю перевищує імпорту, і пасивним (негативним), – у протилежному випадку.

Якщо вимір ведеться в натуральних одиницях, динаміка зовнішньоторговельного обігу виражається в індексах фізичного обсягу експорту й імпорту. Ці індекси відображають тенденції у зміні обсягів реальних мас товарів.

Товарная структура міжнародної торгівлі характеризує товарне наповнення експорту й імпорту (продукція видобувної промисловості, промислові товари, сільськогосподарська продукція).

Ступінь активності у світовій торгівлі є однією з головних ознак участі країни в міжнародних економічних відносинах. Для її оцінки використовуються наступні показники:

- **Експортна квота** – процентне відношення обсягу експортованих товарів і послуг до ВВП/ВНП.

- **Імпортна квота** – процентне відношення обсягу імпорту до ВВП/ВНП. Питома вага експорту й імпорту у ВВП/ВНП є кількісним індикатором відкритості національної економіки.

- **Структура експорту** – це відношення або питома вага експортованих товарів за видами та ступенем їхньої обробки. Цей показник характеризує

спрямованість експорту (сировина, машинобудування, послуги) і роль країни в міжнародній галузевій спеціалізації.

- **Структура імпорту** характеризує склад і співвідношення обсягів сировини й готової кінцевої продукції, що ввозиться до країни.

- Порівняльне співвідношення частини країни у світовому виробництві ВВП/ВНП і її частини у світовій торгівлі характеризує відповідність вироблених товарів світовому стандарту якості й рівень розвитку галузей.

Зовнішньоторговельні операції можна поділити на кілька груп за певними критеріями.

Напрямок торгівлі: експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт.

Форми торгівлі: бартерні послуги, зустрічні закупівлі, компенсаційні угоди, давальницька схема, викуп застарілої продукції, промислове співробітництво.

Методи торгівлі: прямий договір, посередники, дилери, комісionери, брокери, біржа, аукціон, міжнародний торг, фінансовий лізинг.

Види товарів і послуг: машинотехнічна продукція, сировинні товари, продовольчі товари, споживчі товари, науково-технічна продукція, послуги (інжиніринг, консалтинг, туризм).

Ступінь готовності товару: готова продукція, розрізнене устаткування, комплектне устаткування.

Залежно від напрямку зовнішньої торгівлі розрізняють кілька видів експорту товарів:

- звичайним і наймасовішим видом є вивіз товарів, виготовлених (виробничих і перероблених) у цій країні;

- велике значення в сучасних умовах здобуває вивіз вітчизняних товарів для переробки за кордоном під митним контролем із наступним поверненням;

- особливим різновидом експорту є **реекспорт** – вивіз товарів, раніше вивезених через кордон, включаючи товари, продані на міжнародних аукціонах, товарних біржах і т.д.;

- до експорту належать також випадки тимчасового вивозу за кордон вітчизняних товарів (на виставки, ярмарки й т.д.) із наступним їхнім поверненням або вивозу тимчасово завезених іноземних товарів (на аукціони, виставки, ярмарки й т.д.);

- спеціальною формою експорту стають поставки в межах ТНК, а також із вивозу продукції в порядку прямих виробничих зв'язків, насамперед у машинобудуванні.

Не менш різноманітним є імпорт, у фіксованому митною статистикою обсяг якого включаються:

- ввіз через кордон товарів для реалізації на внутрішньому ринку країни-імпортера, й одержання від іноземного партнера послуг виробничого або споживчого значення;

- специфічна форма імпорту – **реімпорт** – як зворотний ввіз через кордон вітчизняних товарів, раніше вивезених туди;

- імпорт товарів (сировини, напівфабрикатів, вузлів, деталей) для переробки в цій країні та наступний вивіз за кордон; цей вид імпорту різко зростає в умовах коопераційних і науково-технічних зв'язків;
- тимчасово ввезені (на міжнародні виставки, аукціони, ярмарки) товари;
- імпортні поставки продукції в межах ТНК.

Міжнародну торгівлю характеризують також *товарна* та *географічна структура*.

Товарна структура міжнародної торгівлі – це співвідношення основних груп товарів і послуг, представлених в експорті й імпорті окремими країнами, а також інтеграційними об'єднаннями.

Міжнародна торгівля поділяється на торгівлю товарами та послугами.

За товарною спеціалізацією міжнародна торгівля поділяється на торгівлю готовою продукцією, торгівлю машинами й устаткуванням, а також сировиною.

Торгівля послугами включає: транспортні послуги, туризм та інші.

Географічна структура міжнародної торгівлі припускає розподіл торговельних потоків між окремими країнами і їхніми групами, виділеними або за територіальним, або організаційним критерієм.

Територіальна географічна структура припускає торгівлю країн, що належать до однієї частини світу (Африка, Азія, Європа) або до укрупненої групи країн (індустріальні країни, країни, що розвиваються).

Організаційна географічна структура припускає розподіл міжнародної торгівлі або між країнами, що належать до окремих інтеграційних та інших торгово-політичних об'єднань, (країни Європейського союзу, країни СНД, країни АСЕАН), або між країнами, виділеними в певну групу відповідно до іншого аналітичного критерію (країни-експортери нафти, країни-чисті боржники).

Динаміка міжнародної торгівлі – це зміна співвідношення товарної та географічної структури протягом певного проміжку часу. Динаміка та структура міжнародної торгівлі залежать від структури світового виробництва (розміщення різних факторів між різними країнами).

4. Регулювання міжнародної торгівлі

Важливе значення в розвитку міжнародної торгівлі займає її регулювання. Розрізняють наступні *види державного регулювання* міжнародної торгівлі: 1) одностороннє; 2) двостороннє; 3) багатостороннє.

Одностороннє регулювання полягає в застосуванні методів впливу урядами країн в односторонньому порядку без узгодження або консультацій із торговими партнерами. Таких заходів вживають здебільшого під час загострення політичних відносин. **Двостороннє регулювання** передбачає, що заходи торгової політики попередньо узгоджуються країнами – торговими партнерами. Кожна зі сторін попереджає свого торгового партнера про вживання будь-яких заходів, які переважно не вносять суттєвих змін у торгові відносини, а лише сприяють їм. **Багатостороннє регулювання** передбачає узгодження та регулювання торгової політики багатосторонніми угодами.

Найважливіше значення в регулюванні торгово-економічних відносин країн світової співдружності має Генеральна угода про тарифи та торгівлю (ГАТТ).

Залежно від *масштабів втручання* в міжнародну торгівлю розрізняють **протекціоністську торгову політику** та **політику вільної торгівлі**. **Вільна торгівля** (free trade) – політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропозиції. Така політика базується на усуненні будь-яких перешкод на шляху ввезення та вивезення іноземних і вітчизняних товарів. Митні органи виконують лише реєстраційні функції. Цю політику провадять країни з високим рівнем розвитку продуктивних сил, що дає змогу місцевим підприємцям витримувати конкуренцію.

Протекціонізм (protectionism) – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики. Проводячи політику протекціонізму, держава захищає національних виробників, стимулює розвиток національного виробництва. Із другого боку, така політика може призвести до застійних явищ, оскільки послаблюються стимули до технічного прогресу, що, у свою чергу, призводить падіння конкурентоспроможності національних товарів. За такої політики посилюється нелегальне ввезення товарів контрабандою. Крім того, торгові партнери можуть вживати відповідних заходів щодо експорту товарів цієї країни, що завдасть їй економіці збитків. Протекціонізм переважає в зовнішньоторговельній політиці країн, що розвиваються.

Виділяють кілька форм протекціонізму:

- селективний – скерований проти окремих країн або окремих видів товарів;
- галузевий – скерований на захист окремих галузей, найчастіше сільського господарства;
- колективний – провадиться об'єднаннями країн щодо країн, які не входять до цих об'єднань;
- прихований – здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

Стосовно того, що і для якої країни краще: політика вільної торгівлі чи протекціонізм, – єдиної думки немає. Сучасний протекціонізм концентрується переважно, у відносно вузьких галузях. Політика вільної торгівлі привабливіша. Тому здебільшого країни провадять гнучку зовнішньоторговельну політику, використовуючи як методи протекціонізму, так і політику вільної торгівлі.

У практиці міжнародної економіки розрізняють наступні *рівні регулювання міжнародної торгівлі*:

Фірмовий – це угода між фірмами про розподіл ринку сировини, матеріалів, збуту товарів, сфер впливу, цінової політики.

Національний, за якого зовнішня торгівля кожної країни здійснюється відповідно до національно-правового забезпечення регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Міжнаціональний виявляється в укладанні відповідних угод між державами, групами держав.

Наднаціональний – здійснює стратегію світового співтовариства чи заходів із регулювання міжнародної торгівлі шляхом створення міжнародних спеціальних інституціональних структур, відповідних угод (Всесвітні торгові організації – ГАТТ/СОТ, міжнародна торгова палата – МТП).

Міжнародні торгові відносини регулюються за допомогою двох груп інструментів:

- 1) тарифне регулювання;
- 2) нетарифне регулювання.

Тарифне регулювання міжнародної торгівлі

Митний тариф (customs tariff) залежно від контексту може визначатися, як:

- інструмент торгової політики й державного регулювання внутрішнього ринку країни при його взаємодії зі світовим ринком;
- перелік ставок мита, що застосовуються до товарів, які переміщуються через митний кордон, систематизований відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності;
- конкретна ставка мита, що підлягає сплаті при вивозі або ввезенні певного товару на митну територію країни. У цьому випадку поняття митного тарифу цілком збігається з поняттям мита.

Мито (customs duty) – обов'язковий податок, що стягується митними органами при імпорті або експорті товару і є умовою імпорту або експорту.

Мито виконує три основні функції:

- *фіскальну*, що належить як до імпортного, так і до експортного мита, оскільки воно є однією зі статей дохідної частини державного бюджету;
- *протекціоністську* (захисну), що належить до імпортного мита, оскільки з його допомогою держава захищає місцевих виробників від небажаної іноземної конкуренції;
- *балансуючу*, що належить до експортного мита, встановленого з метою запобігання небажаного експорту товарів, внутрішні ціни на які з тих або інших причин нижчі за світові.

Існує кілька класифікацій мита.

За засобом стягування:

- *адвалорні* – нараховуються у відсотках до митної вартості товарів, що обкладаються митом (наприклад, 20 % від митної вартості);
- *специфічні* – нараховуються у встановленому розмірі за одиницю товару (наприклад, 10 дол. за 1 г);
- *комбіновані* – містять обидва названі види митного обкладення (наприклад, 20 % від митної вартості, але не більше 10 дол. за 1 г).

Нетарифне регулювання

У практиці міжнародних торгових відносин, крім тарифних методів регулювання, використовуються і *нетарифні методи*. Їх поділяють на дві групи:

- методи, які безпосередньо обмежують експортно-імпорتنі операції та передбачають захист і регулювання вітчизняного виробництва (квотування, ліцензування, кількісні обмеження, технічні перешкоди, внутрішні податки, політика державних закупівель тощо);

- методи, спрямовані на стимулювання експорту.

Квотування (контингентування) – це обмеження вартості або кількості, які вводяться на імпорт або експорт певних товарів на певний період.

Квоти поділяються:

➤ За напрямком їхньої дії на:

- експортні – вводяться відповідно до міжнародних стабілізаційних угод, що встановлюють частку кожної країни в загальному експорті певного товару (експорт нафти з країн ОПЕК), чи урядом країни для попередження вивозу товарів, дефіцитних на внутрішньому ринку;

- імпорتنі – вводяться національним урядом для захисту місцевих виробників, досягнення збалансованості торговельного балансу, регулювання попиту та пропозиції на внутрішньому ринку, а також у відповідь на дискримінаційну торговельну політику інших держав.

➤ За обсягом дії – на:

- глобальні – встановлюються на імпорт або експорт певного товару на певний проміжок часу, незалежно від того, із якої країни він імпортується чи в яку країну він експортується;

- індивідуальні – встановлюються в межах глобальної квоти кожної країни, яка експортує або імпортує товар.

Ліцензування (licensing) – регулювання зовнішньоекономічної діяльності шляхом дозволу, який видається державними органами на експорт або імпорт товару в певній кількості за певний проміжок часу. Ліцензування може бути складовою процесу квотування або ж виступати самостійним інструментом державного регулювання.

Ліцензії бувають:

- 1) разові – письмовий дозвіл терміном до 1 року на імпорт (експорт), що видається урядом, певній фірмі на здійснення однієї зовнішньоторговельної угоди;

- 2) генеральні – дозвіл на імпорт (експорт) певного товару протягом року без обмеження кількості угод;

- 3) глобальні – дозвіл на експорт (імпорт) певного товару до будь-якої країни світу за певний проміжок часу без обмеження кількості або вартості;

- 4) автоматичні – дозвіл, що видається негайно після отримання від експортера (імпортера) заявки, яка не може бути відхилена державним органом.

Кількісні обмеження (quantative restrictions) – адміністративна форма нетарифного державного регулювання торговельного обігу, що визначає кількість і номенклатуру товарів, дозволених до експорту чи імпорту.

Технічні перешкоди становлять сукупність національних технічних, адміністративних та інших норм і правил, спрямованих на створення перешкод ввезенню товарів у країну. До технічних перешкод належать вимоги про дотримання національних стандартів, одержання сертифікатів якості імпортової продукції, специфічне пакування та маркірування товарів, про дотримання певних санітарно-гігієнічних норм і т.п.

Внутрішні податки і збори спрямовані на підвищення внутрішньої ціни імпортного товару та зменшення таким чином його конкурентоспроможності на внутрішньому ринку. Ці податки можуть бути прямими (податок на додану вартість, акцизний податок, податок на продаж) або непрямими (прихованими).

До останніх належать збори на митне оформлення, реєстрацію та виконання інших формальностей.

Політика державних закупівель як метод нетарифного регулювання міжнародних торгових відносин становить вимогу держави закуповувати певні товари тільки у вітчизняних виробників, не зважаючи на те, що ці товари можуть бути дорожчими порівняно з імпортними.

До другої групи нетарифних методів регулювання міжнародних торгових відносин, як зазначалося вище, належать ті з них, що спрямовані на стимулювання експорту. Серед них найчастіше використовуються **субсидії, експортні кредити, демпінг** тощо.

Субсидії – це грошові виплати, спрямовані на підтримку національних виробників та опосередковану дискримінацію імпорту. За характером виплат субсидії поділяються на прямі та непрямі. Прямі субсидії становлять дотації виробнику при його виході на зовнішній ринок. Непрямі субсидії становлять приховане дотування експортерів шляхом надання їм податкових пільг, пільгових умов страхування та кредитування, повернення імпортного мита тощо.

Експортні кредити як метод нетарифного регулювання міжнародних торгових відносин становлять фінансове стимулювання державою розвитку експорту вітчизняних товарів. Експортне кредитування виступає в наступних формах:

- субсидовані кредити національним експортерам. Вони становлять кредити, що надаються державними банками на пільгових умовах, а отже, дозволяють зменшувати ціну товару;
- державні кредити іноземним імпортерам при зобов'язанні їх закуповувати товари тільки у фірм країни, яка надала цей кредит;
- страхування експортних ризиків вітчизняних експортерів. Маються на увазі комерційні ризики (нездатність імпортера оплатити поставки товарів) і політичні ризики, які виникають тоді, коли непередбачені дії уряду не дозволяють імпортеру виконати свої зобов'язання перед експортером.

Експортні кредити поділяють на *короткострокові* (на термін менше одного року), що використовуються для кредитування експорту споживчих товарів та сировини; *середньострокові* (на термін від 1 до 5 років), що використовуються для кредитування експорту машин та обладнання; *довгострокові* (на термін понад 5 років), що використовуються для кредитування експорту інвестиційних матеріалів та великих проектів.

Демпінг (dumping) – засіб фінансової нетарифної торговельної політики, що полягає у просуванні товару на зовнішній ринок за рахунок зниження експортних цін до межі нижчої за нормальний рівень цін, що існує в цих країнах. Демпінг може здійснюватися як за рахунок ресурсів окремих фірм, що прагнуть опанувати зовнішній ринок своєю продукцією, так і за рахунок державних субсидій експортерам. У комерційній практиці демпінг може набувати однієї з наступних форм:

- спорадичний демпінг – епізодичний продаж надлишкових запасів товару на зовнішній ринок за заниженими цінами. Відбувається тоді, коли внутрішній обсяг виробництва товару перевищує ємність внутрішнього ринку, і перед компанією постає дилема: або взагалі не використовувати частину виробничих потужностей і не виробляти товар, або виробити товар і продати за більш низькою, ніж внутрішня, ціною на зовнішній ринок;

- навмисний демпінг – тимчасове навмисне зниження експортних цін із метою витіснення конкурентів із ринку і наступного встановлення монопольних цін. На практиці це може означати експорт товару за цінами, нижчими за ціни свого внутрішнього ринку або навіть нижчими за витрати виробництва;

- постійний демпінг – постійний експорт товарів за цінами, нижчими за справедливі;

- зворотній демпінг – завищення цін на експорт порівняно з цінами продажу тих же товарів на внутрішньому ринку. Зустрічається вкрай рідко, зазвичай унаслідок непередбачених різких коливань курсів валют;

- взаємний демпінг – зустрічна торгівля двох країн одним і тим самим товаром за заниженими цінами. Зустрічається також рідко в умовах високої монополізації внутрішнього ринку певним товаром у кожній із країн. В основі демпінгу лежить ринкова ситуація, за якої еластичність попиту за ціною на внутрішньому ринку нижча, ніж на зовнішньому. Це дозволяє фірмам, що мають відносно монопольне становище на внутрішньому ринку, продавати свої товари за більш високими цінами, ніж на зовнішньому ринку, де попит більш еластичний за ціною і де конкуренція вища. Необхідними умовами для здійснення демпінгу також є:

- ситуація недосконалої конкуренції, що дозволяла б виробнику встановлювати й диктувати ціни;

- сегментованість ринку, тобто спроможність виробника відокремити внутрішній ринок, на якому він продає товар за високими цінами, від зовнішнього ринку, на якому він це робить за більш низькими цінами. Звичайно, цьому сприяють високі транспортні витрати й установлені державою торговельні бар'єри.

Зазнає регулювання з боку держави й міжнародна торгівля послугами. При цьому інструменти торгової політики, що використовуються для обмеження торгівлі послугами, у більшості випадків ті ж, що й у торгівлі товарами. Це зумовлено тим, що торгівля більшістю послуг супроводить торгівлю товарами, тому якщо товар підпадає під обмеження, то зазнає обмеження й послуга, пов'язана з ним.

До *неекономічних методів* регулювання торгівлі відносять: торгові договори, правові режими.

Міжнародні організації, що регулюють МТ:

- Світова організація торгівлі (ГАТТ/СОТ).
- Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД).
- Міжнародний торговий центр ЮНКТАД/СОТ (МТЦ).
- Міжнародна торгова палата (МТП).

ГАТТ – базова міжнародна угода, на основі якої здійснюється правове регулювання зовнішньої торгівлі товарами.

Тема 2.2. МЕВ у сфері послуг. Міжнародні транспортні відносини

План

1. *Сутність і класифікація послуг.*
2. *Характеристика основних секторів світового ринку послуг.*
3. *Особливості міжнародної торгівлі послугами на сучасному етапі.*
4. *Міжнародні транспортні відносини.*

1. Сутність і класифікація послуг

Послуги – це зміна у становищі інституціональної одиниці, що відбувається внаслідок дій і на основі взаємної згоди з іншою інституціональною одиницею.

Особливості послуг як товару:

- невидимість;
- нерозривність процесу виробництва й реалізації;
- розрив у часі між фактом купівлі-продажу та фактом їхнього споживання;
- здебільшого, неможливість накопичення, зберігання і транспортування;
- невідчутність на дотик;
- високий ступінь індивідуалізації (залежно від вимог споживача);
- територіальна розрізненість їхнього виробника і споживача.

Причини зростання сфери послуг:

- досягнення високого ступеня зрілості економіки й високого рівня життя населення у промислово розвинених країнах;
- утворення нових видів діяльності, насамперед у сфері послуг унаслідок поглиблення МПП.

За класифікацією ГАТТ/СОТ послуги поділяються на:

- комунальні та будівництво;
- оптова та роздрібна торгівля;
- ресторанні та готельні послуги;
- транспортування, зберігання та зв'язок;
- фінансове посередництво;
- оборона, охорона здоров'я та громадські роботи;
- особисті, культурні та рекреаційні послуги.

За класифікацією Світового банку послуги поділяються на:

– **факторні послуги** (factor services) – платежі, що виникають у зв'язку з міжнародним рухом факторів виробництва, насамперед капіталу й робочої сили (доходи на інвестиції, роялті й ліцензійні платежі, зарплата, виплачена нерезидентам);

– **нефакторні послуги** (non-factor services) – інші види послуг (транспорт, подорожі й інші нефінансові послуги).

Надання послуг здебільшого відбувається одночасно з продажем товару або здійсненням інвестицій у ту чи іншу країну. Тому відповідно до **способів доставки послуг споживачеві** послуги поділяються на:

• **послуги, пов'язані з інвестиціями** (investment-related services), – банківські, готельні та професійні послуги;

• **послуги, пов'язані з торгівлею** (trade-related services), – транспорт, страхування;

• **послуги, пов'язані одночасно з інвестиціями та торгівлею** (trade-andinvestment related services), – зв'язок, будівництво, комп'ютерні й інформаційні послуги, особисті, культурні й рекреаційні послуги.

Залежно від зв'язку з матеріальним продуктом виділяють наступні послуги:

➤ **Виробничі (матеріальні)**, пов'язані з матеріальним продуктом.

➤ **Невиробничі (нематеріальні)** – спрямовуються безпосередньо на людину та її оточення.

Існує корисний з аналітичної точки зору розподіл міжнародних угод із послуг залежно від характеру поведінки продавця й покупця послуг.

Таблиця 2.1 – Міжнародні угоди з послуг

	Споживач не переміщується	Споживач переміщується
Виробник не переміщується	А. Транспортні, комп'ютерні й інформаційні послуги	В. Поїздки (туризм), освіта й медичні послуги
Виробник переміщується	С. Прямі іноземні інвестиції, тимчасова трудова міграція	Д. Поїздки до третіх країн, організовані фірмами-нерезидентами

Очевидно, що наведена класифікація включає не тільки послуги у традиційному смислі слова, а й рух факторів виробництва, які є носіями цих послуг.

Існує кілька механізмів здійснення угод із міжнародної торгівлі послугами:

• **Мобільність покупця.** Покупці послуг, що є резидентами однієї країни, приїждять до продавця послуг, який є резидентом іншої країни. Мобільність покупця, звичайно, заснована на тому, що за кордоном він може одержати послугу, яка або відсутня у його країні (туризм), або якість якої вища (освіта, медична допомога), або вартість нижча (складування товарів, ремонт судів).

• **Мобільність продавця.** Продавець послуг, який є резидентом однієї країни, приїждить до покупця послуг, який є резидентом іншої країни. Мобільність продавця, звичайно, засновано або на тому, що його покупець перебуває за кордоном і не може переміститися до продавця (аудиторські й бухгалтерські послуги для підприємств), або на специфічному характері самої послуги (будівництво).

• **Одночасна мобільність продавця й покупця або мобільний характер самої послуги.** І продавець, і покупець або одночасно спільно використовують послугу (міжнародна телефонна розмова), або збираються до третьої країни (міжнародна конференція), або продавець надає покупцеві послугу через представництво у третій країні.

У платіжному балансі України послуги класифікуються на:

- транспортні (залізничний транспорт, автомобільний, морський, повітряний, інший).
- подорожі;
- будівельні;
- фінансові;
- послуги зв'язку;
- страхові;
- комп'ютерні й інформаційні;
- роялті та ліцензійні;
- реклама та маркетинг;
- наукові та конструкторські розробки;
- інші послуги.

2. Характеристика основних секторів світового ринку послуг

Міжнародний туризм – це багатопланова система послуг, спрямована на задоволення потреб осіб, які є представниками одних країн і перебувають із короткотривалим візитом в інших.

Організація турпоїздок – продаж путівок і турів – послуги з розміщення та харчування туристів – організація переміщення туристів країною.

Організація відвідування закладів культури – організація розваг – організація реклами – доведення інформації до туристів.

Види туризму: етнічний, релігійний, діловий, науковий, рекреаційний, пізнавальний, спортивний, пригодницький, екологічний.

Міжнародні страхові послуги – це система економічних відносин, яка включає створення спеціального ринку коштів (страхового фонду) і його використання для відшкодування різних збитків, спричинених наслідками стихійних і випадкових дій природи та людини (страхових випадків), шляхом страхового відшкодування.

Види страхування в МЄВ:

- страхування зовнішніх ризиків;
- страхування транспортування;
- страхування життя;
- від нещасних випадків;
- на випадок хвороби;
- від вогню та стихії;
- авіаційне страхування;
- морське страхування;
- страхування будівельно-монтажних ризиків;
- страхування експортних кредитів;
- хеджування.

Міжнародний інжиніринг – сукупність інтелектуальних послуг, спрямованих на одержання найкращих підсумків від капітальних вкладень, рішень для реалізації проектів за рахунок раціонального й ефективного добробуту та використання ресурсів і технологій.

Таблиця 2.2 – Види інжинірингових послуг

Передпроектні	Проектні	Післяпроектні
Дослідження з вивчення ринку товару, який вироблятиметься на об'єкті, що будується	Підготовка проекту	Підготовка контракту на будівництво
Топографічні зйомки	Експертиза проекту	Монтаж обладнання
Розвиток транспортної мережі	Робочі креслення	Консультації з експлуатації обладнання
Підготовка ТЕО – проектів	Нагляд за проведенням робіт	

Реінжиніринг – інженерно-консультативні послуги з перебудови системи організації й управління виробничо-торговельними та інвестиційними процесами підприємств із метою підвищення його конкурентоспроможності та фінансової стійкості (кризовий реінжиніринг, реінжиніринг розвитку).

Міжнародний консалтинг – вид міжнародної діяльності з надання послуг консультування виробників, продавців і покупців із широкого кола питань економічної діяльності, передусім, консультування в зовнішньоекономічній сфері.

Структура системи консалтингових послуг:

- дослідження кон'юнктури світових ринків товарів і послуг;
- стратегічне планування та менеджмент;
- дослідження проблем світових цін;
- фінансові питання;
- маркетинг та організація збуту;
- із вибору партнера;
- із питань оподаткування;
- із оцінки та добору кадрів;
- із організації інвестування і створення СП;
- із розробки нових виробничих концепцій;
- із питань структурної перебудови виробництва.

Франчайзинг – це використання вже існуючої і добре відомої ідеї бізнесу, яка має певний імідж і розповсюджується власником ідеї – франчайзером.

Міжнародний лізинг – це спеціальна операція, за якою лізингова фірма (орендодавець) на підставі угоди з орендарем купує у виробника предмети оренди й передає їх орендареві на певний термін за встановлену плату.

3. Особливості міжнародної торгівлі послугами на сучасному етапі

Фактори розвитку ринку послуг		
Економічний розвиток країни	Високий рівень життя населення	Розвиток світового товарного ринку
НТР	Зростання кількості компаній з надання послуг	Розвиток ринків капіталу й робочої сили

Загальні особливості міжнародної торгівлі послугами

- Торгівля переважно здійснюється на прямих контактах між виробниками послуг і їхніми споживачами.
- Регулювання торгівлі відбувається не на кордоні, а всередині країни відповідно до положень внутрішнього законодавства.
- Велика залежність обсягу послуг і їхньої вартості від складності й наукомісткості товарів.
- Значно вища захищеність державою виробництва й реалізації послуг, ніж сфери матеріального виробництва та торгівлі.
- Послуги, що надходять в особисте споживання (туризм, освіта, культура тощо), не можуть бути задіяні в господарському обороті.
- На світовому ринку послуг домінують 8 провідних країн, на які припадає 2/3 світового обсягу послуг і понад 50 % імпорту.
- Найбільше значення (за загальною вартістю послуг) у світовій торгівлі послугами мають транспортні послуги та туризм.

4. Міжнародні транспортні відносини

Міжнародний транспорт – послуги різних видів транспорту, що надаються резидентами однієї країни резидентам іншої країни. **Транспорт** у міжнародних зв'язках забезпечує перевезення вантажів і пасажирів між країнами, тобто створює транспортні послуги й використовується в **міжнародних сполученнях**.

Види транспорту: водний, повітряний, наземний, трубопровідний, космічний.

Сегменти ринку транспортних послуг:

- внутрішні регулярні перевезення (із виділенням місцевих);
- міжнародні регулярні перевезення;
- нерегулярні перевезення (міжнародні, внутрішні);
- перевезення, згруповані за державами, регіонами, підрегіонами, парами міст (аеропортів);
- за структурним складом пасажирів.

Етапи міжнародного перевезення вантажу

- територією країни-експортера;
- транзитною або морською ділянкою;
- територією країни-експортера.

Суб'єкти міжнародних транспортних відносин

- Перевізник – укладає контракт на перевезення товару та здійснює перевезення.
- Експедитор (фрахтовий агент, комісіонер, брокер) – організує перевезення вантажів перевізниками та супроводжує вантажі.
- Стивідор – оператор вантажних терміналів.

Особливості розвитку міжнародного транспорту

- Наслідком роботи транспорту є не новий продукт, а певний корисний ефект, що полягає в переміщенні або зміні переміщення вантажів і пасажирів.
- Використовується не сировина, а засоби виробництва й допоміжні матеріали.
- Своєю діяльністю продовжує виробничий процес.
- Пов'язаний із усіма галузями національного господарства.
- Характерне лінійне розміщення.
- Прискорює соціально-економічний розвиток.
- Зумовлює розміщення окремих галузей виробництва.
- Транспортні витрати враховують у загальних витратах виробництва двічі: а) на стадії виробництва; б) на стадії обороту.

Фактори вибору транспорту для міжнародних сполучень

1. Державно-політичні:

- характер взаємовідносин держав, включаючи країни, через які перевезення йдуть транзитом;
- нормативно-правове регулювання транспорту;
- державна підтримка національних перевізників і заходи обмеження стосовно іноземних перевізників;

- історичні умови формування транспортної мережі;
- військові й соціальні конфлікти.

2. Природно-географічні:

- природні та кліматичні особливості країн і регіонів, уключаючи розміри території, імовірність стихійних лих і погодних умов;
- метеорологічний стан;
- екологічний вплив засобів транспорту на навколишнє середовище;
- сезонність перевезень.

3. Технічні й експлуатаційні характеристики транспортних засобів:

- рівень НТП на окремих видах транспорту;
- безпека та надійність роботи технічних засобів транспорту;
- собівартість транспортування;
- швидкість доставки;
- рівень навігаційного забезпечення;
- можливість регулярного (неперервного) або іноді, навпаки, спеціального (чартерного) транспортного обслуговування;
- можливість і необхідність відповідної підготовки транспортних комунікацій;
- відповідність умов транспортування транспортним характеристикам товару.

4. Торговельно-економічні:

- рівень і темпи розвитку країн і регіонів;
- стан загальної ринкової кон'юнктури;
- стан ринкової кон'юнктури на відповідному ринку транспортних послуг;
- стан платіжного та торгового балансу;
- стан валютних ринків;
- особливості цінової (тарифної) політики, розміри пільг, знижки;
- грошові й розрахунково-кредитні відносини;
- рівень інформаційного (у тому числі рекламного) забезпечення перевізників і їхніх клієнтів;
- рівень розвитку, характер і форми посередництва в міжнародних транспортних операціях.

Чартер – договір фрахтування, який укладається між фрахтівником і фрахтувальником.

Фрахтівник – особа, яка уклала договір морського (повітряного) перевезення з умовою надання для морського перевезення вантажу всього судна, його частини або певних судових приміщень.

Фрахтувальник – перевізник або особа, яка від імені перевізника уклала договір морського (повітряного) перевезення.

Чартерне повітряне перевезення – перевезення, яке виконується на підставі договору чартеру (фрахтування повітряного судна), за яким одна сторона (фрахтівник) зобов'язується надати іншій стороні (фрахтувальнику) за платню всю місткість одного чи кількох повітряних суден на один або кілька

рейсів для повітряного перевезення пасажирів, багажу, вантажу, пошти або з іншою метою, якщо це не суперечить чинному законодавству.

Коносамент – юридичний документ, що:

- підтверджує наявність договору перевезення,
- засвідчує прийняття вантажу до перевезення,
- містить обов'язок перевізника видати вантаж у пункті призначення вантажоотримувачу.

Види коносаментів:

- іменний;
- на пред'явника;
- делевері-ордерний;
- прямий;
- наскрізний.

Види фрахтування суден

- Фрахтування на один рейс (voyage charter).
- Фрахтування на послідовні рейси (consecutive charter).
- Фрахтування за генеральним контрактом (general contract).
- Фрахтування судна на певний час – тайм-чартер (time- charter).
- Фрахтування судна без екіпажу – бербоут-чартер (bare-boat charter).

Правове регулювання транспортних відносин на світовому ринку

Міжнародні транспортні угоди

1. Морські перевезення:

- Гаазькі правила про коносаменти (1924 р.).
- Брюссельський протокол з перегляду Гаазьких правил про коносаменти (правила Гаага-Вісбі) (1968 р.) набрав чинності в 1978 р.
- Конвенція ООН про морські перевезення вантажів (Гамбурзькі правила).
- Європейська угода про найважливіші внутрішні водні шляхи міжнародного значення (1996 р.).
- Європейська угода про міжнародні перевезення небезпечних вантажів внутрішніми водними шляхами (ВОПОГ).

2. Залізничні перевезення:

- Бернська Конвенція про міжнародні залізничні перевезення (COTIF, 1980 р.).
- Міжурядова організація з міжнародних перевезень залізничним транспортом (ОТІФ).
- Угода про міжнародне залізничне вантажне сполучення (1951 р.).

3. Автомобільні перевезення:

- Конвенція про договір міжнародного перевезення вантажів (1956 р. діє в редакції 1978 р.).
- Європейська угода про міжнародні автомобільні перевезення небезпечних вантажів (1968 р.).

- Митна конвенція про міжнародні перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП (Конвенція МДП, 1959 р., 1975 р. – нова редакція, набула чинності в 1978 р.).
- Європейська угода щодо роботи екіпажів транспортних засобів, які виконують міжнародні автомобільні перевезення (ЄУТР).
- Конвенція ООН з міжнародних змішаних перевезень вантажів (24.05.1980 р.).

4. Повітряні перевезення:

- Конвенція про уніфікацію деяких правил, що стосуються міжнародних авіаперевезень (1929 р.).
- Гаазький протокол (1955 р.).
- Гватемальський протокол (1971 р.).
- Монреальський протокол (1975 р.).
- Гвадалахарська конвенція (1961 р.).

Міжнародні транспортні конвенції – міжнародні угоди, які визначають умови перевезення вантажів і пасажирів тими чи іншими видами транспорту

Міжнародні транспортні організації:

- Організація співробітництва залізниць (ОСЗ).
- Міжнародний союз залізниць (МСЗ).
- Міжнародна авіаційна транспортна асоціація.
- Європейської економічної комісії (ЄЕ) (ІАТА).
- Міжнародна організація цивільної авіації (ІКАО).
- Європейська Конференція Міністрів транспорту (ЄКМТ) .
- Комітет з внутрішнього транспорту (КВТК) ООН.
- Міжнародний союз автомобільного транспорту (МСАТ).
- Міжнародна морська організація (ІМО).
- Європейська конференція цивільної авіації (ЄКЦА).
- Міжнародна організація морського супутникового зв'язку (ШМАРСАТ, 1978 р.).
- Комітет із внутрішнього транспорту Європейської економічної комісії ООН.
- Дунайська Комісія й інші.

Тема 2.3. Міжнародна інвестиційна діяльність і виробниче співробітництво

План

1. Міжнародний рух капіталу.
2. Сутність та основні чинники зарубіжного інвестування.
3. Основні форми міжнародної інвестиційної діяльності та виробничого співробітництва.
4. Портфельні закордонні інвестиції.

1. Міжнародний рух капіталу

Міжнародний рух капіталу полягає за суттю у вилученні з обігу частини національного капіталу й включенні його у виробничий процес або інший обіг в інших країнах.

Міжнародний рух капіталу може заміщувати або доповнювати міжнародну торгівлю, якщо ефективність використання капіталу вища, ніж результат міжнародної торгівлі.

Міжнародна міграція капіталу — це не фізичне переміщення засобів виробництва, а фінансова операція: надання позики, купівля-продаж цінних паперів, інвестування.

Конкретні форми міжнародного переміщення капіталу розрізняються за наступними ознаками:

- за джерелами походження капіталу;
- за характером використання капіталу;
- за строками вкладання капіталу;
- за метою вкладання капіталу.

За джерелами походження капітал поділяється на *офіційний* і *приватний*.

Офіційний капітал — це кошти державного бюджету або міжнародних організацій (МВФ, Світовий банк та ін.), що переміщуються за кордон або приймаються з-за кордону за рішенням урядів або міжурядових організацій, джерелом є гроші платників податків.

Приватний капітал — це кошти приватних фірм, банків та інших недержавних організацій, які надаються у вигляді інвестицій, торговельних кредитів, міжбанківського кредитування.

За характером використання капітал поділяється на *підприємницький капітал* і *позичковий капітал*.

Підприємницький капітал — це кошти, які безпосередньо або опосередковано вкладаються у виробництво з метою отримання прибутку. Це головний приватний капітал.

Позичковий капітал — це кошти, що надаються з метою отримання відсотка. У міжнародних масштабах позичковим капіталом виступає переважно офіційний капітал.

За строком вкладання капітал поділяється на:

Короткостроковий капітал: вкладання капіталу строком менше року. Головним чином у формі торговельних кредитів.

Середньо- та довгостроковий капітал — вкладання капіталу строком понад рік. Усі вкладання підприємницького капіталу здійснюються переважно у формі прямих інвестицій, а також у вигляді державних кредитів.

За метою вкладання капітал поділяється на:

Прямі іноземні інвестиції — вкладання капіталу з метою придбання контролю над об'єктом розміщення капіталу. Це переважно вивіз приватного підприємницького капіталу.

Портфельні інвестиції — вкладання капіталу в іноземні цінні папери без права контролю над об'єктом інвестування. Це також здебільшого вивіз приватного підприємницького капіталу.

Таблиця 2.3 – Порівняльна характеристика портфельних і прямих іноземних інвестицій

<i>Прямі іноземні інвестиції</i>	<i>Портфельні іноземні інвестиції</i>
забезпечують контроль над об'єктом інвестування	не дають можливості контролю над об'єктом інвестування;
дають право на управління об'єктом інвестування	дають право тільки на отримання доходу
менш ліквідні	ліквідні
інвестор зацікавлений у довгостроковій присутності в економіці країни-реципієнта	забезпечують реалізацію короткострокових спекулятивних інтересів

Підприємство з іноземними інвестиціями (direct investment enterprise) – акціонерне або неакціонерне підприємство, у якому прямому інвесторові-резидентові іншої країни належить більше 10 % звичайних акцій і голосів (в акціонерному підприємстві) або їхній еквівалент (у неакціонерному підприємстві).

Підприємство з іноземними інвестиціями може мати форму:

- **філії** (branch) – підприємства, що повністю належить прямому інвесторові;
- **доірньої компанії** (subsidiary) – підприємства, у якому прямий інвестор-нерезидент володіє більше 50 % капіталу;
- **асоційованої компанії** (associate) – підприємства, у якому прямий інвестор-нерезидент володіє менше 50 % капіталу.

Таблиця 2.4 – Функціональний розподіл руху міжнародного капіталу

1. Прямі інвестиції	За кордоном	Рух капіталу між резидентом і нерезидентом, що призводить до виникнення тривалого взаємного економічного інтересу
	Усередині своєї країни	
2. Портфельні інвестиції	Активи	Рух капіталу, пов'язаний із купівлею-продажем цінних паперів
	Пасиви	
3. Інші інвестиції	Активи	Рух капіталу, пов'язаний із міждержавними кредитами та банківськими депозитами
	Пасиви	
4. Резервні активи	Монетарне золото	Рух капіталу, пов'язаний із активами, які можуть використатися державою для покриття сальдо платіжного балансу
	Спеціальні права запозичення	
	Резервна позиція у МВФ	
	Іноземна валюта	

До складу прямих інвестицій входять:

- *вкладення компаніями за кордон власного капіталу* – капітал філій і частка акцій у дочірніх і асоційованих компаніях;
- *реінвестування прибутку* – частка прямого інвестора в доходах підприємства з іноземними інвестиціями не розподілена як дивіденди й не переведена прямому інвесторові;
- *внутрішньокорпоративні переводи капіталу* у формі кредитів і позик між прямим інвестором, з одного боку, і дочірніми, асоційованими компаніями й філіями, – з другого.

Регулювання міжнародного руху капіталу на національному рівні передбачає:

- 1) валютні обмеження на переміщення капіталу за межі національної фінансової системи;
- 2) заходи, спрямовані на приваблення капіталу:
 - державні гарантії іноземним інвесторам і кредиторам;
 - усунення подвійного оподаткування;
 - страхування ризиків інвесторів і кредиторів;
 - надання пільг;
 - ВЕЗ.

Органи регулювання міжнародного руху капіталу на глобальному рівні:

- Базельський комітет Банку міжнародних розрахунків.
- FATF.
- Світовий банк.
- Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій.
- Угода СОТ «Про торговельні аспекти інвестиційних заходів» (TRIMS).

2. Сутність та основні чинники зарубіжного інвестування

Міжнародна інвестиційна діяльність – форма зовнішньоекономічної діяльності, що раціоналізує розподіл матеріальних, фінансових, трудових та інтелектуальних ресурсів із метою оновлення технологічної структури суспільного виробництва. **Міжнародна інвестиційна діяльність** (ввіз-вивіз підприємницького капіталу) – сукупність дій резидентів із вкладення інвестицій за кордон і приплив іноземних інвестицій до країни.

Під **інвестиціями** розуміють ті економічні ресурси, які спрямовуються на збільшення реального капіталу суспільства, тобто на розширення або модернізацію виробничого апарату (чинників виробництва, у тому числі й «людського капіталу»). Зарубіжні інвестиції передбачають переміщення капіталу від країни-джерела до країни-реципієнта інвестицій.

Інвестиційний клімат – сукупність соціально-економічних, юридичних і політичних умов, які сприяють або протидіють припливу інвестицій у країну.

Рівні міжнародного співробітництва

- **Мікрорівень** – ділові відносини між підприємствами різних країн.
- **Макрорівень** – ділові відносини держав і міжнародних організацій.

Причини міжнародної інвестиційної діяльності:

- Інтернаціоналізація виробництва.
- Міжнародне кооперування виробництва (МКВ).
- Надлишок капіталу в деяких країнах.

Міжнародне кооперування виробництва (МКВ) – це система стійких виробничих зв'язків, призначена для реалізації економічної вигоди від міжнародної виробничої спеціалізації (МВС), підвищення ефективності останньої, забезпечення досягнення комплексних цілей і завдань МВС.

Міжнародне виробниче співробітництво охоплює міжнародні відносини з виробництва товарів виробничого та споживчого призначення на макрорівні, а також відносини з приводу цього виробництва на макрорівні.

Міжнародне виробниче співробітництво складає виробничий аспект міжнародної спеціалізації та міжнародної кооперації.

Показники ступеня міжнародної виробничої спеціалізації:

- Експортна квота
- Коефіцієнт відносної експортної спеціалізації.
- Структура експорту.

Зарубіжні інвестиції, як відомо, здійснюються у двох основних формах:

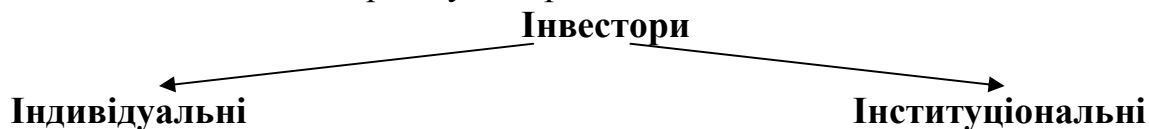
- прямі інвестиції;
- портфельні інвестиції.

Відмінність між ними зумовлена тим, що прямі інвестиції забезпечують контроль інвестора над фірмою, а портфельні інвестиції не дають права контролю над об'єктом інвестування. Права інвестора за портфельних інвестицій обмежуються отриманням доходу: дивіденду, відсотка, зростання курсової вартості цінних паперів (акцій).

Прямі інвестиції, на відміну від портфельних, – це не просто переміщення капіталу за кордон. На основі ПЗІ виникають тривалі ділові зв'язки між

інвестором і підприємством — об'єктом інвестування: передача сучасної технології (у тому числі управлінської), ринкових секторів, права використання торговельної марки інвестора й інші.

Право контролю інвестору-резиденту іншої країни забезпечує контрольний пакет звичайних акцій і голосів в акціонерному підприємстві або їхній еквівалент в неакціонерному підприємстві.



Інвестори – суб'єкти міжнародної інвестиційної діяльності:

- Великі підприємства (ТНК та інші).
- Кредитні інститути, що приймають вклади і задовольняють потреби в інвестиційних кредитах.
- Кредитні інститути, що ведуть справи клієнтів на біржах.
- Інвестиційні банки.
- Інвестиційні фонди та компанії.
- Страхові компанії.
- Громадські емітенти.

Основна частина прямих зарубіжних інвестицій припадає на транснаціональні корпорації (ТНК), які переважно є величезними фірмами промислово розвинених країн. Прямі зарубіжні інвестиції з країни базування, у якій розташовується головне підприємство ТНК, до приймаючої країни, у якій корпорація має свої філії або дочірні підприємства, є головною ознакою транснаціональності їхньої діяльності. Відтак, головною причиною ПЗІ є різна прибутковість вкладання капіталу у виробництво різних країн. Спонукальні мотиви ПЗІ лежать як в економічній, так і в політичній сферах. Вони полягають в наступному:

- прагнення розмістити капітал у тій країні, де він приносить максимальний прибуток;
- скоротити рівень оподаткування;
- диверсифікувати ризик;
- подолати імпорتنі бар'єри міжнародної торгівлі;
- забезпечити доступ до природних ресурсів і дешевої робочої сили;
- скоротити транспортні витрати на доставку товару споживачеві;
- прагнення подолати вузькість внутрішнього ринку.

Чинники інвестиційної привабливості:

- економічна динаміка;
- потужність промисловості;
- фінансове сприяння уряду;
- експортні можливості;
- динаміка ринку;
- людський потенціал;
- інноваційний потенціал;
- суспільно-політична стабільність.

Характерні ознаки сучасного розвитку міжнародної інвестиційної діяльності:

1. Збільшення кількості країн-членів іноземного інвестування.
2. Розширення потоку іноземних інвестицій.
3. Зміна характеру, форм і напрямків міжнародної міграції капіталу останнім часом.
4. Зміна розміщення інвестицій регіонами світового господарства.
5. Активне використання кредитних відносин новими незалежними і слаборозвиненими державами.

3. Основні форми міжнародної інвестиційної діяльності та виробничого співробітництва

Транснаціональні корпорації (ТНК) – це компанії, головні підприємства і власники яких перебувають в одних країнах, а філії чи дочірні підприємства функціонують як у цих же країнах, так обов'язково й у інших.

Ознаки ТНК (за ООН):

1. Відділення не менше, ніж у 6 країнах, незалежно від їхньої юридичної форми та виду діяльності.
2. Наявність головної компанії (один чи більше керівних центрів), яка впроваджує єдину корпоративну стратегію в усіх відділеннях чи філіалах.
3. Загальний обсяг діяльності понад 1 млрд. дол.
4. Частка закордонних активів у загальній вартості активів – 25-30 %.
5. Реалізація 20 % – 1/3 загального обсягу виробництва за межами країни базування.

Багатонаціональні корпорації (БНК) – це компанії, що включають кооперативні об'єднання невеликої кількості (двох чи трьох) головних підприємств із такою ж кількістю країн плюс широку мережу філій (чи дочірніх компаній), які функціонують у різних країнах світу.

Фактори, які сприяють інтернаціоналізації діяльності фірм:

- насиченість товарами та послугами внутрішнього ринку країни;
- посилення конкуренції на національному рівні;
- заохочення з боку держави до вивезення капіталу й інші;
- поява нових ресурсних можливостей, пов'язаних із нижчою вартістю факторів виробництва в інших країнах;
- сприятливість інвестиційного клімату в інших країнах.

Цілі створення зарубіжних філій ТНК:

- розширення ринку збуту;
- підвищення ефективності функціонування;
- забезпеченість сировиною;
- збільшення обсягів експорту;
- придбання унікальних технологій.

Спільне підприємство – це спільна бізнесова діяльність підприємств, підприємств та організацій різних країн, яка передбачає розподіл доходів і ризиків від здійснення цієї діяльності.

Форми спільного підприємництва:

- Ліцензування.
- Управління за контрактом.
- Спільне підприємство (СП).

Спільне підприємство – це організаційно-правова форма поєднання дій партнерів різних країн із метою здійснення спільної підприємницької діяльності.

Об'єктивна основа спільного підприємництва – прямі інвестиції.

Характерні особливості СП:

- наявність згоди про довгострокові завдання співробітництва;
- об'єднання сторонами активів;
- оцінка об'єднаних активів як капіталовкладень обох країн;
- реалізація узгоджених завдань через самостійні органи управління, незалежні від органів управління сторін;
- участь обох сторін у прибутках і збитках (відповідно до вкладеного капіталу).

Переваги СП:

- Забезпечується довготривалість угод і комплексність співробітництва.
- Встановлюється спільна відповідальність сторін за ефективність діяльності підприємства.
- Зменшується ризик, особливо політичний.

Головні мотиви створення СП для іноземного інвестора:

- зниження капітальних витрат і ризику при створенні нових потужностей;
- придбання джерел сировини чи нової виробничої бази, розширення діючих виробничих потужностей;
- нижча вартість факторів виробництва, особливо трудових ресурсів;
- можливість уникнення циклічної чи сезонної нестабільності виробництва;
- придбання нових каналів реалізації продукції;
- можливість проникнення на конкурентні ринки на набуття управлінського досвіду на них.

Вільні економічні зони – частина національного економічного простору, де застосовується особлива система пільг і стимулів, яка не використовується в інших регіонах країни.

Територія пріоритетного розвитку (ТПР) – це спеціально визначена територія держави, межі якої найчастіше збігаються з межами існуючих адміністративно-територіальних утворень і на якій запроваджується особливий (пільговий) режим інвестиційної діяльності, спрямований на залучення інвестицій і забезпечення соціально-економічного розвитку регіону.

Цілі створення ВЕЗ:

- необхідність розв'язання проблем інвестицій;
- стимулювання припливу іноземних інвестицій;

- розширення експортоорієнтованого й імпортозаміщеного виробництва;

- зростання надходжень від зовнішньоекономічної діяльності й активізації платіжного балансу країни, де утворюється ВЕЗ;

- ефективно використання місцевих ресурсів;

- можливість залучення нових технологій;

- розв'язання проблеми депресивних регіонів.

Види пільг у ВЕЗ і ТПР: зовнішньоторговельні, податкові, фінансові, адміністративні.

Інформаційні ВЕЗ – відносно новий тип ВЕЗ, орієнтованих на концентрацію в них високих інформаційних технологій, розвиток комунікаційних систем, розробку програмного забезпечення, надання телемаркетингових послуг.

Офшорна зона – країни або певні території країн, у яких уряди з метою створення сприятливого підприємницького клімату надають компаніям низку пільг.

Форми інвестиційно-інноваційної діяльності

Науково-технічні зони – це ВЕЗ, спрямовані на розвиток наукового й виробничого потенціалів шляхом стимулювання наукових досліджень і впровадження їхніх результатів у виробництво.

Регіональні інноваційні центри (технополіси) – великомасштабні НТЗ, розташовані на значній території (місто, район). Мають складний набір науково-виробничих функцій, високий рівень концентрації установ і кадрів, які спеціалізуються на сфері інновацій.

Науково-виробничі парки (технопарки) – НТЗ, які складаються з комплексу науково-дослідних інститутів, лабораторій, КБ, експериментальних виробництв, полігонів, промислових підприємств, які дозволяють виконувати інноваційний процес за повною чи скороченою схемою.

Локальні інноваційні центри (бізнес-інкубатори) – об'єднують малі за розміром самостійні структури, метою діяльності яких є підтримка окремих дослідників, малих науково-дослідних колективів, малих фірм.

4. Портфельні закордонні інвестиції

Міжнародні портфельні інвестиції поділяються на інвестиції в:

- **акціонерні цінні папери** (equity securities) – грошовий документ, що обертається на ринку та засвідчує майнове право власника документа стосовно особи, що випустила цей документ (shares, stock, participation);

- **боргові цінні папери** (debt securities) – грошовий документ, що обертається на ринку та засвідчує відношення позики власника документа стосовно особи, що випустила цей документ. Боргові цінні папери можуть виступати у формі:

- *облігації* (bond);

- *простого векселя* (debenture);

– *боргової розписки (note)* – грошових інструментів, що дають власнику право на гарантований фіксований грошовий дохід або на обумовлений за договором змінюваний грошовий дохід;

• *інструмента грошового ринку (money market instrument)* – грошові документи, що надають їхньому власнику беззаперечне право на гарантований фіксований грошовий дохід на певну дату. Ці інструменти продаються на ринку зі знижкою, розмір якої залежить від розміру процентної ставки та часу, що залишився до погашення. До їхнього складу входять:

- *казначейські векселі (treasury bills)*,
- *депозитні сертифікати (certificates of deposit)*,
- *банківські акцепти (bankers' acceptances)* й інші;

• *фінансових дериватив (financial derivatives)* – грошових інструментів, які мають похідну ринкову ціну і засвідчують право власника на продаж або купівлю первинних цінних паперів, до яких належать:

- *опціони* – право продати або купити ЦП або товар за фіксованою ціною на визначену дату в майбутньому;
- *ф'ючерси* – стандартні короткочасні контракти на купівлю або продаж ЦП або товарів за визначеною ціною і на визначену дату в майбутньому;
- *варранти* – право придбати в емітента на пільгових умовах певну кількість акцій протягом визначеного періоду;
- *свопи* – угоди про обмін платежами за однією і тією ж заборгованістю в майбутньому.

Тема 2.4. Міжнародні науково-технічні відносини

План

1. *Сутність та особливості міжнародного науково-технологічного співробітництва.*
2. *Форми, етапи, канали передачі технології та правові форми її захисту.*
3. *Міжнародне регулювання МНТВ.*

1. Сутність та особливості міжнародного науково-технологічного співробітництва

Міжнародне науково-технічне співробітництво (МНТС) – це сукупність взаємовідносин науково-технічного, виробничого, валютно-фінансового та правового характеру, які ґрунтуються на обміні результатами наукових досліджень, технологічних розробок, найсучаснішому технологічному досвіді тощо.

Характерні ознаки сучасних МНТС:

- об'єктивний характер міжнародного обміну науково-технічними знаннями.
- Поглиблення спеціалізації окремих підприємств на певних галузях науки й техніки.
- Зростання внутрішньокорпоративного обміну технологіями.

- Активна участь у міжнародній передачі технології невеликих і середніх фірм.
- Зосередження міжнародного науково-технічного обміну в межах економічно розвинених країн.

Причини розвитку МНТС:

- посилення нерівномірності економічного розвитку окремих держав;
- загострення конкурентної боротьби;
- монополізація науково-технічної продукції (НТП) ТНК;
- глобалізація світового ринку.

Міжнародний обмін технологіями

- це надання на комерційній основі іноземному контрагенту результатів науково-технічної діяльності, які мають не тільки наукову, а і практичну цінність;
- це обмін різними науково-технічними знаннями та виробничим досвідом між країнами;
- це продаж науково-технічних знань і досвіду для виробництва конкретного виробу чи для проведення конкретного процесу.



Загалом, міжнародний науково-технологічний обмін можна класифікувати:

- *за сферою поширення*: міждержавний, міжрегіональний, регіональний, між- і внутрішньогалузевий;
- *за типом передавання технологій*: комерційний, некомерційний, вертикальний (між головною та дочірньою компаніями ТНК), горизонтальний (між незалежними фірмами);
- *за змістом технології, що передається* (у матеріальному вигляді чи у вигляді інформаційного продукту).

Об'єкти світового ринку технологій:	
<i>Речова форма:</i>	<i>Неречова форма</i>
<ul style="list-style-type: none"> – устаткування; – технологічні лінії; – агрегати; – інструменти 	<ul style="list-style-type: none"> – знання; – досвід; – технологічна документація

Технологія:

- це наукові методи досягнення практичних цілей;
- це комплекс наукових і технічних знань про прийоми та методи виробництва, його організацію й управління;
- вибір конструкторських рішень, методів і процесів виробництва товарів і надання послуг.

Класифікація технології	
<p>за видом:</p> <ul style="list-style-type: none"> • технологія товарів; • технологія виробництва; • технологія управління 	<p>за ступенем новизни:</p> <ul style="list-style-type: none"> • унікальні; • прогресивні; • традиційні; • морально застарілі

Носії технологій:

- **товари** – у разі міжнародної торгівлі високотехнологічними товарами;
- **фактори виробництва:**
 - капітал є носієм технології в разі міжнародної торгівлі високотехнологічними капіталомісткими товарами;
 - робоча сила є носієм технології в разі міграції висококваліфікованих спеціалістів;
 - земля є носієм технології в разі міжнародної торгівлі ресурсами, для розробки яких використовуються нові технологічні досягнення.

Світовий ринок технологій включає:

- ринок патентів і ліцензій;
- ринок науко- й технологічноємної продукції;
- ринок високотехнологічного капіталу;
- ринок науково-технічних фахівців.

Теорії впливу технології на міжнародну торгівлю

Здебільшого технологія виступає одним з розвинених факторів виробництва, які мають більшу здатність до міжнародної мобільності порівняно з основними. В основі розвитку технології лежить технічний прогрес.

Серед численних теорій впливу технології на міжнародну торгівлю виділяють:

- модель технічного прогресу;
- модель технологічного розриву;
- модель життєвого циклу товару в міжнародній торгівлі.

Модель технічного прогресу (Джон Хікс, 1904-1989 р.): технічний прогрес поділяється на нейтральний, працезберігаючий і капіталозберігаючий. При нейтральному кількості праці й капіталу, розраховуючи на виробництво одиниці товару скорочується однаково. При працезберігаючому технічному прогресі капітал заміщає праця. Капіталозберігаючий прогрес підвищує продуктивність праці.

Практично всі теорії, що розглядають технологію як фактор виробництва, пояснюють за допомогою розходжень у забезпеченості технологією міжнародну торгівлю товарами, виготовленими на її основі. Багато теорій пояснюють, як зміна технології впливає на міжнародну торгівлю. Одна з них – ***модель технологічного розриву*** (Майкл Познер, 1961 р.). Відповідно до цієї моделі розробка нової технології дає країнам тимчасову монополію у виробництві й експорті заснованого на ній товару.

Модель життєвого циклу товару в міжнародній торгівлі виходить із того, що деякі країни спеціалізуються на виробництві й експорті технологічно нових товарів, а інші – на виробництві вже відомих товарів. Відповідно до теорії товар проходить п'ять стадій життя в міжнародній торгівлі:

- стадія 1 – стадія нового продукту;
- стадія 2 – стадія зростання продукту;
- стадія 3 – стадія зрілості товару;
- стадія 4 – стадія падіння виробництва товару;
- стадія 5 – стадія припинення внутрішнього виробництва товару.

2. Форми, етапи, канали передачі технології та правові форми її захисту

Міжнародна передача технології – це міждержавне переміщення науково-технічних знань на комерційній і некомерційній основі.

Технологія є одним із розвинених факторів виробництва, які мають велику міжнародну мобільність.

Етапи процесу міжнародної передачі технологій:

- відбір і придбання технології;
- освоєння й адаптація придбаної технології;
- удосконалення технології, використання її в суміжних сферах науки та техніки.

Канали передачі технологій:

- зовнішньоторговельний;
- внутрішньо фірмовий;
- між фірмовий.

Таблиця 2.5 – Форми та засоби міжнародного науково-технічного обміну

Некомерційний	Комерційний
<p>➤ Науково-технічна інформація:</p> <ul style="list-style-type: none"> • науково-технічні публікації; • виставки, ярмарки, конференції, симпозиуми; • центри науково-технічної інформації; • міграція спеціалістів; • технічна освіта; • спостереження, збір науково-технічної інформації <p>➤ Науково-технічне співробітництво:</p> <ul style="list-style-type: none"> • спільна розробка науково-технічних програм; • співпраця в межах довгострокових програм; • діяльність міжнародних організацій із передачі технологій; • надання безкоштовної технічної допомоги 	<p>➤ Ліцензійна торгівля:</p> <ul style="list-style-type: none"> • видача патентів; • торгівля чистими ліцензіями; • інші види ліцензій; • франчайзинг <p>➤ Інжинірингові послуги:</p> <ul style="list-style-type: none"> • проектно-консультативний інжиніринг; • технологічний інжиніринг; • будівельний інжиніринг; • управлінський інжиніринг <p>➤ Обмін у процесі торгівлі:</p> <ul style="list-style-type: none"> • закупівля екземплярів нової техніки; • торгівля «під ключ»; • виробничі кооперативи; • торгівля комплексним устаткуванням <p>➤ Інноваційний трансферт технологій:</p> <ul style="list-style-type: none"> • створення СП; • участь в інноваційному проекті; • створення філіалів ТНК; • створення власного підприємства

У більшості країн нова **технологія захищається правовими інструментами: патентами, ліцензіями, копірайтом, товарним знаком.**

Патент – свідоцтво, що видається компетентним урядовим органом винахіднику й засвідчує його монополне право на використання цього винаходу.

Ліцензія – дозвіл, що видається власником технології (ліцензіаром), захищеної або не захищеної патентом, зацікавленій стороні (ліцензіатові) на використання цієї технології протягом певного часу на певних умовах предмета ліцензії.

Копірайт (право відтворення) – ексклюзивне право автора літературного, аудіо- або відеодобутку на показ і відтворення своєї роботи.

Товарний знак – символ певної організації, що використовується для індивідуалізації виробника товару, який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу.

Міжнародна *передача технології* може здійснюватися в наступних основних *формах*:

1. *Патентні угоди* – міжнародна торговельна угода, за якою власник патенту поступається своїми правами на використання покупцеві патенту.

2. *Ліцензійні угоди* – міжнародна торговельна угода, за якою власник винаходу або технічних знань надає іншій стороні дозвіл на використання в певних межах своїх прав на технологію.

3. *«Ноу-хау»* – надання технічного досвіду та секретів виробництва, які забезпечують певні переваги.

4. *Інжиніринг* – надання технологічних знань, необхідних для придбання, монтажу й використання машин та устаткування.

5. *Франчайзинг* – передача фірмою-франчайзі права використання створених фірмою-франчайзером особливих прийомів і методів ведення бізнесу за товарним знаком франчайзера.

Ліцензійна торгівля є основною формою міжнародної передачі технології. У більшості випадків предметом купівлі-продажу є права на використання за кордоном запатентованого винаходу. Ліцензії продаються на основі ліцензійної угоди.

Види ліцензійних угод:

1. *Патентна ліцензія* – документ, що підтверджує передачу права використання патенту.

2. *Безпатентна ліцензія* – документ, що підтверджує передачу права використання ноу-хау без патенту на винахід.

3. *Невиняткова ліцензія* – ліцензія, що залишає ліцензіарові право надавати ліцензії на цю технологію іншим ліцензіатам.

4. *Виключна ліцензія* – ліцензія, що передбачає монопольне право ліцензіата використати технологію та відмову ліцензіара від використання свого винаходу в межах певної території.

5. *Повна ліцензія* – ліцензія, що надає ліцензіатові виключне право на використання патенту або «ноу-хау» протягом терміну дії угоди та відмова ліцензіара від самостійного використання предмета ліцензії протягом цього строку.

Ліцензійний платіж – винагорода ліцензіару, яку виплачує ліцензіат за використання предмета угоди.

Основні види ліцензійних платежів:

1. *Роялті* – періодичні відрахування від доходу покупця протягом періоду дії угоди, що залежить від розміру прибутку, одержуваного від комерційного використання ліцензії.

2. *Паушальний платіж* – зафіксований в угоді одноразовий платіж, не пов'язаний у часі з фактичним використанням ліцензії, а встановлюваний заздалегідь.

3. *Участь у прибутку* – відрахування на користь ліцензіара частини прибутку, отриманої ліцензіатом від комерційного використання предмета ліцензії. Звичайна участь ліцензіара у прибутку ліцензіата фіксується на рівні до 30 % за надання виняткової і 10 % за надання невиняткової ліцензії.

4. *Участь у власності* – передача ліцензіатом ліцензіарові частини акцій своїх підприємств у якості платежу за надану ліцензію.

Різновидом міжнародної передачі технології є міжнародне технічне сприяння або технічна допомога.

Технічне сприяння – надання країнам сприяння на платній або безкоштовній основі у сферах технології процесів, продуктів та управління. Із погляду ступеня залучення одержувача технічної допомоги можна виділити кілька організаційних видів технічної допомоги:

Технологічні гранти – безкоштовна передача розвиненими країнами технології або фінансових коштів на купівлю технології, навчання персоналу. Фінансова участь одержувача допомоги не передбачається.

Софінансування – передбачає фінансову участь одержувача, що становить меншу частку вартості проекту.

Таблиця 2.6 – Переваги міжнародного технологічного обміну

<i>Експорту технології</i>	<i>Імпорту технології</i>
<ul style="list-style-type: none"> • джерело одержання доходів; • форма боротьби за товарний ринок; • спосіб обійти проблеми експорту відповідного товару; • спосіб установа контролю над закордонною фірмою через такі умови ліцензійної угоди, як обсяг виробництва, участь у прибутках і т.д.; • можливість доступу до іншої технології через «перехресне ліцензування»; • можливість більш ефективного удосконалювання об'єкта ліцензії за участю покупця 	<ul style="list-style-type: none"> • доступ до нововведень високого технічного рівня; • засіб економії витрат на НДДКР; • засіб зменшення валютних витрат на товарний імпорт; • забезпечення використання національного капіталу та робочої сили; • умова розширення експорту продукції, що випускається за закордонними технологіями; • гарантія освоєння продукту або процесу за допомогою продавця і т.д.

Міжнародне науково-технічне співробітництво сприяє:

- прискоренню процесу вирішення питань;
- уникненню дублювання, що призводить до зменшення фінансових витрат;
- об'єднанню найкращих вчених із різних країн;
- прискоренню розповсюдження й упровадження у виробництво розроблених технологій, що особливо важливо для медицини й безпеки людства взагалі;
- можливості виходу на нові ринки.

3. Міжнародне регулювання МНТВ

Регулювання МНТВ здійснюється на рівнях:

- міжнародному;
- державному:
 - органи експортного контролю;
 - система реєстрації патентів і товарних знаків.

Кожна країна прагне втримати передову технологію в національних межах шляхом введення різних обмежень на її вивіз, щоб одержати конкурентні переваги на світовому ринку.

Причини введення державного регулювання МНТВ:

- прагнення втримати технологічне лідерство;
- підтримка національної безпеки;
- умови міжнародних угод.

Пряме державне регулювання вивозу й ввозу технології здійснюється органами експортного контролю, методами митного та прикордонного контролю. У деяких країнах для одержання права експортувати технологічно ємний товар потрібний спеціальний дозвіл уряду. Порушення законів, що регулюють міжнародну передачу технології, вважається державним злочином.

Непряме регулювання передачі технології в більшості країн здійснюється через державну систему реєстрації патентів і торговельних знаків.

Основні міжнародні угоди з питань регулювання передачі технології:

- Паризька конвенція з охорони промислової власності.
- Договір про патентну кооперацію (РСТ).
- Конвенція про видачу європейських патентів.
- Конвенція про створення Всесвітньої організації інтелектуальної власності.

Таблиця 2.7 – Міжнародні організації, що регулюють технологічний обмін

Назва, місце та рік заснування	Цілі	Органи
Європейська патентна організація (ЄПО) (МЮНХЕН, 1973)	<ul style="list-style-type: none">• видача європейських патентів;• розширення співпраці між європейськими державами в галузі охорони винаходу;• посилення патентного захисту	<ul style="list-style-type: none">• Європейське патентне відомство;• Адміністративна Рада
Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ) (Женева, 1970)	<ul style="list-style-type: none">• Охорона інтелектуальної власності в усьому світі;• Розширення адміністративної співпраці у сфері інтелектуальної власності	<ul style="list-style-type: none">• Генеральна Асамблея;• Конференція ВОІВ;• Комітет із координації;• Постійний комітет із інформації про промислову власність;• Міжнародне бюро

Тема 2.5. Міжнародна міграція робочої сили

План

1. Сутність і сучасна сегментація світового ринку праці.
2. Міжнародна міграція робочої сили: види, причини та фактори розвитку.
3. Історія й особливості сучасної міжнародної міграції робочої сили.
4. Наслідки міжнародної міграції робочої сили.
5. Регулювання міжнародної міграції робочої сили.

1. Сутність і сучасна сегментація світового ринку праці

За умов поглиблення глобалізаційних процесів у світовому господарстві, що виявляються у зростанні взаємозалежності країн і їхніх регіональних угруповань, національні ринки праці, як і ринки товарів, послуг і капіталів, дедалі більше втрачають свою замкненість і відокремленість, що призводить до утворення так званого *спільного ринку праці*.

Світовий (міжнародний) ринок праці — це система відносин, що складається між державами з приводу узгодження попиту та пропозиції робочої сили, регулювання її міждержавних потоків, оплати праці та соціального захисту за умов транснаціоналізації національних економік. Ці відносини виникають у зв'язку з нерівномірністю розміщення капіталу та людського ресурсу у країнах світу та відмінностями у їхньому відтворенні на національному рівні.

Формування міжнародного ринку праці відбувається двома шляхами:

- по-перше, через міграцію робочої сили й капіталу,
- по-друге, через поступове злиття національних ринків праці, внаслідок чого усуваються юридичні, етнічні, культурні й інші перешкоди між ними.

Становлення та розвиток міжнародного ринку праці є свідченням того, що нині інтеграційні процеси не лише охоплюють економічну й технологічну сфери, а й дедалі динамічніше втягують у свою орбіту соціальні та трудові відносини, які також набувають глобальних характеристик.

Формами прояву глобалізації соціально-трудова відносин є:

- посилення соціальної орієнтації світової економіки;
- демократизація трудових відносин;
- інтернаціоналізація вимог до відтворення робочої сили;
- стандартизація умов життя та праці людей у різних країнах;
- координація, узгодження та зближення соціальної політики держав світу.

Підвищення міжнародної мобільності капіталу, пов'язаної з інтернаціоналізацією економіки, в соціальному плані означає, що капітал пред'являє попит не тільки на робочу силу країни свого базування, а й на іноземну робочу силу, яка нерідко має певні переваги порівняно з національною (більш дисциплінована, менш вибаглива щодо оплати праці й ін.). Попит на іноземну робочу силу почав помітно зростати тоді, коли експорт приватного

виробничого капіталу набув значних масштабів через створення в усіх країнах підприємств з використанням місцевої робочої сили.

При цьому капітал здебільшого спрямовувався в ті місця концентрації робочої сили, де вона значно дешевша порівняно з вартістю робочої сили у країні-експортері. Навіть у нових індустріальних країнах заробітна плата промислових робітників у 1980-х роках була у 5–10 разів нижча, ніж у розвинених країнах Заходу. Що стосується сучасної структури попиту на робочу силу, то вона значно ускладнилася з утворенням ринкових відносин у світовому господарстві і містить такий необхідний компонент, як попит на іноземних працівників. Тому міжнародна трудова міграція досягла нині глобальних масштабів і найрозвиненіших форм.

Паралельно з усіма цими процесами посилювалася також диференціація і серед самих країн, унаслідок чого світова економіка набула багаторівневого, складного й ієрархічного характеру. На найвищому рівні цієї ієрархії стоять колишні метрополії, які змогли розвинути виробничий апарат нової інформаційної економіки. Ці країни стали основним полем діяльності ТНК. На нижчих рівнях опинилися країни з традиційною індустріальною економікою, до яких належать постсоціалістичні й економічно відсталі країни. Із одного боку, їм відведена роль виробників масової стандартизованої продукції, а з другого, – саме ці держави на сьогодні є основними постачальниками дешевої робочої сили.

За всіма ознаками міжнародний ринок робочої сили, що формується, має *сегментований характер*. У межах цього ринку створюються кілька окремих, відносно автономних, ринків робочої сили зі специфічними закономірностями її руху. Така сегментація міжнародного ринку робочої сили віддзеркалює як міжнародний поділ праці, що склався, так і особливості у кваліфікації робочої сили та попиті на неї. Сегментування міжнародного ринку праці урізноманітнює склад робочої сили, що пропонується на цьому ринку. Водночас у його суб'єктів формуються специфічні риси й особливості, що відрізняють їх у цілому від зайнятих тільки на національних ринках праці. Достатньо сказати, що в суб'єктів міжнародного ринку праці помітно послаблюються національні уподобання, вони мобільніші та більш пристосовані до вимог наймачів.

У структурі міжнародного ринку праці виокремлюються *два найзначніші сегменти*. *Перший сегмент* охоплює робочу силу, яка характеризується відносно постійною зайнятістю, стабільністю трудових навичок, високим рівнем кваліфікації й зарплати, а також доволі чіткою ієрархією кваліфікації. Це загалом привілейований шар працівників із розвинених країн, а також країн із середнім рівнем розвитку (Сінгапур, Тайвань, Гонконг). Слід згадати й інший, щоправда, нечисленний шар зайнятих у різних міжнародних організаціях (ООН, спеціалізованих органах ООН, Міжнародному валютному фонді, СОТ, ЮНЕСКО й ін.). Наймання працівників у таких організації відбувається на виключно міжнародній основі і переважно з урахуванням лише професійної компетенції. Цей ринок праці має певну тенденцію до розширення з огляду на диверсифікацію міжнародних зв'язків і загострення глобальних проблем.

Другий сегмент міжнародного ринку праці формує робоча сила, яка походить із районів світу з відносно низьким рівнем економічного розвитку. Серед цих працівників треба вирізнити специфічний загін так званої *нелегальної робочої сили*, чималі потоки якої спрямовуються до країн постіндустріальної моделі господарства, зокрема до США та країн Європейського Союзу. Хоча на сьогодні офіційної статистики з обліку нелегальної трудової міграції не існує, авторитетні експерти стверджують, що до США щорічно нелегально іммігрує близько 300 тис.

На ринку праці можна відокремити ще дрібніші сегменти, класифікувати робочу силу за віковими, професійними, культурними, національними, расовими, статевими й іншими ознаками.

Вартість робочої сили формується на основі	
<p>Факторів пропозиції:</p> <ul style="list-style-type: none"> • масштаби трудової міграції населення; • частка працездатного населення в загальній кількості мігрантів; • кваліфікація робітників 	<p>Факторів попиту:</p> <ul style="list-style-type: none"> • кон'юнктура ринку праці в країнах-імпортерах; • економічна ситуація в країнах-експортерах; • технічна оснащеність виробництва

Функції світового ринку праці (СРП):

- регулювання попиту та пропозиції робочої сили (визначення остаточної вартості робочої сили);
- забезпечення конкуренції серед найманих працівників і підприємців;
- сприяння збалансованості між трудовими ресурсами та робочими місцями;
- прискорення міграційних процесів у національному й інтернаціональному масштабах;
- сприяння покращенню соціального захисту робочої сили.

2. Міжнародна міграція робочої сили: види, причини та фактори розвитку

Міжнародна міграція робочої сили (labor force migration) — переселення працездатного населення з одних держав до інших строком більше, ніж на рік, викликане причинами економічного й іншого характеру. Вона включає два основні взаємопов'язані процеси: еміграційний та імміграційний.

Імміграція (immigration) – в'їзд працездатного населення до приймаючої країни.

Еміграція (emigration) – виїзд працездатного населення з даної країни за її межі.

Міграційне сальдо (net migration) – різниця між кількістю іммігрантів та емігрантів окремої країни. Може бути додатним, що свідчить про привабливість країни, або від’ємним, що вказує на надлишок робочої сили й непривабливість країни.

«Відплив умів» («brain drain») – міжнародна міграція висококваліфікованих кадрів.

Реєміграція (re-emigration) – повернення емігрантів на батьківщину на постійне місце проживання.

За часом і характером переміщення робочої сили виділяють постійну, тимчасову, сезонну, маятникову, заміщуючу, ротаційну, репатриативну, диференційовану, добровільну та примусову.

Постійна міграція – переїзд на постійне проживання до іншої країни. Переважала до Першої світової війни.

Тимчасова міграція – міграція, що передбачає повернення мігранта на батьківщину після певного строку перебування в приймаючій країні. Здебільшого має ротаційний характер.

Сезонна міграція – міграція, що передбачає періодичне залучення іноземних робітників для виконання робіт, які мають сезонний характер.

Ротаційна міграція – міграція, що передбачає регулярну заміну мігрантів в країні перебування вихідцями з однієї місцевості.

Згідно з класифікацією ООН мігрантами, що працюють у країні перебування на постійній основі вважаються особи, що залишаються в країні перебування більше одного року. Тимчасовими або сезонними мігрантами є особи, що прибувають до країни в’їзду для того, щоб знайти сплачувану роботу на термін, що не перевищує одного року.

Маятникова міграція – міграція, що передбачає періодичне перетинання мігрантом кордонів країни у випадку, коли він має постійну роботу в іншій країні, але залишається жити на Батьківщині (жителі прикордонних територій, фахівці, що працюють вахтовим методом).

Репатриативна міграція – міграція, що передбачає повернення мігрантів, які виїздили в іншу країну на постійне проживання назад на Батьківщину.

Заміщуюча міграція – міграція, що передбачає заміщення еміграції національної робочої сили міграцією з менш розвинених країн.

Диференційована міграція – міграція окремих груп населення: етнічних, соціальних, статевих, вікових.

За рівнем легалізації міграційні потоки поділяють на легальні, із частковою легалізацією і нелегальні.

Легальна міграція – міграція робочої сили на контрактній основі з наданням мігрантові повної легалізації.

Напівлегальна міграція – міграція, що передбачає легалізацію перебування на території країни мігрантів і нелегальний (тіньовий) характер трудової діяльності.

Нелегальна міграція – міграція робочої сили в обхід відповідного національного законодавства й міжнародних домовленостей.

Залежно від *рівня кваліфікації мігрантів* говорять про «відплив умів», міграцію кваліфікованої робочої сили та міграцію некваліфікованої робочої сили.

За *способами забезпечення* говорять про **організовану** – добровільну та примусову (що здійснюється за участю держави, громадських організацій або спеціалізованих підприємницьких структур) і **неорганізовану** (індивідуальну, самодіяльну) міграцію. Організовані форми міграції набули розповсюдження після другої світової війни та передбачали цілеспрямований добір, підготовку та переміщенні робочої сили з економічно відсталих регіонів Європи (Італія, Югославія, Туреччина) до країн, що відчували значну нестачу в некваліфікованій робочій силі (Німеччина, Франція).

Різнострамовані потоки трудових ресурсів, що перетинають національні кордони, утворюють *міжнародний ринок праці*, що функціонує у взаємозв'язку з ринками капіталу, товарів і послуг. Інакше кажучи, міжнародний ринок робочої сили існує у вигляді трудової міграції.

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

Традиційно (в неокласичній теорії) в якості основної виділяють **економічну причину** міжнародної трудової міграції, пов'язану з масштабами, темпами та структурою накопичення капіталу:

- дією закону нагромадження капіталу, закону капіталістичного народонаселення, закону нерівномірності економічного розвитку країн тощо, які зумовлюють диспропорцію в розміщенні людського ресурсу в покраїновому та регіональному розрізах світового господарства, тобто відносне перенаселення в одних країнах і дефіцит робочої сили в інших;
- суттєвими відмінностями покраїнових показників щодо умов праці, рівня життя населення, умов підприємницької діяльності й ін.;
- циклічним характером глобального економічного розвитку, зокрема асинхронністю економічного циклу в різних країнах;
- асиметрією розвитку інформаційного ресурсу, нерівномірністю розгортання НТР й структурними кризами.

Крім того, міжнародна трудова міграція зумовлена й **неекономічними факторами**: політичними, військовими, етнічними й ін.

3. Історія й особливості сучасної міжнародної міграції робочої сили

Можна виділити кілька *етапів* розвитку **міжнародної міграції робочої сили**. Початок **першого** пов'язується з відкриттям та освоєнням американського континенту. Основними потоками були рух переселенців із Західної Європи та масовий вивіз рабів із Африканських країн. Із XVI до кінця XIX ст., за

підрахунками дослідників, було вивезено близько 12 млн. жителів африканського континенту.

Другий етап безпосередньо пов'язаний із промисловою революцією в Європі в останній третині XVIII – середині XIX ст. Нагромадження капіталу та зміни в його органічній структурі стали передумовами «відносного перенаселення» європейських країн, масової міграції з Європи до Північної Америки, Австралії, Нової Зеландії. Цим було започатковано формування світового ринку праці.

Формування світового ринку праці сприяло:

- економічному розвитку в країнах імміграції, оскільки задовольняло гостру потребу цих країн у трудових ресурсах в умовах високих темпів накопичення капіталу й відсутності резервів залучення робочої сили;
- колонізації малозаселених районів землі та втягуванню в систему світового господарства нових країн.

Третій етап – 80-ті рр. XIX ст. – початок Першої світової війни.

У цей період значно зростають масштаби нагромадження капіталу, характерною рисою якого виступає посилення нерівномірності цього процесу в межах світового господарства.

Концентрація капіталу стимулювала зростання попиту на робочу силу в США та масову еміграцію з відсталих районів Європи, їхню основу складала некваліфікована робоча сила, вихідці з сільської місцевості. У цей період основну частку міграційних потоків складають мігранти з Італії та Східної Європи. За цих умов змінюється структура та кваліфікаційний склад мігрантів. На початку XX ст. основу мігрантів становила некваліфікована робоча сила.

Четвертий етап – період між двома світовими війнами.

Особливостями цього етапу є скорочення масштабів міжнародної трудової міграції, у тому числі міжконтинентальної міграції і навіть рееміграції з класичної країни-іммігранта – США.

Це зумовлювалося наступними причинами:

- наслідками світової економічної кризи 1929-1933 рр., що виявилися у зростанні безробіття в розвинених країнах, і необхідності обмеження міграційних процесів.
- Замкнено-тоталітарним характером розвитку СРСР, що виключив його з кола країн-емігрантів робочої сили.

П'ятий етап – розпочався після Другої Світової війни і триває донині.

Цей етап, зумовлений НТР, монополізацією міжнародних ринків праці й капіталу, процесами інтернаціоналізації й інтеграції.

Його характерними рисами є:

- зростання внутрішньоконтинентальної міграції, зокрема в Європі й Африці;
- зростання попиту збоку сучасного виробництва на висококваліфіковані кадри, виникнення нового виду трудової міграції, який отримав назву «втеча розумів»;
- посилення державного й міжнародного регулювання трудової міграції.

Специфіка сучасного етапу розвитку міжнародної міграції робочої сили значною мірою визначається глобалізаційними процесами, що відбуваються у світовій економіці. Міграцією охоплено більшість країн світу.

На сьогоднішній день сформувались наступні напрямки міжнародної міграції робочої сили:

- міграція з країн, що розвиваються, до промислово розвинених країн;
- міграція в межах промислово розвинених країн;
- міграція робочої сили між країнами, що розвиваються;
- міграція наукових працівників і кваліфікованих фахівців із промислово розвинених країн до країн, що розвиваються;
- міграція з колишніх соціалістичних країн до розвинених країн;
- міграція робочої сили в межах колишнього СРСР.

Таблиця 2.8 – Сучасні центри тяжіння робочої сили

Західна та Північна Європа	Загальна кількість зайнятих щорічно коливається в межах 4,0-7,5 млн. осіб, (з них Швейцарія – 20%; Австрія – 9%; Бельгія – 9%; Німеччина – 8%; Франція – 8%; Нідерланди – 5%; Данія – 4%).
США та Канада	У США іноземці складають понад 7% загальної чисельності. Країни-експортери робочої сили: Мексика, на яку припадає 12% прибулих, а також Китай, Філіппіни, В'єтнам, Індія, колишні республіки СРСР і Домініканська Республіка.
Нафтодобувні країни Близького Сходу	До регіону щорічно прибуває близько 4 млн. іноземців, в переважно з Індії, Пакистану, Єгипту, Іраку, Сирії й ін. країн. Частка іммігрантів: Катар – 85%; Саудівська Аравія – 48%; Бахрейн – 46%; ОАЕ – 87%.
Латинська Америка	Загальна чисельність прибулих дорівнює 7,0-8,5 млн. осіб. Найбільше приваблюють Аргентина, Венесуела.
Австралія	Сьогодні одна чверть населення Австралії – іммігранти з понад 100 країн світу.
Азіатсько Тихоокеанський регіон	Головними країнами-реципієнтами є Південна Корея, Японія, Бруней, Гонконг, Малайзія, Сінгапур, Тайвань, до яких прибувають вихідці з Китаю, Таїланду, Лаосу, В'єтнаму, Індії та Філіппін.
Африка	Центри тяжіння: Лівія, яка приймає, насамперед, єгиптян; ПАР, яка притягує вихідців із Мозамбіку та інших сусідніх країн. Певну привабливість має також Нігерія, здебільшого для вихідців з Гани, Чаду та Беніну.

5. Наслідки міжнародної міграції робочої

Наслідки міжнародної міграції робочої сили доволі різноманітні. Вони виявляються як у країнах, що експортують робочу силу, так і в країнах, що імпортують її, приносячи певні вигоди й втрати обом сторонам, хоча, як показує аналіз, вигід більше в країнах-імпортерах робочої сили, а в країнах-експортерах в цілому втрати перевищують вигоди. Світ в цілому виграє, оскільки свобода міграції дозволяє людям переміщуватись в країни, де вони можуть внести більший чистий дохід у світове виробництво.

Таблиця 2.9 – Соціально-економічні наслідки міграції робочої сили для країн-експортерів

<i>Позитивні</i>	<i>Негативні</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Знижується напруга на внутрішньому ринку праці завдяки експорту надлишкової робочої сили. 2. Зростають надходження до бюджету у вигляді податків із фірм-посередників. 3. Збільшуються валютні надходження до країни за рахунок приватних переказів емігрантів. 4. Зростає рівень життя й добробут залишених вдома членів сімей та утриманців-мігрантів за рахунок переказів і речових відправлень. 5. Збільшуються можливості приватного інвестування завдяки поверненню на батьківщину (після ротації) особистих коштів, засобів виробництва тощо мігрантів. 6. Підвищується техніко-економічний рівень виробництва внаслідок праці більш кваліфікованих емігрантів, що повертаються на батьківщину з розвинених країн. 7. З'являється можливість створення високоприбуткової галузі з експорту робочої сили. 8. В окремих випадках, якщо це передбачено двосторонніми угодами, держава може отримувати компенсацію за використання імпортованих трудових ресурсів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зменшується можливість власного розвитку внаслідок «відпливу умів». 2. Знижується загальна конкурентоспроможність на власному ринку праці внаслідок відпливу кваліфікованих, молодих кадрів. 3. Виникає можливість приховування мігрантами доходів щодо країн, які не мають між собою двосторонніх угод про уникнення подвійного оподаткування. 4. Зменшуються надходження до бюджету внаслідок скорочення кількості потенційних платників податків.

Таблиця 2.10 – Соціально-економічні наслідки міграції робочої сили для країн-імпортерів

<i>Позитивні</i>	<i>Негативні</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Стимулюється розвиток виробництва внаслідок екстенсивного збільшення робочої сили. 2. Зростає конкурентоспроможність продукції завдяки використанню більш дешевої праці іммігрантів. 3. Знижуються витрати на підготовку та перекваліфікацію власних кадрів, у тому числі вищої кваліфікації. 4. Заповнюються вакансії в непрестижних сферах і галузях економіки. 5. Під час криз знижується соціальна напруга за рахунок звільнення іммігрантів і заповнення вакансій робітниками-резидентами. 6. Зменшується бюджетне навантаження завдяки економії коштів за пенсіями та соціальними пільгами. 7. Зростає продуктивність праці робітників та ефективність виробництва в цілому за рахунок конкуренції на ринку праці. 8. Покращується демографічна ситуація у «старіючих» країнах, а в деяких – і генофонд нації. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Посилюється напруга на ринку праці щодо робітників-резидентів за рахунок найму дешевшої іноземної робочої сили. 2. Зростають витрати на соціальний захист іммігрантів. 3. Здійснюється вплив за кордон валютних коштів у вигляді переказів іммігрантів. 4. Збільшується загроза загострення міжнаціональних, міжетнічних, міжконфесійних та інших соціальних проблем. 5. Погіршується криміногенна ситуація у країні.

У межах світового господарства міграція робочої сили забезпечує більш раціональне розміщення світових трудових ресурсів. Одночасно вона створює умови для вирівнювання цін на робочу силу як фактор виробництва. Формуються передумови для уніфікації форм господарського життя в масштабах світової економіки в цілому, зростає обсяг сукупного світового ВВП.

5. Регулювання міжнародної міграції робочої сили

Активізація міжнародних міграційних потоків робочої сили зумовила необхідність утручання держав і міжнародних організацій у процеси переміщення робочої сили. Контролю й регулюванню підлягають соціальний, віковий професійний склад, співвідношення між кількістю мігрантів, що в'їжджають і виїжджають із країни.

Міжнародні міграційні процеси регулюються на наступних рівнях:

- наддержавному (наднаціональному);
- міждержавному (міжнаціональному);
- міжнародному;
- національному;
- корпоративному.

Регулювання міжнародної міграції здійснюється на одно-, дво- та багатосторонніх засадах.

Одностороннє регулювання має на меті державне регулювання міграційних процесів відповідно до національних інтересів без узгодження з іншими країнами.

Двостороннє регулювання передбачає укладення двосторонніх міждержавних угод.

Багатостороннє регулювання міграційних процесів ґрунтується на міжнародних угодах і конвенціях, укладених на регіональному та світовому рівнях, в межах інтеграційних союзів. Різні аспекти трудової міграції регламентуються двосторонніми й багатосторонніми угодами, що відповідають законодавчими актами й урядовими постановами. Характер цих документів багато в чому визначається ситуацією на національному ринку праці. Так, у сучасних умовах у Європі активно обговорюється можливість повної заборони на міграцію робочої сили з «третього світу».

Регулюючими суб'єктами виступають міністерства праці, внутрішніх справ, іноземних справ, спеціально створювані державні та міждержавні органи. Значна увага приділяється уніфікації трудового законодавства країн-учасників міжнародного поділу праці.

Міграційна політика – це:

- сукупність державних нормативно-правових актів та адміністративних рішень щодо еміграційної й імміграційної політики;
- система засобів і методів цілеспрямованого впливу на рух населення.



Принципи міграційної політики:

- забезпечення прав робітників на свободу пересування та працевлаштування;
- гарантії повернення мігрантів на батьківщину;
- забезпечення надходження до країни й ефективного використання валютних переказів працівників-мігрантів;
- сприяння пом'якшенню безробіття, завдяки виїзду тих робітників, професії яких не користуються попитом;
- обмеження виїзду зайнятих у тих секторах економіки, потреби яких у робочій силі не задоволені;
- надання соціальних гарантій працівникам-емігрантам;

- удосконалення внутрішнього ринку праці шляхом прийому репатріантів, які опанували за кордоном спеціальності, необхідні для розвитку господарства країни.

Для регулювання імміграції до законодавства включають наступні вимоги до мігрантів. **Імміграційні обмеження:**

- професійна кваліфікація;
- кількісне квотування;
- особистісні;
- часові;
- прямі заборони;
- економічне регулювання;
- географічні пріоритети.

Заходи міграційної політики щодо реемігрантів:

- Програми стимулювання рееміграції.
- Програми економічної допомоги країнам масової еміграції.
- Програми професійної підготовки іммігрантів.

Таблиця 2.11 – Міжнародні організації, які займаються регламентацією у сфері міжнародних трудових відносин і міграції

Міжнародна організація у праці (МОП)	Спеціалізована структура ООН, яка нараховує понад 170 держав-членів. Ухвалено понад 350 документів щодо міжнародної регламентації пересування, працевлаштування, соціального захисту працюючих
Комісія ООН з народонаселення	Має у своєму розпорядженні кошти спеціального фонду, який частково використовується для субсидування національних програм щодо міграції
Міжнародна організація з міграції (МОМ)	Розробляє довготермінові програми у сфері регулювання міграції, сприяє вирішенню національних міграційних проблем, займається питаннями переселення, працевлаштування та соціального захисту біженців
CONEMI*	Координує діяльність імміграційних управлінь країн світу (членів ОЕСР) національних 29 провідних країн світу (членів ОЕСР)
CIME**	Сприяє захисту прав мігрантів до країн Західної Європи

CONEMI* – Система постійного нагляду за міграцією.

CIME** – Міжнародний комітет із питань міграції.

Проблеми трудової міграції та ринку робочої сили в Україні

Основні чинники посилення міграційних процесів в Україні:

- структурна перебудова економіки;
- нерівномірність у розміщенні продуктивних сил;
- розширення зовнішньоекономічних зв'язків України;
- погіршення екологічної ситуації в окремих регіонах;
- інтенсифікація інтеграційних процесів на національному ґрунті;
- лібералізація процедур еміграції й імміграції;
- економічні мотивації;
- криміналізація суспільства.

Тема 2.6. Світова валютна система й міжнародні валютно-фінансові відносини

План

1. Міжнародна валютно-фінансова система.
2. Основи функціонування світової валютної системи.
3. Етапи розвитку міжнародної валютної системи.
4. Світовий валютний ринок, його основні функції.
5. Структура й особливості функціонування світового фінансового ринку.

1. Міжнародна валютно-фінансова система.

Міжнародна валютно-фінансова система (international monetary system) – це історично сформована форма організації валютно-фінансових відносин, функціонуючих самостійно або обслуговуючих міжнародний рух товарів і факторів виробництва, яка закріплена в міжнародних угодах.

Валютно-фінансова система складається з двох груп елементів: *валютних і фінансових*.

Валютними елементами є національні валюти, умови їхньої конвертованості, валютний курс, національні та міжнародні механізми його регулювання.

Фінансовими елементами системи є міжнародні фінансові ринки та механізми торгівлі валютою, цінними паперами, кредитами.

Самостійним елементом міжнародної фінансової системи виступають **міжнародні розрахунки**, що обслуговують рух як товарів і факторів виробництва, так і фінансових інструментів.

Валютно-фінансова система є необхідною ланкою, що дозволяє розвиватися міжнародній торгівлі товарами, фінансовими інструментами та руху факторів виробництва.

Міжнародні валютні відносини – сукупність грошових відносин, які складаються між суб'єктами МЄВ у процесі обміну результатами діяльності і здійснення міжнародних розрахунків за продукцію та послуги. Як об'єкт МВВ виступають валюти – грошові одиниці окремих країн.

Національна економічна система виконує цілком конкретну функцію з забезпечення сфери обігу. Установлення й розвиток міжнародних зв'язків призводить до необхідності обміну грошових одиниць різних країн. Гроші перебирають на себе функцію забезпечення міжнародних розрахунків.

У випадках, коли ідеться про міжнародні аспекти функціонування національної грошової системи, говоримо про валюту.

Валюта – грошова одиниця, що застосовується для виміру величини вартості товару в міжнародних розрахунках. Поняття валюта означає:

- 1) грошову одиницю, що становить основу національної грошової системи;
- 2) тип грошової системи країни (золота, біметалічна, паперова);
- 3) іноземні гроші (грошові знаки та платіжні документи, виражені в іноземних грошових одиницях і застосовувані в міжнародних розрахунках).

Оскільки валютні елементи валютно-фінансової системи породжують цілий комплекс проблем, не пов'язаних безпосередньо з фінансуванням, валютну систему звичайно розглядають окремо.

2. Основи функціонування світової валютної системи

Валютна система – це сукупність елементів, які забезпечують організацію та регулювання валютних відносин, закріплені національним законодавством і міждержавними угодами. Спочатку виникли національні валютні системи, згодом на їхній основі – **світова (міжнародна) валютна система**.

Національна валютна система – це форма організації валютних відносин країни, обумовлена її валютним законодавством. Особливості національної валютної системи визначаються умовами та рівнем розвитку економіки країни, її зовнішньоекономічними зв'язками, завданнями соціальної політики.

Міжнародна валютна система (МВС) є формою організації валютних відносин у межах світового господарства, юридично закріплених міждержавними угодами. Головне завдання МВС – регулювання сфери міжнародних розрахунків і валютних ринків для забезпечення стійкого економічного зростання, стримування інфляції, підтримки рівноваги зовнішньоекономічного обміну та платіжного обороту.

У межах МВС може створюватися регіональна валютна система. Прикладом служить Європейська валютна система, що виконала роль перехідного щабля до утворення валютного союзу країн, що входять до Європейського Союзу.

Базою світових і регіональної валютних систем є міжнародний поділ праці, товарне виробництво та зовнішня торгівля між країнами.

Функції валютної системи у МЄВ:

- формування механізмів взаємодії національної та світової грошової системи;
- формування валютних курсів;
- формування та використання міжнародної ліквідності;

- формування валютних резервів країни;
- забезпечення міжнародних розрахунків;
- забезпечення регулювання міжнародних валютних відносин і їхня стабілізація.

Рівні функціонування валютної системи та їхня взаємодія

- Глобальний.
- Регіональний.
- Національний.

Основні елементи валютної системи:

- Інструменти валютного обміну.
- Режим валютного курсу.
- Валютні ринки.
- Міжнародні розрахунки.
- Система регулювання валютних і розрахункових відносин.

Таблиця 2.12 – Класифікація видів валют

<i>Критерій</i>	<i>Види</i>
За належністю до держави	Національні валюти Іноземні валюти
За ступенем конвертованості	Вільноконвертовані Обмеженоконвертовані Неконвертовані
За способом розрахунку	Міжнародні розрахункові одиниці
Застосування у резервах	Резервні валюти

Валюта поділяється **залежно від її належності** на:

- **національну валюту** (national currency) – законні платіжні кошти на території випускаючих її країн (долар у США, рубль у Росії);
- **іноземну валюту** (foreign currency) – платіжні кошти інших країн, які законно або незаконно використовуються на території цієї країни (долари в Росії, рублі на Україні).

Валюти країн світу можуть поділятися на різні групи на основі тих або інших ознак. Залежно від її **позиції на валютному ринку**:

- **Резервна валюта** (reserve currency) – валюта(и), у якій(их) країни тримають свої ліквідні міжнародні резервні активи, що використовують для покриття негативного сальдо платіжного балансу (долари, євро).
- **Вільновикористовувана валюта** (freely usable currency) – валюта, що широко використовується для здійснення платежів за міжнародними угодами й активно продається та купується на головних валютних ринках. Це більш вузьке поняття, що характеризує ступінь конвертованості валюти. Зрозуміло, жодних твердих критеріїв того, наскільки широко валюта використовується в міжнародних платежах і торгується на валютних ринках, не існує. Тому в практичних цілях вільно використовуваними вважаються – долар США, японська ієна, євро.

- **Тверда валюта** (hard currency) – валюта, що характеризується стабільним валютним курсом, на рух якого впливають переважно фундаментальні макроекономічні закономірності. Дуже часто поняття твердої валюти використовується як синонім конвертованої валюти. Це правомірно, однак стабільність валютного курсу – тільки одна з важливих передумов конвертованості валюти.

Залежно від ступеня втручання держави у процес валютного обміну виділяють:

- **вільноконвертовані валюти** – валюти, що без обмежень уряду обмінюються на інші валюти;

- **обмежено конвертовані валюти** – валюти, при обміні яких зберігаються певні обмеження (регулювання приватних переказів, вивозу за кордон капіталів, золота, грошових знаків, ЦП; заборона на вільний обмін, обов'язковий обмін валютного виторгу за офіційним курсом; контроль за поточними валютними операціями й операціями нерезидентів). З погляду типів міжнародних операцій виділяють валюти, конвертовані за поточними операціями і за капітальними операціями;

- **неконвертовані валюти** – валюти, за якими зберігаються обмеження за всіма операціями як резидентів, так і нерезидентів.

Ключове значення для визначення критеріїв встановлення валютних відносин мають поняття **валютний курс, валютний паритет, валютне котирування**.

Валютний курс дуже впливає на багато макроекономічних процесів, що відбуваються в суспільстві. Від рівня валютного курсу, за допомогою якого зіставляються ціни на товари й послуги, вироблені в різних країнах, залежить конкурентоздатність національних товарів на світових ринках, обсяги експорту й імпорту, а отже, стан балансу поточних операцій.

Валютний курс впливає на напрямок міжнародних потоків капіталу. Рішення про вкладення національного капіталу в активи тієї або іншої країни приймаються, виходячи з очікуваного реального прибутку на капітал, який інвестується, що залежить від процентної ставки й очікуваних змін валютного курсу.

Валютний курс, поряд із процентною ставкою, сам по собі виступає ціною активу. За наявності розвинених фінансових ринків сьогодняшня вартість активу, одержання якого очікується в майбутньому, визначається дисконтуванням його майбутньої вартості відповідно до процентної ставки й очікуваного рівня валютного курсу. Динаміка валютного курсу, ступінь і частота його коливань – економічна та політична стабільність суспільства.

Валютний курс виступає об'єктом макроекономічної політики. За його допомогою нерідко відбувається регулювання платіжного балансу. Валютний курс відіграє важливу роль під час розробки та проведенні кредитно-грошової політики, оскільки підтримка певного рівня валютного курсу може зажадати використання офіційних валютних резервів, що неминуче відіб'ється на пропозиції грошей в економіці. В країнах із

перехідною економікою при здійсненні програм стабілізації валютний курс може використовуватися в якості «номінального якоря» у боротьбі з високою інфляцією або гіперінфляцією.

Валютний курс – ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошових одиницях іншої країни.

Номінальний валютний (обмінний) курс – це відносна ціна валют двох країн або валюта однієї країни, виражена у грошових одиницях іншої країни. Коли використовується термін «валютний курс», то мова йде про номінальний обмінний курс.

Установлення курсу національної грошової одиниці в іноземній валюті в цей момент називається **валютним котируванням**. Існує два види котирувань: **пряме** й **непряме**. Існуючий курс обміну двох валют приблизно відповідає співвідношенню їхніх купівельних спроможностей на певний проміжок часу, тобто можна купити, приблизно, однакову кількість товарів і послуг. Таким чином, валютний курс виражає паритет купівельної спроможності національних валют.

Валютне котирування – процес встановлення курсів іноземних валют відповідно до діючого законодавства і сформованої практики. Повне котирування передбачає визначення курсу покупки. Говорять про **пряме** й **непряме котирування** валют.

При **прямому котируванні** одиниця національної валюти прирівнюється до певної кількості іноземних грошових одиниць.

$$P_H = P_F \times R,$$

де P_H – національна валюта; P_F – іноземна валюта; R – валютний курс або курс котирування національної валюти (H) до іноземної валюти (F).

При **непрямому котируванні** іноземна валюта виражається в певній кількості національних грошових одиниць:

$$P_F = P_H \times R$$

Наприклад, непряме котирування гривні одночасно виявляється прямим котируванням долара.

Основна частина міжнародних розрахунків у сучасному світі здійснюється у твердих валютах. Унаслідок цього для полегшення визначення курсів національних валют у більшості країн світу вони котируються (прирівнюються) не безпосередньо одна до іншої, а до твердих валют.

Розраховані в такий спосіб співвідношення валют називають **крос-курсами**.

Крос-курс – обмінний курс між валютами, торги за якими не проводяться, визначений розрахунковим шляхом, на основі їхніх курсів до твердої валюти третьої країни.

Режими валютного курсу:

- Фіксований курс.
- Фіксований, але спроможний до адаптації.
- Плаваючий курс, який керується валютними інтервенціями.
- Плаваючий.

Таблиця 2.13 – Фактори формування валютного курсу

Економічні:	Політичні:	Психологічні:
<ul style="list-style-type: none"> • стан зовнішньої торгівлі; • темпи економічного зростання; • інфляція; • пропозиція грошей в економіці; • рівень безробіття; • ставки оподаткування; • попит на капітал і його пропозиція, відносні ставки відсотка 	<ul style="list-style-type: none"> • економічна політика уряду; • політична стабільність в Україні • політика центрального банку; • активність центрального банку на валютному ринку 	<ul style="list-style-type: none"> • очікування учасників валютного ринку щодо короткострокових тенденцій валютного курсу

У міжнародних договорах виділяють:

- **валюту платежу** – валюта, у якій обговорена оплата товару за зовнішньоторговельною згодою або погашення кредиту;

- **валюту угоди** – валюта, у якій виражена ціна товару або сума наданого кредиту.

Залежно від видів валютних операцій виділяють:

- **валюти ціни контракту** – валюти, у яких розраховуються ціни товарів і послуг у міжнародних контактах;

- **валюти кредиту** – валюти, у яких видаються міжнародні кредити;

- **валюти клірингу** – валюти або розрахункові валютні одиниці, у яких ведуться рахунки в банках і проводяться міжнародні операції за кліринговими розрахунками. Розрахункові валютні одиниці функціонують лише у формі бухгалтерських записів на банківських рахунках (СПЗ);

- **валюти векселя** – валюти, у яких відбуваються вексельні розрахунки.

За **принципом побудови** виділяють звичайні та валюти «кошикового» типу.

Валюти «кошикового» типу – валюти, курс яких визначається шляхом врахування динаміки курсів набору певних національних валют.

Валютний паритет – установлене законодавчо й на міжурядовому рівні співвідношення між валютами різних країн.

Валютний режим – форма існування валютного курсу, що відображає ступінь свободи його зміни стосовно інших валют. Крайніми варіантами є фіксований і плаваючий режими валютних курсів.

Базові принципи функціонування валютних відносин

- Паритет купівельної спроможності.

- Формування обмінних валютних курсів внаслідок коливання попиту та пропозиції на валюту.

- Валютно-процентний паритет.

Паритет купівельної спроможності передбачає, що зміна обмінного курсу між валютами двох країн відбувається пропорційно відносній зміні темпів інфляції в цих країнах. Довгостроковий розвиток номінального валютного курсу залежить від довгострокового розвитку відносного рівня цін – основи формування паритету купівельної спроможності.

Забезпечує функціонування світової валютної системи (СВС) **валютний механізм**, що включає правові норми й інститути, покликані розробляти та забезпечувати їхнє виконання (міжнародні валютні угоди, національні, регіональні та глобальні валютно-кредитні установи, Міжнародний валютний фонд).

Валютне регулювання – система заходів органів валютного регулювання, які забезпечують стабільність валютної системи та валютних відносин.

Інструменти валютного регулювання:

- конвертованість валюти;
- режим валютного курсу;
- валютні інтервенції;
- валютні обмеження.

Валютна політика – елемент національної та міжнародної економічної політики, що визначає внутрішні й зовнішні аспекти діяльності держави через вплив на валюту, валютний курс, валютні операції.

Види валютної політики:

- дисконтна валютна політика;
- девізна валютна політика;
- девальвація;
- ревальвація.

Держави в якості інструментів валютної політики використовують **девальвацію** та **ревальвацію** національної валюти, **валютні інтервенції** та **обмеження**, управління валютними резервами, валютне субсидування, встановлення валютних паритетів, валютний демпінг і валютну блокаду.

Девальвація – офіційне зниження курсу національної валюти стосовно іноземних валют. Унаслідок цього стимулюється експорт і стримується імпорт товарів і послуг, створюються умови для поліпшення стану платіжного балансу країни.

Ревальвація (ревалоризація) – підвищення офіційного курсу національної валюти відносно інших валют. Використовується для боротьби з інфляцією, стимулювання активності імпортерів товарів та експортерів капіталу.

Валютна інтервенція – втручання держави у функціонування валютного ринку через активний продаж або купівлю іноземної валюти з метою впливу на курс національної валюти. Має обмежений за часом характер і припускає

значні витрати Центральним банком коштів на закупівлю іноземної валюти або вилучення її з обігу за допомогою продажу іноземної валюти.

Валютні обмеження – система установлених законодавчо або в адміністративному порядку нормативних правил, спрямованих на обмеження валютних операцій. Вони передбачають обмеження руху грошових коштів, капіталів, золота, ЦБ, грошових знаків, заборону вільного продажу та купівлі іноземної валюти, обов'язковий обмін валюти за офіційним курсом.

Валютна блокада – сукупність таких заходів, як блокування рахунків, кредитна блокада, валютні обмеження, що системно використовуються одними країнами відносно інших країн із метою виконання останніми певних вимог.

Валютний демпінг – різновид демпінгу, за якого експорт товарів провадиться за цінами, нижче світових за допомогою заниження курсів валюти, що відображають зовнішнє знецінювання, в масштабах, що перевищують знецінювання валюти на внутрішніх ринках.

Девізна політика передбачає регулювання валютного курсу шляхом купівлі або продажу іноземної валюти. Проводиться шляхом застосування валютних інтервенцій.

Дисконтна політика – політика, спрямована на регулювання валютного курсу, руху капіталів і платіжного балансу шляхом зміни процентних ставок по кредитах.

3. Етапи розвитку міжнародної валютної системи

Розвиток сучасної МВС має системний характер. Її становлення відбувалося в кілька етапів. У своєму розвитку МВС пройшла чотири етапи, кожному з яких відповідає свій тип організації міжнародних валютних відносин.

I етап – система «золотого стандарту». Юридично оформлена у 1876 р. на міжнародній конференції в Парижі. Провідну роль відігравав англійський фунт. *Основні ознаки системи золотого стандарту:*

- Роль загального еквівалента виконують дорогоцінні метали у вигляді золотих монет і грошові знаки, які вільно розмінюються на золото банками.
- Золоті монети мають вільний обіг.
- Золото виконує всі грошові функції у системі міжнародних валютних відносин.
- Функціонував режим фіксованих валютних курсів.
- Регулювання міжнародних валютних відносин відбувалося автоматично.

Основні підетапи золотого стандарту:

*Система золотозливкового стандарту
(1822-1833рр.)*



*Система золотомонетного стандарту
1876-1922рр.*

II етап (1922-1944 рр.) – система золотодевізного стандарту.

Юридично оформлена на Генуезькій конференції 1922 р.

➤ Функцію світових грошей виконують золото та девізи – валюти провідних держав світу (Великобританії та США).

➤ Країни нагромаджують валютні авуари в девізах.

Падіння системи пов'язане з загально світовою економічною кризою 30-х рр. у країнах провідних валют – Великобританії та США.

III етап (1944-1971 рр.) – система золотодолорового стандарту.

Юридично оформлена на Бреттон-Вудській конференції 1944 рр. (м. Бреттон-Вудс). Основні ознаки системи золотодолорового стандарту:

➤ Збереження золота як платіжного засобу та розрахункової одиниці у міжнародних валютних відносинах.

➤ Встановлення офіційних курсів валют через визначення їхнього золотого змісту та твердої фіксації до долара.

➤ Прирівнювання долара до золота та вільний розмін його на золото.

➤ Здійснення операцій із золотом тільки центральними банками.

➤ Підтримка валютної стабільності через операції валютних інтервенцій.

➤ Заснування МВФ для забезпечення стабільності міжнародних валютних відносин.

➤ Підтримка ринкового валютного курсу усіх валют у межах 1 % відхилення в будь-яку сторону від паритету.

➤ Отримання згоди МВФ на будь-яку зміну курсу, що перевищує 10 % відхилення від паритету.

У 1971 р. США офіційно припинили конвертувати долари в золото за офіційним курсом. У 1972 р. був створений комітет із реформи міжнародної валютної системи. У 1978 р. у дію було введено ***сучасну валютну систему.***

IV етап (1976 р. до сьогоднішнього часу) – сучасна валютна система.

Юридично оформлена на Ямайській конференції 1976 р.

Основні принципи нової системи полягають у наступному:

➤ Країни можуть використовувати будь-яку систему валютного курсу на свій вибір (фіксовану або змінну, встановлювану в односторонньому порядку або на основі багатосторонніх угод).

➤ Розширення повноважень МВФ у системі міжнародного регулювання валютних відносин. МВФ уповноважений спостерігати за рухом валютних курсів і дотриманням угод про їхнє встановлення.

➤ Скасована офіційна ціна золота, і воно перестало відігравати роль офіційного засобу міжнародних розрахунків.

➤ У якості додаткового резервного активу в міжнародних розрахунках між членами МВФ введені спеціальні права запозичення (СПЗ).

У Європі створено ***регіональну валютну систему – Європейську валютну систему,*** яка була заснована країнами – членами Європейської співдружності, щоб протистояти гегемонії долара США у світовій валютній системі, а також для забезпечення чіткого співвідношення курсів національних валют країн ЄС для підтримки інтеграційних процесів.

Механізм дії Європейської валютної системи включає три основні елементи:

- Європейська валютна одиниця – ЄВРО.
- Режим сумісного коливання валютних курсів.
- Європейський фонд валютного співробітництва.
- Валютні ринки світу.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) (1945) – міжурядова валютно-кредитна організація, покликана сприяти розвиткові міжнародних економічних відносин, насамперед у фінансово-кредитній і торговельній сферах.

Основні функції МВФ:

- розробка правил регулювання валютних курсів і контроль за їхнім дотриманням;
- надання державам-членам кредитів для вирівнювання платіжних балансів і підтримки національних валют.

Капітал МВФ, що є джерелом кредитних ресурсів фонду, створений із членських внесків країн-учасниць. Квоти кожної з країн визначаються на підставі національного економічного потенціалу та місця країни у світовій економіці. Залежно від розміру квоти визначається кількість голосів країн світу в керуючих органах МВФ.

4. Світовий валютний ринок, його основні функції

Міжнародний обмін товарів, послуг і капіталів втягує у свою орбіту **валютний ринок**. Імпортери обмінюють національну валюту на валюту тієї країни, де вони купують товари та послуги. Експортери, у свою чергу, одержавши експортний виторг в іноземній валюті, продають її в обмін на національну валюту. Інвестори, вкладаючи капітал в економіку тієї або іншої країни, відчують потребу в її валюті.

Валютні ринки – сукупність операцій із валютними цінностями та механізмів їхньої організації. Ринок, на якому відбуваються міжнародні угоди з валютами, називається **міжнародним (світовим) валютним ринком**.

Валютний ринок – це особливий ринок, на якому здійснюються валютні операції, тобто обмін валюти однієї країни на валюту іншої країни по певному валютному курсу. Найбільш повні дані про світовий валютний ринок збираються й узагальнюються Банком міжнародних розрахунків (БМР) у межах проведення раз на три роки за сприяння центральних банків оглядів положення на світовому ринку валют і фінансових деривативів. Передумовами формування світових ринків валют, кредитів, цінних паперів є:

- концентрація капіталу у виробництві та банківській справі;
- інтернаціоналізація господарських зв'язків;
- розвиток міжбанківських телекомунікацій.

Валютні ринки являють собою сукупність організаційно-економічних відносин із приводу купівлі-продажу платіжних документів, виражених в іноземній валюті, самої валюти й інвестування валютного капіталу.

З точки зору обсягу, характеру валютних операцій, кількості валют, що беруть участь в операціях, **валютні ринки** поділяються на **національні, регіональні та світові**.

Національні валютні ринки обслуговують рух грошових потоків усередині країни та зв'язок зі світовими валютними центрами. **Регіональні валютні ринки** виникають на хвилі інтеграції (наприклад, європейський валютний ринок).

Світові валютні ринки зосереджені у світових фінансових центрах (Лондон, Нью-Йорк, Токіо, Цюрих, Франкфурд-на-Майне, Париж, Сінгапур, Гонконг, Бахрейн). Тут проводяться операції з валютами, які широко використовуються у світовому платіжному обороті і майже не роблять угоди з валютами регіонального й місцевого значення, незалежно від їхнього статусу й надійності. Наприкінці 90-х рр. більше половини міжнародних валютних операцій концентрувалося на трьох світових валютних ринках: Лондон – 30 % обсягу операцій, Нью-Йорк – 16 %, Токіо – 10 %.

Світовий валютний ринок обслуговує рух грошових потоків, опосередковуючи межкраїнний рух товарів, послуг, перерозподіл капіталів. У цей час унаслідок розвитку техніки зв'язку та зняття валютних обмежень виділення національних, регіональних і світових ринків стало значною мірою умовним. Складається глобальний валютний ринок, що працює 24 години на добу позмінно в усіх частинах світу. Він одержав назву «**Міжнародна валютна біржа**» – **FOREX**. Його щоденний оборот – 1,2-1,4 трлн. дол.

Валютні ринки виконують наступні завдання:

- створюють умови для обміну національними грошима, забезпечують зв'язок між величезною кількістю відособлених національних систем;
- встановлюють ефективний валютний курс;
- служать джерелом короткострокових валютних кредитів і керування ліквідністю в іноземній валюті;
- створюють умови для керування валютними та кредитними ризиками, для проведення спекулятивних і арбітражних операцій.

Головними учасниками валютних ринків є **транснаціональні банки**, що оперують на двох рівнях. На роздрібному ринку вони мають справу з клієнтами: експортерами й імпортерами, іноземними кредиторами й інвесторами, іноземними вантажоодержувачами та туристами і т.д. Оптовий ринок представлений відносинами банків між собою та з **центральною емісійними банками**, які є ще одним важливим учасником валютних ринків. З інших учасників варто виділити **ТНК**, які переважно здійснюють операції через **комерційні банки та валютні біржі**. Посередником на валютних ринках виступає **валютний брокер**, що з'єднує продавця й покупця валюти. Здебільшого діяльність брокерських фірм пов'язана з **клієнтами комерційних банків**. У відносинах з іноземними банками-кореспондентами банки найчастіше зв'язуються між собою безпосередньо.

Основні напрямки функціонування валютних ринків:

- міжнародні розрахунки;
- диверсифікація валютних операцій;
- забезпечення валютної політики уряду;
- страхування валютних та інвестиційних ризиків;
- взаємозв'язок валютних та інвестиційних ринків;
- спекулятивна діяльність.

Основними організаційними структурами СВС є валютні біржі. На них здійснюються операції з валютою.

Валютна операція – вид господарської діяльності, пов'язаний з купівлею-продажем, розрахунками або наданням у позику іноземної валюти.

Види валютних операцій:

- **негайне постачання грошей готівкою (spot)** – купівля-продаж валюти в банках за умови її постачання наступного дня після угоди за курсом на момент її укладання (90 % усіх операцій);
- термінові **форвардні** та **ф'ючерсні** валютні операції з постачання товарів і послуг у майбутньому за курсом або ціною заздалегідь зафіксованим в угоді;
- поєднання поточних і термінових операцій (**своп**);
- **валютний арбітраж** – операція, що передбачає купівлю валюти (товарів, ЦП) на одному ринку та негайним його перепродаж на іншому й отримання прибутку за рахунок різниці ціни купівлі та продажу (тимчасовий, просторовий, простий – з одною валютою, складний – із кількома валютами).

5. Структура й особливості функціонування світового фінансового ринку

Важливою частиною валютно-фінансової системи є фінансові ринки, на яких здійснюється перерозподіл фінансових ресурсів. Такі ринки виникають унаслідок існування в економіці тимчасово вільних капіталів. Завдяки фінансовим ринкам вони перетворюються на позичковий капітал, що інвестується в економіку. Саме **фінансовий ринок** (насамперед грошовий) найбільше відповідає вимогам досконалої конкуренції, що зумовлено однорідністю товару, наявністю інформації про цей об'єкт торгівлі тощо.

На ринку обертаються наступні види **цінних паперів**: *акції, облигації (підприємств і державних позик) й іпотечні облигації; купони до облигацій, векселі, чеки, депозитні сертифікати, коносаменти, варранти (складські свідоцтва) й ін.*

Суб'єктами відносин, які при цьому виникають, є підприємства різних форм власності, домашні господарства, комерційні банки, фінансово-кредитні організації, держава та ін.

Об'єкти фінансового ринку – це особисті заощадження населення, тимчасово вільні кошти, що утворюються у процесі обороту промислового й

торговельного капіталів тощо. Як основні важелі цього ринку діють попит, пропозиція на позичковий капітал і його ціна.

Продавцями капіталу на фінансовому ринку за сучасних умов є *комерційні й інвестиційні банки, страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні компанії, ощадно-зберігальні асоціації, заможні верстви населення* тощо. У багатьох країнах ними є також *різні міжнародні фінансово-кредитні організації, транснаціональні банки й ін.*

Основні покупці капіталу на фінансовому ринку – промислові, торговельні компанії, держава та населення. Водночас вони самі здійснюють продаж цього особливого товару. Найбільшими продавцями капіталів є страхові компанії (із страхування життя) і пенсійні фонди, які стабільно акумулюють довготермінові грошові надходження від населення. Такої стабільності не мають комерційні банки, оскільки їхні депозити формуються з ліквідних ресурсів підприємств та особистих заощаджень населення, а частину цих коштів вилучають ті самі суб'єкти.

Фінансові ринки традиційно поділяють на **довготерміновий (ринок капіталу)** і **короткотерміновий (грошовий ринок)**. На **ринках капіталу** обертаються фінансові вимоги зі строком виплати довшим за один рік, зазвичай їх називають довгостроковими вимогами. Це акції, що репрезентують майнові вимоги та не мають дат строку виплати, а також облігації та довгострокові позики. Тому довготерміновий фінансовий ринок поділяють на ринок **довготермінового кредиту** й **ринок цінних паперів**.

На **грошових ринках** обертаються короткострокові вимоги зі строком виплати меншим за один рік. **Грошовий ринок**, у свою чергу, поділяється на **обліковий** (об'єктами купівлі-продажу є векселі державної скарбниці та комерційні векселі, короткотермінові цінні папери, що мають строк виплати від тридцяти днів до шести місяців і високу ліквідність) і **міжбанківський** (на якому банки розміщують тимчасово вільні грошові кошти кредитних установ у формі міжбанківських депозитів на короткий термін).

Документи грошового ринку за всього їхнього розмаїття щодо типу закладу-емітента, строку виплати й інших рис мають деякі спільні характеристики: це короткострокові активи, що швидко продаються та купуються з невеликими операційними витратами (тобто ліквідні). Саме з цих причин вони є вигідною сферою інвестування, особливо якщо кошти перебувають у розпорядженні тільки короткий період часу. Завдяки своїй ліквідності короткострокові активи розглядаються як заміна грошей, та часто до них і ставляться майже як до грошей.

Грошовий ринок є ринком з великою конкуренцією, з інформацією про процентні ставки стосовно альтернативних документів, яку можна отримати телефоном. Про ставки, які пропонують головні грошові ринки, можна легко дізнатися зі щоденних газет. На грошовому ринку функціонує широке коло інвесторів: від приватних осіб і державних установ до великих корпорацій, і всім їм пропонується ціле меню документів внутрішнього грошового ринку. Вони можуть надати перевагу інвестуванню в документи грошового ринку за кордоном, тобто вийти на міжнародний рівень. Наприклад, можливе прийняття

рішення про купівлю депозитних сертифікатів у швейцарських франках, випущених в обіг банком Швейцарії, депозитних сертифікатів у доларах, також випущених в обіг банком Швейцарії (вони називаються депозитами в євродоларах).

Фінансові ринки – це сукупність кредитно-фінансових установ, ринків цінних паперів. Серед них провідною ланкою є фондові біржі.

У загальному вигляді **фондовий ринок** – це частина фінансового ринку, що забезпечує швидкий перелив капіталу, фінансових коштів та інвестицій. Фондовий ринок є певною артерією, через яку відбувається, з одного боку, переміщення грошових коштів від власників до користувачів, з другого, – участь у перерозподілі отриманого прибутку.

Функції фондового ринку полягають у переміщенні капіталу в галузі з найвищою нормою прибутку, а також виконанні посередницької ролі в процесі збирання коштів у їхніх власників — внутрішніх та іноземних інвесторів (юридичні особи або громадяни, що купують цінні папери від свого імені і за свій рахунок) – й ефективному їхньому розміщенні як у державному, так і приватному секторах.

Фондовий ринок поділяється на *первинний* і *вторинний*. На *первинному* відбувається розміщення нових випусків цінних паперів. Воно здійснюється або шляхом прямого звернення емітента до інвесторів, або через посередника.

Більшість цінних паперів, придбаних інвесторами при емісії, можуть перепродаватися.

Головна риса первинного ринку – повне розкриття інформації, що дає змогу зробити обґрунтований вибір виду цінного папера для вкладання коштів. Розкриттю інформації підпорядковано все, що відбувається на первинному ринку: підготовка проспекту емісії, реєстрація та контроль державних органів із позицій повноти представлених даних, публікація проспекту та підсумків підписки й т. п.

Угоди купівлі-продажу раніше випущених цінних паперів укладаються на *вторинному* ринку, у якому виділяють дві складові: фондові біржі та позабіржовий ринок. Головна риса вторинного ринку – його ліквідність, тобто спроможність охоплювати значні обсяги цінних паперів за короткий час, за невеликих коливань курсів і низьких витрат на реалізацію.

Сам механізм торгівлі на вторинному ринку налаштований на підтримання стабільного ринку: на обмеження спекуляції. Біржовий ринок вичерпується поняттям **фондової біржі** як особливого, інституційно організованого ринку, на якому обертаються цінні папери найвищої якості та здійснюються операції, які проводять професійні учасники ринку цінних паперів. **Фондова біржа** покликана забезпечити постійність, ліквідність і регулювання ринку, визначення цін, облік ринкової кон'юнктури. **Фондова біржа** – торговельне, професійне, нормативне та технологічне ядро ринку цінних паперів.

Позабіржовий ринок охоплює ринок операції з цінними паперами, що проводяться поза фондовою біржею. На практиці в західному світі через цей ринок проходить більшість первинних розміщень, а також торгівля цінними

паперами, що мають найнижчу оцінку за шкалою якості (порівняно з зареєстрованими на біржі).

Варто зауважити, що перехідні форми між біржовими та позабіржовими ринками цінних паперів «розмивають» чітку межу між ними.

З позабіржового обороту виникають організовані системи торгівлі цінними паперами, що мають комп'ютерну основу і схожі на територіально розподілені електронні біржі. Як приклад можна навести «National Association of Securities Dealers Automated Quotations» (NASDAQ), «National Market Security» (NMS) й інші позабіржові системи національної асоціації інвестиційних дилерів (США).

Вагомий вплив на розвиток і функціонування фінансового ринку має держава через механізм проведення кредитної політики. Зокрема, держава впливає на величину облікової ставки, на співвідношення попиту та пропозиції на цьому ринку, є кредитором і позичальником, встановлює загальні правила функціонування й розвитку ринку, здійснює оперативний контроль за ним тощо.

Істотним недоліком фінансового ринку є випереджаючий розвиток грошового ринку порівняно з ринком капіталів, повільне формування платіжної системи й ін.

Тема 2.7. Міжнародні валютно-кредитні відносини та рух міжнародного капіталу. Міжнародні організації з регулювання валютних відносин

План

- 1. Міжнародні валютно-кредитні відносини в міжнародному русі капіталу.*
- 2. Світовий кредитний ринок: сутність, структура та головні інструменти.*
- 3. Основні міжнародні фінансово-кредитні організації.*
- 4. Проблеми зовнішньої заборгованості.*

1. Міжнародні валютно-кредитні відносини в міжнародному русі капіталу

Світовий ринок капіталу – сукупність операцій із капіталом між суб'єктами МЄВ. Види торгівлі капіталом:

- Обмін товарів і послуг на активи (міжчасова торгівля).
- Торгівля активами в обмін на активи.

Фактори розвитку світового ринку капіталів

- Інтернаціоналізація господарської діяльності.
- Процеси структурної перебудови в економіці в процесі переходу до постіндустріального типу розвитку.
- Розвиток сфери фінансів.
- Спекулятивна активність на світових фінансових ринках.



Міжнародний кредит визначається як рух позичкового капіталу у формі фінансових вимог між кредиторами й позичальниками різних країн, пов'язаний із наданням валютних і товарних ресурсів (активів) на умовах повернення, строковості та сплати відсотків. Беручи участь у кругообігу капіталу на всіх його стадіях, міжнародний кредит опосередковує його перехід із однієї форми в іншу: із грошової у виробничу, потім у товарну і знову в грошову.

Міжнародний кредит розглядають як особливий вид міжнародної торгівлі. Ця торгівля не є обміном товару на товар, а обміном сьогодішнього товару на товар в майбутньому. Такий обмін називають міжчасовою торгівлею.

Міжнародний кредит як міжчасова торгівля означає:

- «продаж» країною-кредитором нинішнього споживання в обмін на споживання в майбутньому;
- країна позичальник за рахунок кредиту отримує можливість сьогодні споживати більше;
- водночас, країна-позичальник повинна сплатити компенсацію кредитору за можливість споживати більше.

В економіці завжди існує проблема вибору між поточним і майбутнім споживанням. Здебільшого, виготовлена продукція негайно цілком не споживається, частина її використовується як виробничий капітал на розширення виробництва для того, щоб збільшити обсяг споживання в майбутньому. Іншими словами, мова йде про вибір між виробництвом споживчих товарів нині і в майбутньому.

Основні функції міжнародного кредиту:

- забезпечення перерозподілу ресурсів (фінансових і матеріальних) між країнами, що сприяє їхньому ефективному використанню;
- прискорення нагромадження капіталу в межах світового господарства за рахунок використання тимчасово вільних грошей для фінансування капіталовкладень в інші держави;
- прискорення реалізації стабілізаційних програм і трансформаційних перетворень у національних економіках;
- фінансування науково-дослідних та інноваційних проектів.

Суб'єкти міжнародного кредитного ринку

- Банки.
- Фірми.
- Державні установи.
- Уряди.
- Міжнародні та регіональні фінансові організації.

Таблиця 2.14 – Форми міжнародного кредиту

Критерії	Види
За суб'єктами кредитування	Приватні Державні Міжнародних організацій Змішані
За цільовим призначенням	1) зв'язані кредити (на конкретні цілі за умовами договору), зокрема: <ul style="list-style-type: none">• комерційні (на експорт або імпорт товарів);• інвестиційні (будівництво, погашення заборгованості, придбання цінних паперів та ін.);• змішані; 2) фінансові кредити (без вузького призначення)
За видами	<ul style="list-style-type: none">• фірмові;• банківські;• кредити небанківських фінансових установ
За формами	<ul style="list-style-type: none">• товарні;• грошові (валютні)
За терміном надання	<ul style="list-style-type: none">• короткотермінові, до 1 року;• середньотермінові, від 1 до 5 років;• довготермінові, понад 5 років
За забезпеченістю	<ul style="list-style-type: none">• забезпечені (застава, гарантії);• бланкові (не забезпечені)
За валютою позики	<ul style="list-style-type: none">• у валюті позичальника;• у валюті кредитора;• у валюті третій країни;• у валюті міжнародних організацій

Сучасні тенденції міжнародних кредитних відносин

- Концентрація ринку міжнародного кредиту.
- Інтенсивний розвиток єврокредиту.
- Розвиток ринку синдікованих єврокредитів.
- Розвиток процесів сек'юритизації.
- Розвиток фінансових інновацій у сфері кредитування.
- Формування кризових станів у сфері міжнародного кредиту.

Сек'юритизації – формування боргу внаслідок мобілізації коштів шляхом випуску боргових цінних паперів.

2. Світовий кредитний ринок: сутність, структура та головні інструменти

Світовий ринок позичкових капіталів – це грошові відносини, що складаються у процесі купівлі-продажу фінансових активів під впливом попиту і пропозиції на позичковий капітал із боку різних країн.

Географічна структура:

відображає рух капіталів між країнами, групами країн, регіонами світу переважно через міжнародні фінансові центри (Нью-Йорк, Лондон, Цюрих, Франкфурт–на-Майні, Бахрейн, Панама, Сінгапур, Гонконг, Кайманові острови й ін.).

Інституціональна структура:

- ***вкладники***, тобто суб'єкти ринку, кошти яких акумулюються (населення, приватні фірми, банки, страхові компанії, пенсійні фонди, тощо);
- ***позичальники***, тобто споживачі капіталу (ТНК, державні установи, приватні фірми, міжнародні та регіональні організації);
- ***посередники*** (транснаціональні банки, фінансові компанії, фондові біржі, центральні та зовнішньоекономічні банки країн, міжнародні та національні фінансово-кредитні установи).

Функціональна структура:

- ***грошовий ринок*** (сукупність попиту та пропозиції на короткостроковий позичковий капітал);
- ***ринок капіталів*** (здійснення довгострокових інвестицій домогосподарств, фірм та урядів), зокрема:
 - ***ринок реальних активів*** (грошових та уречевлених);
 - ***ринок цінних паперів***.

Цінні папери:

- ***первинні*** – акції, облігації, векселі й інші боргові розписки; інструменти грошового ринку казначейські векселі, депозитні сертифікати, банківські акцепти й ін.;
- ***вторинні*** – фінансові деривативи.

Таблиця 2.15 – Міжнародний ринок банківського кредиту

Фінансування зовнішньоторговельних операцій	Фінансування ресурсами євrorинку
<ul style="list-style-type: none"> – купівля /продаж валюти; – фінансування міжнародних; розрахунків – надання гарантій; – консультації; – факторинг; – форфейтинг; – лізинг 	<ul style="list-style-type: none"> – операції на євровалютному ринку; – операції на міжнародному грошовому ринку (дилінг); – операції євро кредитування; – синдикативне єврокредитування; – фінансування на ринку євроемісій

- **Факторинг** – це купівля фінансовою компанією грошових вимог експортера до імпортера та їхню інкасацію

- **Форфейтинг** – це купівля на певний термін на встановлених умовах векселів та інших платіжних і боргових документів. У цих випадках банк купує цінні папери, сплачуючи експортеру еквівалент їхньої вартості готівкою з вирахуванням фінансової облікової ставки.

- **Лізинг** – це різновид орендних операцій, що становить довготермінову оренду машин, обладнання, споруд виробничого призначення. Лізинг буває фінансовий та оперативний.

Євrorинок – складова міжнародного фінансового ринку, сукупність операцій з активами між суб'єктами МЄВ у євровалютах.

Інструменти євrorинку:

- євродепозити;
- єврокредити;
- євроноти;
- єврооблігації;
- євроакції.

Характерні риси євrorинку:

- відсутність чітких географічних і часових меж;
- універсальність ринку зі здійсненням валютних, депозитних, кредитних операцій та операцій із купівлі-продажу акцій і прав на них;
- специфіка відсоткових ставок (за депозитами вони вищі, а за кредитами нижчі за національні), зокрема на підставі LIBOR – середньої ставки на Лондонському міжбанківському ринку депозитів;
- високі бар'єри входження на євrorинок унаслідок його монополізації;
- спрощена процедура здійснення угод.

Основні види єврокредитних паперів:

- Євроноти – це короткострокові боргові папери, які випускають корпорації в іноземній валюті на термін від 3 до 6 місяців для забезпечення середньострокових кредитів у європейських установах.
- Єврооблігації (євробонди) на відміну від євронот забезпечують довгострокове кредитування й випускаються на тривалий термін.

Види єврооблігацій:

- із фіксованою процентною ставкою;
- із плаваючою процентною ставкою, що коливається залежно від динаміки позичкового проценту на ринку;
- із індексованим процентом, який змінюється згідно з індексом цін на певні товари;
- змішані або гібридні, коли плаваюча ставка, досягаючи певного рівня, фіксується на ньому;
- конвертовані з правом обміняти їх на акції компанії-позичальника, якщо дивіденди за акціями перевищуватимуть проценти за облігаціями.

3. Основні міжнародні фінансово-кредитні організації:

- Міжнародний валютний фонд (МВФ);
- Група Світового Банку;
- Банк міжнародних розрахунків;
- Лондонський клуб кредиторів;
- Паризький клуб країн-кредиторів;
- Європейський інвестиційний банк;
- Європейський фонд валютного співробітництва;
- Європейський банк реконструкції та розвитку;
- інші регіональні установи.

Міжнародний валютний фонд (МВФ):

створений на конференції в Бреттон-Вудсі в 1944 р., розпочав працювати з 1947 р. Має статус спеціалізованого закладу ООН. Відповідно до Уставу МВФ його офіційними цілями є:

- сприяння розвитку міжнародної торгівлі й валютного співробітництва шляхом встановлення норм регулювання валютних курсів і контролю за їхнім дотриманням;
- сприяння багатосторонній системі платежів та усуненню валютних обмежень;
- надання державам-членам коштів у іноземній валюті для урівноваження платіжних балансів;
- організація консультативної допомоги з фінансових і валютних питань.

Група Світового банку об'єднує 5 пов'язаних між собою фінансових установ:

- Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР), створений першим на конференції в Бреттон-Вудсі у 1944 р. працює з 1946 р.;
- Міжнародну асоціацію розвитку (МАР);
- Міжнародну фінансову корпорацію (МФК);
- Багатостороннє агентство гарантій інвестиціям (БАГІ);
- Міжнародний центр урегулювання інвестиційних суперечок (МЦУІС).

Головна мета діяльності СБ – сприяння країнам-членам у розвитку їхньої економіки через надання довгострокових кредитів (терміном до 20 років під гарантію урядів) і гарантування приватних інвестицій. До 1/3 кредитів надається на умовах спільного фінансування. Крім того, здійснюється страхування інвестицій від некомерційних ризиків (війна, націоналізація, громадянські заворушення). Також надаються консультативні послуги на рівні урядів, допомагаючи останнім залучити приватні інвестиції.

Банк міжнародних розрахунків (БМР): був створений у 1930 р. у Базелі (Швейцарія) для спрощення розрахунків за операційними платежами Німеччини і воєнними боргами. У сучасних умовах його основна функція – сприяння співробітництву центральних банків і розрахункам між ними. Об'єднує центральні банки 30 країн.

Паризький клуб країн-кредиторів розпочав діяльність у 1956 р. як неформальна урядова організація промислово розвинених країн, що розглядає проблеми врегулювання, відстрочки платежів за державними боргами країн. Керівником Паризького клубу традиційно є представник міністерства фінансів Франції. Секретаріат знаходиться у французькому казначействі.

Лондонський клуб – неформальна організація найбільших банків-кредиторів, що регулює проблеми реструктуризації приватних боргів. Переговори з боржниками переважно від імені і з дорученням інших банків веде один представник (банк). У рішенні конкретних питань беруть участь тільки ті банки, що мають найбільші вимоги до боржників із цієї країни.

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ), створений у 1958 р., надає кредити на термін від 20 до 25 років під найнижчу з можливих процентних ставок для освоєння відсталих регіонів, здійснення міждержавних проектів, модернізації галузевої структури виробництва, поліпшення систем зв'язку й охорони довкілля.

Європейський фонд валютного співробітництва (ЄФВС), створений у 1973 р., надає кредити країнам – членам ЄС для покриття дефіциту платіжного балансу за умови виконання ними програми стабілізації економіки, а також виконує функції кредитно-розрахункового обслуговування.

Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР), створений у 1990 р., надає кредити країнам Східної та Центральної Європи при переході до ринкової економіки під великі проекти (вартістю не менше 15-17 млн. дол. США) у галузях енергетики, транспорту, зв'язку, охорони довкілля тощо. Перевага надається кредитуванню приватного сектора.

Інші регіональні банки розвитку:

- Міжамериканський банк розвитку (1949 р.) об'єднує 27 учасників із країн, що розвиваються, і з 16 розвинених країн;
- Азіатський банк розвитку, створений у 1966 р., об'єднує 31 країну, що розвивається, і 14 розвинених країн;
- Африканський банк розвитку, створений у 1964 р., об'єднує 50 країн, що розвиваються, і 25 розвинених країн.

4. Проблеми зовнішньої заборгованості

Проблема зовнішньої заборгованості постає у зв'язку з неможливістю обслуговувати та повернути зовнішній борг. Зумовлена така неможливість надмірним і неврегульованим залученням до країни кредитного капіталу, включаючи позики міжнародних валютно-фінансових організацій (МВФ, групи Світового банку тощо).

Боргові зобов'язання країни:

- державний борг центральних і місцевих органів влади й управління;
- борг приватних суб'єктів, гарантований державою;
- приватний негарантований борг.

Основні показники зовнішньої заборгованості:

Рівень зовнішнього боргу визначають як суму зобов'язання держави перед зовнішніми кредиторами. Для його розрахунку залучають різні показники:

- абсолютна сума боргу;
- темпи його зростання;
- темпи його приросту.

Індикатори стану зовнішнього боргу:

- відношення зовнішнього боргу до ВВП країни;
- зовнішній борг на душу населення;
- норма обслуговування боргу (це відношення суми платежів, яку країна повинна сплатити іноземним кредиторам за певний період часу до суми іноземної валюти, отриманої країною від експорту товарів і послуг).

Обслуговування зовнішнього боргу включає амортизацію (виплату основної суми) і виплату відсотків.

Зобов'язання з обслуговування зовнішнього боргу виконуються:

- за рахунок експортної виручки та скорочення імпорту;
- через нові запозичення (рекапіталізацію) з отриманням нових кредитів або обміном боргів на державні облігації;
- через реструктуризацію боргу (відкладання терміну сплати, зміни структури виплат, списання заборгованості, продаж боргу з знижкою на вторинному ринку, переведення боргу в деякі національні активи).

Боргова крива Лаффера ілюструє оптимальний рівень зовнішньої заборгованості, що дозволяє державі боржнику підтримувати прийнятні для кредиторів платежі із зовнішнього боргу.

Дефолт – неможливість позичальника своєчасно й у повному обсязі обслуговувати свої боргові зобов'язання.

Тема 2.8. Проблеми інтеграції України в систему світогосподарських зв'язків

План

- 1. Проблеми та перспективи України на тлі сучасних світових інтеграційних процесів.*
- 2. Передумови входження України до світового економічного простору та сучасна зовнішньоекономічна політика України.*

1. Проблеми та перспективи України на тлі сучасних світових інтеграційних процесів

За останні півтора десятиліття у світі за умов поглиблення інтернаціоналізації господарського життя спостерігаються тенденції до зростання регіоналізму та створення крупних торговельних блоків, підвищення ролі регіональних економічних угруповань.

В умовах науково-технологічної революції, формування глобального поділу й кооперації праці для України не існує альтернативи планетарним і регіональним інтеграційним процесам. У визначенні оптимальних векторів зовнішньоекономічної стратегії України слід спиратися на фундаментальні теоретичні розробки та напрацьовану практику реалізації порівняльних і конкурентних переваг у світовому господарстві, їхнє утілення в міжнародних інтеграційних проектах. Водночас необхідно враховувати реальний стан інтеграції економіки України до світогосподарських процесів і регіональних структур.

Назвемо принаймні три можливих напрями ефективної адаптації України до міжнародного поділу праці:

1) участь у загальноєвропейському економічному просторі. Отже, доцільно визначитися, які галузі й виробництва становитимуть профіль міжнародної спеціалізації України. Стимулювання цих галузей і виробництв методами ринкової економіки одночасно окреслить пріоритетні зміни в народному господарстві України;

2) визначення специфічних сфер співробітництва з країнами інших континентів, які становитимуть взаємний інтерес;

3) підключення до загальносвітового співробітництва на галузевій основі, особливо у науково-технічній, енергетичній, продовольчій, екологічній сферах. Опрацювання перспективної програми вибіркової спеціалізації українського експорту на нових конкурентоспроможних на світовому ринку виробках можна пов'язати з конверсією ВПК (із урахуванням принципу розумної достатності), що стане підґрунтям для розвитку експортної спеціалізації наукоємних галузей.

Під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх економічних процесів в Україні виникає низка проблем, до яких слід віднести:

- зростання ціни на газ;
- посилення конкуренції на світових ринках тих товарів, які становлять основу українського експорту, насамперед металів;

- інвестиційний клімат у країні, незважаючи на політичні декларації на найвищому рівні, досі залишається несприятливим;

- подальше відкриття внутрішнього ринку, зумовлене довгоочікуваним вступом України до СОТ, супроводжується зростанням конкуренції між національними й іноземними компаніями, особливо у сферах сільського господарства та виробництва продуктів харчування, споживчих товарів.

- стрімке зростання соціальних витрат у різних формах, незбалансована структура державного боргу та його динаміка створюють великі ризики для фіскальної системи;

- стабільно високий дефіцит Пенсійного фонду, який загрожує фіскальній стабільності в цілому;

- недостатність реформ у сільському господарстві;

- загострення проблем захисту прав власності.

Інтеграція України до світового господарства ускладнюється неефективною структурою економіки України, відсталістю технологічної бази виробництва, невирішеними соціальними завданнями.

Європейська орієнтація України потребує прискореного розвитку економіки та значного підвищення рівня життя населення. Тому важливою умовою входження України до світового ринку та європейського економічного простору є *відповідність вітчизняних соціальних стандартів міжнародним*. Велику роль у вирішенні цієї проблеми відіграють такі міжнародні організації, як МОП, ООН, Світовий банк. Вони відпрацьовують норми й рекомендації, що застосовуються з урахуванням національних особливостей кожної конкретної країни.

Головна мета розроблення соціальних стандартів – забезпечити в країні стабільність і мінімізацію соціального ризику, що в цілому дасть змогу знизити соціальне напруження.

2. Передумови входження України до світового економічного простору та сучасна зовнішньоекономічна політика України

Інтеграція України в систему міжнародного поділу праці потребує проведення багатовекторної зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням національних інтересів. Це стосується, по-перше, геополітичних напрямів цієї діяльності і, по-друге, входження до міжнародних економічних інституційних структур.

Здійснення зовнішньоекономічної стратегії намічене за кількома напрямками:

- європейський вибір, перспективна мета входження до ЄС, а нині – виконання угоди з ЄС про партнерство та співробітництво;

- стратегічне партнерство з Росією й іншими країнами СНД, із якими Україна пов'язана багатьма аспектами: історично, виробничою кооперацією, ввезенням енергоносіїв та іншого імпорту;

- стратегічне партнерство зі США – світовим лідером.

Україна прагне органічно поєднувати зазначені вектори з економічним співробітництвом на інших напрямках, диверсифікуючи їх.

Практичні кроки до європейської інтеграції за умови дотримання трьох критеріїв:

➤ *політичного*: стабільність установ, що гарантують демократію, верховенство закону, дотримання прав людини та захист прав меншин;

➤ *економічного*: дієва ринкова економіка;

➤ *організаційного*: зобов'язання, що випливають із факту вступу до ЄС, зокрема визнання принципів політичного, економічного й монетарного об'єднання.

Оптимізація економічних відносин із Російською Федерацією мають базуватися на принципах добросусідства, партнерства, рівності та взаємовигоди.

Процеси інтернаціоналізації та глобалізації господарського життя, відкритий характер економіки України зумовлюють необхідність поглиблення співробітництва з міжнародними фінансовими інституціями на принципах міжнародного права, поваги взаємних інтересів і позицій. Центр ваги у взаємовідносинах із МВФ поступово буде перенесений у площину безкредитних відносин, узгодження головних параметрів макроекономічної політики з тенденціями та прогнозами розвитку світової економічної кон'юнктури, з динамікою й напрямками міжнародних фінансових та інвестиційних потоків.

У найближчі роки головними завданнями економічної політики України залишатимуться:

- забезпечення динамічного економічного зростання переважно за рахунок науково-технологічних чинників і підвищення продуктивності факторів виробництва;

- утримання макроекономічної рівноваги (інфляція, зайнятість, обмінний курс гривні, відсоткова ставка Національного банку, дефіцит держбюджету й ін.);

- здійснення широкомасштабної структурної реформи галузевого і територіального спрямування, реструктуризація інституційної системи, реформування адміністративно-територіального устрою;

- збалансований розвиток соціальної сфери, доведення її рівня до параметрів країн Центральної та Східної Європи;

- переведення зовнішньоекономічних зв'язків України на нову основу шляхом прагматизації інтеграційних процесів і здійснення цивілізованої експансії на ринках третіх країн.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Авдокушин Е. Международные экономические отношения. Уч. пособие (6-е изд.). – М., 2001. – 340 с.
1. Азарян Е.М. Международный маркетинг. Х., Студцентр, 2003.
2. Аكوпова Е. Мирова экономика и международные экономические отношения. – М.: Феникс, 2001. – 416 с.
3. Александрова А. Международный туризм: Учебник. – М., 2002. – 470 с.
4. Басова Т. Практикум по курсу «Мирова экономика». – М., 2001. – 112 с.
5. Басовский Л. Мирова экономика: Курс лекций. – М., 2001. – 208 с.
6. Буглай В. Международные экономические отношения. 2-е изд. – М., 2001. – 256 с.
7. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі. 2-е вид. – К., 2000. – 241 с.
8. Вехи экономической мысли. – Т.6. – Международная экономика / Под общ. Ред. А. Киреева. – М.: ТЕИС, 2006. – 720 с.
9. Владимиров К. Митне регулювання. Навч. посібник. 2-е вид. – Херсон, 2002. – 336 с.
10. Воронкова А.Е., Єрохіна Л.В., Рябенко Л.І. Міжнародні економічні організації: навчальний посібник. Навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 352 с.
11. Гладков И.С. Мирова экономика и международные экономические отношения. М.:Издат. Дом "Дашков и К", 2003.
12. Горбач Л.М., Плотніков О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник. – К.: Кондор, 2005. – 358 с.
13. Дахно І.І. Світова економіка. – К.: ЦУЛ, 2006. – 264 с.
14. Ершов М.В. Валютные механизмы в современном мире. – М.: «Экономика», 2000.
15. Економіка зарубіжних країн / За ред. Козака Ю. К.: ЦУЛ, 2003
16. История европейской интеграции. – М.: Наука, 1996.
17. Киреев А. Международная экономика. В двух частях. – М., 2001. – 416 с. и 488 с.
18. Козак Ю.Г., Ковалевський В.В., Ржепішевський К.І. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: Навчальний посібник. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. – 676 с.
19. Козак Ю. Міжнародна економіка: Навч. посібник. – К.:ЦУЛ, 2002.– 436с.
20. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посібник. 3-є вид. – К., 2002. – 406 с.
21. Кругман П.Р., Оберсфельд М. Международная экономика. Теория и политика. – М.: МГУ/ЮНИТИ, 1997. – 799 с.
22. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс, 1992. – 520 с.
23. Ломакин В.К. Мирова экономика: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 735 с.

24. Липов В.В. Міжнародна економіка: світова економіка та міжнародні економічні відносини. Модуль І. Світова система господарювання. Навчально-практичний посібник. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 368 с.
25. Липов В.В. Міжнародна економіка: світова економіка та міжнародні економічні відносини. Модуль ІІ. Міжнародні ринки та форми міжнародної економічної взаємодії. Навчально-практичний посібник. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 368 с.
26. Майєр Дж., Олесневич Д. Міжнародне середовище бізнесу: конкуренція та регулювання в глобальній економіці: Пер. з англ. К., 2002. – 703 с.
27. Макуха С.М. Україна у міжнародних економічних відносинах в умовах глобалізації. – Х.: Легас, 2003. – 352 с.
28. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / под ред. Л.Н. Красавиной. – М.: Финансы и статистика, 1994
29. Международные экономические отношения: Учебник для вузов/ В.Е.Рыбалкин, Ю.А.Щербанин, Л.В.Балдин и др.; Под ред. проф. В.Е.Рыбалкина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
30. Міжнародна економіка: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисципліни. /А.М. Поручник та ін.; За ред. А.М. Поручника / - К., КНЕУ, 2005. - 160 с.
31. Міжнародна економіка: Навч. посібник / За ред. Ю.Г. Козака, В.М. Новацького. – К.: Центр навч. літ., Вид-во «АртЕк», 2002. – 436 с.
32. Міжнародна економіка та міжнародні відносини. Практикум/ Козик В.В. та інш. К.: Вікар, 2003
33. Міжнародна економіка: Підручник / А.П. Румянцев, Г.Н. Климко, В.В. Рокоча та ін., За ред. А.П. Румянцева. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2004. – 449 с.
34. Мировая экономика /Под ред. А.С. Булатова. – М.: Юрист, 1999. – 734 с.
35. Мировая экономика: Краткий курс лекций / Под. ред. Воронина В.М. - М., 2001. – 186 с.
36. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран.: Учебник /Под ред. В.П. Колесова, М.Н. Осьмовой. – М.: «Флинта», 2001. – 480 с.
37. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
38. Овчинников К. Международное разделение труда: модели, тенденции, прогнозы. М., 1998
39. Портер М. Международная конкуренция. – М., 1993.
40. Притикіна О.Л. Міжнародні організації в системі світогосподарських зв'язків: Навч. посібник. Дніпропетровськ, 2003.
41. Рут Ф., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції. – К.: Основи, 1998. – 744 с.
42. Савельєв Є. Міжнародна економіка. Теорія міжнародних торгівлі і фінансів. – К., Економічна думка, 2002. – 504 с.
43. Світова економіка: Підручник / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, О.І. Рогач та ін. – К.: Либідь, 2007. – 640 с.

44. Світове господарство в умовах глобалізації: Монографія / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, С.В. Фомішин. – К.: Ніка-Центр, 2006. – 200 с.
45. Симионов Ю.Ф. и др. Мировая экономика и международные экономические отношения. Ростов-на-Дону. Феникс, 2004 – 160 с.
46. Система світової торгівлі. Практичний посібник. Переклад з англ. – К., 2002. – 346 с.
47. Стратегія економічного розвитку в умовах глобалізації. Монографія. /За ред. Лук`яненка Д.Г./ - К., КНЕУ, 2001. - 430 с.
48. Транснаціональні корпорації /В.В. Рокоч, О.В.Плотніков, В.Є Новицький, Л.П. Кудирко – К.: Таксон, 2001. – 304 с.
49. Україна і світове господарство на межі тисячоліть. / За ред. Філіпенка А.С. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.
50. Ушакова Н.Г., Помінова І.І. Соціально-економічні типи країн. – К.: Професіонал, 2004. – 304 с.
51. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: Історія. Підручник. – К.: Либідь, 2006. 384 с.
52. Фомишин С.В. Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий. – Херсон: Олди-плюс, 2004. – 636 с.
53. Фомишин С. Международные экономические отношения. Практикум. Херсон, 2002. – 246 с.
54. Хазбулатов Р.И. Мировая экономика: В 2-х т. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001.
55. Храмов В. Зовнішньоекономічна політика. – К.: МАУП, 2001. – 340 с.
56. Циганкова Т. Міжнародна торгівля. Навч. посібник. – К., КНЕУ, 2001. – 340 с.
57. Циганкова Т.М. Міжнародні організації: Навч.-метод. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 340 с.
58. Цыганков П. Теория международных отношений. Уч. пособие. – М., 2002. – 590 с.
59. Шевчук В. Міжнародна економіка. – Львів: Каменярь, 2003. – 719 с.
60. Шкваря Л.В. Мировая экономика в схемах и таблицах. – М., Изд-во Эксмо, 2005. – 352 с.
61. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини. – К.: КНТЕУ, 2003. – 589 с.
62. Шнітцер М. Порівняння економічних систем. – К.: Основи, 1997. – 520 с.
63. Юхименко В.В. Міжнародний поділ праці: Конспект лекцій. – К.: КНТЕУ, 2001.
64. <http://www.kmu.gov.ua>
65. <http://www.rada.gov.ua>
66. <http://www.me.gov.ua>
67. <http://www.minfint.gov.ua>
68. <http://www.ssmc.gov.ua>
69. <http://www.ukrstat.gov.ua>
70. <http://www.worldbank.org.ru>

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

МОЖАЙКІНА Наталія Василівна

Конспект лекцій

з курсу

«МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»

(для студентів 3 курсу денної і заочної форм навчання
за напрямом підготовки 6.030601 «Менеджмент»)

Відповідальний за випуск

І. А. Островський

Редактор

К. В. Дюкар

Комп'ютерне верстання

І. В. Волосожарова

План 2011, поз. 155Л

Підп. до друку 17.11.2011 р.

Формат 60×84/16

Друк на ризографі.

Ум. друк. арк. 9,0

Зам. №

Тираж 50 пр.

Видавець і виготовлювач:

Харківська національна академія міського господарства,
вул. Революції, 12, Харків, 61002

Електронна адреса: rektorat@ksame.kharkov.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:

ДК № 4064 від 12.05.2011 р.