

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет економіки та бізнес-адміністрування
Кафедра міжнародної економіки

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ
з дисципліни «Міжнародна економіка»

Галузь знань: 07 «Управління та адміністрування»
Спеціальність: 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Освітньо-професійна програма: «Підприємницька діяльність в авіації»

Укладач: д.е.н., доцент **Князева Т.В.**

Конспект лекцій розглянутий та схвалений
на засіданні кафедри міжнародної економіки
Протокол № 10 від «28»серпня 2019 р.

Завідувач кафедри _____ С. Мізюк

Київ 2019

ТЕМА 1. Міжнародна економічна система

1.1. Сутність міжнародної економічної системи. Міжнародний поділ праці як основа формування сучасної міжнародної економічної системи.

1.2. Форми міжнародного поділу праці та їх розвиток у контексті інтернаціоналізації господарського життя.

1.3. Історична еволюція міжнародних економічних відносин.

1.4. Основні ознаки і тенденції розвитку міжнародної економіки.

Питання 1.

Національне господарство може розвиватися ефективно тільки за умов максимального задоволення всіх інтересів окремих суб'єктів господарської діяльності, оскільки ці інтереси виступають першопричиною економічного розвитку, стимулом економічного прогресу.

Внутрішній економічний інтерес виступає як необхідність забезпечення умов, сприятливих для економічного зростання і функціонування елементів економічної системи, збереження та постійного поліпшення умов життя кожної людини і всієї спільноти людей у країні. Втім економічною наукою та власне історичним процесом розвитку людства доведено, що на певному етапі соціально-економічного розвитку сфера інтересів розширюється за межі національного господарства і виникає зовнішній інтерес.

Зовнішній національний економічний інтерес пов'язаний зі зміцненням національної економіки на світовому ринку, розвитком міжнародних економічних зв'язків і відносин, захистом інтересів країни й окремих її суб'єктів за кордоном. Зовнішній та внутрішній інтереси взаємопов'язані й взаємообумовлені, оскільки зміцнення національної економіки є передумовою її успіху в міжнародному середовищі, і, у той же час, останній є умовою для подальшого економічного розвитку всередині національної економічної системи. Спільна реалізація зовнішнього та внутрішнього інтересів, необхідність їх координації в масштабі усєї сукупності національних економік призводить до формування міждержавного соціально-економічного простору, який ґрунтується, перш за все, на міжнародному поділі процесу праці та факторів виробництва, і є середовищем міжнародних економічних відносин.

Соціальна організація суспільства приводить за мірою свого розвитку до інституціоналізації економічних відносин у виді усталених практик економічного мислення та поведінки, які закріплюються у суспільній свідомості, у загальноприйнятих цінностях та нормах поведінки, формальному та неформальному праві.

Розвиток організаційно-економічних відносин, тобто відносин з приводу координації, субординації, організаційного оформлення відносин економічних суб'єктів, є передумовою формування інституційно закріпленого механізму економічної поведінки в системі господарського механізму. Його основу складають прийняті в даній системі форми господарювання, технологічний спосіб виробництва, відносини власності.

Будь-яка соціально-економічна система є відкритою, нелінійною, принципово неоднорідною, через що розвиток системи відбувається з огляду на відповідність існуючої структури (сукупності елементів системи та зв'язків між ними) і механізму функціонування (способу координації та субординації зв'язків між елементами й досягнення цілей системи під час їх взаємодії) ступеня напруженості змін всередині системи та впливу її зовнішнього оточення.

Сказане дає змогу визначити світову соціально-економічну систему (СЕС) як відкриту, нелінійну, неоднорідну сукупність суб'єктів (людей та їх груп), об'єктів (продуктивних сил) та упорядкованих у межах певного господарського механізму відносин між ними в системі інтернаціоналізованого суспільного циклу «виробництво-споживання».

Розкриття змісту даного поняття потребує докладнішого аналізу особливостей функціонування та розвитку світової економіки як системного утворення, структура якого подана на рис. 1.1.

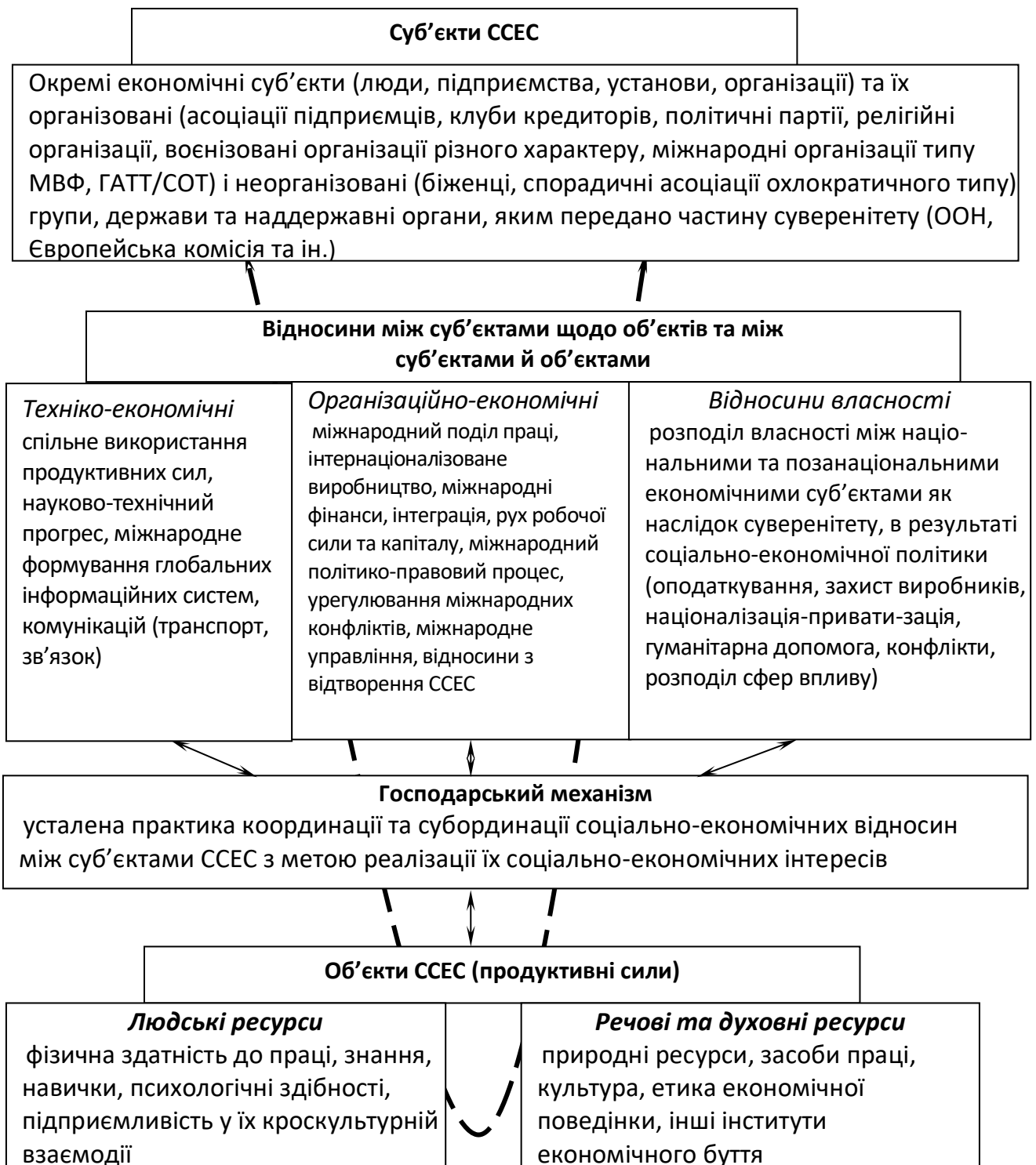


Рис. 1.1. Структура світової соціально-економічної системи

Відмітною рисою ССЕС є специфічна сукупність суб'єктів, до кола яких входять окремі економічні суб'єкти (фізичні особи, в тому числі фізичні особи-підприємці, підприємства) та їх об'єднання, держави, регіональні та глобальні об'єднання й асоціації.

Важливим чинником формування та розвитку ССЕС стають такі суб'єкти, як транс- і багатонаціональні корпорації, кількість яких досягла 65 тис., а їхніх закордонних філій – близько 600 тис. Саме вони стають провідним чинником інтернаціоналізації господарського життя: виробництва, бізнес-культури, масової культури, ринків.

Іншою тенденцією є зростання ролі міжнародних та наднаціональних інститутів у політико-правовому процесі та перерозподілі власності, координації економічної поведінки держав як учасників світогосподарського процесу (ООН, ЄС, НАТО, Світовий банк, МВФ та ін.).

Питання 2

Міжнародний поділ праці – це найвищий ступінь розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, основою якого є економічно вигідні спеціалізація окремих країн і обмін випущеною продукцією визначеної кількості та якості. Сутність світового поділу праці виявляється в єдності процесів розділення й об'єднання виробництва.

Чинниками розвитку міжнародного поділу праці виступають:

1) природно-географічні розходження, а саме природно-кліматичні умови країни, природні ресурси, величина території, чисельність населення, економіко-географічне положення;

2) соціально-економічні умови – особливості історичного розвитку виробничих традицій та традиційних зовнішніх зв'язків, досягнутий рівень економічного й науково-технічного розвитку, соціальний тип і механізм організації національного виробництва, соціальна природа й механізм організації зовнішньоекономічних відносин;

3) науково-технічний прогрес, під впливом якого разом з економічними факторами міжнародний поділ праці поступово звільняється від зумовленості природними умовами. Удосконалення інформаційної техніки, упровадження її в усі найважливіші сфери громадського життя змінює сформований поділ праці, пропорції його розподілу між країнами, галузями, регіонами, перетворюючи одночасно форми його організації.

Необхідно зазначити, що раніше головну роль відігравали природно-географічні умови: клімат, природні ресурси, розміри території, чисельність населення, економіко-географічне розташування. Довгий час різниця в розподілі природних багатств була основною причиною МПП. Розвиток технічного прогресу зменшив значення природно-географічних умов, надавши можливість використати переваги науково-технічних досягнень, розвитку науки і техніки. Нова модель економічного розвитку набула таких характерних рис: почав переважати інтенсивний тип економічного зростання; з'явилися нові галузі промисловості та швидко модернізувалися діючі; скоротився виробничий цикл; розширилася сфера послуг (особливо банківських і страхових, транспортних та туристичних).

Паралельно з НТП у МПП значну роль почали відігравати і соціально-економічні умови: досягнутий рівень економічного та науково-технічного розвитку; механізм організації національного виробництва; механізм організації зовнішньоекономічних відносин.

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

Грандіозні економічні, політичні та соціальні процеси останніх десятиліть суттєво вплинули на МПП. Головним напрямком його розвитку стало розширення міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва.

Основним спонукальним мотивом участі в міжнародному поділі праці для кожної країни є прагнення до одержання економічних вигід. Реалізація одержуваного учасниками ефекту в цьому випадку відбувається шляхом використання закону вартості, що виявляється в розходженнях між національною та інтернаціональною вартістю продукту.

Будь-яка країна, беручи участь у міжнародному поділі праці, розраховує одержати принаймні два види економічних вигід:

1) різницю між інтернаціональною та національною вартістю експортованих товарів і послуг;

2) економію внутрішніх витрат шляхом відмови від національного виробництва товарів і послуг за рахунок дешевшого імпорту.

До загальнолюдських спонукальних мотивів до участі в міжнародному поділі праці, використання його можливостей ставиться необхідність розв'язання глобальних проблем людства спільними зусиллями всіх країн світу. Діапазон таких проблем дуже великий: від охорони навколишнього середовища й розв'язання продовольчої проблеми в планетарному масштабі до освоєння космосу.

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

Виділяють **3 види МПП:**

- загальний;
- частковий;
- одиничний.

Загальний поділ праці пов'язаний зі спеціалізацією кожної країни у великих галузях виробництва: видобувній промисловості, обробній промисловості або сільському господарстві. Після виникнення колоніальної системи господарства тривалий час така форма поділу праці відігравала провідну роль.

Питання 3.

Для глибшого розуміння сутності МЕВ та їх сучасного характеру слід звернутися до розгляду історії еволюції МЕВ.

У ранній період існування людства, який іменується збиральництвом, міжнародних економічних відносин зі зрозумілих причин бути не могло. Тільки перехід до тваринництва та землеробства, а також до ремісництва, який відбувався нерівномірно у просторі та часі приблизно з 10 до 3 тис. років до н. е. створює передумови для обміну між групами давніх племен, які спеціалізувалися на тому чи іншому виді господарства. Існує думка низки фахівців, що регіон, який раніше за всіх перейшов до продуктивного землеробства, а тобто – і до налагодження далеких міжплемінних обмінів, знаходився в районі сучасного північно-західного Таїланду. Первісно обмін здійснювався без посередників, але вже в III тисячолітті до н. е. з'являються цілі поселення торговців у найдавніших центрах цивілізації, зокрема, у Месопотамії (шумери) і Середземномор'ї (фінікійці були першими професійними моряками й торговцями).

При переході до землеробства, з розширенням меж приватної власності відбувається розклад общини і формування перших державних утворень. Раніше за всіх держави виникли в тих областях, де продуктивність землеробства була особливо значна (південне Межиріччя та Єгипет з їх іригаційним землеробством). Примітно, що вже в цей період (IV-III тисячоліття до н. е.) Месопотамія, яка не мала практично жодних природних багатств (не було навіть каменю, у достатку – тільки глина й очерет), за рахунок широко розгорненої державою системи міжнародних торговельних зв'язків могла забезпечувати себе золотом із західних областей Індії, сріблом з Малої Азії, каменем з Ірану й інше в обмін на зерно, фініки, вовну. Спостерігалася небачена інтенсивність торгівлі, однак археологи не змогли знайти територій ринків у жодному із шумерських міст, хоча предмети шумерського ремесла виявляються усюди від середземноморського узбережжя до Середньої Азії. Потрапити туди вони могли тільки з торговельними караванами, отже, можна зробити припущення, що за «азіатського» способу виробництва експорт надлишкових товарів, як і імпорт, здійснювалися централізовано, а купці, за сутністю, перебували на державній службі – були «постачальниками» тамтешніх царів.

Таким чином, на ранніх етапах розвитку людства три фактори сприяли інтенсифікації економічних зв'язків: потреба суспільства в рідкісних речах; висока продуктивність сільськогосподарського виробництва; сильна державна влада.

У процесі розвитку попередніх форм МЕВ формується перша міжнародна валютна система, і, таким чином, цим було започатковано перший етап формування світової валютної системи. Перша міжнародна валютна система юридично була оформлена Паризькою міжнародною конференцією 1867 року.

Інтенсивний розвиток у ХХ ст. показав, що нові форми міжнародних економічних відносин, пов'язані з розповсюдженням передового досвіду, відображають еволюцію в способах використання іноземних капіталів на території тих чи інших держав: від часткового і повного володіння – до контрактних угод, пов'язаних з передачею технологій, збутових та інформаційних послуг. Цілі, які переслідували партнери, безумовно, різні: для одних – це досягнення світового лідерства, для інших – подолання відставання.

Питання 4.

Міжнародні економічні відносини відображають ринковий характер національних економік. Ознаками міжнародних економічних відносин як сфери розвинутого ринкового господарства можна вважати:

- економічне відособлення учасників на базі світового розподілу праці та національних кордонів;
- міжнародний обмін факторами і результатами виробництва, що привів до створення та функціонування світових ринків товарів, послуг, капіталів, робочої сили, технологій;
- дія законів попиту, пропозиції та вільного ціноутворення;
- конкурентна боротьба продавців, покупців, товарів і послуг;
- схильність до монополізації за мірою концентрації виробництва й збуту.

Міжнародні економічні відносини порівняно з внутрішньо національними мають і свої специфічні особливості, серед яких набагато більші обсяги обміну, не зрівняно більша кількість суб'єктів, масштабніша (нерідко глобальна) і гостріша конкуренція між товарами, послугами, продавцями, покупцями, пов'язана з набагато більшими втратами під час поразки, специфічна інфраструктура функціонування міжнародних економічних відносин у виді міжнародної стандартизації та сертифікації виробництва і продукції, розвитку міжнародних перевезень, зв'язку, інформаційного середовища, світового валютного ринку й інше, особлива система регулювання міжнародних економічних відносин на національному рівні (у формі зовнішньоторговельної політики держав), двосторонньому (в межах двосторонніх угод), багатосторонньому (в межах багатосторонніх угод та інтеграційних об'єднань), міжнародному (під егідою міжнародних організацій), набагато більший взаємозв'язок і взаємозалежність окремих форм міжнародних економічних відносин у межах їх системи порівняно з аналогічним зв'язком на внутрішньому ринку.

ТЕМА 2. Міжнародна торгівля

- 2.1. Сутність і теорії міжнародної торгівлі.**
- 2.2. Форми міжнародної торгівлі товарами та послугами.**
- 2.3. Регулювання міжнародної торгівлі на національному рівні та особливості формування зовнішньоторговельної політики.**
- 2.4. Стан і тенденції розвитку світової торгівлі.**

Питання 1.

Сучасна міжнародна торгівля – торгівля між країнами, що передбачає ввезення (імпорт) і вивезення (експорт) товарів. У ній беруть участь юридичні особи (підприємства, їх об'єднання), держави, окремі індивідууми. Вона є засобом, за допомогою якого країни можуть розвивати спеціалізацію, підвищувати продуктивність своїх ресурсів і, таким чином, збільшувати загальний обсяг виробництва.

Міжнародна торгівля – сфера міжнародних товарно-грошових відносин, специфічна форма обміну продуктами праці (товарами та послугами) між продавцями і покупцями різних країн. Міжнародна торгівля є сукупністю зовнішньої торгівлі всіх країн світу.

Зауважимо, щодо однієї країни звичайно вживається термін «зовнішня торгівля держави», щодо торгівлі двох країн – «міждержавна», «взаємна», «двостороння торгівля», а торгівля всіх країн однією з іншою – «міжнародна», «світова торгівля».

Часто під міжнародною торгівлею мають на увазі торгівлю як товарами в матеріально-речовому виді, так і послугами, що відрізняються від видимих товарів деякими параметрами (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Відмінності товару від послуги

Товар	Послуга
Відчутний (має фізичну матеріально-речову форму)	Невловима (не має матеріально-речової форми)
Видимий	Невидима
Піддається збереженню	Не піддається збереженню
Торгівля товаром не пов'язана з виробництвом	Торгівля послугами пов'язана з їхнім виробництвом (послуга споживається у момент її надання)
Експорт товару означає вивезення товару з території за митний кордон без зобов'язання про зворотне ввезення	Експорт послуги означає надання послуги іноземцю, тобто нерезиденту, навіть якщо він перебуває на митній території країни

Зауважимо, що майже всі товари можуть торгуватися на зарубіжних ринках (причини, з яких відбувається міжнародна торгівля товарами, розглянуто нижче). На відміну від товарів, через свої властивості не всі послуги можуть бути об'єктом купівлі-продажу в міжнародній торгівлі.

Міжнародна торгівля складається з двох зустрічних потоків товарів – експорту й імпорту і характеризується насамперед торговельним сальдо та торговельним оборотом.

Експорт – це вивезення товарів, послуг, інтелектуальної власності з митної території країни за кордон без зобов'язання про зворотне ввезення. Експортом також вважають продаж товарів, надання послуг та прав власності іноземним фізичним і юридичним особам без факту перетинання митного кордону.

Під час розрахунку показника експорту за методикою ООН до уваги береться вивезення товарів:

- 1) вироблених у країні;
- 2) раніше ввезених з-за кордону та перероблених на митній території або під митним контролем;
- 3) на умовах реекспорту – вивезення товарів раніше ввезених, але не перероблених у країні, з територій вільних зон, з приписних митних складів.

Імпорт – це ввезення товарів, послуг, об'єктів інтелектуальної власності на митну територію без зобов'язання про зворотне вивезення. При розрахунку показника імпорту за методикою ООН до уваги береться ввезення товарів:

- а) іноземного походження з країни-виробника або країни посередника з метою: кінцевого споживання, переробки для вивезення або для кінцевого споживання;
- б) для переробки під митним контролем;
- в) з територій вільних зон або приписних складів;
- г) на умовах реімпорту – ввезення товарів, раніше вивезених, але не перероблених.

Питання 2

Залежно від критеріїв форми міжнародної торгівлі класифікуються таким чином:

1) *за ступенем завершеності виробничого циклу товару:*

а) постачання окремих видів готової продукції серійного виробництва (готова продукція – продукція, призначена для кінцевого споживання; торгівля нею здійснюється шляхом підписання контрактів безпосередньо між виробниками і споживачами товарів або через посередників; при цьому не виключається виконання посередниками передпродажного сервісу та передпродажної доробки, а для машинотехнічних товарів і технічне обслуговування);

б) комплектні постачання (комплектним вважається устаткування промислового підприємства, що є єдиним завершеним технологічним комплексом; його необхідним елементом є будівництво об'єктів «під ключ», що передбачає проектування, спорудження підприємств, оснащення їхнім устаткуванням, навчання місцевого персоналу, забезпечення експлуатації об'єкта протягом терміну за гарантійним договором);

в) постачання деталей і вузлів у розібраному виді (експорт продукції в розібраному виді застосовується для підвищення її конкурентоспроможності, а також для проникнення на ринок країн, що забороняють увезення тих чи інших виробів у готовому виді, для захисту аналогічної продукції або стимулювання створення аналогічних галузей у своїй країні);

2) *за видами послуг:*

а) інжиніринг;

б) техобслуговування (передпродажне, післяпродажне: гарантійне і післягарантійне);

в) постачання запчастин;

г) оренда устаткування.

3) *за видами співробітництва:*

а) техніко-економічне (технічне сприяння при будівництві об'єктів за кордоном, будівництво на підрядних умовах, спільна виробнича діяльність і створення спільних або змішаних підприємств);

б) промислове або виробниче співробітництво (промислова кооперація та спеціалізація, прямі зв'язки й ін.);

в) науково-технічне (обмін патентами і ліцензіями, спільні науково-технічні розробки).

4) *за видами угод:*

а) традиційна торгівля;

б) торгівля в межах кооперації (виробнича кооперація, коли вузли і деталі кооперованої продукції виготовляються не для ринку, а за завданням конкретних замовників; збутова кооперація, що є співробітництвом незалежних виробників, які організують спільне підприємство зі збуту продукції, що випускається ними; компенсаційні операції – один з напрямків коопераційного співробітництва з іноземними

підприємствами, що є угодою про покупку продукції, зробленої на підприємствах, створених при їхньому фінансовому сприянні, для погашення наданого кредиту);

в) зустрічна торгівля (експортно-імпортні операції, які передбачають прийняття партнерами зустрічних зобов'язань з купівлі-продажу товарів – про це додатково йтиметься нижче);

5) *спеціалізовані форми торгівлі:*

а) торги;

б) аукціони;

в) біржі.

Серед визначних тенденцій розвитку форм міжнародної торгівлі однією з найцікавіших є розвиток так званої «зустрічної торгівлі» з 80-х рр. XX ст. На сучасному етапі зустрічна торгівля перетворилася на один з найважливіших інструментів регулювання міжнародного товарообміну, стабілізації та впорядкування міжнародних розрахунків.

Регулююча роль зустрічної торгівлі полягає в тому, що укладення міжурядових угод про товарообмінні операції, а також угод про економічне та виробниче співробітництво на компенсаційній основі дозволяє заздалегідь на декілька років уперед визначити види та обсяги обмінюваних товарів, їх загальну вартість та порядок розрахунків, характер і вартість наданих супутньо або окремо технічних послуг, знань та досвіду.

Особливістю міжнародних зустрічних угод є ув'язування експорту із зустрічними закупівлями товарів фірми або країни імпортера. Такі міжнародні угоди об'єднуються одним принципом – компенсації.

Світовий ринок переважною мірою є «ринком покупця», тобто характеризується перевищенням пропозиції над попитом. Це обумовило підвищену вимогливість покупців до технічного, якісного і комерційного рівня товару, що постачається, та умов його продажів, а також визначило особливу широту й різноманіття форм і методів ведення цієї торгівлі.

У зовнішній торгівлі, у тому числі машинами й устаткуванням, застосовуються **3 основні методи** виходу на зовнішні ринки і здійснення зовнішньоторговельних операцій:

1) *прямий метод* – шляхом виведення угоди безпосередньо зі споживачем чи виробником товару, причому здійснення зовнішньоторговельних операцій через власні зовнішньоторговельні фірми також дорівнюється до прямого методу ведення зовнішньої торгівлі;

2) *непрямий* – шляхом здійснення торгівлі через посередників:

а) спеціалізовані зовнішньоторговельні об'єднання, у тому числі:

- за угодою постачання, коли зовнішньоекономічна організація-посередник стає власником товару і діє від свого імені та за свій рахунок; ці угоди укладають за товарами, за якими валютні фонди не утворюються, наприклад, за паливно-сировинною групою;

- договором комісії, коли товари не надходять у власність зовнішньоекономічної організації-посередника, а право володіння та розпорядження, як і ризик випадкової втрати товару, зберігається за підприємством до моменту переходу права власності на товар та ризик його випадкової втрати до іноземного покупця, і зовнішньоекономічна організація реалізує товар від свого імені, але за рахунок та за дорученням підприємства;

- договором доручення, коли зовнішньоекономічна організація-посередник укладає з іноземним партнером контракт від імені підприємства і за його рахунок;

б) через закордонні агентські (посередницькі) фірми, у тому числі:

- за договором про надання права на продаж (з агентом-покупцем), аналогічний договору постачання;

- договором комісії (з агентом-комісіонером);

3) комбінований або змішаний метод, що містить у собі торгівлю:

- а) через спільні підприємства з участю капіталу нерезидентів;
- б) спільні підприємства за участю іноземних організацій і фірм на території держави-виробника.

Прямий метод здійснення міжнародних комерційних операцій використовується найчастіше:

- під час продажів та закупівель на зовнішніх ринках промислової сировини на основі довгострокових контрактів;
- експорту великогабаритного та коштовного обладнання;
- експорту стандартного багатосерійного обладнання через власні закордонні філіали та дочірні компанії, які мають свою роздрібну мережу;
- закупівель сільськогосподарських товарів безпосередньо у фермерів-виробників у країнах, що розвиваються;
- якщо прямий експорт та імпорт складає значну частку операцій, які здійснюються державними підприємствами та установами як промислово розвинених країн, так і держав, що розвиваються.

Питання 3

Стан зовнішньоторговельних зв'язків країни багато в чому визначається тим типом зовнішньоторговельної політики, який проводить держава. Ще з часів меркантилізму (XV-XVIII ст.) відомі два її типи: лібералізм і протекціонізм.

Свобода торгівлі (free trade) – політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту та пропозиції. **Протекціонізм (protectionism)** – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики.

У різні періоди історії зовнішньоторговельна практика схилялася то в один, то в інший бік, ніколи, щоправда, не приймаючи жодної з екстремальних форм. У 50-60-ті рр. XX ст. для міжнародної економіки був характерний відхід від протекціонізму в бік більшої лібералізації зовнішньої торгівлі. З початку 70-х рр. XX ст. виявилася зворотна тенденція – країни стали відгороджуватися одна від одної усе витонченішими тарифними й особливо нетарифними бар'єрами, захищаючи свій внутрішній ринок від іноземної конкуренції.

Правда, при цьому сучасний протекціонізм концентрується у відносно вузьких галузях. У відносинах розвинених країн між собою – це галузі сільського господарства, текстилю, одягу і сталі. У торгівлі розвинених країн з країнами, що розвиваються, – це експорт промислових товарів останніми. У торгівлі країн, що розвиваються, між собою – це товари традиційного експорту.

Розвиток протекціоністських тенденцій дозволяє виділити кілька **форм протекціонізму**:

- 1) *селективний* – спрямований проти окремих країн або товарів;
- 2) *галузевий* – захищає певні галузі, насамперед сільське господарство у межах аграрного протекціонізму;
- 3) *колективний* – проводиться об'єднаннями країн щодо інших країн, які не входять до об'єднання;
- 4) *прихований* – здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

Дилема, що краще – протекціонізм, який дає можливість розвиватися національній промисловості, чи свобода торгівлі, яка дозволяє прямо порівнювати національні витрати виробництва з міжнародними, – предмет багатовікової суперечки серед економістів та політиків. Не вирішена вона і сьогодні.

Регулювання зовнішньої та міжнародної торгівлі ліберальними або протекціоністськими заходами може бути:

а) одностороннім – коли інструменти державного регулювання використовуються урядом країни в односторонньому порядку без узгодження або консультацій з її торговими партнерами; зазвичай односторонні міри застосовуються у відповідь на аналогічні кроки інших країн і призводять до виникнення політичної напруги між торговими партнерами (обкладення окремих товарів митами, введення квот на імпорт й ін.);

б) двостороннім – заходи торговельної політики узгоджуються між країнами, що є торговими партнерами, наприклад, за взаємною домовленістю кожної зі сторін можуть вводиться конвенційні мита, що не притискають інтересів іншої сторони, країни можуть погоджувати технічні вимоги до маркірування, пакування, домовлятися про взаємне визнання сертифікатів якості та ін.;

в) багатобічним – коли торговельна політика узгоджується і регулюється багатосторонніми угодами; прикладами багатобічної політики можуть бути Генеральна угода про тарифи і торгівлю (ГАТТ), угоди в сфері торгівлі країн – членів Європейського союзу (ЄС).

У межах торговельної політики тісно переплітаються економічні, політичні, адміністративні, організаційні, правові й інші питання. Міжнародна економіка вивчає переважно економічні передумови і наслідки здійснення міжнародної торгової політики, залишаючи правові, організаційні питання на розгляд спеціалізованих галузей науки, таких як міжнародне торговельне право, міжнародний маркетинг та ін.

Інструменти державного регулювання міжнародної торгівлі за своїм характером поділяються на *тарифні* (ті, що засновано на використанні митного тарифу) і *нетарифні* (всі інші методи). Нетарифні методи регулювання поділяються на кількісні методи і методи прихованого протекціонізму. Окремі інструменти торгової політики частіше застосовуються за необхідності або обмежити імпорт, або форсувати експорт.

Питання 4.

У розвитку міжнародної торгівлі можна виділити наступні *періоди*:

1. Кінець XIX – початок XX ст. – розквіт міжнародної торгівлі, формування.
2. Перша світова війна – Друга світова війна – період спаду в розвитку світової торгівлі – цей період пов'язаний не тільки з початком воєн, але й зі світовою економічною кризою 20-30-х рр. XX ст. І лише в післявоєнний період торгівля знову почала набирати силу.

3. Початок 50-х рр. XX ст. і до сьогодні. У другій половині XX ст. міжнародна торгівля розвивалася високими темпами. Найяскравішим доказом розвитку міжнародної торгівлі є той факт, що загальний обсяг світового торговельного обороту в доларовому вираженні збільшується набагато швидше, ніж загальний обсяг світового доходу. Якщо світовий ВВП з 1950 до 2000 року збільшився майже в 6 разів у реальному вираженні, то обсяг світової торгівлі за той же період збільшився більше, ніж у 49 разів у номінальному або 18 разів у реальному вираженні, що говорить про триразове перевищення темпів зростання світової торгівлі над темпами зростання світового ВВП. Країни, що брали активну участь у світовій торгівлі, одержали величезні вигоди, а тим країнам, що опинилися в ізоляції, доводиться надолжувати згаяне.

Характеризуючи третій етап у розвитку міжнародної торгівлі, коли міжнародна торгівля розвивалася дуже швидкими темпами, слід відзначити низку особливостей, що були характерні для окремих років і регіонів світу.

Роками найінтенсивнішого розвитку міжнародної торгівлі вважається період з 1950 до 1970 рр. (його іноді називають «золота доба»), саме в цей період було досягнуто щорічне 8-відсоткове зростання фізичного та 9,5% світового експорту. Що стосується України й інших постсоціалістичних країн, то вони залишалися осторонь від цього процесу, тому що в цей час існували тверді обмеження на зовнішньоекономічні зв'язки.

Підприємствам цих країн дозволялося експортувати й імпортувати продукцію, передбачену планом, для проведення зовнішньоторговельних операцій була потрібна санкція уряду. Обмеження цих років впливають на рівень розвитку соціалістичних держав і в наш час.

Для початку 70-80-90-х рр. ХХ ст., а також для кінця 90-х (1997-1998 рр.) характерне зниження темпів зростання світової торгівлі, а для деяких регіонів і скорочення її обсягів. Так, на початку 70-х рр. ХХ ст. темпи світового експорту знизилися до 5%, на початку 80-х рр. ХХ ст. – до 4%, а наприкінці 90-х рр. ХХ ст. обсяг світового експорту скоротився на 2,2%. Основною причиною зазначених змін з'явилися економічні кризи цих років.

Початок 70-х рр. ХХ ст. – світова енергетична криза. Так, підвищення цін на нафту наприкінці 1973 р. привело до того, що в США зупинилися конвеєри, які виготовляли великогабаритні легкові автомобілі, роботу втратили понад 200 тис. робітників-автомобілебудівників, така компанія як «Дженерал моторс» за 2 місяці 1973 р. знизила випуск продукції на 42%. Крім того значно впав попит на сталь, свинець, гуму, цинк, нікель та ін.

Зазначимо цікавий факт – у період 1970-1980 рр. вартісний обсяг експорту мав 20,5% середньорічного приросту. Це пов'язано, насамперед, зі зростанням цін на ресурси та показує вади номінального обчислення показників світової торгівлі.

На початку 80-х рр. ХХ ст. зіштовхнувшись зі зниженням експортних цін, погіршенням торговельного балансу (перевищення імпортних платежів над експортними надходженнями) і зростанням платежів у погашення боргових зобов'язань, більшість країн, що розвиваються, з метою фінансової та валютної економії змушені були скорочувати імпорт. Це, у свою чергу, привело до уповільнення загального економічного зростання, збільшення масштабів безробіття й убогості.

До основних причин згортання реального експорту належать:

- глибокий спад у світовій економіці 1980-1983 р., після якого настав тривалий період повільного економічного зростання;

- різке збільшення і наступне зниження вартості американського долара;
- тривале зниження цін на сировинні товари країн «третього світу»;
- зростання протекціонізму в розвинених країнах;
- затяжна боргова криза у Латинській Америці, Африці й Азії.

Характеризуючи структуру світового експорту за цей період слід зазначити, що на частку розвинених країн доводилося до 75% всього обсягу, на країни, які розвиваються, приблизно 17,5% і на країни з централізованою економікою – 7,5%. Розглядаючи структуру експорту розвинених держав світу слід зазначити, що провідне місце посідали США (12% світової торгівлі), Німеччина (10%), Японія (9,5%), Західна Європа в цілому (43%).

Необхідно відзначити, що в цей період деякі експортери з країн, що розвиваються, процвітали. Це нові індустріальні країни – їхня частка у світовій торгівлі більше, ніж подвоїлася за цей період; і нафтовидобувні держави Перської затоки. Більшість інших країн, що розвиваються, знаходилися в стані реального спаду (зокрема, країни Тропічної Африки і частково Латинської Америки).

Характеризуючи тенденції розвитку міжнародної торгівлі в 90-ті рр. ХХ ст., слід підкреслити, що, починаючи з 1990 р. її зростання було досить нерівномірним, з тенденцією до уповільнення. Основною причиною спаду з'явилася економічна криза в промислово розвинених країнах, розпад соціалістичного табору, коли було розірвано багато господарських зв'язків як у межах колишнього СРСР, так і в межах колишньої Ради економічної взаємодопомоги. У цей же час темпи зростання зовнішньої торгівлі «нових індустріальних країн» (НІК) перевищували 10-відсотковий рубіж. Подолання тенденції спаду на початку 90-х рр. ХХ ст. належить до 1994 р., коли обсяг міжнародної торгівлі

зріс на 9,5%, і досить міцна тенденція збереглася й у 1995-1996 рр. Швидке зростання світової торгівлі в ці роки пов'язане з різким збільшенням імпорту США, Італії, Канади, Іспанії, а також ліквідацією торговельних бар'єрів у різних країнах світу.

Спад світової торгівлі у 1998 р. і швидке її поживлення в 1999 р. обумовлені, з одного боку, тим, що фінансова криза 1998 р. мало торкнулася розвинених країн (крім Японії), які є основними ринками збуту для них самих і для експортерів країн, що розвиваються. Це дозволило значною мірою компенсувати падіння імпорту в регіонах світу, що розвиваються, і швидко відновити економіку більшості потерпілих від кризи країн.

Стійке зростання виробництва і попиту в США, країнах Євросоюзу дозволили призупинити падіння виробництва в Латинській Америці, Східній Європі й особливо в Індонезії, Таїланді, Малайзії, Південній Кореї та Росії, де спад 1998 р. був обвальним. Країнам Південно-Східної Азії допомогло і те, що Китай, Індія, Тайвань, М'янма і Шрі-Ланка зберегли в 1998-1999 рр. стійко високі темпи економічного зростання.

Важливу роль у поглибленні кризи, а потім і в її подоланні відіграли різкі коливання світових цін на паливно-сировинні товари, що для більшості країн, які розвиваються, і для Росії є основним експортним ресурсом.

До кінця 1998 р. нафта подешевшала вдвічі порівняно з вищим рівнем ціни, досягнутим у жовтні 1996 р. Ціна на неї впала до 8-10 дол. США за бар., коли її видобуток, наприклад у Росії, стає нерентабельним.

За таких умов видобуток нафти в США і деяких інших країнах став стихійно скорочуватися. Крім того, держави-члени ОПЕК домовилися з 1 квітня 1999 р. зменшити видобуток на 1,7 млн. бар. на день. До них приєдналися Мексика, Норвегія, Оман і Росія, що скоротили виробництво нафти ще на 0,4 млн. бар. У результаті ціна на нафту вже навесні 1999 р. різко підвищилася і під кінець року досягла відмітки 1996 р. Це значно поліпшило фінансове становище нафтовидобувних країн і допомогло їм впоратися з наслідками кризи.

Таким чином, світова торгівля благополучно минула небезпеки, що підстерігали її в період фінансової кризи, і вийшла на нормальний для останніх двох десятиліть темп зростання. Якісні зміни, що відбулися останніми роками, дозволяють припустити, що міжнародна торгівля знаходить усе стійкіший фундамент і стане менш вразливою з боку цінових та інших шоків нециклічного характеру.

Характеризуючи товарну структуру світової торгівлі, необхідно відзначити, що в ній переважає торгівля готовими виробами, на частку яких доводиться вже 4/5 міжнародної торгівлі. Таке становище було результатом якісних змін у товарній структурі експорту більшості розвинених країн. У 1950-х рр. частка сировини і палива приблизно дорівнювала частці готових виробів, а в наш час ситуація кардинально змінилася. Зниження частки сировини в міжнародній торгівлі обумовлено наступними чинниками:

- розширення виробництва синтетичних матеріалів на базі розвитку хімічної промисловості;
- перехід на технології ресурсозбереження;
- упровадження прогресивних методів первинної обробки первинних матеріалів.

Проте, далеко не у всіх країнах світу в товарній структурі переважає торгівля готовими товарами. Провідний вплив на величину світового показника чинять країни розвинені, в яких на частку готових виробів у обсязі експорту доводиться більше 80%. Досить сильно змінилася і ситуація в державах, що розвиваються, де частка торгівлі готовими виробами зросла до 70%. Досить високий цей показник і в країнах центральної та східної Європи – він складає майже 80%; і зовсім інше положення в країнах колишнього СРСР, де на частку готових виробів у експорті доводиться ледве більше 42%.

Характеризуючи товарну структуру світового експорту слід зазначити, що частка продовольчих, сировинних і паливних товарів складає приблизно 18%, причому частка продовольчих товарів – 7%, промислової сировини – 4%, палива – 7%.

У структурі готових виробів на хімічні товари доводиться – 10%, машини, устаткування і транспортні засоби – майже 40%, інші готові товари – більше 30%.

Основний обсяг міжнародної торгівлі доводиться на розвинені країни, їхня частка дещо менше 70%, частка країн, які розвиваються, – близько 25%, частка країн з перехідною економікою – ледве більше 5%.

ТЕМА 3. Міжнародні інвестиції

3.1. Сутність міжнародних та прямих іноземних інвестицій

3.2. Роль міжнародних корпорацій у системі світового господарювання

На початковому етапі інтернаціоналізації фірми постає вибір між одночасним виходом на кілька зарубіжних ринків та орієнтацією на один з них задля надбання досвіду освоєння інших потенційно доступних ринків у майбутньому. З метою одночасного виходу одразу на кілька зарубіжних ринків утворюються міжнародні корпорації, що дозволяє дістати додаткові конкурентні переваги, пов'язані з чинником часу та потенційною економією на масштабах діяльності. Вони бувають трьох основних видів:

Транснаціональні корпорації (ТНК);

Багатонаціональні корпорації (БНК);

Міжнародні корпоративні спілки.

Транснаціональні корпорації (ТНК) – це великі компанії з однонаціональним акціонерним капіталом і управлінським контролем над корпорацією з міжнародною сферою діяльності (шляхом створення представництв, філій та дочірніх компаній в багатьох країнах світу).

Відокремлюють *три головні критерії належності певної корпорації до ТНК*:

За *структурним критерієм* ТНК – це фірма, що має власні філії щонайменше в шести країнах світу.

За *критерієм результативності* певна фірма визначається, як ТНК, на основі аналізу абсолютних чи відносних показників. Відповідно до методології ООН, міжнародний характер діяльності ТНК аналізують за *трьома ключовими показниками*:

1) відношення зарубіжних активів до загальних активів ТНК;

2) відношення обсягів реалізації за кордоном до загальних обсягів реалізації ТНК;

3) відношення кількості зайнятих у зарубіжних підрозділах ТНК до загальної кількості зайнятих ТНК.

Середню арифметичну цих трьох показників називають *індексом транснаціональності*, який слугує узагальнюючим критерієм міжнародної діяльності ТНК. Характерним для транснаціональних корпорацій є те, що вони генерують значну частину прибутків і продажу від своїх зарубіжних операцій.

Згідно з *критерієм поведінки* фірма може бути названа транснаціональною, якщо її вищий менеджмент «мислить інтернаціонально». Оскільки транснаціональна корпорація діє більш ніж в одній країні, то її керівництво має розглядати весь світ як сферу своїх потенційних інтересів.

Отже, найбільш характерними рисами ТНК є:

- створення системи міжнародного виробництва, розташованого

багатьох країнах, але контрольованого з одного центра;

висока інтенсивність внутрішньокорпоративної торгівлі між розташованими у різних країнах підрозділами;

відносна незалежність у прийнятті рішень від країн базування і приймаючих країн;

глобальна структура зайнятості і міждержавна мобільність менеджерів;

розробка, передача і використання передової технології в рамках замкнутої корпоративної структури.

Згідно з оцінками ООН, понад 35 тис. фірм різних країн світу, що контролюють 170 тис. зарубіжних філій, перебувають на транснаціональній стадії розвитку. Понад 500 ТНК

мають річний обсяг збуту понад 1 млрд. дол., а найбільші 70 – від 10 до 125 млрд. дол. США. Річні обсяги продажу провідних ТНК інколи порівнюють з показниками валового національного продукту окремих країн. Підраховано, що на 600 провідних ТНК припадає понад чверть світового виробництва товарів. Вони є головними експортерами капіталу і контролюють 90% прямих зарубіжних інвестицій.

Багатонаціональні корпорації (БНК) – це великі компанії з багатонаціональним акціонерним капіталом і управлінським контролем над корпорацією з міжнародною сферою діяльності. БНК найчастіше виступають в організаційній формі трестів, концернів й інших виробничих об'єднань, що поєднують національні компанії двох чи більше країн на виробничій, науково-технічній основі (наприклад, англо-голандські хіміко-технологічні концерни «Юнілевер» і «Роял Датч Шелл», концерн «Фіат-Сітроен»).

Міжнародні корпоративні спілки найчастіше виступають в організаційній формі *консорціумів*. Ці утворення базуються на виробничій, науково-технічній і комерційній основі і являють собою спеціальні об'єднання промислових, банківських та інших концернів, які створюються для вирішення великих економічних завдань (наприклад, консорціум «Airbus Industry»).

Особливості сучасного етапу розвитку міжнародних корпорацій виявляються не тільки в загостренні конкуренції між ними, але й у виникненні взаємних відносин співробітництва, що отримали назву стратегічних альянсів. У межах цих формувань міжнародні корпорації можуть вирішувати найрізноманітніші проблеми, що постають перед ними на всіх основних ринках світу. Розширення сфери діяльності дозволяє мати такі *переваги*:

мати у своєму розпорядженні природні і людські ресурси, а також науково-технічний потенціал інших країн; проникають на ринки інших країн «зсередини», оминаючи митні бар'єри закордонних країн додатка свого капіталу;

маючи філії у різних країнах, переборювати обмеженість внутрішнього ринку країн своєї резиденції, збільшуючи розміри підприємств і масштаби виробленої продукції до найбільш прибуткового рівня.

міжнародні корпорації мають переваги не тільки від розширення території експлуатації, але і внаслідок отримання вигоди з різниці в економічному становищі країн.

Для ведучих промислово розвинутих країн саме закордонна діяльність їх корпорацій визначає характер зовнішньоекономічних в'язків. Значна частина в експорті цих країн належить постачанням і послугам від вітчизняних компаній своїм закордонним філіям.

Галузева структура виробництва ТНК досить широка: 60% міжнародних компаній зайняті в сфері виробництва, 37% у сфері послуг і 3% у видобувній промисловості і сільському господарстві (с/г). Простежується тенденція збільшення інвестицій у сфері послуг і технологічно інтенсивному виробництві з одночасним зниженням їх частки у видобувній промисловості, с/г і ресурсномісткому виробництві. За даними американського журналу «Fortune», головну роль серед 600 найбільших ТНК світу грають 4 комплекси: електроніка, нафтопереробка, хімія й автомобілебудування, обсяг їхніх продажів складає близько 80% загальної активності цих ТНК.

Фахівці вказують також на *негативний вплив ТНК* на економіку тих країн, де вони функціонують:

протидія реалізації економічної політики держав;

порушення державних законів (маніпуляції з політикою трансферних цін, приховування доходів від обкладання податками шляхом перекачування їх з однієї країни в іншу);

встановлення монопольних цін, диктат умов, що не відповідають інтересам країн, що розвиваються тощо.

Таким чином, нові форми підприємництва відіграють важливу роль у діяльності міжнародних корпорацій, здійснюючи як позитивний, так і негативний вплив на

економіку держав, що поширюється на сферу фінансів, доходів і заощаджень, торкається різних верств населення.

ТЕМА 4. Міжнародний кредит

4.1. Сутність та функції міжнародного кредиту

4.2. Загальна характеристика кредитів у зовнішній торгівлі

4.3. Особливості формування і розвиток світового ринку позичкових капіталів

Питання 1.

Міжнародний кредит – це сукупність міжнародних економічних відносин між суб'єктами господарської діяльності різних країн з приводу передачі в тимчасове користування позикового капіталу для використання його на засадах добровільності, платності з метою одержання економічних вигод. Суб'єктами цих відносин є уряди і державні органи, банки, компанії, міжнародні і регіональні фінансово-кредитні інститути, а також інші юридичні і фізичні особи.

Міжнародний кредит виражає відносини, які склалися між кредиторами і позиковцями різних країн з приводу надання, використання та погашення позики. Кредитні відносини складаються на *принципах*: поверненості; терміновості; платності; забезпеченості, цільового використання.

Вартість кредиту – це відношення всієї сукупності витрат, зв'язаних з його одержанням і використанням, до суми фактично використаного кредиту за визначений період часу. Вартість кредиту визначається у відсотках.

Забезпечення кредиту – це надання в заставу ТМЦ (по векселях, чеках, платіжних документах) або надання гарантій третіх осіб (у виді гарантійних листів банків, компаній, уряду).

Чинники поширення кредитних відносин у міжнародній сфері:

інтернаціоналізація виробництва і капіталу;
активізація міжнародних економічних зв'язків;
зміцнення позицій ТНК;

НТР, досягнення у сфері комунікаційних технологій.

умовах стабільного міжнародного середовища міжнародне кредитування може бути ефективним і вигідним для всього світового господарства. Це означає, що виграші окремих суб'єктів будуть більшими, ніж втрати інших.

Питання 2.

Міжнародний кредит використовується в основному у вигляді довгострокових кредитів для певних потреб та для кредитування зовнішньої торгівлі.

Набуває поширення надання банками довгострокових кредитів за компенсаційними угодами, які базуються на взаємних поставках товарів на однакову суму. Найчастіше суть цієї операції полягає в тому, що певна країна отримує від іншої в кредит на довгий термін (15-20 років) майно і в рахунок погашення кредиту здійснює зустрічні поставки продукції, виробленої на цьому обладнанні.

Важливою формою міжнародного кредиту є міжурядові позики, які надаються за рахунок засобів державного бюджету у вигляді допомоги. Вони можуть бути безвідсотковими або з невисокою відсотковою ставкою, надаватися на пільгових умовах. Сьогодні значні міжурядові позики надаються країнам, що розвиваються, у формі програм «допомоги».

Кредитування зовнішньої торгівлі охоплює кредитування експорту та кредитування імпорту.

Розрізняють такі форми кредитування експорту:

банківське кредитування: надання кредитів під товари в країні експортера; надання позик під товари в дорозі; надання кредиту під товари або товарні документи в

країні імпортера; бланкові кредити, не забезпечені товарами, які отримують експортери від банків, з якими вони мають міцні зв'язки або участь у капіталі;

вексельні кредити, коли експортер, укладаючи угоду на продаж товару в кредит, виставляє переказний вексель (трату) на імпортера. Останній, отримавши товарні документи, акцептує трату (бере зобов'язання оплатити вексель в указаний термін);

пряме банківське кредитування іноземних покупців, поширеною формою якого сьогодні є відкриття банками кредитних ліній для оплати зовнішньоторговельних угод. Різновидом кредитної лінії є поновлювана (роloverна) кредитна лінія, яка застосовується у кредитних операціях євровалютного ринку;

факторинг – це покупка спеціалізованою фінансовою компанією грошових вимог експортера до імпортера та їх інкасація, тобто збирання боргу з покупця. Експортер передає фактор-компанії вимоги до покупця, що виникають по кредиту постачальника, а фактор бере на себе зобов'язання або переказувати клієнту гроші в міру збирання їх з боржників, або сплатити йому готівкою при укладанні угоди (частіше 80-90% суми вимог протягом 2-3 днів). За допомогою факторингу рефінансуються вимоги, термін платежу по яких не перевищує 360 днів. Ставка за факторинговий кредит на 2-4% вище офіційної дисконтної ставки і може досягти 20%, оскільки фактор-компанія приймає на себе ризик кредитування на випадок неплатежу покупця, а також надає ряд інших послуг;

форфейтинг – (від фр. а forfait – цілком, загальною сумою) – це купівля банком-форфейтором на повний строк і за заздалегідь встановленими умовами векселів, інших боргових і платіжних документів, акцептованих імпортером. В обмін на придбані цінні папери банк виплачує експортеру еквівалент їх вартості готівкою з вирахуванням фіксованої облікової ставки, премії за ризик несплати зобов'язань та разового збору за зобов'язання купити векселі експортера.

Питання 3.

На *світовому ринку грошей* продаються і купуються грошові кошти у різних формах на короткий термін. На *світовому ринку кредитних ресурсів* здійснюються операції з середньо- і довгостроковими кредитами у різних формах на тривалий термін.

Ринок короткострокових позик та фінансових активів охоплює відносини з приводу акумуляції кредитними установами грошових коштів підприємств, населення і надання їх у вигляді короткострокових позик. Він має справу з різними інструментами позик (акціями, облігаціями, векселями, заставними та іншими вимогами на реальні активи), що погашаються в короткий строк.

Ринок боргових цінних паперів (фондовий ринок) – це складова частина ринку позичкових капіталів, на якому купуються і продаються цінні папери.

Ринок середньо- і довгострокових позик та зобов'язань – це ринок, де відбувається забезпечення середньо- та довгострокових кредитних зобов'язань і часток капіталу акціонерних товариств.

Євроринок – це частина світового ринку позичкових капіталів, на якому проводяться кредитні операції в євровалюті. *Євровалюта* – це конвертована валюта будь-якої країни, що переведена на рахунок іноземного банку і використовується ним для операцій у всіх країнах, включно країну емітента цієї валюти.

ТЕМА 5. Міжнародна міграція робочої сили

5.1. Поняття і форми міграції.

5.2. Міжнародна трудова міграція.

5.3. Характеристика основних центрів міграції та тенденцій розвитку світового ринку праці.

5.4. Наслідки міжнародної трудової міграції.

Питання 1.

Частина населення світу через різні причини знаходиться в русі, змінюючи місце проживання або роботи. Переміщення фізичної особи з географічного місця походження (або місця відправлення) до місця призначення (кінцеве місце прибуття) називається **міграцією**.

Напередодні та на початку XXI ст. світ переживає небувале зростання міграції населення. Міжнародна міграція стала глобальним процесом, що торкнувся всіх країн і континентів, різних верств населення.

Залежно від термінів міграції її поділяють на остаточну або тимчасову. Міграцію, що приводить до зміни місця проживання, називають *остаточною, постійною або безповоротною*. Міграцію, що означає переміщення населення на короткий термін і припускає повернення населення до колишнього місця постійного проживання, називають *тимчасовою або поворотною*.

Остаточну міграцію поділяють на зовнішню (міжнародну) і внутрішню (міграцію усередині країни).

З причин переміщення населення міграцію називають добровільною або змушеною.

Міграцію називають *добровільною*, якщо переміщення за кордон здійснюється з причин, що залежать від мігранта. *Змушена міграція* породжується причинами, які не залежать від мігрантів.

За характером переміщення населення міграцію поділяють на періодичну, сезонну і маятникову.

Періодична – це переміщення населення, викликане періодично виникаючими причинами, з поверненням до постійного місця проживання.

Сезонна – переміщення мігрантів, пов'язане із сезонним характером роботи.

Маятникова міграція має місцевий характер і пов'язана з щоденним переміщенням частини населення до місця роботи, навчання і назад.

Сукупне переміщення населення за національні межі, що відбувається сьогодні, утворює значні за розміром міграційні потоки.

Відповідно до класифікації МОП ООН виділяють **5 типів потоків міжнародної міграції**:

1. Переселенці – до цієї категорії належать особи, що переїжджають в іншу країну на постійне місце проживання. Основний потік переселенців направляєтся в розвинені країни, насамперед у США, Канаду, Австралію. Найчастіше цей потік ґрунтується на міжнародному законі возз'єднання родин.

2. Ті, хто працює за контрактом – термін перебування в приймаючій країні даної категорії осіб жорстко обмежений. До них належать сезонні робітники, а також особи, що займаються некваліфікованою і малокваліфікованою працею, зайняті у важких та шкідливих для здоров'я роботах, що не дає можливості для професійного росту.

3. Професіонали – до них належать особи з високим рівнем теоретичної підготовки і відповідним практичним досвідом роботи.

4. Нелегальні іммігранти, що в'їжджають у приймаючу країну не на законних підставах – також іноземці з простроченою або туристичною візою, що займаються трудовою діяльністю.

5. Потік змушених мігрантів – до масових переміщень за національні межі їх змушують війни, насильство, порушення прав людини, стихійні лиха, екологічні катастрофи.

Виділяють декілька категорій змушених мігрантів. Це біженці й у деяких країнах фактично прирівняні до них змушені переселенці. Статус біженця отримують люди, що піддаються безпосередній небезпеці переслідування за політичними, релігійними, расовими мотивами, а також особи, життя яких піддається загрози внаслідок війни або агресії.

Інша категорія – внутрішні мігранти, що не залишили свою країну, біженці. Є ще екологічні мігранти і жертви стихійних лих.

Міграція може бути обумовлена дією факторів, що виштовхують населення за межі певної території або держави, інші форми міграції породжуються факторами притягання різних обставин.

Серед мотивів міграції населення особливе місце посідають політичні й економічні. Пік імміграції за політичними мотивами у розвинені країни був у 1992 р. Міграція, обумовлена економічними причинами, продовжує наростати. Істотний вплив на стан національної економіки чинить трудова міграція.

Питання 2.

Під **міжнародною трудовою міграцією** розуміється переміщення трудових ресурсів між країнами і використання їх за національними межами протягом визначеного часу.

Оскільки праця невіддільна від людини і є функцією її здатності до праці, часто говорять про міграцію робочої сили.

Міжнародна міграція робочої сили – це переміщення між країнами працездатного населення з причин, що не передбачають остаточної зміни місця проживання.

Теорія міжнародної трудової міграції побудована на основі дослідження економічних факторів трудової міграції, взаємозв'язку між інтенсивністю міграційних потоків і напрямками міграції.

З кінця 60-х рр. ХХ ст. проблеми трудової міграції досліджуються в межах теорії економічного росту.

Неокласична теорія обґрунтовує сприятливий вплив еміграції з країни-донора в країну-реципієнт. При цьому вважається, що в країні-донорі економічна ситуація не погіршується. Що стосується неокейнсіанської теорії, то відповідно до неї відзначаються негативні наслідки для країни, що експортує висококваліфіковану робочу силу.

В останні роки міжнародна трудова міграція досліджується в межах теорії людського капіталу. З переміщенням його між країнами пов'язуються розходження в темпах економічного росту.

Міжнародна трудова міграція містить у собі імміграційні й еміграційні потоки.

Імміграція – переміщення працездатного населення із-за кордону в дану країну.

Еміграція – переміщення працездатного населення з даної країни за кордон. Таке переміщення здійснюється з метою найефективнішого рішення економічних і соціальних проблем іммігрантів та емігрантів.

Реєміграція (зворотна еміграція) – повернення емігрантів на постійне місце проживання.

З погляду дотримання норм діючого в країні законодавства розрізняють легальну трудову міграцію (без порушення законодавчих норм) і нелегальну (з порушенням законодавства).

Для оцінки масштабів трудової міграції використовуються різні *показники*:

1) масштаби вибуття – кількість емігрантів, що вибули з країни за кордон за визначений період (як правило за рік) з метою влаштування на роботу;

2) масштаби прибуття – кількість іммігрантів, що прибули за визначений період у країну в пошуках роботи;

3) сальдо міграції або чиста міграція – різниця між кількістю осіб, що прибули на територію країни, і тими, хто її залишив за визначений період. Сальдо може бути або позитивним, або негативним. Воно виражається у відносних показниках (на 100 або 1000 жителів), а також в абсолютних величинах;

4) валова або загальна міграція – сума кількості осіб, які прибули на територію даної держави, і тих, хто її залишив за певний проміжок часу.

Міжнародна трудова міграція породжує рух величезних фінансових потоків між країнами, щорічні обсяги яких досягають сотень мільярдів доларів.

У платіжному балансі країни показники, пов'язані з трудовою міграцією, відбиваються як реальні та грошові потоки і класифікуються за наступними статтями:

- трудовий дохід іммігрантів у формі заробітної плати, а також винагороди за працю в натуральній формі. Сюди входять і виплати резидентів у пенсійні, страхові й інші фонди, пов'язані з найманням на роботу іммігрантів (нерезидентів);

- переміщення мігрантів відбивають у платіжному балансі в розмірі грошової оцінки майна мігрантів, привезеного в країну. Вивезення майна емігрантів показується як грошова оцінка експорту товарів;

- грошові перекази працівників-мігрантів у країну, з якої вони вибули. При пересиланні товарів враховується їх оцінний грошовий еквівалент.

У сучасних умовах міжнародна трудова міграція характеризується як закономірне глобальне соціально-економічне явище, що має глибокі корені в економічній, соціальній і політичній сферах.

Міжнародна трудова міграція обумовлена насамперед економічними причинами, головними з яких є:

а) різний рівень економічного розвитку окремих країн. Робоча сила переміщується з країн з нижчішим рівнем валового національного доходу (ВНД) на душу населення в країни з вищим рівнем життя;

б) різний ступінь забезпеченості країн трудовими ресурсами. Ці обставини впливають на обсяг виробництва, на розходження в рівнях заробітної плати. Якщо в країні надлишок трудових ресурсів, то це створює стимул для еміграції;

в) закордонна діяльність транснаціональних корпорацій. У даному випадку відбувається переміщення робітників до робочих місць у закордонні філії корпорації;

г) наявність безробіття в країні, яке підсилює мотивацію до міграції.

Міжнародний рух трудових ресурсів породжується і неекономічними факторами: політичними, релігійними, екологічними, сімейними, кращими перспективами соціального просування.

Приблизно 20% усіх пересувань у межах міграції є поверненням людей у те місце, звідки вони виїхали, або на місце свого народження.

Питання 3.

Напрямки міжнародної міграції змінюються зі зміною економічних умов у окремих країнах, регіонах, у світовому господарстві в цілому.

Центром притягання імміграції здавна були США, Канада й Австралія. Населення цих країн цілком або частково складається з нащадків іммігрантів. Високий рівень життя в цих країнах притягає іммігрантів з усього світу. Абсолютний рівень ВНД на душу населення продовжує залишатися найвищу у Північній Америці й Австралії. Потоки висококваліфікованої робочої сили спрямовуються в США з усіх країн світу. Іммігранти низької трудової кваліфікації переміщуються з країн Латинської Америки, країн Карибського басейну. На початку XX ст. у США знаходився 21 млн. іммігрантів, у Канаді й Австралії – по 4 млн. чоловік. На межі XX-XXI ст. у США легально іммігрували 700-800 тис. чоловік на рік.

У Західній Європі головним центром притягання імміграції є Німеччина. Основні країни-донори – Туреччина, Югославія, колишні країни СРСР. За Німеччиною йде Франція. Головні джерела імміграції в цю країну – колишні французькі колонії,

насамперед країни Магрибу, а також найближчі менш розвинені сусіди – Іспанія, Португалія, Мальта. У Велику Британію іммігранти прибувають в основному з країн британської співдружності націй. Інші країни Західної Європи також використовують іноземну робочу силу. Після того, як з 1 січня 1993 року Європейський союз (ЄС) оголосив себе єдиним ринковим простором (без внутрішніх меж), а також після розширення кількості країн-членів ЄС, жителі держав-членів ЄС вільно мігрують у кожен з цих країн з метою трудової діяльності.

У зв'язку з глобальним постарінням населення в найближчі 25 років для збереження сучасної пропорції між працюючими й утриманнями Європейський союз змушений буде прийняти 159 млн. іммігрантів, інакше йому доведеться поступитися високим рівнем і якістю життя. Однак Європа повна рішучості зупинити демографічний наступ Азії та Африки. Прийом іммігрантів – дорога операція, їх треба забезпечити житлом, навчити мови. Виникає побоювання появи безробіття серед європейців.

Проте чисельність іммігрантів у Європу продовжує збільшуватися. Масштаби легальної імміграції складають близько 2 млн. чоловік на рік. Це перевищує масштаби легальної міграції в США. Чисельність іноземців у Західній Європі збільшилася з 5 млн. у 1950 р. до 17 млн. чоловік наприкінці ХХ ст. З них 13 млн. іноземців неєвропейського походження. Не випадково експерти відзначають, що через 50 років середній європеєць буде смуглошкірим і розкосим.

Наступний географічний центр тяжіння мігрантів – це нафтовидобувні країни Близького Сходу: Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія, Катар, Бахрейн, Оман й інші, що широко використовують із середини 70-х рр. ХХ ст. працю іноземних робітників на постійній основі.

Сьогодні ці країни перетворилися у великі центри трудової імміграції. Тільки в Саудівській Аравії на межі ХХ-ХХІ ст. Кількість іммігрантів складало близько 4 млн чоловік. Головним експортером робочої сили виступає Єгипет, частка якого в загальній кількості іммігрантів у зазначеному регіоні сягає 75%. Іммігрують у цей регіон і робітники з Бангладеш, Індії, Пакистану, Філіппін.

Ще один центр притягання іноземних іммігрантів – Латинська Америка, де в 90-х рр. ХХ ст. відновився економічний ріст до 1,5% на рік. Аргентина, Бразилія, Венесуела досить привабливі для закордонних сезонних робітників і для підприємств, що збирають автомобілі й іншу техніку. Сюди направляються емігранти з інших країн Латинської Америки, Азії й Африки.

В Африці центром тяжіння мігрантів виступає Південно-Африканська Республіка, яка залучає дешеву робочу силу. На вугільні шахти вербуються працівники із сусідніх африканських країн для роботи за контрактом протягом визначеного терміну. Досить значні потоки мігрантів характерні й для таких африканських держав, як Кот'Дівуар, Нігерія, на частку яких разом з ПАР доводиться більше половини прибуваючих іммігрантів.

Азіатсько-тихоокеанський регіон, що характеризується швидким зростанням економіки, став одним з центрів трудової імміграції з 80-х рр. ХХ ст. Південна Корея, Сінгапур, Гонконг, Тайвань перетворилися в «нові індустріальні країни» із значним економічним потенціалом, що сприяло зростанню припливу іммігрантів. Безпрецедентно високі темпи економічного росту в Азії, насамперед в Китаї та нових індустріальних країнах залучають у цей регіон зростаючі потоки іммігрантів.

Розвиток процесів міграції, особливо щодо центрів притягання іноземної робочої сили, призвів до формування світового ринку праці.

Світовий ринок праці – це система економічних механізмів, норм, інструментів, що забезпечують взаємодію попиту на працю та її пропозиції на міждержавному рівні.

Аналіз розвитку і формування світового ринку праці дозволяє визначити певні *особливості*, які полягають у наступному:

1. Зростання масштабів міжнародної трудової міграції. На початку 2000 р. у світі нараховувалося, за різними оцінками, від 80 до 130 млн. чоловік-мігрантів. Значна частка з них – це трудові мігранти.

2. Різна спрямованість основних потоків міграції робочої сили. Це міграція в розвинені країни з країн, що розвиваються; перехресна трудова міграція в межах розвинених країн світу; трудова міграція між країнами, що розвиваються; міграція висококваліфікованих кадрів з розвинених країн у країни, що розвиваються.

3. Зростання частки молоді, жінок і дітей у міграційному процесі. Так, частка молоді в загальній кількості мігрантів сягає 50% у Бельгії, Нідерландах. В інших країнах вона також значна і найчастіше перевищує частку молоді серед корінного населення. Частка жінок у трудовій міграції в країнах Західної Європи істотно зросла, що дозволяє говорити про фемінізацію імміграції.

4. Збільшення тривалості перебування мігрантів у країні зайнятості. У Західній Європі середня тривалість перебування іммігрантів перевищує 10 років. У Німеччині чверть іммігрантів проживає більше 20 років.

5. Зниження ступеня активності міжнародної трудової міграції у 80-ті рр. ХХ ст., що було пов'язано з переходом до політики обмеження цього процесу і погіршенням економічної ситуації та її посилення із середини 90-х рр. ХХ ст.

6. Міграція вчених, висококваліфікованих фахівців з різних регіонів світу в розвинені країни, а також з цих країн у країни, що розвиваються.

Міжнародна міграція висококваліфікованих кадрів одержала назву «відпливу розумів» або «витоку мозків». Форми «відпливу розумів» різні. Це:

- безпосередня еміграція – виїзд на постійне місце проживання;
- виїзд за кордон на контрактній основі;
- наймання на роботу вчених і фахівців іноземними компаніями, спільними підприємствами з іноземною участю, що знаходяться на території країни-донора;
- повна оренда закордонною фірмою наукового центра, установи країни-донора. У цьому випадку фундаментальні та прикладні дослідження здійснюються за програмою закордонної фірми й у її інтересах.

Лідерство в конкуренції за переважне володіння інтелектом як носієм і генератором сучасних наукових знань та високих технологій належить США. Так, із середини 70-х до кінця 90-х років ХХ ст. вони залучили тільки з країн, що розвиваються, 250 тис. висококваліфікованих фахівців.

«Відплив розумів» здійснюється і з України, Росії й інших держав колишнього СРСР. Загальний річний збиток від цього процесу оцінюється на рівні 50-60 млрд. дол. США.

7. Зміна етнічної структури імміграції. Зростання частки кольорових іммігрантів з Азії, Африки, Латинської Америки. Вони утворюють великі, однорідні громади на території приймаючої країни. Громади живуть згідно зі своїми традиціями і культурою. Формуються замкнені сфери економічної активності (або анклавів) з так званою етнічною економікою. Між корінними жителями й іммігрантами спостерігаються соціальні, політичні, расові, культурні розходження. Виникають протиріччя на етнічному і релігійному ґрунті, що нерідко виявляються в конфліктах.

Протягом останніх років масові безладдя за участю іммігрантів відбувалися в багатьох європейських містах. Найчастіше мігранти заявляють про себе як про активну політичну силу. Населення країн-реципієнтів, зіштовхуючись з безробіттям, іншими соціальними проблемами, часом негативно ставиться до прийому іммігрантів. Разом з тим імміграція сприяє формуванню симбіозу традицій, світосприйняття, культур населення країн-реципієнтів і країн-донорів.

8. Формування «чорного» ринку праці в сучасних центрах притягання іноземної робочої сили. «Чорний» ринок праці – це механізм використання нелегальної трудової

міграції з метою збільшення прибутків шляхом використання дешевої праці. Масштаби нелегальної міграції значні. Загальна кількість підпільних іммігрантів оцінюється в США, наприклад, від 2 до 13 млн. чоловік. За оцінками міжнародної організації праці, у країнах Євросоюзу незаконно проживають і працюють близько 6-7 млн. іноземців, у той час як 18 млн. європейців – безробітні.

9. Розширення масштабів участі країн СНД у міжнародній трудовій міграції. Залучення працюючих мігрантів стає невід'ємним елементом ринку праці в Україні, Російській Федерації, Молдові й ін. Так, на межі ХХ-ХХІ ст. чисельність іноземної робочої сили в РФ становила 240 тис. чоловік. Загальна чисельність трудових іммігрантів (легальних і нелегальних) у РФ оцінюється в 400-500 тис. чоловік.

Основні причини залучення іноземних працівників на російські підприємства – це нестача робочих окремих професій і спеціальностей, непривабливість робочих місць для населення, нестача трудових ресурсів. Іноземні робітники частіше використовуються на підприємствах видобувної промисловості, у будівництві й у сільському господарстві. Основний потік іммігрантів іде з України і Білорусії в Західний Сибір, Центральний та Центрально-Чорноземний райони, на Північний Кавказ, у Східний Сибір. Крім того, Росія використовує робочу силу з країн далекого Зарубіжжя – В'єтнаму, Китаю, Туреччини. У Москві працюють іноземні робітники і фахівці з 78 країн світу.

Характеризуючи сучасний процес міграції, можна стверджувати, що він набув транснаціонального характеру, а це визначається не тільки величиною міграційних потоків, а і перенесенням економічних та політичних проблем з однієї країни в іншу.

Питання 4.

Загальноекономічні наслідки міжнародної трудової міграції різноманітні. Вони впливають на рівень заробітної плати і добробут, ринок праці, обсяг виробництва, на податки й державні витрати. Головне, звичайно, цей вплив на ринки праці та заробітну плату.

Середній рівень заробітної плати знижується внаслідок припливу іммігрантів із зарубіжжя. Їхні доходи враховуються в розрахунку середнього доходу в приймаючій країні. Крім того, найменш кваліфіковані робітники в країні імміграції можуть втратити частину доходу через іммігрантів, тобто добробут окремих груп суспільства зменшується. При вільному переміщенні робітників з країни з менш високою заробітною платою імміграція буде продовжуватися доти, поки заробітна плата в цих країнах не установиться на однаковому рівні.

Міжнародні міграційні потоки впливають на стан ринку праці і країн, що приймають мігрантів, і країн, які їх надають. У країнах, насичених робочою силою, частина економічно активного населення потрапляє до низки безробітних, живе на трансферні платежі за рахунок інших робітників, що чинить певний тиск на ринок праці. Позитивним, у даному випадку, є набуття роботи безробітними з країн-експортерів робочої сили, що сприятливо впливає на внутрішній ринок праці, зменшується безробіття, знижується соціальна напруга.

Істотний вплив чинить імміграція на регіональні ринки праці. Найактивніша, діяльна робоча сила зосереджується в економічно важливих центрах. Забезпечується перерозподіл трудових ресурсів відповідно до потреб суспільства.

Міжнародна трудова міграція обумовлює рух грошових потоків між країнами. Грошові перекази іммігрантів родичам у країну, яку вони тимчасово залишили, приводять до того, що відбувається збільшення обсягу ВНД у країні імміграції та його зменшення в країні еміграції, тобто чисті вигоди від імміграції перерозподіляються між цими країнами.

Реєміграція робітників, що одержали за кордоном високу кваліфікацію, може сприяти зростанню ВНД у країні походження. Однак частина висококваліфікованих іммігрантів не поспішає повертатися додому, внаслідок чого приймаючі країни виграють

від «витоку мозків». Співвідношення вигід і втрат для країн, що беруть участь у міграційному процесі, може змінюватися.

Масштаби імміграції впливають на розміри податкових надходжень, а також на державні витрати. Податкові надходження зростають за рахунок висококваліфікованих фахівців, тому що доходи в них вище. Державних витрат на їхнє утримання не потрібно. Разом з тим частина менш кваліфікованих мігрантів потребує державної підтримки, що збільшує державні витрати. Положення нелегальних емігрантів не дає їм можливості отримувати й користуватися системою соціального захисту, благодійними виплатами, тому державні витрати у зв'язку з їх перебуванням незначні.

Країна, що експортує робочу силу, одержує великі валютні надходження:

- за рахунок переказів іммігрантів родинам, родичам;
- у виді податків, що сплачуються фірмам-посередникам;
- прямих компенсацій за витік робочої сили (у багатьох випадках), які надходять з країн, що імпортують її. Так, на початку ХХІ ст. десять країн світу мали від мігрантів у виді валютних надходжень більше 1 млрд. дол. США, а близько сорока країн – не менше, ніж 100 млн. дол. США.

«Відплив розумів» має негативні економічні наслідки для країни-донора, яка не тільки втрачає цінний науковий потенціал, але і змушена готувати заміну тим, хто покинув країну, здійснювати інвестиції в професійну підготовку.

ТЕМА 6. Міжнародна передача технологій

6.1. Міжнародна передача технологій: поняття та місце в сучасних міжнародних економічних відносинах

6.2. Правовий захист інтелектуальної власності

6.3. Форми міжнародного обміну технологіями

Питання 1.

В умовах посиленого впливу НТП на темпи, характер і напрями розвитку процесу відтворення інтернаціоналізація світогосподарського життя характеризується виникненням нових форм міжнародного поділу праці, прямо чи опосередковано пов'язаних з наукою, науково-технічними знаннями та технологією.

Технологія – це наукові знання, які використовуються у виробництві. Це комплекс наукових та технічних знань щодо прийомів і методів виробництва, його організації та управління. Це наукові методи досягнення практичних цілей.

Поняття «технологія» об'єднує три групи технологій:

- технологія продуктів;
- технологія процесів;
- технологія управління.

Стрімке зростання науково-технічного обміну на сучасному етапі розвитку дає підстави деяким науковцям говорити про становлення в останній чверті ХХ ст. нового єдиного ринку – технологічного, який функціонує поряд із традиційними (товарів, капіталу, робочої сили). Поняття «передача технологій» (трансфер технологій) може розглядатися в широкому та вузькому розумінні.

У вузькому розумінні міжнародний трансфер технологій – це міждержавне переміщення на комерційних засадах або безповоротній основі конструкторських рішень, систематизованих знань та виробничого досвіду для виробництва товарів, використання процесу чи надання послуг, які включають управлінську діяльність і маркетинг, тобто передача технології в «чистому» вигляді.

У широкому розумінні – це передача поряд з технологією в «чистому вигляді», технологій матеріалізованих. У міжнародній економіці матеріальними носіями технології можуть виступати:

- а) товари – у випадку міжнародної торгівлі високотехнологічними товарами;
- б) капітал – у випадках міжнародної торгівлі високотехнологічними капіталоємними товарами, наприклад, машинами та обладнанням, що створені на основі нових технічних рішень, а також поставка комплектних підприємств, які реалізують нові технологічні процеси, системи організації виробництва;

в) праця – у випадку міграції висококваліфікованих науково-технічних кадрів.

Процес міжнародної передачі технології включає такі етапи:

- 1) відбір і придбання технології;
- 2) адаптація та освоєння придбаної технології.

Причини міжнародної передачі технології:

- 1) нерівномірність економічного розвитку окремих держав і неоднаковий рівень розвитку науки та техніки в різних країнах, зосередження окремих їх видів у різних країнах, що зумовлює виробництво ними певних товарів на більш ефективному рівні, ніж в інших країнах. У таких умовах країни, що не мають можливості витратити великі кошти на наукові дослідження, купують іноземні науково-технічні знання і використовують їх у своїй промисловості. Приклад – Японія. Її доля в світовому імпорті ліцензій складає 16 %;
- 2) для країн, що розвиваються, придбання іноземної технології є важливим засобом подолання технічного відставання і створення власної промисловості;
- 3) монополізація НТП великими фірмами. Часто тільки їм під силу здійснення довгострокових дорогих науково-дослідних робіт;
- 4) загострення конкурентної боротьби на світовому ринку. Крупні ТНК розглядають експорт нових досягнень науки та техніки як один із засобів створення своїх філій за кордоном чи встановлення контролю над фірмами інших країн;
- 5) розвиток місцевих можливостей щодо вдосконалення технології з урахуванням потреб національної економіки.

До міжнародного технологічного обміну залучені:

- а) наука – теоретичні закономірності пізнання природи;
- б) техніка – досвід перетворення природи;
- в) виробництво – створення матеріальних благ;
- г) управління – дії щодо вирішення виробничих та інших завдань.

Питання 2.

Поряд із зростанням частки технологічної продукції в міжнародному господарському обміні розширюється торгівля фальсифікованими виробами, яка пов'язана з технічним вдосконаленням засобів запису й відтворення звуку, зображення, копіювання та передачі інформації. Випуск фальсифікованої продукції характеризується значними масштабами. У країнах Азії, Африки та Латинської Америки виникли цілі галузі, добробут яких ґрунтується на нелегальному використанні чужих технологічних доробок.

Порушення прав інтелектуальної власності негативно впливає на розвиток передових і наукоємних галузей, які потребують значних витрат на проведення наукових досліджень і випробовувань. Контрфактна (підробна) продукція, як правило, має нижчу ціну і витісняє з ринку товари безпосередніх розробників технологій, відчутно зменшуючи моральні та матеріальні стимули для подальших досліджень.

Тому в сучасних умовах міжнародна передача технології забезпечується правовим захистом, рівень якого, поряд з іншими чинниками, визначає місце країни в світовому господарстві, розвиток культури, науки, мистецтва, практичне використання досягнень науки та техніки, а також міжнародний обмін ними.

Правовий захист міжнародної передачі технології спрямований на забезпечення права фізичних та юридичних осіб на інтелектуальну власність, тобто виняткового права розпоряджатися своїми винаходами. У 1967 році в Стокгольмі була створена Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ), яка в 1974 році одержала статус спеціалізованої організації ООН. ВОІВ координує діяльність країн-учасниць у сфері захисту прав інтелектуальної власності при укладанні міжнародних угод, з приводу міжнародної передачі технології. Юридичною основою відповідних угод виступають Паризька конвенція (1883 р.) з охорони промислової власності і Бернська конвенція (1886 р.) з охорони літературних і художніх творів, які пізніше неодноразово редагувались.

Відповідно до Конвенції ВОІВ система інтелектуальної власності об'єднує:

- 1) титули промислової власності:
 - а) патенти на винаходи;
 - б) свідоцтва на корисні моделі;
 - в) патенти на промислові зразки;
 - г) свідоцтва на товарні знаки (знаки обслуговування);
 - д) фірмові найменування (свідоцтва про реєстрацію юридичної особи);

- е) свідоцтва на право використання найменування місця походження;
- 2) авторські права, які охоплюють наступні об'єкти:
 - а) наукові публікації, в тому числі дисертації, монографії, статті, звіти про науково-дослідні, конструкторсько-технологічні та проектні роботи;
 - б) літературно-драматичні, музично-драматичні та сценарні твори;
 - в) хореографічні твори та пантоміми;
 - г) музичні твори з текстом та без тексту;
 - д) аудіовізуальні твори, твори живопису, скульптури, графіки, дизайн та інші твори образотворчого мистецтва;
 - е) твори декоративно-прикладного мистецтва;
 - є) твори архітектури, містобудування та садово-паркового мистецтва;
 - ж) фотографічні твори та твори, одержані способом, аналогічним фотографії;
 - з) географічні, геологічні та інші карти, плани, ескізи та пластичні твори, які відносяться до географії, топографії та інших наук;
 - и) програми для ЕОМ, бази даних та інше;
- 3) ноу-хау (секрети):
 - а) комерційного,
 - б) технологічного;
 - в) технічного;
 - г) фінансового,
 - д) організаційного,
 - е) біотехнологічного характеру.

Патент був першим документом, який використовувався у торговельних відносинах між винахідниками та споживачами їх продукції. Видача патенту – свого роду компроміс між приватними інтересами винахідників і виробників нової продукції та суспільною потребою в її використанні. Економічний зміст патенту полягає в наданні державою на своїй території монопольного права винахідникові на використання його винаходу протягом певного терміну (як правило, 15 – 20 років). Це монопольне право полягає в тому, що в межах вказаного терміну дії патенту тільки його власник може виготовляти, використовувати і продавати товари, в яких втілюється його винахід або використовувати певні методи та засоби виробництва цієї продукції. Практично всі товари, які виходять на ринки розвинених країнах, є запатентованими.

Відмітимо, що не кожний винахід може бути захищений патентом. Патентоспроможність винаходу означає, що він пропонує технічне вирішення завдання шляхом створення нових машин чи технологічних процесів, характеризується новизною, підвищує рівень традиційного інженерного розв'язання технічного завдання і може бути використаний на практиці.

Потреба в швидкому розповсюдженні передових технологій серед великої кількості підприємств визначила необхідність багаторазового використання винаходу протягом терміну дії патенту не тільки його власником, але й іншими компаніями. Тому в світовій практиці широко використовується така форма передачі технології, як ліцензія, за якою власник патенту (ліцензіар), зберігаючи титул власності на винахід за собою, передає покупцеві (ліцензіату) право його використання.

Товарні знаки та знаки обслуговування означають позначення, які спроможні відрізнити товари та послуги одних осіб (юридичних та фізичних) від однорідних товарів та послуг інших осіб. В якості товарних знаків можуть бути зареєстровані словесні, образотворчі (кольорові та чорно-білі), світові, звукові знаки та їх комбінації.

До промислових зразків відносяться художньо-конструкторські вирішення виробу, які визначають його зовнішній вигляд, а також упаковка, яка має естетичні та інші особливості.

Авторське право розповсюджується на твори образотворчого мистецтва, літературної, музичної та кінематографічної творчості. Останнім часом сюди включають також комп'ютерні програми, інтегральні схеми, продукцію біотехнології, відео- та аудіозапису. Воно захищає також право на малюнки, ескізи, креслення, які, з одного боку, вважаються творами мистецтва, а з іншого – мають безпосереднє відношення до знань, які використовуються у виробництві.

Розвиток системи інтелектуальної власності в цілому сприяє перетворенню науково-технічних продуктів в товари, навіть у випадках, коли на них не була встановлена штучна монополія як на об'єкт господарювання за допомогою патенту чи іншого охоронного документа. У період НТР провідну роль у технологічному обміні відіграє ноу-хау – незапатентовані науково-технічні знання і виробничий досвід конфіденційного характеру, секрети виробництва. Вони можуть бути

патентоспроможними. Це може бути інформація технічного, наукового характеру, маркетинг, управлінські навички, а також ділові консультації. Навіть якщо конкретне ноу-хау буде визнане як патентоспроможне, бажання продовжити використання цієї комерційної інформації за допомогою патенту реалізувати складно. Відкриту в суспільстві інформацію ноу-хау може використовувати будь-хто, і її майже неможливо забрати назад.

Термін «ноу-хау» вперше був використаний у США в судовій справі Дюранда проти Брауна в 1916 році та означав навички чи майстерність щось зробити з мінімумом зусиль. На сьогодні найвідомішим у світі ноу-хау вважається формула напою «Кока-Кола».

Ноу-хау відрізняється від інших об'єктів інтелектуальної власності тим, що його власник має монополію, зберегти яку можливо лише за умов комерційної таємниці. Держава не забороняє конкурентам добросовісну самостійну розробку такого ж досягнення чи накопичення аналогічного досвіду і знань. Протизаконним є лише недобросовісне їх придбання (викрадення, розголошення без дозволу власника тощо), в той час як патентний захист стоїть на перешкоді використанню будь-яких наступних винаходів, незалежно від способу їх одержання, якщо вони стосуються сфери зареєстрованих прав.

Удосконалення засобів спостереження, прослуховування та копіювання, а також посилення конкурентної боротьби висунули питання про підвищення рівня захисту конфіденційної інформації і розробки правових норм, які б регулювали використання технічних засобів захисту інформації та визначали відповідальність за їх знищення.

Захист прав інтелектуальної власності в сфері міжнародної передачі технології здійснюється на таких рівнях:

- міжнародному;
- національному;
- рівні міжнародних інтеграційних об'єднань.

Головні договори, які регулюють питання охорони інтелектуальної власності в міжнародному масштабі:

- Договір про патентне співробітництво (1970 р.);
- Конвенція Паризького союзу (учасниками якої є 85 держав);
- Ніщцька угода про міжнародну класифікацію товарів і послуг (1957 р.);
- Договір про реєстрацію товарних знаків (1973 р., Відень);
- Всесвітня конвенція про авторське право (1952 р.);
- Конвенція про охорону інтересів виробників фонограм від незаконного відтворення їхніх фонограм (1971 р.).

Важливим нормативним міжнародним документом у цій сфері є «Кодекс поведінки в сфері передачі технології», який розробляється Конференцією ООН з торгівлі і розвитку – ЮНКТАД. Основна мета кодексу – сприяти розширенню міжнародної передачі технології на умовах рівних можливостей для всіх країн, незалежно від рівня їх соціально-економічного розвитку, а саме:

- а) встановленню загальних і справедливих норм, які повинні бути покладені за основою взаємовідносин між партнерами в угодах щодо передачі технології з урахуванням законних інтересів партнерів і визнанням особливих потреб країн, що розвиваються;
- б) встановленню взаємної довіри;
- в) рекомендаціям щодо методів стимулювання угод з передачі технології, в яких позиції сторін на стадії переговорів і в контрактних відносинах були б збалансованими з метою запобігання зловживанням і досягнення згоди на взаємовигідних умовах;
- г) розширенню потоку технологічної інформації, зокрема, про наявність альтернативних видів технології як передумови для оцінки, аналізу, вибору і ефективного використання технології в усіх країнах, особливо тих, що розвиваються;
- д) полегшенню і розширенню обміну запатентованою і незапатентованою технологією з метою підвищення технічного потенціалу всіх країн;
- е) розширенню внеску технології у дослідження та розв'язання соціально-економічних проблем усіх країн;
- є) встановленню кола обов'язків та зобов'язань сторін угоди щодо трансферу технології з урахуванням законних інтересів сторін.

Потрібно відмітити, що Кодекс носить рекомендаційний характер. Він поки що не прийнятий у повному обсязі, його вдосконалення триває.

Під егідою СТО (світової торгової організації) в ході Уругвайського раунду переговорів була підписана угода щодо торгових аспектів прав на інтелектуальну власність (ТРИПС), яка

регламентує взаємовідносини між її власниками та державою, встановлює ступінь відповідальності за порушення прав на інтелектуальну власність. На відміну від інших міжнародних угод у цій сфері, вона визначає конкретні терміни приведення законодавств країн-учасниць у відповідність з напрацьованими нормами і передбачає жорсткий контроль за виконанням цих норм, створює механізм розв'язання суперечливих питань на міжнародному рівні. Інтелектуальна власність розглядається Угодою ТРІПС як об'єкт міжнародної торгівлі, а її захист є однією з форм зовнішньоторговельного регулювання. Режим найбільшого сприяння, який широко використовується у зовнішній торгівлі, вперше був використаний у ТРІПС щодо інтелектуальної власності.

Підписання цієї угоди підтвердило право країн-членів СТО контролювати ринок імпорту технологій, а компаній, які укладають ліцензійні угоди, – домагатись дотримання прав інтелектуальної власності.

У той же час, розв'язання всіх проблем захисту прав інтелектуальної власності на міжнародному рівні – дуже складне завдання. Це обумовлено недостатнім рівнем розвитку правових норм у сфері інтелектуальної власності, різницею в підходах окремих країн і груп країн. Тому успіх реалізації угоди ТРІПС залежить від спільних зусиль окремих країн, міжнародних організацій та інтеграційних об'єднань, які регламентують захист інтелектуальної власності.

На національному рівні позиції країн щодо захисту інтелектуальної власності в процесі міжнародного господарського обміну залежать від того, виступає вона переважно в ролі донора чи реципієнта технології.

Найбільших втрат від міжнародного піратства в сфері інтелектуальної власності зазнають країни-продуценти інтелектуальної продукції. Так, сумарні витрати (державна та приватний сектор) у США на наукові дослідження та розробки на початку 90-х рр. становили близько 150 млрд. дол. США, в Японії – 70 млрд. дол. США. Показники урядових витрат на ці цілі на початку 90-х рр. наступні: в США – близько 60 млрд. дол. США, в Японії – 13 млрд. дол. США, в Німеччині – 12, Франції – 11, Англії – близько 5 млрд. дол. США. У цих країнах для захисту інтелектуальної власності за кордоном використовуються такі торгово-економічні важелі:

- обмеження експорту з країн-порушниць;
- скорочення інвестицій в їх економіку;
- скасування кредитування;
- згорання програм співробітництва і допомоги.

Відношення країн, що розвиваються, до проблем захисту інтелектуальної власності залежить від стану їх економіки. Ті з них, які вже досягли певних успіхів в своєму економічному розвитку (Південна Корея, Сингапур, Тайвань, Таїланд, Малайзія, Мексика, Чилі, Бразилія, Аргентина), підходять з позицій західних країн, оскільки їх доходи від зростаючого експорту залежать від отримання прав на інтелектуальну власність. Так, у 1986 році Сингапур розробив новий закон про авторське право, Корея – нові закони про патенти і авторське право, а Тайвань – новий закон про авторське право, патенти і сумлінну торгівлю і вніс поправки до закону про товарні знаки. У Бразилії були прийняті закони, націлені на захист авторських прав на комп'ютерні програми. Іншою є позиція країн з низьким рівнем економічного розвитку, які на світовому ринку виступають винятково споживачами інтелектуальної власності і зацікавлені в наданні їм пільгових умов. Вони вважають, що введення і використання жорстких законів про охорону інтелектуальної власності не тільки буде для них додатковим фінансовим тягарем, а й взагалі стане на перешкоді використання ними світових технічних досягнень. Номінальний захист інтелектуальної власності в цих країнах не забезпечує ефективних форм відшкодування – по суті робиться тільки вигляд, що законні права є захищеними. Вони вважають, що вища вартість ліцензійних товарів спричинить падіння рівня життя місцевого населення. Представники країн, що розвиваються, для виправдання своєї позиції в цьому питанні посилаються на той факт, що в період свого промислового зростання США також активно порушували права інтелектуальної власності.

Інтеграційні регіональні об'єднання також використовують економічні засоби впливу для захисту своєї інтелектуальної власності за кордоном. Так, директива ЄС, прийнята в 1984 році, передбачала прийняття заходів проти країн, які використовують недозволену торгову практику. Приватні компанії, асоціації підприємців і держав-членів ЄС одержали право направляти відповідні скарги до Європейської Комісії. Після підтвердження обґрунтованості цієї скарги ЄК розглядає можливість використання спеціальних заходів щодо країни-порушниці:

- скасування торгових привілеїв;
- збільшення митного обкладення;

– введення кількісних обмежень на ввезення її товарів.

Наприклад, після того, як переговори з Південною Кореєю з приводу дотримання її резидентами прав інтелектуальної власності не мали успіху, в грудні 1987 року ЄС прийняло рішення призупинити дію щодо цієї країни торговельних пільг у межах Генеральної системи тарифних преференцій (тобто збільшити розмір мита на південнокорейські товари).

Питання 3.

Міжнародна передача технології – це комплексний процес, який здійснюється в різних формах і за різними каналами.

Канали передачі технології:

- а) внутрішньофірмовий – закордонним філіям ТНК (2/3 світової торгівлі ліцензіями);
- б) міжфірмовий – за ліцензійними, коопераційними, управлінськими та іншими довгостроковими угодами з іноземними фірмами;
- в) зовнішньоторговельний – разом з експортними поставками машин, обладнання та іншої промислової продукції.

За характером угоди міжнародна передача технології може здійснюватись на комерційних та некомерційних засадах. Якщо покупець оплачує науково-технічні знання, які передав йому продавець, то таку передачу визначають як комерційну. Якщо грошових зобов'язань не виникає, то передача технології носить некомерційний характер.

До некомерційних форм передачі технології належать:

- науково-технічні публікації;
- обмін результатами досліджень через особисті контакти та візити на науково-дослідні та промислові підприємства;
- взаємне ознайомлення з виробничо-технічними досягненнями і досвідом.

До комерційних форм передачі технології належать:

1) ліцензійні угоди. Їх сутність зводиться до того, що ліцензіар (власник технології) дозволяє і фактично сприяє ліцензіату (особі чи організації, яка купує технологію чи відповідні права) у використанні запатентованого винаходу чи технології у вигляді ноу-хау. Ліцензіар, як правило, одержує винагороду за використання технології чи надані послуги. Оплата ліцензійних угод може мати вигляд:

- роялті – періодичних процентних відрахувань від собівартості ліцензованої продукції (тобто проценту від реалізації продукції, яка виготовлена за ліцензією). Розмір роялті – 2 – 10 %, частіше – 3 – 5 %;
- паушальних платежів – виплати ліцензіару твердої фіксованої суми за 2 – 3 рази.

Розрізняють:

- патентні класичні ліцензії, коли купуються права на запатентований винахід;
- ноу-хау ліцензії, які передбачають передачу не тільки запатентованої технології, але й виробничого досвіду (їх частка – 70 – 80 % на світовому ринку ліцензій).

Надання ліцензій здійснюється на основі укладання ліцензійної угоди. При цьому ліцензіата цікавлять такі моменти:

- а) передача права власності за відповідними технологіями, такі розглядаються в ліцензії як об'єкт купівлі-продажу;
- б) максимальна готовність предмета ліцензії для комерційного (в тому числі виробничого) використання, технічна достатність;
- в) мінімізація комерційних і технічних ризиків, а також витрат коштів і часу в зв'язку з освоєнням ліцензії.

Розрізняють три основні види ліцензійних угод:

- угода виняткової ліцензії;
- угода простої ліцензії;
- угода повної ліцензії.

Угода виняткової ліцензії надає ліцензіату ексклюзивні права на використання винаходу чи секрету виробництва у межах, обумовлених в угоді. Ліцензіар вже не може надавати аналогічні до умов ліцензії права іншим фірмам. Це не обмежує права ліцензіара на самостійне використання предмету даної ліцензії, а також на видачу ліцензії іншим особам першої угоди. Найчастіше обмеження стосуються території, в межах якої ліцензіат може використовувати свої виняткові права. Виняткова ліцензія – найбільш поширена форма ліцензійних угод у світовій практиці, яка характерна для несерійних товарів.

Угода простої ліцензії дозволяє ліцензіату на певних умовах використовувати винахід чи ноу-хау,

залишаючи при цьому ліцензіару право як самостійного використання, так і видачі аналогічних за умовами ліцензій іншим зацікавленим покупцям. Розповсюджена в тих галузях, де предмети ліцензій відносяться до сфери масового виробництва, а продукція, що виробляється, не підлягає точному обліку. При цьому потреба в ній настільки велика, що наявність декількох ліцензіатів на ринку однієї країни не буде перешкоджати нормальній реалізації продукції, що виробляється за ліцензією. Найчастіше це виробництво ліків, харчових продуктів тощо.

Угода повної ліцензії дає ліцензіату всі права на використання винаходу (секретів виробництва) протягом терміну дії угоди. При цьому сам ліцензіар на цей же термін позбавляється права використання предмету ліцензії. Договір повної ліцензії, як правило, укладається у випадках, якщо ліцензіар не має можливості для самостійного використання винаходу або проведення комерційної роботи щодо реалізації винаходу на ринку іншим потенційним покупцям.

Термін дії ліцензійної угоди коливається від 3 до 10 років. Для безпатентних ліцензій, освоєння яких не потребує великих капітальних витрат, термін дії ліцензійної угоди – 3 – 7 років; для патентних ліцензій, об'єктом яких є продукція, з коротким терміном морального старіння (електроніка, приладобудування, зв'язок) – 5 – 7 років; для безпатентних ліцензій, освоєння яких пов'язане з поставками обладнання протягом довгого періоду часу та значними капітальними витратами – 7 – 10 років.

До нових форм передачі технології, коли її основними носіями виступають люди, в першу чергу, кваліфіковані кадри та менеджери, відносяться угоди:

- інжинірингу;
- франчайзингу;
- управлінські контракти.

Інжиніринг як предмет комерційної угоди – це різного роду інженерно-консультаційні послуги покупцю, який використовує їх для оптимізації капіталовкладень, пов'язаних з будь-яким технічним проектом. Інжиніринг передбачає:

- складання технічних завдань;
- проведення передпроектних робіт та техніко-економічних обґрунтувань будівництва;
- проведення інженерно-пошукових робіт для будівництва об'єктів;
- розробку технічних проектів і робочих креслень будівництва нових та реконструкції діючих об'єктів;
- розробку пропозицій щодо внутрішньозаводського та внутрішньоцехового планування;
- проектування та конструкторську розробку машин, обладнання, устаткування;
- розробку складу матеріалів, сплавів, інших речовин, проведення їх випробувань;
- консультації та авторський нагляд за монтажем, пусконаладжувальними роботами і експлуатацією обладнання і об'єктів в цілому;
- консультації економічного, фінансового та іншого порядку.

Інжиніринг займає проміжне положення між торгівлею науково-технічними знаннями в «чистому» та матеріалізованому вигляді. Предметом угоди може бути як увесь комплекс послуг, пов'язаних з проектуванням і будівництвом, так і один чи декілька елементів цього комплексу.

Інжинірингові компанії поділяються в основному на дві групи:

- 1) інженерно-консультаційні;
- 2) інженерно-будівельні.

Угоди про франчайзинг передбачають надання великою фірмою права невеликій фірмі вести протягом обумовленого терміну свою справу. При цьому велика фірма надає обладнання і дозволяє невеликій фірмі працювати під своєю маркою.

Відносно новою формою передачі технології в «чистому» вигляді є експорт методів управління та організації (експорт гудвіла). Його поява пов'язана із зростанням ролі управлінського чиннику в справі забезпечення ефективності сучасного виробництва.

Традиційні форми торгівлі створюють сприятливі умови для розширення технологічного обміну. Основною формою комерційної передачі технології в матеріалізованому вигляді виступає експорт машин, обладнання та інших видів промислової продукції. Практично кожен контракт як щодо комплектного експорту та імпорту машин та обладнання, так і розрізненого, передбачає передачу технології.

Різновидом міжнародної передачі технології вважається міжнародне технічне сприяння чи технічна допомога, яка активно розвивається з середини 70-х років.

Технічна допомога – технічне та технологічне сприяння країнам, що розвиваються та країнам з економікою, перехідною до ринкової, з метою доповнення й підвищення рівня необхідних для

розвитку знань, виробничих навичок та кваліфікації, – як технічної, так і адміністративної.

Зовнішнє фінансування вважається технічною допомогою, якщо надання ресурсів:

а) надходить з офіційних джерел;

б) орієнтується на розвиток;

в) має пільговий характер (позики вважаються пільговими та визначаються як офіційна допомога розвитку, якщо мають дарчий еквівалент, що дорівнює мінімум 25 % позики).

Характерні напрями технічного сприяння:

1) програми економічного розвитку;

2) статистика;

3) програми грошової і бюджетної політики;

4) програми розвитку регіонів;

5) методика складання техніко-економічного обґрунтування інвестиційних проектів.

Форми втілення технічної допомоги в країні-реципієнті:

1) додатковий кваліфікований персонал (іноземний і місцевий);

2) навчання за місцем роботи, яке здійснює кваліфікований персонал;

3) спеціалізовані курси, організовані на терені країн-реципієнтів;

4) стипендії для навчання за кордоном;

5) документація, обладнання і технологія для забезпечення вищезгаданого.

Канали технічної допомоги:

1) двосторонній;

2) багатосторонній.

При двосторонній допомозі окремі уряди є і джерелами, і каналами допомоги (через їхні установи, що керують механізмом надання допомоги). Двостороння допомога часто супроводжується певними умовами, яких вимагають окремі донори:

а) пов'язаність двосторонньої допомоги з придбанням товарів і послуг у країні-донорі;

б) пов'язаність допомоги із специфічним проектом, запропонованим донором («а» + «б» – «двічі обумовлена» допомога);

в) пов'язаність допомоги з предметом імпорту («а» + «б» + «в» – «тричі обумовлена» допомога);

г) вибір експертів у країнах-донорах; стажування представників країн-реципієнтів у донорських інституціях.

Сутність багатосторонньої допомоги полягає в колективній природі як керівництва, так і адміністрації допомоги. Донори і реципієнти однаково роблять внески і мають право голосу при вирішенні питань розподілу та використання цих ресурсів. Найбільшим джерелом багатосторонньої допомоги є Міжнародна асоціація розвитку (МАР), на частку якої припадає приблизно 40 % загальної суми виплачених ресурсів.

ТЕМА 7. Світова валютна система

7.1. Сутність і еволюція розвитку міжнародних валютних відносин.

7.2. Валютний курс та механізми його формування.

7.3. Світовий фінансовий ринок, його структура і тенденції розвитку.

7.4. Баланси міжнародних розрахунків.

Питання 1.

Міжнародні валютні відносини є складовою частиною і однією з найскладніших сфер ринкового господарства. У них зосереджені проблеми національних та світової економіки, розвиток яких історично відбувається паралельно і тісно переплітається. За мірою інтернаціоналізації господарських зв'язків збільшуються міжнародні потоки товарів, послуг і особливо капіталів та фінансових ресурсів.

Міжнародні валютні відносини – сукупність суспільних відносин, що складаються при функціонуванні валют у світовому господарстві, що обслуговують взаємний обмін результатами діяльності національних господарств.

Значно впливають на стан міжнародних валютних відносин провідні промислово розвинені країни (особливо «сімка»), що виступають як партнери-суперники. Крім того, в останні десятиліття в цій сфері активізувалися країни, що розвиваються.

Окремі елементи валютних відносин з'явилися ще в античному світі – Давній Греції та Давньому Римі – у виді вексельної та міняльної справи. Наступним етапом їх розвитку стала поява середньовічних «вексельних ярмарок» у Ліоні, Антверпені й інших торговельних центрах Західної Європи, які проводилися за переказними векселями (траттами). В епоху феодалізму і становлення капіталістичного способу виробництва почала розвиватися система міжнародних розрахунків через банки.

Розвиток міжнародних валютних відносин обумовлений зростанням продуктивних сил, створенням світового ринку, поглибленням міжнародного розподілу праці, формуванням світової системи господарства, інтернаціоналізацією господарських зв'язків.

Учасниками міжнародних валютних відносин є:

1. Комерційні банки, серед яких виділяють транснаціональні банки, що здійснюють валютні операції між собою і з торговельно-промисловими корпораціями.

2. Центральні банки країн, які здійснюють валютні інтервенції для регулювання курсу своєї національної валюти, управляють золотовалютними резервами країни і державним боргом, здійснюють нагляд за комерційними банками, виконують функції валютного регулювання і валютного контролю.

3. Інститути небанківського характеру, такі як страхові, пенсійні та взаємні фонди.

4. Брокерські фірми, які укладають валютні угоди разом поряд з комерційними банками, виступають як посередники між не банківськими інститутами і продавцями й покупцями валюти.

5. Міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації, які беруть участь на світовому валютному ринку.

6. Приватні особи, що здійснюють відносно невеликий обсяг операцій з валютою, пов'язаний з туризмом, накопиченнями, переказами гонорарів, пенсій, стипендій та ін.

Міжнародні валютні відносини поступово придбали певні форми організації на основі інтернаціоналізації господарських зв'язків.

Валютна система – форма організації та регулювання валютних відносин, закріплена національним законодавством або міждержавними угодами. Розрізняються національна, світова, міжнародна (регіональна) валютні системи.

Історично першими виникли національні валютні системи, закріплені національним законодавством з урахуванням норм міжнародного права. **Національна валютна система** є складовою частиною грошової системи країни, хоча вона відносно самостійна і виходить за національні межі. Її особливості визначаються ступенем розвитку та станом економіки і зовнішньоекономічних зв'язків країни.

Регіональні валютні системи створюються в межах міжнародних інтеграційних угруповань та валютних блоків. Вони характеризуються, як правило, наявністю власної міжнародної або наднаціональної (колективної) валюти, механізму власного валютного координування і регулювання (європейська змія) та інших важливих атрибутів, які відокремлюють їх у ланку міжнародних валютно-кредитних відносин.

Світова валютна система – це форма організації світових валютних відносин, яка закріплена міждержавними угодами. Вона склалася до середини XIX ст. Характер функціонування і стабільність світової валютної системи залежать від ступеня відповідності її принципів структурі світового господарства, розставлянню сил та інтересам провідних країн. При зміні даних умов виникає періодична криза світової валютної системи, яка завершується її крахом і створенням нової валютної системи.

Хоча світова валютна система має на меті глобальні світогосподарські цілі та особливий механізм функціонування і регулювання, вона тісно пов'язана з національними валютними системами. Цей зв'язок здійснюється через національні банки, які обслуговують зовнішньоекономічну діяльність, і виявляється в міждержавному валютному регулюванні та координації валютної політики провідних країн. Взаємний

зв'язок національних і світової валютної систем не означає їх тотожність, оскільки різними є їх завдання, умови функціонування та регулювання, вплив на економіку окремих країн і світове господарство. Зв'язок та відмінність національних і світової валютної систем виявляються в їх елементах (табл. 7.1).

Основою національної валютної системи є національна валюта – встановлена законом грошова одиниця даної держави. Гроші, які використовувалися в міжнародних економічних відносинах, стають валютою.

Таблиця 7.1

Елементи національної та світової валютних систем

Валютна система	
національна	світова
Національна валюта	Резервні валюти, міжнародні розрахункові валютні одиниці
Умови конвертованості національної валюти	Умови взаємної конвертованості валют
Паритет національної валюти	Уніфікований режим валютних паритетів
Режим курсу національної валюти	Регламентація режимів валютних курсів
Наявність або відсутність валютних обмежень, валютний контроль	Міждержавне регулювання валютних обмежень
Національне регулювання міжна-родної валютної ліквідності країни	Міждержавне регулювання міжнародної валютної ліквідності
Регламентація використання міжнародних кредитних обігових засобів	Уніфікація правил використання міжнародних кредитних обігових засобів
Регламентація міжнародних розрахунків країни	Уніфікація основних форм міжнародних розрахунків
Режим національного валютного ринку і ринку золота	Режим світових валютних ринків і ринків золота
Національні органи, що управляють та регулюють валютні відносини країни	Міжнародні організації, що здійснюють міждержавне валютне регулювання

У міжнародних розрахунках зазвичай використовується іноземна валюта – грошова одиниця інших країн. Іноземна валюта є об'єктом купівлі-продажу на валютному ринку. Використовується в міжнародних розрахунках, зберігається на рахунках в банках, але не є законним платіжним засобом на території даної держави (за винятком періодів сильної інфляції). Категорія валюта забезпечує зв'язок і взаємодію національного та світового господарства.

Світова валютна система в своєму розвитку пройшла три великі етапи. Класифікація цих систем ґрунтується на тому, який саме актив визнається резервним, тобто за допомогою якого активу можна врегулювати дисбаланси в міжнародних платежах. За цією ознакою стандарти як і самі валютні системи поділяються на наступні основні групи:

1. Міжнародна валютна система золотого стандарту – міжнародна валютна система, заснована на офіційному закріпленні золотого вмісту в одиниці національної валюти із зобов'язанням центральних банків купувати і продавати національну валюту в обмін на золото.

2. Міжнародна валютна система золотодев'язного стандарту – міжнародна валютна система, заснована на офіційно встановлених фіксованих паритетах валют до долара США, який, у свою чергу, був конвертованим у золото за фіксованим курсом – 35 дол. США за тройську унцію золота (31,1 грама).

3. Сучасна міжнародна валютна система – це дев'язна система з комбінацією фіксованих і плаваючих валютних курсів, регульована як на двосторонній основі (угода між станами), так і на багатобічній – через механізми МВФ.

Еволюція світової валютної системи визначається розвитком і потребами національної та світової економіки, змінами, які відбуваються в цілому в світовому й міжнародних економічних відносинах.

Перша світова валютна система сформувалася до певної міри стихійно в ХІХ ст. після промислової революції на базі золотого монометалізму в сфері золотомонетного стандарту.

Юридично система золотомонетного стандарту була оформлена міжнародною угодою на конференції в Парижі в 1867 р. Згідно з цією угодою золото визнавалося єдиною формою світових грошей. В умовах, коли золото безпосередньо виконувало всі функції грошей, і наднаціональна, і світова грошова, і валютна системи були тотожними з тією тільки різницею, що монети, виходячи на світовий ринок, приймалися в платіж відповідно до своєї ваги. Паризька валютна система базувалася на таких структурних **принципах:**

1. Основою системи виступав золотомонетний стандарт.
2. Кожна валюта мала свій золотий вміст.
3. Конвертованість кожної валюти в золото забезпечувалася як усередині, так і за межами країни. Банківські банкноти вільно обмінювалися на золоті монети емісійним інститутом, із золотих злитків вільно чеканилися монети. У цих умовах емісійний інститут не міг дозволити собі випускати в обіг банківські банкноти без урахування свого золотого вмісту.
4. Злитки вільно обмінювалися на монети, а золото вільно імпортувалося, експортувалося і продавалося на міжнародних ринках. Таким чином, ринки золота й валютні ринки були взаємозалежними.
5. Органи валютного контролю проводили політику регулювання, головною метою якої було забезпечення стабільної валюти і зовнішньої рівноваги. Будь-який зовнішній дефіцит викликав зростання процентних ставок, що гальмувало економічну діяльність (ефект деф-ляції) і сприяло ввезенню капіталу (приведення платіжного балансу до повної рівноваги).

Сформувався режим вільно плаваючих курсів валют з урахуванням ринкового попиту і пропозиції, але в межах золотих точок. Якщо ринковий курс відхилявся від паритету, який ґрунтувався на їх золотому вмісті, то боржники були схильні розраховуватися за міжнародними зобов'язаннями золотом, а не іноземними валютами. Валютний курс, починаючи з якого така операція ставала прибутковою, називався золотою точкою вивезення. Так само визначалася і золота точка ввезення.

Золотий стандарт забезпечував також довгострокову рівновагу платіжного балансу. У країні з негативним сальдо в результаті руху золотих точок відбувався вплив золота за кордон, що змушувало емісійний інститут цієї країни скорочувати обсяг національної валюти в обігу. Це зменшення грошової маси викликало зменшення відносних цін на національні товари і, таким чином, збільшувало їх конкурентоспроможність, надало можливість збільшувати експорт та скорочувати імпорт, тобто приводити до нової рівноваги. І навпаки.

Протягом ста років до першої світової війни тільки долар США й австрійський талер були девальвовані. Золотий вміст фунта стерлінгів і французького франка був незмінним протягом 1815-1914 рр.

Характерною особливістю золотого стандарту було те, що міжнародні розрахунки здійснювалися головним чином шляхом використання перевідних векселів (тратт), які виписувалися в національній валюті, переважно в англійській. Золото використовувалося лише для сплати пасивного сальдо балансу міжнародних розрахунків країн.

Поступово золотомонетний стандарт вичерпав свої можливості, оскільки не відповідав збільшеним масштабам господарських зв'язків і умовам регулювання ринкової економіки. Перша світова війна привела до кризи та занепаду цієї валютної системи. Золотомонетний стандарт перестав функціонувати як грошова і валютна системи. Замість

системи золотомонетного стандарту почала формуватися урізана форма золотовалютної системи, золотозлитковий та золотодевізний стандарт, який базувався на золоті й провідних валютах, які конвертувалися в золото.

Платіжні засоби в іноземній валюті, які призначалися для міжнародних розрахунків, почали називатися *девiзами*. Власне почала формуватися друга світова валютна система, яка була юридично оформлена міждержавною угодою, досягнутою на Генуезькій міжнародній конференції в 1922 р. Генуезька валютна система функціонувала на таких основних **принципах**:

1. Основою системи виступали як золото, так і девізи іноземних валют. У цей період і грошові системи 30 країн базувалися на золото-девiзному стандарті. Національні кредитні гроші почали використовуватися як міжнародні платіжно-кредитні засоби. Але в міжвоєнний період статус резервної валюти не був офіційно закріпленій за кожною з валют, а долар США й англійський фунт стерлінгів виступали як суперники в боротьбі за лідерство в цій сфері.

2. Збереження золотих паритетів. Конверсія валют в золото почала здійснюватися не лише безпосередньо (США, Франція, Велика Британія), але й опосередковуватися, через іноземні валюти (Німеччина і ще близько 30 країн).

3. Відновлений режим вільного коливання валютних курсів.

4. Валютне регулювання здійснювалося у формі валютної політики, міжнародних конференцій і нарад.

Нестійкість Генуезької валютної системи була обумовлена тим, що замість золотомонетного стандарту були введені урізані форми золотого монометалізму, процес стабілізації валют розтягнувся на декілька років. У більшості країн були проведені девальвації, причому в багатьох країнах вони були близькі до нуліфікації (Німеччина, Австрія, Польща).

Валютна стабілізація була підірвана світовою економічною кризою 1929-1933 рр. У результаті кризи зазнав невдачі один з головних принципів валютної системи золото-девiзний стандарт. Напередодні другої світової війни у низці країн сталася масова девальвація валют, практично не залишилося жодної стабільної валюти. Об'єктивна реальність вимагала створення нової, ефективнішої міжнародної валютної системи. Розробка проекту цієї системи почалася в роки другої світової війни.

На міжнародній конференції в Бреттон-Вудсі у 1944 р. провідним країнам Заходу вдалося узгодити основні принципи новоутвореного міжнародного валютно-фінансового механізму, відомого як Бреттон-Вудська система. Вона базувалася на наступних *принципах*:

1. Золото зберігало свою монополію на проведення остаточних грошових розрахунків між країнами, тобто на виконання функції загального платіжного засобу, проте масштаби використання золота для фактичного обслуговування міжнародного оборту і його регулююча роль у цій сфері істотно зменшилася. У новій системі зберігалася роль золота як загального еквівалента і розрахункової одиниці в міжнародному обороті.

2. Поряд із золотом як міжнародні кредитні засоби платежу розрахунку за платіжними угодами і як резервні валюти в світовому обігу широко використовувалися дві: національна грошова одиниця американський долар, який дорівнювався до золота в ролі еталона цінності валют усіх інших держав у співвідношенні 35 доларів за одну тройську унцію золота (31,1 грама), і в меншому обсязі англійський фунт стерлінгів.

3. Резервні валюти могли обмінюватися на золото: долар у казначействі США за рахунок використання американського золотого запасу, але тільки центральними банками й урядовими інститутами інших країн з метою збільшення міжнародних розрахунків.

4. Прирівнювання валют одна до одної та їх взаємний обмін здійснювалися на підставі офіційних, узгоджених країнами-членами МВФ валютних паритетів, які виражалися в золоті й доларах США.

5. Ринкові паритети валют не мали відхилитися вгору або вниз від фіксованих паритетів цих валют більше, ніж на 1%, тобто всі інші валюти жорстко «прив'язувалися» до долара.

Міжнародне регулювання валютних зв'язків, узгодження валютної політики країн здійснювалися за посередництва МВФ і через інші багатобічні та двосторонні канали й ін.

Бреттон-Вудська система міжнародних грошових розрахунків була системою міжнародного золотовалютного (золото-девизного) стандарту. Але за сутністю вона зводилася до золото-доларового стандарту через провідну роль американського долара.

Протягом тривалого періоду ефективність функціонування Бреттон-Вудської системи: «золото-долар-національна валюта» забезпечувалася високим рівнем стійкості та довіри до долара, який виконував функції міжнародного засобу платежу і резервної валюти.

Причини кризи та розпаду Бреттон-Вудської валютної системи:

а) нестабільність і суперечливий розвиток світової економіки, що неодноразово опинявся в циклічних кризах 1969-1970, 1974-1975, 1979-1983 рр.;

б) посилення інфляційних процесів негативно впливало на світові ціни і конкурентоспроможність фірм, заохочувало спекулятивні переміщення «гарячих» грошей;

в) нестабільність платіжних балансів – хронічний дефіцит балансів одних країн (Англії, США) та активне сальдо інших (ФРН, Японія) підсилювали різні коливання курсів валют відповідно вниз і вгору;

г) невідповідність принципів цієї системи новому співвідношенню сил у світовому економічному просторі. Валютна система, яка базувалася на міжнародному використанні національних валют (долара і фунта стерлінгів), увійшла до суперечності з інтернаціоналізацією світогосподарських зв'язків;

д) право володарів доларових авуарів обмінювати їх на золото увійшло до суперечності зі спроможністю США виконувати дане зобов'язання, а це, у свою чергу, ще більше підірвало довіру до долара й ін.

Контури валютної системи, яка функціонує і розвивається в світовій економіці й сьогодні, були визначені на нараді представників країн-членів МВФ, яка відбулася в м. Кінгстоні на Ямайці в січні 1976 р. Угода у Кінгстоні стала основою формування Ямайської

валютної системи. Ця система почала функціонувати з 1978 р.

Основні принципи Ямайської валютної системи:

- сталася повна демонетизація золота у сфері валютних відносин. Золото продовжувало і продовжує сьогодні залишатися високоліквідним (стратегічним) товаром, який можна завжди продати за відповідну валюту;

- була створена міжнародна валютна одиниця СДР, яка отримала статус альтернативи не лише золота, але і долара як міжнародних грошей;

- був запроваджений «плаваючий» валютний курс національних грошових одиниць, який зберігає елементи регулювання системи валютних співвідношень шляхом здійснення відповідних операцій на валютному ринку.

Характеризуючи Ямайську валютну систему, слід зазначити, що вона має певні *ознаки*:

- 1) це поліцентрична система, тобто заснована не на одній, а на декількох ключових валютах;

- 2) у ній скасований монетний паритет золота;

- 3) основним засобом міжнародних розрахунків стала вільно конвертована валюта, а також СДР і резервні позиції у МВФ;

4) у цій системі не існує меж коливань валютних курсів, курс валют формується під впливом попиту і пропозиції;

5) центральні банки країн не зобов'язані втручатися в роботу валютних ринків для підтримки фіксованого паритету своєї валюти, проте вони здійснюють валютні інтервенції для стабілізації курсів валют;

6) країна сама обирає режим валютного курсу, але заборонено виражати його через золото;

7) МВФ спостерігає за політикою країн у галузі валютних курсів, країни-члени МВФ мають уникати маніпулювання валютними курсами, яке перешкоджає дійсній перебудові платіжних балансів або сприяє отриманню односторонніх переваг перед іншими країнами-членами МВФ.

За класифікацією МВФ країна може обрати такі режими валютних курсів: фіксований, плаваючий або змішаний.

У цілому розвинені країни мають курси валют, що знаходяться в чистому або груповому плаванні. Країни, що розвиваються, зазвичай фіксують курс власної валюти до сильнішої валюти або визначають його на базі ковзаючого паритету.

Важливу роль відіграють спеціальні права запозичення – СДР. У межах Ямайської валютної системи вони є одним з офіційних резервних активів. Друга поправка до Статуту МВФ закріпила заміну золота СДР як масштабу вартості. СДР стали мірою міжнародної вартості, важливим резервним авуаром, одним із засобів міжнародних офіційних розрахунків.

Функціонування Ямайської валютної системи також вважається суперечливим. Очікування, пов'язані з введенням плаваючих валютних курсів, виправдалися лише частково. Однією з причин є різноманітність можливих варіантів дій країн-учасниць, доступних їм у межах цієї системи. Режими обмінних курсів у своєму чистому виді не практикуються протягом тривалого періоду.

Іншою причиною є збереження за долларом США позицій лідера в Ямайській валютній системі. Пояснюється це низкою обставин:

- з часів Бреттон-Вудської валютної системи збереглися значні запаси доларів у приватних осіб і урядів у всьому світі;

- альтернативні до долара, визнані всіма резервні та транзакційні валюти, будуть постійно дефіцитними доти, доки платіжні баланси країн, валюти яких можуть претендувати на цю роль (Німеччина, Швейцарія, Японія), мають стабільні активні сальдо;

- євродоларові ринки створюють долари незалежно від стану платіжного балансу США і тим забезпечують світову валютну систему необхідним засобом для транзакцій.

Для Ямайської валютної системи характерне сильне коливання валютного курсу для долара США, що пояснюється суперечливою економічною політикою цієї держави у формі експансіоністської фіскальної та рестриктивної грошової політики.

Таке коливання долара стало причиною багатьох валютних криз.

На фоні численних проблем, пов'язаних з коливанням валютних курсів, особливий інтерес у світі виникає до досвіду функціонування зони стабільних валютних курсів у Європі, який дозволяє країнам-членам стійко розвиватися, незважаючи на проблеми, що виникають у світовій валютній системі.

У відповідь на нестабільність Ямайської валютної системи країни Європи створили власну міжнародну (регіональну) валютну систему з метою стимулювання процесу економічної інтеграції, а саме Європейську валютну систему.

Питання 2.

Головними елементами валютної системи кожної країни є її національна валюта. Весь облік макроекономічних операцій здійснюється кожною країною у національній валюті. Для розвитку взаємодії інституціональних одиниць різних країн у межах міжнародної економіки необхідна наявність якогось механізму, що дозволяє, з одного боку, порівнювати між собою параметри економічного розвитку, а з іншого – розраховуватися за товари і послуги, що надходять з-за кордону. Таким механізмом є валютний курс.

Валютний курс – «ціна» грошової одиниці однієї країни, виражена в іноземних грошових одиницях або міжнародних валютних одиницях (СДР, євро). Зовні валютний курс є для учасників обміну як коефіцієнт перерахування однієї валюти в іншу, яка визначається співвідношенням попиту та пропозиції на валютному ринку. Однак вартісною основою валютного курсу є купівельна спроможність валют, що виражає середні національні рівні цін на товари, послуги, інвестиції.

Валютний курс необхідний:

а) для взаємного обміну валютами при торгівлі товарами, послугами, при русі капіталів і кредитів. Експортер обмінює отриману від виторгу іноземну валюту на національну, тому що валюти інших країн не можуть обертатися як законні та платіжні засоби на території даної держави. Імпортер обмінює національну валюту на іноземну для сплати товарів, куплених за кордоном. Боржник обмінює іноземну валюту на національну для погашення заборгованості та сплати відсотків за зовнішніми позиками;

б) порівняння цін світових і національних ринків, а також вартісних показників різних країн, виражених у національних або іноземних валютах;

в) періодичної переоцінки рахунків у іноземній валюті фірм і банків.

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

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

Серед **факторів**, що впливають на валютний курс, можна виділити наступні:

1. *Темп інфляції* – співвідношення валют за їх купівельною спроможністю (паритет купівельної спроможності), відбиваючи чинність закону вартості, є своєрідним хребтом валютного курсу. Тому на валютний курс впливає темп інфляції. Чим вище темп інфляції в країні, тим нижче курс її валюти, якщо не протидіють інші фактори. Інфляційне знецінювання грошей у країні викликає зниження купівельної спроможності й тенденцію до падіння їхнього курсу до валют країн, де темп інфляції нижче. Дана тенденція звичайно простежується в середньо- і довгостроковому плані. Вирівнювання валютного курсу, приведення його у відповідність з паритетом купівельної спроможності відбуваються в середньому протягом двох років.

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

3. *Різність процентних ставок у різних країнах* – зміна процентних ставок у країні впливає за інших однакових умов на міжнародний рух капіталів, насамперед короткострокових. Підвищення процентної ставки стимулює приплив іноземних капіталів, а її зниження заохочує відтік капіталів, у тому числі національних, за кордон.

4. *Діяльність валютних ринків і спекулятивні валютні операції* – якщо курс якої-небудь валюти має тенденцію до зниження, то фірми і банки завчасно продають її на стійкіші валюти, що погіршує позиції ослабленої валюти. Валютні ринки швидко

реагують на зміни в економіці та політиці, на коливання курсових співвідношень. Цим вони розширюють можливості валютної спекуляції та стихійного руху «гарячих» грошей.

5. *Ступінь використання визначеної валюти на євrorинку й у міжнародних розрахунках.*

6. *На курсове співвідношення валют впливає також прискорення або затримка міжнародних платежів – в очікуванні зниження курсу національної валюти імпортери намагаються прискорити платежі в іноземній валюті, щоб не нести витрат при підвищенні її курсу. При зміцненні національної валюти, навпаки, переважає їх прагнення до затримки платежів в іноземній валюті.*

7. *Ступінь довіри до валюти на національному і світовому ринках – вона визначається станом економіки та політичним становищем у країні, а також розглянутими вище факторами, що впливають на валютний курс. Причому дилери враховують не тільки дані темпи економічного росту, інфляції, рівень купівельної спроможності валюти, співвідношення попиту та пропозиції валюти, але й перспективи їх динаміки.*

Валютний курс як базове співвідношення цін двох валют може встановлюватися законодавчо або визначається в процесі їх взаємного котирування.

Валютні курси гривні встановлюються як НБУ (офіційний курс), так і уповноваженими банками (ринковий курс). За офіційними котируваннями відбуваються усі валютні операції держави. У міжбанківській торгівлі валютою щоденні котирування коливаються навколо офіційного курсу і залежать від платоспроможності банків, їх обороту, виду ділових відносин між ними та ін.

Коли пропозиція не відповідає попиту при заданому офіційному курсі, тоді валютою торгують нелегально за обмінним курсом чорного ринку. Офшорний обмінний курс належить до неофіційної ціни регульованих валют, операції за якими здійснюються в офшорних зонах.

Існує диференціація валютних курсів залежно від покупки або продажу валют:

- курс покупця – за ним банк купує валюту, тобто за одиницю інвалюти пропонується визначена кількість національної, він змінюється щодня;
- курс продавця – за ним банк продає валюту.

Курс продавця завжди вище курсу покупця, за винятком валютного ринку Лондона, тому що там застосовується непряме котирування, і, відповідно, курси продавців нижче курсів покупців.

Різниця між курсами продавця і покупця складає прибуток банку у валютних операціях. Можливість її отримання пов'язана з тим, що банки, користуючись своїм монопольним положенням на валютному ринку, прагнуть продавати інвалюту за більш високим курсом, а купувати її за більш низьким курсом.

Різниця між котируваннями продавця і покупця, що обчислена відносно ціни продавця або у відсотках, називається *спред*. Зазвичай цей показник становить десяту або навіть соту частину відсотка і може коливатися залежно від конкретної ситуації на валютному ринку.

Середній курс – середня арифметична курсів продавця і покупця. Він використовується переважно дилерами, а також при економічних зіставленнях за визначені проміжки часу, іноді в зовнішньоторговельних контрактах для визначення курсів валют або способів їх перерахування.

Крос-курси – котирування двох іноземних валют, жодна з яких не є національною валютою учасника угоди, або співвідношення двох валют, що впливає з їхнього курсу щодо якої-небудь третьої валюти.

Валютні операції між учасниками валютного ринку неможливі без обміну і визначення пропорцій.

Обмін однієї валюти на іншу називають *конверсією*.

Валютне котирування – визначення валютного курсу на основі обраних ринкових механізмів.

Таким чином, котирування валют дозволяє визначити співвідношення двох грошових одиниць, запропонованих для обміну. Це співвідношення не може бути постійною величиною, оскільки попит і пропозиція на валютному ринку постійно змінюються.

Історично використовуються два основних методи валютного котирування на міжбанківських ринках або на валютній біржі – пряме котирування і непряме.

Пряме котирування – вираження валютного курсу одиниці або кратного числа національної валюти через визначену кількість одиниць іноземної валюти. Приклад прямого котирування: 1 дол. США = 5,60 грн.

Непряме котирування – вираження валютного курсу одиниці або кратного числа іноземної валюти через визначену кількість одиниць національної валюти. Приклад непрямого котирування: 1 грн = 0,18 дол. США,

Непряме котирування є величиною, зворотною прямому котируванню.

Пряме котирування своєї валюти використовується більшістю країн світу. Непряме котирування застосовується у Великій Британії, бо в минулому фунт стерлінгів був основною валютою міжнародних розрахунків, і більшість інших валют світу дорівнювалися до нього. А також непряме котирування використовується деякими банками Нью-Йорка які працюють з фунтом стерлінгів.

Непряме котирування має визначену практичну перевагу: на її основі без усяких обчислень можна визначити різницю між курсами тієї чи іншої національної валюти до іноземної валюти на ринку Лондона, Нью-Йорка.

Котирування дається завжди з точністю до трьох знаків після коми. Вид валютних котирувань (прямий або непрямий) не впливає ні на стан валюти, ні на рівень її курсу, тому що сутність валютного курсу єдина, змінюється лише форма її вираження.

Залежно від того, як встановлюється валютний курс, можливі два крайні варіанти:

- 1) курс може бути жорстко фіксований до іноземної валюти;
- 2) вільно плавати залежно від співвідношення попиту на іноземну валюту та її пропозицію.

Між цими двома крайніми варіантами можливі численні комбінації елементів.

За класифікацією, схваленою МВФ у 1982 р., усі валюти країн світу залежно від ступеня свободи зміни їх курсів поділяються на валюти з фіксованим курсом, валюти з обмежено гнучким курсом і валюти з плаваючим курсом.

Режим фіксованих валютних курсів – це система, за якою валютний курс фіксується, а його зміни під впливом коливання попиту та пропозиції усуваються проведенням державою стабілізаційних заходів. Класичною формою фіксованих курсів була валютна система «золотого стандарту».

Фіксований валютний курс може фіксуватися різними *способами*:

1. Фіксація курсу національної валюти до курсу найзначиміших валют міжнародних розрахунків. Наприклад, до долара США фіксуються курси багатьох країн Латинської Америки, Африки.

2. Використання валюти інших країн як законного платіжного засобу. Так, більшість республік колишнього СРСР у 1992-1994 р. використовували російський карбованець як законний платіжний засіб.

3. Фіксація курсу національної валюти до валюти інших країн – головних торговельних партнерів. Наприклад, Бутан – до індійської рупії, Намібія – до південноафриканського ранду.

4. Фіксація курсу національної валюти до колективних валютних одиниць, наприклад, до СДР (Лівія, Сейшельські Острови).

Обмежено гнучкий валютний курс – офіційно встановлене співвідношення між національними валютами, що допускає невеликі коливання валютного курсу відповідно до встановлених правил.

Такий курс може встановлюватися наступними основними *способами*:

1. Обмежено гнучкий курс до однієї валюти – підтримка коливань валютного курсу у визначених межах (7,25%) від офіційно зафіксованого паритету до якої-небудь однієї іноземної валюти. Бахрейн, Саудівська Аравія й Об'єднані Арабські Емірати визначають обмінний курс своєї національної валюти як обмежено гнучкий щодо долара США.

2. Обмежено гнучкий курс у межах спільної політики – спільне плавання національних валют у межах 2,25% від центрального розрахункового курсу. Цей спосіб визначення валютних курсів використовували 10 з 15 західноєвропейських країн-членів ЄС у межах ЄВС (Австрія, Бельгія, Данія, Франція, Німеччина, Ірландія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Іспанія).

3. **Плаваючий валютний курс** – курс, що вільно змінюється під впливом попиту та пропозиції, на який держава може за певних умов чинити вплив шляхом валютних інтервенцій. Відомі його наступні *різновиди*:

1. **Коректований валютний курс** – курс, який автоматично змінюється згідно зі зміною визначеного набору економічних показників. Поточний валютний курс може автоматично змінюватися, наприклад слідом за зміною рівня інфляції в даній країні та країні основного торговельного партнера. Такий метод встановлення курсу застосовується в Чилі, Еквадорі, Нікарагуа.

2. **Керовано-змінний валютний** – курс, який встановлюється центральними банками, а не валютним ринком, але з частою його зміною. Причому ці зміни не мають автоматичного характеру і беруть до уваги такі широкі макроекономічні показники, як стан платіжного балансу країни, обсяги міжнародних резервів, розвиток рівнобіжного ринку валюти. Такий метод встановлення валютного курсу застосовується 38 країнами світу, серед яких – Норвегія, Греція, Алжир, Ангола, Бразилія, Єгипет, Пакистан, Китай, Хорватія, Латвія, Польща, В'єтнам, Грузія, Росія та ін.

3. **Незалежно змінний валютний курс** – визначається на основі співвідношення попиту та пропозиції на валюту на валютному ринку при неутручанні держави в цей процес. Держава може також торгувати на валютному ринку, здійснюючи валютні інтервенції з метою згладжування занадто сильних коливань курсу національної валюти.

У такий спосіб встановлюють курси своїх валют переважна більшість індустриальних країн, крім країн ЄС, багато країн, що розвиваються (Афганістан, Ефіопія, Ямайка й ін.), і багато держав з перехідною економікою (Вірменія, Казахстан, Киргизія, Молдавія, Монголія, Румунія, Таджикистан, Узбекистан, а також Україна й ін.).

Загальна тенденція в еволюції способів визначення валютних курсів полягає у наш час у збільшенні кількості країн, що використовують різні види плаваючих курсів, і скорочення кількості країн, що дотримуються політики фіксованого валютного курсу. У цілому приблизно 1/3 країн світу дотримуються того чи іншого різновиду фіксованого валютного курсу, тоді як 2/3 країн використовують змінний валютний курс.

Для здійснення міжнародних розрахунків потрібна валюта тих країн, з якими ці операції здійснюються. У результаті резиденти однієї країни висувають попит на валюту інших країн, тобто на іноземну валюту. Попит резидентів на іноземну валюту виникає тому, що їм потрібно сплатити імпорт іноземних товарів, купівлю іноземних цінних паперів, придбання власності за кордоном, або просто вони прагнуть заробити на зміні валютних курсів.

При зростанні курсу іноземної валюти попит на неї скорочується, а при падінні – збільшується, або, якщо курс національної валюти зростає (менше національної валюти треба віддавати за одиницю іноземної), то попит на імпорт, а тобто і на іноземну валюту,

для його сплати збільшується. Якщо курс національної валюти падає (тобто більше національної валюти треба віддавати за одиницю іноземної), то попит на імпорт, і як наслідок – на іноземну валюту, для його сплати скорочується.

Рівноважний валютний курс – курс валюти, що забезпечує досягнення рівноваги платіжного балансу за умовних обмежень на міжнародну торгівлю, спеціальних мотивів для відтоку або припливу капіталу і надмірного безробіття.

Рівноважний валютний курс національної валюти виникає на перетинанні кривих попиту на іноземну валюту та її пропозицію.

Питання 3.

Світовий фінансовий ринок – це сукупність фінансово-кредитних організацій, що як посередники перерозподіляють фінансові активи між кредиторами і позичальниками, продавцями та покупцями фінансових ресурсів.

Світовий фінансовий ринок можна розглядати під різними кутами зору. З функціональної точки зору його можна розбити на такі ринки як валютний, деривативів, акцій та інші, а ці ринки, у свою чергу, поділити на ще більш вузькі. Як правило, всі операції з фінансовими активами у виді цінних паперів поєднують у фондовий ринок як ринок усіх цінних паперів, але частіше під ним мають на увазі тільки ринок акцій.

З погляду термінів обертання фінансових активів світовий фінансовий ринок можна поділити на дві частини: грошовий ринок (короткостроковий) і ринок капіталу (довгостроковий). Короткостроковий характер значної частини світового фінансового ринку робить його схильним до припливів і відливів фінансових коштів. Більше того, існують фінансові активи, націлені на перебування на грошовому ринку з однією тільки метою – одержання максимального прибутку, в тому числі за рахунок цілеспрямованих спекулятивних операцій на грошовому ринку. Подібні фінансові засоби часто називають «гарячими грішми». У період фінансового буму вони особливо активно перетікають між фінансовими центрами, а також між цими центрами і периферією, а в періоди фінансових криз та на їх передодні швидко повертаються назад.

Основними агентами світового фінансового ринку є транснаціональні банки (ТНБ), транснаціональні компанії (ТНК) й так звані інституціональні інвестори. Але чималу роль відіграють і державні органи, і міжнародні організації, що здійснюють розміщення або надання своїх позик за кордоном. На світових ринках капіталу діють і фізичні особи, але в основному опосередковано, переважно через інституціональних інвесторів.

До інституціональних інвесторів входять такі фінансові інститути як пенсійні фонди і страхові компанії (через значну величину тимчасово вільних коштів вони досить активні в покупці цінних паперів), а також інвестиційні фонди, особливо взаємні (спільні фонди). Про величину активів інституціональних інвесторів говорить той факт, що в США вона значно перевищує розміри усього ВВП, а в ЄС – наближається до розмірів загального ВВП. Більша частка цих активів вкладена в різні цінні папери, у тому числі іноземного походження.

Одним з головних інституціональних інвесторів у світі є спільні (взаємні) фонди, особливо американські. Акумуляуючи внески своїх пайовиків, переважно фізичних осіб середнього статку, подібні фонди в США досягли колосальних розмірів. До початку 1998 р. величина їх активів була майже 4 трлн дол. США, і біля половини цієї суми було поміщено в акції, у тому числі закордонних компаній. Бурхливе зростання спільних фондів обумовлене переходом дрібних вкладників від збереження своїх заощаджень переважно в банку до розміщення їх у дохідніший фінансовий інститут – спільний фонд. Останній до того ж поєднує переваги ощадного банку й інвестиційних банків (інвестиційних компаній), що вкладають кошти своїх клієнтів у всілякі цінні папери. Частина інвестиційних фондів створена для роботи з іноземними цінними паперами взагалі або з цінними паперами окремих країн і регіонів світу.

Найактивніше перелив фінансових ресурсів здійснюється у світових фінансових центрах. До них належать ті місця у світі, де торгівля фінансовими активами між резидентами різних країн має особливо великі масштаби. Це, насамперед, Нью-Йорк і Чикаго – в Америці; Лондон, Франкфурт, Париж, Цюріх, Женева, Люксембург – в Європі; Токіо, Сінгапур, Гонконг, Бахрейн – в Азії. У майбутньому світовими фінансовими центрами можуть стати й сучасні регіональні центри – Кейптаун, Сан-Паулу, Шанхай та ін. У світові фінансові центри вже перетворилися деякі офшорні центри, насамперед у басейні Карибського моря – Панама, Бермудські, Багамські, Кайманові й інші острови.

У світових фінансових центрах зосереджена основна маса активів світового фінансового ринку. Це не тільки капітал країни базування фінансового центру, але і залучений сюди з інших регіонів світу капітал. Особливо це характерно для тих фінансових центрів, що розміщені в невеликих країнах.

До подібної периферії можна віднести країни, що розвиваються, і держави з перехідною економікою. Ринки капіталу цих країн називають виникаючими, або ринками, що народжуються, на відміну від ринку капіталу в розвинених країнах. Найбільшими з ринків капіталу, що народжуються, якщо судити за ринковою капіталізацією акцій, в Європі є ринки Польщі, Чехії, Угорщини та Росії, в Азії – Індії, Індонезії, Південної Кореї, Малайзії, Таїланду, Тайваню, Філіппін й особливо Китаю і Гонконгу, в Африці – ПАР, у Латинській Америці – Аргентини, Бразилії, Венесуели, Мексики, Чилі.

Кількість цих ринків невелика, але коливання кон'юнктури й інших ризиків – значні. Однак високий рівень прибутковості та швидкі темпи росту роблять більшість з цих ринків привабливими для іноземних інвесторів.

Купівля і продаж іноземної валюти здійснюється на валютних ринках, які є офіційними центрами, де такі операції здійснюються за визначеним курсом.

Валютні ринки – це офіційні центри, де відбувається купівля-продаж іноземних валют на підставі попиту та пропозиції. Вони обслуговують міжнародний платіжний обіг, пов'язаний з оплатою грошових зобов'язань юридичних або фізичних осіб різних країн.

Необхідною умовою розрахунків у сфері торгівлі при наданні послуг, кредитів, інвестицій тощо є обмін однієї валюти на іншу в формі купівлі або продажу іноземної валюти платником або одержувачем.

Функціями валютних ринків є:

1) забезпечення своєчасності здійснення міжнародних розрахунків, страхування валютних ризиків;

2) диверсифікованість валютних резервів банків, підприємств, держав, регулювання валютних курсів;

3) одержання спекулятивного прибутку учасниками ринку у виді різних курсів валют;

4) регулювання економіки.

Операції з обміну валют відомі з давніх часів. Однак валютні ринки в сучасному розумінні сформувалися в ХІХ ст. Цьому сприяли такі передумови:

а) розвиток міжнародних економічних зв'язків;

б) світової валютної системи, поширення кредитних засобів міжнародних розрахунків;

в) банківської системи і кореспондентських зв'язків між банками різних країн;

г) удосконалення засобів зв'язку й інформації: модемний зв'язок, телеграф, телефон, телекс.

Структурно валютні ринки являють собою сукупність транснаціональних банків, брокерських фірм, корпорацій. Більшість валютних операцій здійснюється через банки, що виконують на довірчій основі доручення іноземних банків-кореспондентів. Це надає

можливість здійснювати валютні операції безготівковим шляхом. Банки, яким надане право на проведення валютних операцій, називаються уповноваженими, девізними або валютними.

Залежно від обсягу, характеру валютних операцій і кількості валют, що використовуються, розрізняються світові, регіональні, національні (місцеві) валютні ринки.

На світових валютних ринках банки проводять операції з ключовими валютами, що широко використовуються у світовому платіжному обігу. На світових валютних ринках існує своя внутрішня ієрархія. Три центри (Лондон, Нью-Йорк і Токіо) значно випереджають інші валютні ринки за обсягами здійснюваних операцій. При цьому в Лондоні обсяг щоденних операцій з валютою перевищують Нью-Йорк і Токіо разом узяті.

Світовий валютний ринок, діє цілодобово, має децентралізований характер. Основна частка операцій з валютою здійснюється між великими банками з використанням сучасної електронної апаратури. Саме її використання дозволяє скоротити час виконання угод, але не усунуло до кінця валютні ризики, беручи до уваги багатогодинну різницю між окремими частинами ринку (різниця в часі між Лондоном і Токіо – 9 годин, між Лондоном та Нью-Йорком – 5 годин, між Нью-Йорком і Токіо – 10 годин). Операції на світовому валютному ринку мають уніфікований характер.

На регіональному і місцевому валютному ринках здійснюються операції з конкретними конвертованими валютами (сінгапурський долар, саудівський ріал, кувейтський динар тощо). Провідними регіональними валютними ринками в Європі є Франкфурт-на-Майні, Париж, Цюрих, Брюссель, в Азії – Сінгапур і Гонконг.

Традиційно валютний ринок поділяється на угоди СПОТ, а також валютні деривати прями форварди, свопи, ф'ючерси та опціони.

У міжнародній валютній термінології розрізняють:

- 1) валютні ринки – продаж і купівлю валюти в країнах її походження;
- 2) євровалютний – ринок депозитних операцій в іноземній валюті за межами країни походження цієї валюти.

Одне з центральних місць серед інших фінансових ринків посідає світовий ринок акцій, обіг на якому за останні 10 років збільшився у 20 разів. У 2000 р. сумарна капіталізація ринку акцій уперше перевищила світовий ВВП.

Особливо стрімким зростанням світовий ринок акцій характеризується у другій половині 90-х рр. ХХ ст. Це пов'язано в першу чергу з компаніями інформаційних технологій, де дилерами є США.

Капіталізація на ринку розвинених країн зросла в 11 разів, на ринках, які формуються – у 22,8 рази. В абсолютному вираженні розвинені ринки перевищують інші в 13,3 рази.

Під **капіталізацією ринку** розуміється показник, що відображає вартість усіх компаній, які беруть участь в операціях на фондовому ринку. Ринкова вартість компанії визначається як добуток курсової вартості її акцій на кількість акцій, що знаходяться в обігу.

У цілому найбільші показники капіталізації мають ринки акцій США, Японії, Великої Британії. Їх загальний ринок капіталізації складає 66% світового ринку акцій. Частка Європи зросла з 25% до 30%.

Зростання капіталізації відбувається в основному за рахунок підвищення цін акцій, тому що кількість акціонерних товариств, які мають офіційне котирування на фондових біржах, змінилася в розвинених країнах несуттєво. Чисельність лістингових емітентів збільшилася за останні 15 років з 18 до 21 тис.

Міжнародний ринок акцій сильно сегментований і, за сутністю, не може вважатися глобальним. На національних ринках торгують переважно місцевими акціями, тоді як кількість іноземних акцій досить обмежена. Це пов'язано як з національним

законодавством окремих країн, що забороняє реєструвати акції іноземних компаній на біржі, а іноземним інвесторам купувати акції місцевих фірм, так і з консерватизмом інвесторів, що надають перевагу своїм національним підприємствам при вкладанні грошей.

Міжнародний ринок акцій є далеко не найбільшим з фінансових ринків. Обсяг ринку акцій у світі складає приблизно 20 трлн дол. США. Тут, як і на інших ринках капіталу, домінують розвинені країни, ринки яких називаються зрілими. До них належать ринки акцій США, Японії та країн ЄС, що характеризуються високою питомою часткою організованої торгівлі через біржі, високим рівнем ринкової капіталізації та відпрацьованою системою організаційного і правового забезпечення торгівлі акціями.

Ринок США – найбільший, темпи його зростання продовжують випереджати темпи зростання усіх інших ринків. Індекс Dow Jones Industrial Average – усереднений індекс цін акцій 30 найбільших корпорацій, який у минулому подвоювався кожні 17 років, а в першій половині 90-х рр. XX ст. подвоївся усього за 5 років (у 1992-1996 рр.).

Випуск акцій, як головне джерело мобілізації коштів на фінансовому ринку, характерний не для всіх розвинених країн. Так, у Німеччині, Франції й Італії компанії традиційно використовують з цією метою банківські кредити. Тому рівень капіталізації (ринкової вартості акцій щодо ВВП країни) не свідчить про відсталість або розвиненість національного ринку акцій, а вказує на сформований підхід компаній цієї країни до мобілізації ресурсів на фінансовому ринку.

З початку 80-х рр. XX ст. стало швидко зростати значення облігаційних позик як ефективною форми мобілізації довгострокових коштів на національному і міжнародному ринках капіталу.

На США, Японію, Німеччину, Велику Британію й Італію доводило 77,2% (на США – 45%) усієї світової заборгованості за цінними паперами, а на розвинені країни в цілому – 94%.

У результаті введення євро всі національні зобов'язання країн Європи були конвертовані в євро, і створено третій за розмірами після США та Японії ринок державних цінних паперів.

У 2000 році зміцнилася позиція долара як валюти емітента міжнародних облігацій. Його частка складає приблизно 60%. А також зростає роль євро як валюти позики на міжнародних ринках.

На фінансовому ринку здійснюється емісія іноземних і міжнародних облігаційних позик. Частка сегменту іноземних облігаційних позик у цілому має тенденцію до зниження, проте ринок міжнародних облігацій (єврооблігацій) зростає швидкими темпами.

Основна відмінність між іноземними облігаціями та єврооблігаціями в тому, що єврооблігації котируються на різних біржах, а іноземні облігації продаються на визначеній біржі.

Значну частку облігаційних позик складають єврооблігації (облігації в євровалюті). Як правило, вони випускаються у валюті, відмінної від країни випуску, і розміщуються на міжнародних ринках капіталів. Наприклад, фірма в Бразилії може випустити довгострокові облігації в доларах США в Європейських країнах.

Євроринок має справу з короткостроковими і довгостроковими позиками, а міжнародний ринок облігацій надає позичальникам кошти на триваліший термін, зазвичай термін погашення єврооблігацій 10-15 років. Майже у всіх випадках ці цінні папери випускаються на пред'явника, тому вони мають високу ліквідність. Розміщення облігацій здійснюють банківські консорціуми або міжнародні організації. На вторинному ринку єврооблігацій обертаються раніше випущені цінні папери. Основна валюта випуску – американський долар (приблизно 40%).

Іноземні облигації це різновид національної облигації. Їх специфіка пов'язана лише із суб'єктом-емітентом, бо вони знаходяться в різних країнах. Виходячи з цього існує 2 способи випуску іноземних облигацій:

1. Облигації випускаються в країні А в її національній валюті та продаються в країнах Б, В, Г і так далі.

2. Країна А дозволяє відкрити в себе ринок іноземних облигацій для нерезидентів, емітованих у валюті цієї країни.

Ще одним різновидом цінних паперів цього ринку є спеціальні єврооблигаційні позики міжнародних інститутів, наприклад, Світового Банку Реконструкції та Розвитку. Вони призначені для країн, що розвиваються, і розміщуються безпосередньо в урядових агентів або центральних емісійних банках.

Єврооблигація – це міжнародна облигація, випущена міжнародною компанією. Її номінал визначається в одній або декількох валютах. Єврооблигаційна позика розміщується одночасно в декількох країнах. Єврооблигації мають *низку переваг* перед іноземними облигаціями:

- вони менше підвласні регламентації з боку держави, не підлегли національним правилам проведення операцій з цінними паперами, оскільки валюта єврозайму є іноземною як для кредитора, так і для позичальника;

- відсоток за купонами єврооблигацій, на відміну від іноземних, не обкладається податком у «джерела доходу»;

- єврооблигації є гнучкішим інструментом як для позичальника, так і для кредитора, тому що вони дають більше можливостей для одержання прибутку та для відхилення від валютного ризику;

- для власників єврооблигацій не потрібно офіційної реєстрації; це тримається в таємниці.

У свою чергу перевагою іноземних облигацій є те, що вони менш піддатні банкрутному ризику, тому що значна їх частка випускається державою.

Основними ринками єврооблигацій є Нью-Йорк, Лондон, Люксембург, Швейцарія, Сінгапур. Відсоток за єврооблигаціями формується на основі ставки «LIBOR». Як правило, вона вище на 1-2% від ставок за іноземними облигаціями.

Облигаційні позики випускаються на період, як правило, від 3 до 15 років, але відомі також випадки емісії безстрокових облигацій.

Наприкінці XIX ст. відбувся сплеск розробки і застосування нових фінансових продуктів. Фінансові інновації, що виникли, одержали назву *дериватів*. Ринок дериватів став одним з найдоходніших на фінансовому ринку і відкрив необмежені можливості для проведення зверхприбуткових операцій. Цей ринок за своєю предметною основою є ринком термінових контрактів, тобто угод партнерів про майбутнє постачання товару. Як товари в даному випадку виступають похідні фінансових інструментів.

Фінансові деривати – інструменти торгівлі фінансовим ризиком, ціни яких прив'язані до іншого фінансового або реального активу, тобто в основі лежать інші, простіші фінансові інструменти – акції, облигації, валюта.

Відповідно до класифікації Банку міжнародних розрахунків існує 4 типи активів, до кожного з яких або якому-небудь їх сполученню може бути прив'язаний дериват:

1) товари: ціна деривата може бути прив'язана до ціни визначеного товару або рухові індексу цін на групу товарів;

2) акції: ціна деривата може бути прив'язана до ціни визначеної акції або рухові індексу цін на групу акцій;

3) іноземна валюта: ціна деривата може бути прив'язана до курсу однієї або декількох валют;

4) процентна ставка: ціна деривата може бути прив'язана до процентної ставки, будь то фіксована, плаваюча або якась їх комбінація.

Характерна риса дериватів полягає в тому, що при їх продажі або купівлі сторони обмінюються не стільки активами, скільки ризиками, що випливають з цих активів. Їх ціна визначається рухом цін на товари або фінансові інструменти, індексами цін або розходженнями між двома цінами. Найрозповсюдженішими видами деривативів є опціони, свопи, ф'ючерси.

З погляду організації міжнародної торгівлі дериватами вони поділяються на деривати, які продаються на біржах, і деривати, що продаються поза біржами. Статистичні дані про деривати в більш-менш порівняльній формі мають тільки з 1986 р. та узагальнюються Банком міжнародних розрахунків.

До учасників цього ринку, крім банків, фондів (інвестиційних, пенсійних, ф'ючерсних, хеджування, страхування), входять також підприємства.

Біржова торгівля деривативами сконцентрована в декількох провідних країнах: у Великій Британії, США, Німеччині. Біржовий ринок забезпечує, на відміну від позабіржового, велику стандартизованість торгівлі, більш високу злагоженість розрахункових механізмів, що знижують ступінь фінансових ризиків.

Характерні риси світового ринку дериватів:

- а) питома вага дериватів, що продаються на біржах, скорочується;
- б) за обсягами торгівлі валютні та процентні деривати абсолютно домінують над товарними дериватами і дериватами на акції;
- в) більша половина торгівлі деривативами є міжнародною;
- г) близько половини дериватних контрактів укладається у доларах.

Питання 4.

Міжнародні економічні, політичні та культурні відносини країни знаходять узагальнене вираження в балансах міжнародних розрахунків.

Баланси міжнародних розрахунків посідають у системі агрегатних економічних показників важливе місце, тому що вони відображають перерозподіл національного доходу між країнами. Тому при розподілі ВВП і національного доходу враховується чисте сальдо міжнародних вимог та зобов'язань.

Баланси міжнародних розрахунків – це співвідношення грошових вимог і зобов'язань, надходжень та платежів однієї країни щодо інших країн.

Основними видами балансів міжнародних розрахунків є:

- 1) розрахунковий баланс;
- 2) баланс міжнародної заборгованості;
- 3) платіжний баланс.

Розрахунковий баланс – це співвідношення вимог і зобов'язань даної країни щодо інших країн на певну дату незалежно від термінів надходження платежів. Такі вимоги і зобов'язання виникають у результаті експорту (імпорту) товарів та послуг, надання (одержання) позик і кредитів. Розрахункові баланси розрізняють за визначений період й на визначену дату.

Активні статті розрахункового балансу за відповідний календарний період показують суму нових вимог даної країни до іноземних держав і здійсненні нею інвестиції за кордоном. Пасивні статті; навпаки, відображають нові зобов'язання країни за кредитами й інвестиціями іноземних держав. Розрахунковий баланс за визначений період характеризує лише динаміку вимог і зобов'язань однієї країни щодо інших держав. За ним не можна визначити валютно-фінансове положення країни в цілому.

Для оцінки міжнародної розрахункової позиції країни важливим є розрахунковий баланс на певну дату (на початок або кінець року), що відображає співвідношення усіх

вимог і зобов'язань даної країни до інших країн незалежно від періоду їх виникнення й терміну оплати. Його активне сальдо показує, що країна більше надавала, ніж залучала кредитів та інвестицій, і як кредитор вона буде одержувати валютні надходження в майбутньому. Пасивне сальдо розрахункового балансу на певну дату характеризує позицію країни як нетто-боржника і відображає розмір її майбутніх платежів іноземним державам, не покритих надходженнями.

У статистиці розвинених і країн, що розвиваються, широко використовується баланс міжнародної заборгованості, близький до розрахункового, але відрізняється від нього набором статей і має свої особливості в окремих країнах. Наприклад, у США застосовується так званий баланс міжнародних інвестицій.

У 80-ті рр. ХХ ст. США перетворилося в нетто-боржника, насамперед через зростання своїх зобов'язань за статтями «портфельні інвестиції» і особливо – «закордонні зобов'язання банків США», що відображають збільшення вкладів у американські цінні папери та на рахунки американських банків «гарячих грошей». *«Гарячі гроші»* – це тимчасово вільні засоби ТНК, ТНБ, а також індивідуальних власників капіталу (кошти, швидко перераховані їхніми власниками з однієї країни в іншу для одержання доходів від зміни валютних курсів або процентних ставок, а також щоб уникнути втрат від зміни економічного і політичного стану в країні їх колишнього перебування).

Більшість країн, що розвиваються, є нетто-боржниками, але не через приплив «гарячих грошей», а внаслідок широкого залучення зовнішніх позик, що привело до загострення проблеми зовнішньої заборгованості в цій групі країн.

Центральне місце в балансах міжнародних розрахунків посідає платіжний баланс.

Платіжний баланс – це співвідношення суми платежів, які були здійснені даною країною в інші країни, і надходжень, отриманих нею з інших країн, за визначений період часу.

Він має велике значення для аналізу міжнародних економічних позицій держави, оскільки характеризує реальні фінансові потоки між даною країною і світовим економічним простором, тобто кількісне та якісне вираження масштабів, структури й характеру зовнішньоекономічних зв'язків держав.

У цілому зовнішньоекономічні зв'язки окремої країни можна розглядати як сукупність товарно-фінансових потоків, який можна умовно поділити на дві групи.

До першої групи належать реальні (не фінансові) потоки. Цей термін характеризує товарні потоки, потоки послуг тощо. Друга група складає фінансові потоки, до яких належать зміни обсягів міжнародних фінансових активів і зобов'язань країни.

У платіжному балансі відображаються всі операції між резидентами даної країни та нерезидентами.

Платіжний баланс, як і будь-який інший баланс, має дві сторони – статті дебету та кредиту. Статті кредиту – плюсові статті, які відображають операції «експортного типу», за якими країна одержує іноземну валюту. Статті дебету – мінусові статті, що відображають операції імпортного типу, за якими іноземна валюта витрачається.

Розрізняють платіжний баланс за визначений період (рік, квартал, місяць) і на певну дату. Хоча платіжний баланс на дату не фіксується у формі статистичних показників, але він відбиває зміни співвідношень платежів та надходжень, що підлягають виконанню на певну дату. Платіжний баланс за визначений період це співвідношення платежів і надходжень за певний проміжок часу й дозволяє з'ясувати зміни в міжнародних економічних відносинах країни, стан і розвиток її економіки.

Платіжний баланс активний, якщо валютні надходження перевищують платежі, та пасивний, якщо платежі перевищують надходження.

Кожна операція в бухгалтерському обліку відображається подвійним записом. Аналогічне правило діє і при складанні платіжного балансу. Як і будь-який бухгалтерський рахунок, платіжний баланс має дві частини: дебіт та кредит.

Відповідно до ухвалених у міжнародній практиці принципів ділової бухгалтерії всяке збільшення активів або зменшення зобов'язань (пасивів) відображається за дебетом, а зменшення активів або збільшення пасивів – за кредитом балансу. Дебетова сторона платіжного балансу відповідає поняттю «платежі». «Витрати» і цифри, які заносяться в дебіті, супроводжуються знаком «мінус» (–). Кредитова сторона відповідає поняттю «надходження». «Доходи» і цифри, які заносяться в кредит, або супроводжуються знаком «плюс» (+), або відображаються без знака.

У зв'язку з цим експорт товарів, наприклад, завжди відображається в кредитовій (дохідній) частині платіжного балансу, оскільки в даному випадку зменшення товарних ресурсів країни (активів) має супроводжуватися, як результат продажу, еквівалентним надходженням грошей. І, навпаки, імпорт товарів завжди фіксується в дебетовій (видатковій) частині, тому що при цьому відбувається збільшення ресурсів (активів) країни, що вимагає витрат певної суми грошей. За таким же принципом розподіляються за розділами платіжного балансу й інші зовнішньоекономічні операції, пов'язані з наданням і одержанням різних послуг, вивезення капіталу, одержанням та погашенням кредитів й ін.

Структура платіжного балансу складається з двох основних **розділів**:

1. Платіжний баланс за поточними операціями:

а) платежі та надходження за зовнішньоторговельними операціями або торговельний баланс;

б) баланс послуг (міжнародні перевезення, фрахт, страхування й інші) та некомерційні операції (розрахунки за патентами, технічною допомогою), доходи і платежі за інвестиціями.

2. Баланс руху капіталів (короткострокові й довгострокові операції) та кредитів.

Хоча платіжний баланс є формою обліку, в основі якої лежить принцип подвійного запису, але в дійсності уряди практично не користуються цим методом під час обліку кожної операції, що відображається при його розрахунку. Причина цього криється у відсутності

повної та достовірної інформації про всі без винятку міжнародні економічні відносини країни протягом року. Відповідні державні установи, як правило, роблять один запис за кожною позицією, користуючись при цьому різними джерелами інформації, що відрізняються одна від одної з точки зору її повноти й однорідності. Унаслідок цього дебет і кредит ніколи не збігається. Ось чому з метою досягнення рівня між ними, як це має бути в системі подвійного запису, в платіжному балансі є спеціальна стаття «помилки і пропуски».

Стаття «Помилки і пропуски» відображається після балансу руху капіталів та кредитів, що показує, як правило, неврахований рух короткострокового капіталу. Зміна валютних резервів відображає міжнародні валютні операції центральних банків, пов'язані з вирівнюванням платіжного балансу і підтримкою курсу національної валюти.

У США поточний платіжний баланс хронічно пасивний. Відбувається природне нагромадження зовнішньої заборгованості (поряд з нагромадженням у США фінансових зобов'язань інших країн). У деяких держав (ФРН, Японії, Швейцарії) характерне нагромадження активного сальдо платіжних балансів.

При визначенні сальдо платіжного балансу його статті поділяються на основні та балансуєчі. До основних статей належать операції, що впливають на сальдо платіжного балансу, для яких характерна відносна самостійність: поточні операції та рух довгострокового капіталу. До балансуєчих статей належать операції, що не мають самостійності або мають обмежену самостійність. Ці статті характеризують методи і джерела погашення сальдо платіжного балансу та містять рух валютних резервів, зміни короткострокових активів, окремі види іноземної допомоги, зовнішні державні позики, кредити міжнародних валютно-кредитних організацій та ін. Підсумкові показники основних

і балансуєчих статей взаємно погашають один одного, тобто формально платіжний баланс урівноважений.

Взаємозв'язок між окремими складовими частинами платіжного балансу можна подати у виді такої формули:

$$B_{п} + B_{р} + СП + B_{ор} = 0,$$

де $B_{п}$ – баланс поточних операцій;

$B_{р}$ – баланс руху капіталів;

СП – статистична погрішність;

$B_{ор}$ – баланс офіційних резервів.

У довгостроковому плані платіжний баланс перебуває в рівновазі, якщо країна протягом значного часу здатна платити за імпортні товари і послуги за рахунок експортних надходжень. Отже, у довгостроковому плані країна не має потреби в іноземних кредитах та грантах для розрахунків із закордонними постачальниками товарів і послуг.

Негативне сальдо поточного балансу свідчить про те, що витрати країни перевищують надходження. Якщо ж це сальдо позитивне, то країна одержує від міжнародних операцій більше, ніж витрачає на світовому ринку.

Платіжний баланс не може залишатися в стані нерівноваги протягом невизначеного часу, тому поява достатньо стійкого платіжного дефіциту змушує уряд відповідної країни здійснювати інтервенцію в економіку. Масштаби, час та інструменти такої інтервенції залежать від розміру дефіциту і його характеру.

Традиційно для цього використовуються позики та ввезення підприємницького капіталу. Це – тимчасовий метод балансування платіжного балансу, оскільки країни-боржники зобов'язані виплачувати відсотки і дивіденди, а також суму позики.

Новим способом покриття пасивного сальдо балансу стали короткострокові кредити за угодами СВОП, взаємно надані центральними банками в національній валюті.

Для покриття тимчасового дефіциту платіжного балансу МВФ надає країнам-членам МВФ резервні (безумовні) кредити (у межах 25% їхніх квот).

Промислово розвинені країни мобілізують для погашення дефіциту платіжного балансу кошти на світовому ринку позикових капіталів у виді кредитів банківських консорціумів, облігаційних позик.

До тимчасових методів покриття дефіциту платіжного балансу належать також пільгові кредити, отримані країною за лінією іноземної «допомоги».

Остаточним методом балансування платіжного балансу є використання країною своїх офіційних золотовалютних резервів, а головним засобом є резерви конвертованої іноземної валюти. З 70-х рр. ХХ ст. для придбання іноземної валюти, необхідної для покриття дефіциту платіжного балансу, почали застосовуватися СДР шляхом переказу їх з рахунка однієї країни на рахунок іншої в МВФ. З 1979 р. країни-члени ЄВС для покриття тимчасового дефіциту платіжного балансу використовували також ЕКЮ, а з 1999 р. – євро.

Остаточним засобом погашення дефіциту платіжного балансу є й «іноземна допомога» у формі субсидій та дарунків.

Допоміжним засобом балансування платіжного балансу є продаж іноземних і національних цінних паперів на іноземну валюту. Наприклад, США частково погашають пасивне сальдо свого платіжного балансу, розміщуючи облігації, казначейські цінні папери в центральних банках інших країн.

ТЕМА 8. Міжнародні розрахунки і платіжний баланс

8.1. Поняття та основні види міжнародного руху капіталу.

8.2. Теорії міжнародного руху капіталу.

8.3. Міжнародні корпорації та їхнє місце в процесі міжнародного руху капіталу.

8.4. Поняття і види міжнародної передачі технологій.

Питання 1.

Одним з характерних явищ світової економіки є міжнародна міграція капіталу, заснована на його поділі як одного з факторів виробництва. Міжнародний поділ капіталу виражається не тільки в різному забезпеченні країн накопиченими запасами матеріальних засобів, але і різним рівнем розвитку товарного виробництва, ринкового механізму, рівня розвитку технології.

Міжнародний рух капіталу – це зустрічний рух капіталів між країнами, що приносить їхнім власникам дохід.

Вивезення капіталу за кордон, його активна міграція між країнами стали найважливішою відмітною рисою сучасного світового господарства.

Вивезення капіталу є процесом вилучення частки капіталу з національного обороту в даній країні та переміщення його в товарній або грошовій формі у виробничий процес і обіг іншої країни.

Історично вивезення капіталу сформувалося як експорт невеликої кількості промислово розвинених країн у країни залежні й економічно відсталі. Протягом десятиліть міжнародні зустрічні потоки капіталу традиційно рухалися між розвиненими і країнами, що розвиваються. Поступовий розвиток світового господарства перетворив вивезення капіталу в необхідну умову ефективності функціонування економіки будь-якої країни. При цьому, вивозять капітал не тільки промислово розвинені, але й із середнім рівнем розвитку, а також країни, що розвиваються. Причому кожна країна є одночасно й експортером, і імпортером капіталу. Рух капіталу перетворився з одностороннього в перехресний.

Основними суб'єктами, що займаються вкладеннями засобів, є держави і приватний бізнес, тому міжнародний капітал умовно поділяється на дві групи офіційний і приватний.

Офіційний капітал (державний) – official capital – засоби державного бюджету, які переміщуються за кордон або прийняті з-за кордону за рішенням уряду тієї або іншої країни.

Приватний капітал (недержавний) – private capital – засоби приватних фірм та інших недержавних організацій, які переміщуються за кордон або прийняті з-за кордону за рішенням керівників цих підприємств.

На макрорівні здійснюється міждержавний перелив капіталу. Він містить міждержавні кредити, офіційну допомогу, надану на основі міжурядових угод, кредити міжнародних організацій та ін.

Мікрорівень – це рух приватних інвестицій, міжкорпораційних, внутрішньокорпораційних та ін. Фінансові потоки в цьому випадку обслуговуються інститутом фінансових посередників, як національних, так і міжнародних.

До інституціональних посередників належать:

1) приватні національні та міжнаціональні фінансово-кредитні установи. Це, у першу чергу, національні й транснаціональні банки і банківські компанії. Поряд з ними останнім часом зростає роль спеціалізованих посередників (страхових компаній, пенсійних фондів та ін.), а також інститутів ринку цінних паперів. На діяльності всіх цих установ ґрунтується інтернаціоналізація світового ринку капіталів;

2) держава, подана центральними і місцевими органами влади, казначейством, емісійним та експортно-імпортними банками й іншими уповноваженими установами. У цій ролі вона може безпосередньо кредитувати зовнішньоторговельні операції через державні або напівдержавні зовнішньоторговельні банки. Крім того, держава виступає гарантом і поручителем за зовнішніми зобов'язаннями приватних юридичних осіб. За

сутністю йдеться про страхові функції держави. Вони полягають у тому, що держава бере на себе ризик несплати іноземним покупцем експорту товарів, а також ризики інвесторів за можливу втрату здійснених за кордоном вкладень. Особливою функцією держави є регулювання міжнародного руху капіталу за допомогою створення визначених економічних, правових і соціальних умов інвестування;

3) міждержавні банки та валютні фонди – це, насамперед, Міжнародний валютний фонд (МВФ), що здійснює короткострокове кредитування; Всесвітній банк (до складу якого входять Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Міжнародна асоціація розвитку й ін.), що займається довгостроковим кредитуванням. Поряд зі світовими існує низка міждержавних регіональних фінансово-кредитних організацій: Європейський інвестиційний банк, Міжамериканський банк розвитку, Африканський банк розвитку й ін.

Будь-який власник інвестиційних ресурсів одержує визначений дохід у формі підприємницького прибутку або відсотків, тому відповідно до характеру використання розрізняють **2 види капіталу:**

1) підприємницький – це засоби, вкладені у виробництво з метою одержання прибутку;

2) позиковий – це засоби, що даються в борг з метою одержання відсотків.

Позиковий капітал поділяється на 3 основні групи. Це – короткостроковий, середньостроковий і довгостроковий капітал.

Рух короткострокових капіталів містить усі кредити або позики, угоди про які укладаються на міжнародному валютному ринку.

Середньострокові та довгострокові кредити, будучи частиною світового кредитного ринку, одночасно складають невід'ємний елемент світового ринку капіталів. Ці кредити використовуються для поповнення основного капіталу, кредитування і фінансування операцій з придбання акцій, установі філій, будівництву, реконструкції та ін.

Рух довгострокових капіталів містить усі переміщення капіталів, наданих закордонним країнам на тривалий термін, і зворотні платежі (відсоток та погашення основного боргу).

Вивезення підприємницького капіталу означає інвестиції в економіку тієї або іншої країни з метою одержання прибутку. Вивезення позикового капіталу припускає здійснення середньострокового і довгострокового кредитування, що приносить експортерів капіталу дохід у виді позикового відсотка.

Підприємницькі інвестиції означають вкладення в створення за кордоном продуктивного капіталу. Інвесторами в даному випадку виступають приватні особи, банки, страхові, інвестиційні компанії та ін.

Вкладення здійснюються ними в двох формах: у виді портфельних і прямих інвестицій.

Портфельні інвестиції – подані цінними паперами, що фігурують у портфелі країни, яка надала капітали. Це акції й облігації, розміщені у великих фінансових центрах. Покупка цінних паперів у даному випадку не супроводжується встановленням контролю. Головна мета – одержання доходу, а тому на величину і динаміку портфельних інвестицій впливає різниця в нормі процентних ставок, виплачуваних за облігаціями в окремих країнах.

Усі портфельні інвестиції можна розділити на пакети акцій підприємств у розмірі менше 10% і боргові цінні папери (облігації, векселя й ін.).

Портфельні інвестиції є важливим джерелом залучення іноземного капіталу для фінансування облігаційних позик, що випускаються найбільшими корпораціями, державними і комерційними банківськими установами.

Прямі інвестиції – це вкладення у виробництво, що надають право інвесторові контролювати керування на підприємствах країни, що приймає капітал. У міжнародній практиці саме такі вкладення називаються іноземними інвестиціями. Платежі, позики і

покупки цінних паперів, що не забезпечують контроль над об'єктом інвестування визначаються як переміщення капіталу.

Відповідно до методики статистики платіжного балансу МВФ прямі закордонні інвестиції – це вид міжнародної інвестиційної діяльності, що полягає в придбанні резидентом однієї країни (прямим інвестором) частки участі в підприємстві, що знаходиться на території іноземної держави, з метою знайти ефективне право участі в керуванні цим підприємством (підприємством прямого інвестування).

Оскільки головним при здійсненні прямих інвестицій є контроль, їхньою ознакою є наявність пануючих позицій у керуванні. МВФ прямими інвестиціями вважає ті, які охоплюють 10 і більше відсотків акціонерного капіталу та дають можливість брати участь у керуванні підприємством.

Форми міжнародного руху капіталу, що приймаються кожною конкретною країною, звичайно встановлюються в її інвестиційному і банківському законодавстві.

Протягом останніх десятиліть переважне значення мали прямі інвестиції, але з початку 90-х рр. ХХ ст. відбулося різке зростання ролі портфельних інвестицій.

Міжнародний рух капіталів – важливий генератор економічного росту, ефективний засіб підвищення конкурентоспроможності експорту, зміцнення положення країни у світовій економіці. У той же час міжнародний рух капіталів займає визначену нішу в світовому економічному просторі та визначає специфіку світового ринку капіталів.

Питання 2.

Причини міжнародної міграції капіталу неоднозначно трактуються економістами різних напрямків економічної думки. Підходи до пояснення даного процесу еволюціонують зі зміною економічних умов, масштабів, форм, механізму, наслідків міжнародного руху капіталу.

Теорії міжнародної міграції капіталу одержали розвиток у межах неокласичної теорії міжнародної торгівлі, неокейнсіанської теорії економічного росту, марксистської теорії вивозу капіталу, концепцій розвитку міжнародних корпорацій.

Неокласична теорія спиралася на погляди Дж. Ст. Мілля, відомого англійського економіста ХІХ ст., що розділяв принцип порівняльних переваг у міжнародній торгівлі (Д. Рикардо). Класична теорія міжнародної торгівлі А. Сміта і Д. Рикардо, обґрунтовуючи причини міжнародної мобільності товарів та послуг, виходила з передумови, що фактори виробництва, у тому числі капітал, у міжнародному плані не мобільні. Однак у 30-40-х рр. ХІХ ст. увага Дж. Ст. Мілля була звернена на швидке зростання масштабів вивезення капіталу з Англії. Причини цього явища з'ясовуються ним у «Принципах політичної економіки» (1848 р.) з тенденцією норми прибутку до зниження за мірою економічного прогресу. Дж. Ст. Мілля вважав, що експортується та частка капіталу, що сприяє зниженню норми прибутку. Як правило, капітал направляється в колонії для виробництва сировини на експорт у метрополію. Це знижує витрати виробництва товарів у метрополіях і послабляє тенденцію норми прибутку до зниження. На думку Дж. Ст. Мілля, ввезення капіталу поліпшує виробничу спеціалізацію країн і сприяє розширенню зовнішньої торгівлі. Він уперше показав, що як готові вироби, так і капітал є мобільними в міжнародному плані. Дослідження Дж. Ст. Мілля передували появі теорії міжнародної міграції факторів виробництва.

Новий аспект дослідження міжнародного руху капіталу полягав у тому, що воно погоджувалося з міжнародною торгівлею. Дж. Кейнс вважав, що при усуненні причин, які перешкоджають міжнародному переміщенню капіталу, останнє могло б замінити торгівлю товарами.

Уявлення економістів-неокласиків про міжнародну міграцію капіталу оформилися у теоретичну систему в 20-х рр. ХХ ст. Основні положення неокласичної теорії викладені в працях Е. Хекшера, Б. Оліна, Р. Нурксе, К. Інверсена. Неокласики інтегрували процес руху факторів виробництва, у тому числі й капіталу, в теорію міжнародної торгівлі. З

позицій сучасної економічної теорії це виправдано, оскільки зовнішня торгівля і міжнародний рух капіталу мають однаковий економічний зміст. Так, рух капіталу у формі зовнішніх позик являє собою розтягнуту в часі (міжчасову) торгівлю. Вона є не обміном товару на товар, а обміном споживання в сьогодні на споживання в майбутньому.

Е. Хекшер і Б. Олін розробили теорію факторних пропорцій, відповідно до якої країни в різному ступені забезпечені факторами та використовують їх у різних пропорціях при виробництві товарів. Надлишок або недолік капіталу розглядається неокласиками як причина його міжнародної міграції. При цьому, спираючись на концепцію маржиналізму, вони акцентують увагу на граничній продуктивності капіталу, що виражається в ставці відсотка.

Е. Хекшер обґрунтував тенденцію до міжнародного вирівнювання цін на фактори виробництва в довгостроковій перспективі. Така тенденція реалізується в процесі міжнародного обміну і міжнародної міграції капіталу. Аналіз причин, що впливають на міжнародну міграцію капіталу, привів *Б. Оліна* до висновку, що в даному процесі потрібно враховувати фактори, які заважають вивезенню товарів і тим самим стимулюють вивезення капіталу, а також прагнення фірм до прибутковішого вкладення капіталу за кордоном, ризик інвестицій та ін. Він вважав, що рух капіталу походить з місць низької продуктивності у місця, де вона висока. Міжнародна міграція капіталу триває доти, поки не вирівняється гранична продуктивність капіталу в різних країнах.

На думку *Р. Нурксе*, вивезення капіталу вважається перепадом у рівнях процентних ставок і виступає як альтернатива товарному експорту. Він розробив моделі, в яких міжнародний рух капіталу пов'язувався з технічними відкриттями, розвитком зовнішньої то-гівлі, збільшенням пропозиції капіталу.

К. Іверсен проаналізував не тільки сутність міжнародного руху капіталу, але і його механізм. Міжнародний рух капіталу він розмежував на реальний і той, що врівноважує. Реальний рух капіталу пов'язаний з неоднаковим рівнем граничної продуктивності факторів у різних країнах. Рух капіталу, що врівноважує, обумовлено потребами регулювання платіжного балансу. Учений досліджував також наслідки вивезення капіталу, такі, як підвищення ефективності факторів виробництва внаслідок їх раціональнішої комбінації, зростання національного доходу в країнах, пов'язаних міжнародною міграцією капіталу.

Неокейнсіанська теорія міжнародного руху капіталу розроблена наприкінці 30-х – початку 50-х рр. ХХ ст. під впливом поглядів *Д. Кейнса*. Згідно з цією теорією найважливішою умовою макроекономічної рівноваги є рівність інвестицій і заощаджень. Перевищення заощаджень над інвестиціями веде економіку від стану рівноваги убік спаду і безробіття. У такій ситуації частка заощаджень спрямовується за національні межі. Істотною причиною міжнародного руху капіталу з цих позицій є стан платіжного балансу. Якщо сальдо платіжного балансу позитивне, тобто експорт товарів перевищує їхній імпорт, то країна може стати експортером капіталу. Крім того, відповідно до цього теоретичного підходу, процес міжнародного руху капіталу має регулюватися державою.

Основоположники неокейнсіанської теорії (*Ф. Махлуп, Е. Домар, Р. Харрод*) аналізували різні аспекти цього процесу. *Ф. Махлуп*, досліджуючи взаємозв'язки між експортом капіталу, вітчизняними інвестиціями, платіжним балансом і національним доходом, показав їхній вплив на економіку країн експортерів та імпортерів капіталу. Найістотніші висновки *Ф. Махлупа* полягають у наступному:

1. Експорт капіталу, впливаючи на вітчизняні інвестиції, може їх обмежити. Це скоротить обсяг споживання, а в перспективі – і національний дохід. Однак, якщо вивезення капіталу стимулює товарний експорт, то нейтралізується тенденція до зниження доходів у країні, стимулюється ділова активність, що призводить до зростання національного доходу. Вивезення капіталу відіграє істотну роль у

збалансуванні платіжного балансу і впливає на макроекономічну рівновагу національної економіки.

2. У країнах, які імпортують капітал, стимулюється ріст інвестицій, що збільшує споживання і зростання національного доходу.

Р. Харрод інтегрував проблеми міжнародного руху капіталу в теорію економічного росту. Експорт капіталу, формування заощаджень, рух платіжного балансу пов'язуються в його моделі «економічної динаміки» з темпами росту, що залежать від величини інвестицій. Якщо в країні заощадження перевищують інвестиції, то темпи економічного росту сповільнюються, економіка рухається до спаду, підсилюється тенденція до вивезення капіталу для його прибутковішого використання.

Е. Домар розробив концепцію, в якій розглядав вплив інвестиційних доходів від закордонних інвестицій на платіжний баланс, зайнятість і на експорт капіталу. За більш високого темпу зростання інвестиційних доходів порівняно з темпами росту вітчизняних інвестицій платіжний баланс пасивний, що сприяє скороченню зайнятості, ділової активності, зменшенню обсягу ВВП, стримуванню експорту. За більш високого темпу зростання вітчизняних інвестицій у порівнянні з темпами зростання інвестиційних доходів від закордонних інвестицій платіжний баланс активний, що стимулює зростання зайнятості, обсягу ВВП, експорту капіталів. *Е. Домар* прийшов до висновку про необхідність розширення державних закордонних інвестицій і регулювання норми відсотка за ними для забезпечення позитивного сальдо платіжного балансу.

Неокейнсіанська теорія вивезення капіталу акцентує увагу на стимулюванні ділової активності в країнах, що експортують та імпортують капітал. Це стало базою для обґрунтування політики допомоги країнам, що розвиваються, з боку розвинених країн. Прискорення економічного розвитку в цих країнах розглядається як функція припливу іноземних інвестицій.

Марксистська теорія вивезення капіталу обґрунтовувала його надлишок у зв'язку з чинністю закону тенденції норми прибутку до зниження. *К. Маркс*, підкреслюючи відносний характер надлишку капіталів, відзначає, що капітал вивозиться за кордон не тому, що абсолютно не може знайти застосування усередині країни. Це відбувається в через те, що за кордоном він може бути поміщений за більш високою нормою прибутку.

В.І. Ленін пов'язував вивезення капіталів з нерівномірністю, своєрідністю розвитку підприємств, галузей і країн в умовах панування монополій. Вивезення капіталу розглядалося ним як знаряддя боротьби за ринки збуту товарів і джерел сировини. У процесі еволюції марксистської теорії як причини вивезення капіталів розглядаються зростання інтернаціоналізації виробництва, посилення конкуренції між монополіями, підвищення темпів економічного росту.

Серед сучасних теорій важливе місце посідають *теорії міжнародної корпорації*. У них істотне місце надається обґрунтуванню причин виходу компанії за національні межі, а також розробка моделей прямих інвестицій.

Теорія «економії масштабу» наголошує на ефекті, отриманому від росту масштабу виробництва при переносі його в інші країни. Ефект масштабу знижує виробничі витрати. Міжнародні корпорації роблять ставку на організацію виробництва з меншими витратами.

Технологічна теорія міжнародних корпорацій пов'язує їхнє виникнення з технологічними перевагами головних компаній розвинених країн, що зберігають контроль за передовою технологією. Міжнародні корпорації є центрами прискорення процесів інновацій, провідниками нових технологій від розвинених країн у менш розвинені. На технологічні причини утворення міжнародних корпорацій звертав увагу *Дж. Гелбрейт*.

Теорія міжнародної організації досліджує причини, за якими при досягненні визначеного розміру національні корпорації тяжіють до міжнародної організації.

Сучасні теорії міжнародної корпорації виділяють нові аспекти її дослідження.

Теорія розміщення зосереджена на з'ясуванні причин, через які фірма розміщає виробництво того самого товару, а, отже, капітал у різних країнах і не зосереджує його в одній країні. Серед подібних причин називаються можливості доступу до дешевших ресурсів, більш низькі транспортні витрати, створення експортного ринку, можливість обійти митні бар'єри й ін. Теорію розміщення вважають продовженням теорії міжнародної торгівлі. Причини, які визначають місце розміщення виробництва, схожі з тими, що визначають розвиток міжнародної торгівлі. Крім того, прямі інвестиції можуть або заміщати торгівлю, або стимулювати її за допомогою продажу комплектуючих виробів, устаткування або товарів, що її доповнюють.

Теорія інтернаціоналізації, авторами якої є П. Баклі, Дж. Мак-Манус, М. Кессон, Дж. Даннінг та інші, вивчає проблему внутрішньофірмових зв'язків міжнародних корпорацій, пояснює, чому вони вигідніші, ніж зв'язки між різними незалежними фірмами. Це пов'язано з тим, що використовуються переваги масштабу виробництва однієї великої транснаціональної корпорації ніж декількох незалежних фірм. Крім того, є можливість зберегти контроль за приналежній фірмі технологією, ефективніше реалізовувати потенціал вертикальної інтеграції, спростити механізм узгодження інтересів при реалізації угод, найчастіше використовувати власних менеджерів для досягнення визначених цілей.

Широкий розвиток внутрішньофірмових зв'язків призводить до утворення особливого внутрішнього ринку, регульованого корпораціями. Це дозволяє ефективніше розв'язувати проблему реалізації зробленої продукції, розширювати експортні ринки. Сучасна теорія міжнародної корпорації називає інтернаціоналізацію рушійною силою їх створення.

У межах концепції міжнародної корпорації ведеться розробка моделей прямих інвестицій. Найбільшу популярність одержали модель монополістичних переваг, модель життєвого циклу продукту, еkleктична модель.

Модель монополістичних переваг, розроблена С. Хаймером і розвинена Ч.П. Кіндлебергом, Г. Дж. Джонсоном, Р. Лакруа, характеризує підхід до дослідження прямих інвестицій з позицій концепції недосконалої конкуренції. Потоки прямих інвестицій транснаціональних корпорацій направляють в інші країни, коли прямі інвестори мають монопольну перевагу перед аналогічними місцевими компаніями закордонних країн. До таких переваг належать:

- 1) власність на визначені ресурси, не доступні місцевій фірмі на таких же умовах або за таку ж ціну;
- 2) наявність оригінального продукту, новітньої технології;
- 3) управлінська кваліфікація, переваги в масштабах та ін.

Можливість одержання дешевших кредитів також може бути поясненням бажання іноземних інвесторів переносити свою діяльність за кордон. Монополістичні переваги іноземних інвесторів забезпечують їм більш високі доходи порівняно з тими, які вони могли б одержати у своїй країні й у порівнянні з доходами місцевої фірми в країні її перебування.

Модель життєвого циклу продукту, розроблена Ф. Верманом, відбиває взаємозв'язок руху товарів і капіталів. Вона дозволяє усвідомити закономірності переходу від експорту продуктів до організації їхнього виробництва за кордоном.

Еkleктична модель прямих інвестицій Дж. Даннінга обґрунтовує пряме інвестування міжнародних корпорацій за кордоном тим, що вони прагнуть реалізувати переваги, які

мають у порівнянні із закордонними фірмами: переваги власника, інтернаціоналізації та місця розміщення виробництва.

Теорія відпливу капіталу. В окремих країнах і регіонах світу періодично спостерігається специфічний феномен – відтік підприємницьких капіталів за кордон, що одержав назву відпливу капіталів.

Існують різні трактування змісту розглянутого поняття. *Дж. Каддінгтон* розуміє під відпливом капіталів відтік короткострокових приватних капіталів спекулятивного характеру. Експерти Всесвітнього банку трактують цей феномен як масовий відплив капіталів будь-якого характеру і будь-якої терміновості. *Л. Красавіна* розглядає відплив капіталів як прискорений відплив великих обсягів капіталів, що вивозяться за легальними і нелегальними каналами, за різною терміновістю і функціональним призначенням активів.

Як причини цього явища розглядаються економічна нестабільність, несприятливий інвестиційний клімат, побоювання знецінення національної валюти, політична нестабільність, кримінальна діяльність. Масштабний відплив капіталів скорочує ресурси для економічного росту (вважає *Р. Дорнбуш*), підриває фінансово-інвестиційний потенціал країни (відзначає *М. Дулі*).

Масовий відплив капіталів може не тільки дестабілізувати економіку, але і викликати потрясіння в інших країнах через високий рівень інтегрованості фінансових ринків. Як міру протидії відпливу капіталів економісти пропонують насамперед створення сприятливого інвестиційного і підприємницького клімату, зміцнення довіри до уряду, фінансових інститутів. Розробка таких заходів досить актуальна в умовах, коли постійно збільшуються обсяги переміщення капіталів між державами.

Питання 3.

Значне місце в процесі руху міжнародного капіталу посідають міжнародні корпорації. Головною ознакою міжнародної корпорації є здійснення нею прямих міжнародних інвестицій з країни свого базування в приймаючі країни.

Країна базування (home country) – країна, в якій розташовується головний підрозділ міжнародної корпорації.

Приймаюча країна (host country) – країна, в якій міжнародна корпорація має дочірні, асоційовані компанії або філії, створені на основі прямих інвестицій.

Міжнародна корпорація (international corporation) – форма структурної організації великої корпорації, що здійснює прямі інвестиції в різні країни світу.

Характерні *рис* міжнародної корпорації:

- 1) створення програми міжнародного виробництва, розташованого в багатьох країнах, але контрольованого з одного центру;
- 2) висока ефективність внутрішньокорпоративної торгівлі між розташованими в різних країнах підрозділами;
- 3) відносна незалежність в ухваленні операційних рішень;
- 4) глобальна структура зайнятості та мобільність менеджерів між різними країнами світу;
- 5) розробка, передача і використання передової технології усередині замкненої корпоративної програми.

Виникнення міжнародних корпорацій є закономірним результатом розвитку світової економіки і міжнародних економічних відносин, з одного боку, та могутнім фактором їхнього розвитку, з іншого.

У світовій практиці міжнародна корпорація розглядається як форма структурної організації великої корпорації, що здійснює прямі інвестиції в різні країни світу.

Результатом прямого закордонного інвестування міжнародної корпорації може бути створення:

- а) закордонного підприємства (асоційованої компанії), в якому прями́й інвестор-нерезидент володіє менше 50% капіталу;
- б) дочірньої фірми, де його частка перевищує 50%;
- в) закордонної філії, підприємства, що цілком належить прямому інвесторові.

Розрізняють дві форми міжнародних корпорацій – транснаціональні та багатонаціональні.

Транснаціональні корпорації – це корпорації, головна компанія яких належить капіталові однієї країни, а філії розташовані в різних країнах світу. Під *багатонаціональними корпораціями* звичайно розуміють корпорації, головна компанія яких належить капіталові двох і більше країн, а закордонні відділення також знаходяться в різних країнах світу.

Транснаціональні (ТНК) і багатонаціональні (мультинаціональні) компанії (МНК) можна розглядати як форми існування міжнародних корпорацій, а сам поділ останніх на дві форми – виявом досить умовним, тому що їх головною якісною ознакою є не те, капітал скількох країн створив головну компанію, а інтернаціональний характер діяльності компаній.

У контексті вищевикладеного міжнародними можна вважати всі корпорації, що мають хоча б одну закордонну філію, створену на основі прямих іноземних інвестицій.

Існує кілька варіантів визначення міжнародних корпорацій. Комісія ООН з транснаціональних корпорацій розглядає міжнародну корпорацію як компанію:

- що має, господарські одиниці в двох і більше країнах, незалежно від їхньої юридичної форми і провідної діяльності;
- оперує в межах єдиної системи ухвалення рішень, що дозволяє проводити узгоджену політику і здійснювати загальну стратегію через один керівний центр;
- в якій окремі одиниці пов'язані за допомогою власності або яким-небудь іншим чином так, що одна або більше з них можуть мати значний вплив на діяльність інших і, зокрема, поділяти знання, ресурси та відповідальність з іншими.

У світовій практиці під міжнародними корпораціями розуміють лише дійсно великі компанії, що чинять істотний вплив на світовий ринок товарів і факторів виробництва. Як правило, до них належать лише ті багатонаціональні та транснаціональні корпорації, в яких:

- 1) річний обсяг продажів складає не менш 1 млрд. дол. США;
- 2) від 1/5 до 1/3 загального обороту доводиться на закордонні операції;
- 3) частка закордонних активів не менше 25%;
- 4) філії є не менше, ніж у шести країнах.

Таким чином, головною якісною ознакою міжнародних корпорацій є процес прямого закордонного інвестування. Через це мотивами розміщення прямих інвестицій за кордоном (розширення ринків збуту, одержання доступу до дешевих ресурсів, придбання власності) можна пояснити процес виникнення міжнародні корпорації.

Разом з тим, варто враховувати більш конкретні мотиви і цілі міжнародної підприємницької діяльності.

Відповідно до теорії транснаціональних витрат найважливішим стимулом інтернаціонального виробництва є конкретні характеристики ресурсного потенціалу (основних фондів, кадрів, ноу-хау) материнської та закордонної фірм.

Починаючи з 80-х рр. ХХ ст., досить популярним поясненням розвитку закордонного виробництва стає забезпечення конкурентних переваг фірмі в перспективі. При цьому потенціал конкурентоспроможності розглядається як комплекс факторів, які забезпечують розвиткові випереджальний характер, підвищення якісних характеристик вироблених товарів і послуг, укріплення інноваційного, виробничого та збутового потенціалу. Ефективність діяльності компанії прямо пов'язується з оптимізацією

внутрішніх і міжкорпоративних зв'язків, з вибором найефективніших ланцюжків взаємодії з постачальниками, з підприємствами, що займаються збутом, і покупцями. Сукупний позитивний потенціал взаємовигідних довгострокових ділових відносин між головною фірмою та її закордонними філіями впливає:

- 1) з розвитку системи взаємних поставок, що забезпечують економію транспортних витрат;
- 2) налагодження загальної збутової мережі на основі вертикальних зв'язків;
- 3) обміну фінансовими, кадровими, інформаційними ресурсами в межах загальної стратегії розвитку і системи управління;
- 4) гармонізації внутрішньокорпоративних цін та трудових відносин на основі й з метою розумної диференціації доходів компанії.

Відповідно до теорії фінансового менеджменту наявність закордонного виробництва сприяє:

- а) економії за рахунок усунення дублювання управлінських функцій, їхньої централізації та скорочення витрат на збут продукції;
- б) економії за рахунок ефекту масштабу;
- в) збільшенню можливості використання тимчасово вільних коштів внутрішньокорпоративних підрозділів;
- г) диверсифікованості виробництва з метою зниження корпоративних ризиків і завоювання довгострокових конкурентних переваг.

Практично у всіх вищезазначених теоретичних обґрунтуваннях закордонної підприємницької діяльності міжнародних корпорацій особливе місце посідає скорочення транснаціональних витрат шляхом використання трансферних цін.

Трансферні ціни – це внутрішні умовно-розрахункові ціни, які застосовуються у внутрішній корпоративній торгівлі міжнародних компаній, що формуються не стихійно (під впливом попиту та пропозиції), а виходячи зі стратегічних цілей компаній. Через це вони можуть відхилятися як нагору, так і вниз від світових цін залежно від цілей застосування та конкурентних умов.

Основними цілями застосування трансферних цін у внутрішній фірмовій торгівлі міжнародних корпорацій можуть бути:

- 1) підтримка монополістичної позиції на ринку;
- 2) завоювання нових ринків збуту;
- 3) мінімізація податків і мита;
- 4) відхилення від валютного контролю, валютні спекуляції, конвертація зі слабкої валюти в сильну;
- 5) використання розходжень у темпах інфляції;
- 6) вплив на фінансовий стан закордонної філії шляхом передачі прибутку;
- 7) приховання реального рівня прибутків дочірньою фірмою й ін.

Сучасний етап розвитку міжнародних корпорацій характеризується не тільки появою глобальних корпорацій, але і якісною зміною організації діяльності:

- в умовах НТП і твердої конкуренції головною метою їхньої діяльності є одержання не максимального прибутку (цей показник посідає сьогодні 5-6 місце), а забезпечення фінансової стійкості та «максимізація ринку»;
- створення глобальних мереж виробництва і збуту в межах єдиної глобальної стратегії компанії; при цьому, не задовольняючись створенням виробництва завершеного циклу в одній країні, міжнародні корпорації прагнуть спеціалізувати кожне підприємство глобальної мережі на найраціональнішому виробництві окремого вузла, компонента для кінцевої зборки там, де це найвигідніше;

- розширення масштабів міжнародного поділу праці в межах міжнародних корпорацій базується на горизонтальній і вертикальній інтеграції виробничої, дослідницької, збутової та іншої діяльності розкиданих за різними частинами світу підрозділів компанії;

- міжнародне виробництво, яке створюване ними, не тільки матеріальне, але і нематеріальне, в останнє десятиліття інтенсивно зростають прямі іноземні інвестиції міжнародних компаній у сферу послуг, у тому числі в інформаційні, рекламні, консалтингові та інші види послуг, розвиток науки;

- стратегія міжнародних корпорацій у розвитку обробної промисловості базується на якісно новій (глобальній) комбінації матеріальних, фінансових і людських ресурсів й націлена на підвищення продуктивності праці та зростання ефективності виробництва (за деякими оцінками, частка обробної промисловості в 2025 році не перевищить 10% світового ВНД, але за рахунок зростання продуктивності й ефективності світові потреби в її продукції були задоволені цілком);

- інтенсивний розвиток внутрішньокорпоративної торгівлі між підрозділами міжнародної компанії (вона складає зараз приблизно 1/3 усієї світової торгівлі);

- вивезення капіталу міжнародними корпораціями націлюється не тільки на збільшення кількості закордонних філій, але і на скорочення розриву в організації та технології виробництва в різних країнах: якість виробів і послуг компанії незалежно від місця виробництва має відповідати світовим стандартам);

- розробка, передача та використання технологій переважно в межах замкненої корпоративної структури й одночасно (з метою зниження ризику в конкурентній боротьбі) створення спільних науково-дослідних центрів і програм, перехресне ліцензування з іншими корпораціями (як партнерами, так і конкурентами);

- диверсифікованість діяльності міжнародних корпорацій за формами (їх нараховується 15). Найефективнішими вважаються гібридні або комплексні форми зовнішньоекономічної діяльності: рух товарів, капіталів, технологій, знань;

- «сплетіння» міжнародних корпорацій, що належать до різних національних і міжнародних центрів, та посилення їхньої взаємодії у виді стратегічних систем, родин, альянсів, злиттів і поглинань;

- прагнення пристосуватися до триполюсної моделі світу визначає відкриття міжнародними корпораціями хоча б по одному великому підприємству-координатору діяльності закордонних філій і фірм у кожному з центрів тріади США, Західній Європі, Японії.

Отже, сучасні міжнародні корпорації є гігантськими промислово-фінансовими об'єднаннями, інтернаціональними за сферою своєї діяльності, побудованими за принципом централізованого планування і керування у світовому масштабі, що активно беруть участь у процесах світової торгівлі, інвестування капіталу, обміну технологіями, виробничого та науково-технічного співробітництва, міграції робочої сили, що підсилюють процес інтернаціоналізації світу, активно використовують об'єктивні тенденції міжнародного поділу праці та сприяють встановленню його нових схем у міжнародному просторі.

Переважає більшість сучасних міжнародних корпорацій мають форму ТНК. У світі нараховується приблизно 40 тис. ТНК, що мають більше 200 тис. філій по усьому світі. Приблизно на 100 найбільших ТНК доводиться 1/3 усіх світових прямих інвестицій. Інформація про найбільші світові ТНК за даними FORBES наведена в додатку.

Питання 4.

Виділення технології як окремого фактора виробництва в теорії міжнародної економіки є суперечним питанням. Але важливість використання технології як ресурсу, необхідного для виробництва товару не викликає сумнівів. Технологію поряд з працею можна вважати людським ресурсом, тому що вона є результатом праці, вираженим через наукові методи досягнення практичних цілей.

У поняття технології звичайно включають 3 групи технологій:

- 1) процесів;
- 2) продуктів;
- 3) управління.

Міжнародною передачею технології є міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній і безоплатній основі. В основі міжнародного пересування технології лежить її міжнародний поділ.

Міжнародний поділ технології – це історично сформоване і придбане зосередження окремих видів технології в різних країнах. Міжнародний поділ праці є передумовою економічно ефективнішого виробництва окремих товарів у тих країнах, що мають кращі технології в цій галузі. Він є результатом різного рівня розвитку науково-технічного прогресу в тій або іншій країні, наслідком розвитку таких факторів виробництва як праця і капітал, різною забезпеченістю ресурсами знань, тобто сума науково-технічної інформації, зосередженої в різних документах, літературі, банках даних та ін.

В основі розвитку технології лежить, як уже зазначалося, НТП. В економічній літературі питанням розвитку науково-технічного прогресу приділяється величезне місце, існує безліч досліджень у цій сфері. Найпопулярнішою вважається класифікація видів НТП, запропонована Джоном Хіксом. Відповідно до неї виділяють 3 основні групи НТП:

- 1) *нейтральний технічний прогрес* – розвиток технології забезпечує одночасне підвищення ефективності таких факторів виробництва як праця і капітал;
- 2) *науково-технічний, що забезпечує зберігання витрат праці* – це прогрес, заснований на технології, яка забезпечує підвищення витрат капіталу і зниження витрат праці;
- 3) *науково-технічний прогрес, що забезпечує зберігання витрат капіталу* – прогрес, заснований на технології, що забезпечує підвищення витрат праці в більшому ступені, ніж витрат капіталу.

В економічній літературі існують дослідження, що стосуються аналізу впливу розвитку технології на розвиток міжнародної торгівлі. Для оцінки такого впливу можуть використовуватися динамічні моделі технологічних розходжень. У 1961 р. Майкл Познер розробив модель технологічного розриву, що є причиною міжнародної торгівлі, а в 1966 р. Раймонд Вернер опублікував статтю, в якій описувався цикл життя товару. Ці теорії вважаються основними щодо визначення впливу науково-технічного прогресу на розвиток міжнародної торгівлі та міжнародного виробництва.

Механізм міжнародної передачі технології містить правові форми їх захисту і передачі.

Основними з *правових форм* захисту технології є:

- *патент* – свідчення, видане компетентними органами винахідникові, що засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу;
- *ліцензія* – дозвіл, що видає власник технології, захищеної або незахищеної патентом, зацікавленій стороні на використання даної технології;
- *копірайт* – ексклюзивне право автора на показ і відтворення своєї роботи (література, аудио-, відеовиробництво);
- *товарна марка* – символ визначеної організації, що використовується для індивідуалізації конкретного виробника, який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника.

До основних форм міжнародної передачі технологій належать:

- *патентні угоди* – власник уступає свої права на використання патенту;
- *ліцензійні угоди* – надання дозволу на використання у визначених межах розробленої технології;
- *ноу-хау* – надання технологічного досвіду і секторів виробництва, що містять зведення технологічного, економічного, адміністративного, фінансового характеру, використання якого дасть визначені переваги у виробництві товару;
- *інжиніринг* – надання технологічних знань, необхідних для монтажу і використання купленого або орендованого устаткування.

У міжнародній практиці також використовується міжнародне технологічне сприяння або технологічна допомога, тобто передача технологій на безоплатній або платній основі, що здійснюється на державному рівні або за лінією міжнародних організацій.

Основними організаційними видами такого міжнародного сприяння постають технологічні гранти (безоплатна передача розвиненими країнами технології в країни-донори) і софінансування технологічного сприяння, яке передбачає фінансову участь та відповідальність покупця.

ТЕМА 9. Міжнародна економічна інтеграція

9.1. Багатобічне регулювання світогосподарських зв'язків. Міжнародні організації системи ООН, ОЕСР (OECD) та інші міжнародні організації загальної компетенції.

9.2. МВФ, Світовий Банк у системі світового господарства і міжнародних економічних відносин.

9.3. Система організацій багатобічного регулювання міжнародної торгівлі.

9.4 Особливості міжнародного регулювання світових товарних ринків.

Питання 1.

Процеси, що відбуваються у світовому господарстві та в зовнішньоекономічній політиці держав, характеризуються глобалізацією економічної активності. У наш час більшість товарів виходить на ринок або через зовнішню торгівлю, або виготовляється з використанням іноземних компонентів. За сучасних умов, коли світове господарство – це єдиний глобальний організм, коли науково-технічна революція перетворила міжнаціональні або регіональні проблеми в проблеми глобальні, зростає роль міжнародних економічних організацій і насамперед ООН у регулюванні світогосподарських зв'язків.

Міжнародні економічні організації впливають на всі сторони міждержавних економічних відносин. Особливу роль у розвитку міжнародно-правового регулювання відіграють міжурядові організації системи ООН. Під час своєї практичної діяльності вони виробляють такі норми і механізми, що впливають на державне законодавство та національні правові системи.

Організація Об'єднаних Націй була створена 24 жовтня 1945 року п'ятдесятьма країнами з метою розвитку міжнародного співробітництва і забезпечення колективної безпеки.

На сьогодні членами Організації Об'єднаних Націй є 192 країни, тобто майже всі країни світу.

Коли держави стають членами Організації Об'єднаних Націй, вони беруть на себе зобов'язання, викладені в Уставі організації, що являє собою міжнародний договір, в якому відображені основні принципи міжнародних відносин.

Відповідно до Статуту ООН, метою її діяльності в економічній сфері є здійснення багатобічного співробітництва у розв'язанні міжнародних проблем економічного характеру.

Організація Об'єднаних Націй не є всесвітнім урядом і не ухвалює законів. Однак вона надає кошти, що допомагають урегулювати міжнародні конфлікти і розробляти політику в питаннях, що стосуються всіх країн.

В Організації Об'єднаних Націй усі держави-члени – великі та малі, багаті й бідні, що дотримуються різних політичних поглядів і соціальних систем, – мають право висловити свою думку і взяти участь у голосуванні в межах цього процесу.

Організація Об'єднаних Націй має шість головних органів. П'ять з них – Генеральна Асамблея, Рада безпеки, Економічна і соціальна рада, Рада з опіки та Секретаріат – розташовані в Центральних установах Організації Об'єднаних Націй у Нью-Йорку. Шостий орган – Міжнародний суд – знаходиться в Гаазі (Нідерланди).

Генеральна Асамблея

Усі держави-члени Організації Об'єднаних Націй подані в Генеральній Асамблеї – «всесвітньому парламенті», що збирається на чергові та спеціальні сесії для розгляду найнагальніших проблем людства. Кожна держава-член має один голос. Рішення за такими ключовими питаннями, як підтримка міжнародного миру і безпеки, прийом нових членів та затвердження бюджету Організації Об'єднаних Націй, ухвалюються *більшістю в дві третини голосів*. Рішення з інших питань ухвалюються простою більшістю голосів.

Рада безпеки

Відповідно до Уставу Організації Об'єднаних Націй, Рада Безпеки несе головну відповідальність за підтримку міжнародного миру і безпеки. Вона може бути скликаною у будь-який час при виникненні загрози світу. Статут ставить в обов'язок усім державам-членам виконувати рішення Ради.

Рада складається з 15 членів. П'ять з них – Китай, Російська Федерація, Об'єднане Королівство Великої Британії, Сполучені Штати і Франція – є постійними членами. Інші 10 членів Ради обираються Генеральною Асамблеєю на дворічний термін.

Рішення Ради вважаються ухваленими, коли за них проголосували дев'ять його членів. За винятком голосування за процедурними питаннями, рішення не може бути ухваленим, якщо хто-небудь з постійних членів Ради проголосує проти, тобто використає своє право вето.

Рада також подає Генеральній Асамблеї рекомендації щодо кандидатури на посаду Генерального секретаря і щодо прийому до Організації Об'єднаних Націй нових членів.

Економічна і соціальна Рада

Діючи під загальним керівництвом Генеральної Асамблеї, Економічна і соціальна рада координує діяльність Організації Об'єднаних Націй та установ її системи в економічній і соціальній галузях.

До складу Ради входять 54 члени, обраних Генеральною Асамблеєю на три роки. Протягом року Рада періодично проводить засідання, збираючись у липні на свою основну сесію, під час якої на засіданні високого рівня обговорюються найважливіші економічні, соціальні та гуманітарні питання.

Рада з опіки

Рада з опіки була створена для забезпечення міжнародного спостереження за 11 підопічними територіями, що знаходилися під керівництвом семи держав-членів, а також для забезпечення того, щоб їх уряди доклали необхідних зусиль для підготовки цих територій до самоврядування або незалежності. До 1994 року всі підопічні території перейшли до самоврядування або стали незалежними, самостійними державами, або приєдналися до сусідніх незалежних держав. Останньою перейшла до самоврядування підопічна територія Тихоокеанських островів (Палау), що знаходилася під управлінням Сполучених Штатів і стала 185-ю державою-членом Організації Об'єднаних Націй.

Оскільки робота Ради з опіки завершена, до її складу у наш час входять п'ять постійних членів Ради безпеки. До її правил функціонування були внесені відповідні зміни для того, щоб вона могла проводити свої засідання лише в тих випадках, коли того вимагають обставини.

Міжнародний суд

Міжнародний суд, відомий також як Всесвітній суд – є головним судовим органом Організації Об'єднаних Націй. Його 15 суддів обираються Генеральною Асамблеєю і Радою

безпеки. Міжнародний Суд займається врегулюванням спорів між державами на основі добровільної участі зацікавлених держав. Якщо держава погоджується взяти участь у судовому розгляді, то вона зобов'язана підкорятися рішенням Суду. Суд також займається підготовкою консультативних висновків для Організації Об'єднаних Націй та її спеціалізованих установ.

Секретаріат

Секретаріат проводить оперативну й адміністративну роботу Організації Об'єднаних Націй відповідно до вказівок Генеральної Асамблеї, Ради безпеки та інших органів. Його очолює Генеральний секретар, що забезпечує загальне адміністративне керівництво.

Секретаріат складається з департаментів і управлінь, де працює близько 7500 чоловік, посади яких фінансуються за рахунок регулярного бюджету, що представляють 170 країн світу. Крім Центральних установ ООН, розташованих у Нью-Йорку, існують відділення організації у Женеві, Відні та Найробі й інші місця.

Система Організації Об'єднаних Націй

Діяльність ООН здійснюється спільними зусиллями більше 30 пов'язаних з нею організацій, що складають систему Організації Об'єднаних Націй.

Міжнародний валютний фонд, Всесвітній банк і 13 інших незалежних організацій, так званих «спеціалізованих установ», у тому числі Всесвітня організація охорони здоров'я та Міжнародна організація цивільної авіації, є самостійними органами, створеними на основі міжурядових угод. На них покладено широкий діапазон міжнародних функцій в економічній, соціальній і культурній сферах, а також у сфері освіти, охорони здоров'я й ін. Деякі з них, наприклад, Міжнародна організація праці та Всесвітній поштовий союз, старші за Організацію Об'єднаних Націй.

Крім того, ціла низка управлінь, програм і фондів Організації Об'єднаних Націй – таких, як Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) та Дитячий фонд Організації Об'єднаних Націй (ЮНІСЕФ), – займаються поліпшенням соціального й економічного становища людей у всіх регіонах світу. Вони підзвітні Генеральній асамблеї або Економічній і соціальній Раді. Усі ці організації мають свої власні керівні органи, бюджети й секретаріати.

Питання 2.

До найбільших міжнародних економічних організацій належать Міжнародний валютний фонд (МВФ) і Світовий банк. Ці організації виникли практично одночасно після конференції ООН з валютних та фінансових питань, що відбулася 1-22 липня 1944 р. у Бреттон-Вудсі (США). На цій конференції брало участь 730 представників з 44 країн, у тому числі СРСР, які підписали її заключний акт. З них 29 країн згодом підписали й Статті угоди МВФ, що почав діяти формально з 29 грудня 1945 р., а здійснювати фінансові операції – з 1 березня 1947 р.

Одночасно був створений і Світовий банк. СРСР відмовився підписати цей документ й надовго виключив себе з міжнародної валютної системи.

У наш час членами МВФ є 189 держав (вересень 2007 р.). Членство в МВФ відкрито для будь-якої країни, здатної та готової виконати пов'язані з цим зобов'язання.

Цілями діяльності МВФ визначені наступні:

- 1) сприяння міжнародному співробітництву у валютній сфері;
- 2) сприяння розширенню і збалансованому росту міжнародної торгівлі й відповідно зростанню зайнятості та поліпшенню економічних умов країн-членів;
- 3) забезпечення функціонування міжнародної валютної системи шляхом узгодження і координації валютної політики та підтримки валютних курсів й оборотності валют країн-членів;
- 4) забезпечення упорядкованості відносин у валютній галузі між країнами-членами;
- 5) визначення паритетів і курсів валют; не допускання конкурентного знецінення валют;
- 6) надання сприяння в створенні багатобічної системи платежів за поточними операціями між країнами-членами й усунення валютних обмежень;

7) здійснення допомоги країнам-членам шляхом надання позик і кредитів у іноземній валюті для врегулювання платіжних балансів та стабілізації валютних курсів;

8) скорочення тривалості й зменшення ступеня неврівноваженості міжнародних платіжних балансів країн-членів;

9) надання консультаційної допомоги з фінансових і валютних питань країнам-членам;

10) здійснення контролю за дотриманням країнами-членами кодексу поведінки в міжнародних валютних відносинах.

Практично МВФ є інституційною основою міжнародної валютної системи. Він покликаний здійснювати регулювання валютно-розрахункових відносин між державами-членами і надавати їм фінансову допомогу при виникненні валютних ускладнень шляхом надання короткострокових позик в іноземній валюті.

Основними напрямками діяльності Фонду є:

а) забезпечення міжнародного співробітництва у валютній сфері, що здійснюється шляхом підтримки загальної системи розрахунків і системи розрахунків зі спеціальних прав запозичення. Фонд надає короткострокові, середньострокові та частково довгострокові позики в межах рахунка загальних ресурсів. Сплачений капітал утворюється з внесків країн-членів і спеціального рахунка в умовних розрахункових одиницях – СПЗ (спеціальні права запозичення – Special Drawing Rights – SDRs). СПЗ є міжнародними резервними активами, створеними МВФ у 1970 р. з метою задоволення глобальних потреб у забезпеченні засобів, що доповнюють існуючі міжнародні резерви. Держави-члени беруть на себе зобов'язання про співробітництво між собою і з Фондом з метою забезпечення укладання угод про упорядкований валютний обмін, створення стабільної системи валютних курсів поряд з багатобічною системою розрахунків, вільної від обмежень; створення багатобічної системи платежів та усунення обмежень на обмін валюти, що забезпечує збалансованість платежів між країнами і сприяє росту міжнародної торгівлі;

б) забезпечення фінансової допомоги країнам-членам спирається на розроблений у межах МВФ механізм і відповідну фінансову політику;

в) надання консультаційної та технічної допомоги, яке припускає надання консультацій з питань валютних операцій, удосконалення фінансових систем країн-членів;

г) координація технічної допомоги як у межах МВФ, так і при співробітництві з іншими міжнародними організаціями.

Членство в МВФ є передумовою для вступу країни в організації системи Світового Банку, в першу чергу, в Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР).

Фонд підтримує тісні зв'язки з МБРР, СОТ, Банком міжнародних розрахунків (БМР).

Вищим органом Фонду є Рада керуючих (Board of Governors). До її функцій входить:

- прийом нових членів у МВФ;
- утвердження змін паритетів валют країн-членів;
- перегляд квот;
- розподіл чистого доходу Фонду;
- вибори виконавчих директорів.

Сесії Ради керуючих проводяться щорічно. Система голосування в ній визначається розміром внеску країни у Фонд. Оскільки МВФ організований за принципом акціонерного товариства, кількість голосів країн-учасниць (voting power) визначається пропорційно їхній частці в капіталі. Так, на частку розвинених країн (22 держави) доводиться більше 60% загальної суми голосів.

Оперативною діяльністю Фонду керує Виконавча рада (Executive Board): Директорат, Рада директорів.

Членами Світового Банку в наш час є 186 держав. Світовий банк (СБ) – це багатобічна кредитна установа, що складається з п'яти тісно пов'язаних між собою організацій, що входять до системи ООН.

Загальною метою організацій системи СБ є надання фінансової допомоги країнам, що розвиваються, за рахунок розвинених країн.

До групи Світового банку входять:

1. Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), створений у 1945 р. з метою надання кредитів відносно багатим країнам, що розвиваються.

2. Міжнародна асоціація розвитку (МАР), заснована в 1960 р. з метою надання кредитів на особливо пільгових умовах найбільш бідним країнам, що розвиваються.

3. Міжнародна фінансова корпорація (МФК), створена в 1956 р. з метою сприяння економічному розвитку в країнах, що розвиваються, шляхом надання підтримки приватному сектору.

4. Багатобічне агентство з інвестиційних гарантій (МАІГ), засноване в 1988 р. з метою заохочення іноземних інвестицій у країнах, що розвиваються, шляхом надання гарантій іноземним інвесторам від втрат, викликаних комерційними ризиками.

5. Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спор (МЦУІС), створений у 1966 р. з метою сприяння збільшенню потоків міжнародних інвестицій шляхом надання послуг з арбітражного розгляду і врегулюванню суперечок між урядами й іноземними інвесторами.

Така міждержавна інвестиційна група перетворилася в найбільший у світі інвестиційний інститут. На частку групи Світового банку припадає не менше половини загального річного обсягу засобів, виділених усіма міждержавними організаціями країнам, що розвиваються.

Світовий банк покликаний сприяти інтеграції економіки всіх країн-членів з основними центрами світової системи господарства.

МБРР (International Bank for Reconstruction and Development – IBRD) створений у 1945 р. у результаті підписання 28 країнами Угоди в Бреттон-Вудсі (липень 1944 р.). У 1947 р. Генеральна Асамблея ООН затвердила Угоду, що визначає відношення між Банком і ООН. У ній, зокрема, йдеться, що внаслідок характеру своїх міжнародних обов'язків і положень Статуту Банк є незалежною міжнародною організацією та має функціонувати як такий. Угодою передбачається представництво Банку на Генеральній Асамблеї ООН, в Економічній і соціальній раді, регіональних економічних комісіях ООН, Програмі розвитку ООН. Банк вважається спеціалізованою установою ООН, його обов'язки перед ООН полягають в участі у консультаціях і наданні неконфіденційної інформації. У свою чергу, ООН узяло на себе зобов'язання утримуватися від рекомендацій Банку щодо окремих позик або щодо умов фінансування.

Свою діяльність Банк здійснює у відповідності до статуту, який неодноразово змінювався. Членами МБРР можуть бути тільки члени Міжнародного валютного фонду (МВФ).

Цілі діяльності МБРР:

- сприяння реконструкції та розвитку країн-членів шляхом заохочення капіталовкладень для виробничих цілей;
- заохочення приватних іноземних капіталовкладень, надання позик для цілей виробництва;
- сприяння довгостроковому збалансованому росту міжнародної торгівлі та підтримці рівноваги платіжних балансів шляхом заохочення міжнародних капіталовкладень для розвитку виробничих ресурсів країн-членів Банку.

Основними напрямками діяльності МБРР є:

1) надання країнам, що розвиваються, довгострокових позик і кредитів для виробничих цілей, розвитку сільського господарства та сільських районів, енергетики, гарантування погашення заборгованості відповідним урядом, надання позик під конкретні проекти;

2) надання позик країнам, що розвиваються, на створення в них інфраструктури: шосейних доріг і залізниць, електров'язку, міських портів, енергетичних установок, а також на розвиток освіти, охорони здоров'я, підготовку кадрів. Звичайно, подібні позики видаються при дотриманні країнами, що розвиваються, таких умов, як створення сприятливого клімату для діяльності ТНК;

3) девальвація національних валют;

4) лібералізація контролю над експортом (ліквідація субсидій споживачам, звільнення іноземних вкладників капіталу від податків, вільне вивезення прибутків, надання гарантій від націоналізації й ін.);

5) надання позик тим країнам, що розвиваються, які не можуть виплачувати відсоткові ставки, близькі до ринкових й ін.

Система організацій Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) була створена у 1961 р. До її складу увійшли 29 країн-членів. До системи організацій ОЕСР входять:

- а) «Група семи країн» (створена в 1975 р., до складу входять 7 провідних країн світу);
- б) Міжнародне енергетичне агентство (створене в 1974 р., до складу входить 27 країн);
- в) Агентство з ядерної енергії (створене в 1958 р., до складу входить 27 країн).

Питання 3.

Регулювання на міждержавному рівні являє собою спільно ухвалені урядами різних країн на основі компромісів домовленості (правові положення, норми, процедури, узгоджені взаємні зобов'язання, рекомендації) в галузі економічної політики і практики, що відбивають інтереси країн-учасниць. Регулювання націлене на створення визначених передумов, що сприяють подальшому розвитку міжнародних зв'язків між зацікавленими державами, зокрема, шляхом досягнення стабільності та передбачуваності режиму доступу на ринку.

Основними напрямками багатобічного регулювання світової торгівлі в сучасних умовах є наступні:

1) створення зацікавленими державами договірно-правової основи торгово-економічних відносин, у тому числі найважливіші принципи і норми;

2) вироблення домовленостей щодо застосування на національному рівні комплексу торгово-політичних засобів впливу на світогосподарські зв'язки, визначення меж і можливостей використання окремих інструментів торговельної політики;

3) формування та подальший розвиток міжнародних інститутів, що сприяють досягненню домовленостей і розв'язанню суперечних проблем, які виникають між країнами-учасницями, їхніми об'єднаннями й угрупованнями;

4) обмін інформацією і досвідом організації торгово-економічних зв'язків.

Багатобічне регулювання є органічною складовою частиною механізму світової торгівлі. Воно виступає як засіб, що сприяє обміну матеріальними цінностями і послугами, виробничо-технічними знаннями й досвідом між національними виробниками-експортерами товарів і послуг. Організаційними формами багатобічного регулювання міждержавних торгово-економічних відносин є міжнародні економічні організації (МЕО).

У розвитку багатобічного регулювання можна виділити кілька **етапів**.

На першому етапі, що тривав з початку століття до другої світової війни, численні спроби створення визначеного механізму розв'язання проблем розвитку міжнародної торгівлі в основному закінчувалися невдачею через відсутність загальної бази для досягнення компромісу між інтересами провідних промислово розвинених країн. Тільки з 1920 до 1933 р. було проведено п'ять всесвітніх економічних конференцій: у 1920 р. – у Брюсселі (з фінансових питань і зовнішньої торгівлі); 1922 р. – у Генуї (щодо відновлення економіки Європи й ослаблення протекціонізму); 1927 р. – у Женеві (з митного роззброювання); 1930 р. – у Женеві (з обмеження протекціонізму); 1933 р. – у Лондоні (зі стабілізації валют і скасування торгово-політичних обмежень). Спроби багатобічного регулювання здійснювалися Лігою націй та її економічним комітетом. Неможливість досягнення домовленостей з економічних проблем на цьому етапі компенсувалася значною мірою картельними й іншими угодами на міжфірмовому рівні.

На другому етапі, що охоплює післявоєнні роки, почала складатися й одержала розвиток система багатобічного регулювання економічних відносин на міждержавній основі, був розроблений механізм її реалізації.

Основними принципами, на яких будувалося регулювання міжнародної торгівлі були лібералізація торгівлі, що припускає поступове скасування торговельних обмежень на взаємній основі, та широке застосування принципу найбільшого сприяння. Ці принципи давали сильнішим в економічних відносинах партнерам можливість завойовувати ринки, не побоюючись застосування односторонніх дискримінаційних заходів проти їхнього експорту. На роль основного інструмента торговельної політики висувався митний тариф, тоді як кількісні обмеження імпорту, що одержали широке поширення в західноєвропейських країнах, підлягали поступовому усуненню. При виробленні норм і правил, які регулювали товарообмін між країнами, були враховані інтереси низки країн-партнерів, зокрема, зберігалися зони преференційної торгівлі та

можливості для створення торгово-політичних об'єднань у виді зон вільної торгівлі й митних союзів. Одночасно створювалися міжнародні інститути регулювання економічних відносин, націлені на пошук оптимальних шляхів розв'язання проблем, що виникали на міждержавному рівні. Основні зусилля в той період були спрямовані на утворення таких механізмів регулювання, що передбачали б обмеження протекціонізму, створення умов для лібералізації торгівлі, а також для доступу на ринки молодих держав, які розвиваються, і до наявних у цих державах матеріальних ресурсів.

На *третьому етапі*, що охоплює 50-60-ті роки ХХ ст., об'єктом багатобічного регулювання був імпорт товарів у матеріально-речовинній формі, в основному промислової продукції та сировини, тим часом як регулювання торгівлі сільськогосподарськими товарами і проблеми державного сприяння розвитку експорту не входили до сфери багатобічного регулювання, тому що провідні його учасники були зацікавлені в проведенні вільної національної політики в цих галузях, не стримуваної міжнародними договірно-правовими межами. Усі заходи держав-учасниць системи багатобічного регулювання в той період були спрямовані на розширення конкуренції на світовому ринку, формування міжнародного товарообміну під дією ринкових сил.

Разом з тим застосування державами національних інструментів торговельної політики і забезпечення ослаблення протекціоністського захисту знаходилися під спостереженням та контролем з боку відповідних інститутів багатобічного регулювання.

На *четвертому етапі*, що охоплює 70-ті рр. ХХ ст., система багатобічного регулювання зазнала помітних змін. Це було обумовлено істотними зрушеннями в структурі світогосподарських зв'язків, що здобували усе більш виробничо-технічний характер на основі інтернаціоналізації виробництва, яка відбувалася у межах транснаціональних корпорацій. В умовах, що змінилися, виникла потреба в перебудові системи багатобічного регулювання світогосподарських зв'язків, зокрема, упорядкування мір протекціонізму в такому напрямку, щоб вони сприяли, а не обмежували можливості подальшої інтернаціоналізації виробництва та його розвитку на основі виробничо-технічних зв'язків на міжфірмовому і міждержавному рівнях. Одночасно створювалися механізми, що стимулювали активне включення країн, які розвиваються, у світогосподарські зв'язки, в тому числі виробничо-технічні.

У зв'язку з умовами, що змінилися, у 70-ті рр. ХХ ст. у системі багатобічного регулювання економічних відносин основним став принцип організованості, заснований на концепції «організованої вільної торгівлі». Ця система регулювання передбачала якнайважливіші об'єкти: регулювання структури виробництва на національному рівні, координовані дії на міждержавній основі за розподілом зробленої продукції за допомогою укладання міжнародних товарних угод і угод про обмеження експорту.

Найважливішими інструментами такої системи стали нетарифні бар'єри, що є багато в чому результатом активного втручання національних держав у відтворювальний процес в інтересах великих промислових компаній. І хоча в межах багатобічного регулювання продовжувалася діяльність, спрямована на зниження рівня митно-тарифного захисту та на скасування кількісних обмежень, основні зусилля зосереджувалися на упорядкуванні конкуренції на світовому ринку, на чіткішій регламентації діяльності національних урядів у торгово-політичній сфері, зокрема, шляхом уніфікації правил і процедур застосування нетарифних бар'єрів.

На сучасному етапі, що охопив період з початку 80-х рр. ХХ ст. і до сьогодні, багатобічне регулювання набуло особливо важливе значення та поширилося на багато галузей економічного міждержавного співробітництва. Це обумовлено наступними *обставинами*:

- подальшим посиленням процесу інтернаціоналізації виробництва, заснованого на спеціалізації та кооперуванні виробництва як на внутрішньофірмовому, так і на міжфірмовому рівнях;
- різким загостренням конкурентної боротьби на світових товарних ринках;
- посиленням взаємозв'язку та взаємозалежності національних економік;
- прискоренням науково-технічного прогресу, що поширюється на усе ширше коло країн.

Необхідно зазначити, що з 70-х рр. ХХ ст. почався інтенсивний процес формування загального правового простору. Цьому значною мірою сприяла діяльність, яка здійснювалася в межах Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), що була спрямована на сумісність

національних систем регулювання зовнішньої торгівлі, усунення багатьох бар'єрів у міжнародному товарообміні та формування сучасної міжнародної торговельної системи.

ГАТТ – це система, що має механізм стримування односторонніх дій, підтримки нормального клімату в міжнародних торговельних відносинах. З 1 січня 1995 р. ГАТТ перетворена у Світову організацію торгівлі (СОТ), що складає основу, на якій базуються всі інші багатосторонні угоди, укладені в межах ГАТТ і під час «Уругвайського раунду».

Угода про утворення СОТ припускає створення нової договірно-правової системи регулювання торгівлі товарами і послугами між країнами-учасницями. СОТ значно розширює сферу дії ГАТТ у редакції 1994 р., поширюючи її на торгівлю послугами і торговельні аспекти прав інтелектуальної власності, й містить відповідні дві угоди з цих питань:

- 1) Угода з торгівлі послугами (ГАТС);
- 2) Угода з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності (ТРИПС), що має відношення до торгівлі.

Органи СОТ покликані забезпечити єдиний підхід до виконання країнами зобов'язань і домовленостей «Уругвайського раунду». Членство в СОТ автоматично означає для країн взяття на себе в повному обсязі та без усяких винятків усього пакета угод і домовленостей «Уругвайського раунду», крім чотирьох угод з добровільною участю:

- про торгівлю цивільною авіатехнікою;
- щодо урядових закупівель;
- міжнародна угода щодо молочної продукції;
- щодо яловичини.

Відповідно до домовленості між учасниками «Уругвайського раунду» було створено багатобічний механізм, що встановлює жорстку дисципліну для членів СОТ у випадку виникнення конфліктних ситуацій з тих чи інших питань торговельних відносин (тим самим замінюються окремі системи, що діяли в ГАТТ і різних добровільних кодексах).

Світова організація торгівлі (World Trade Organisation – WTO) почала діяти з 1 січня 1995 р. як організаційний механізм із забезпечення реалізації правових документів, ухвалених у результаті переговорів, що проводилися в межах ГАТТ з 1986 до 1993 р. і отримали назву «Уругвайського раунду».

Особливість «Уругвайського раунду» багатобічних торговельних переговорів полягає в тому, що вперше в історії ГАТТ до порядку денного були включені питання, які не мають прямого відношення до діяльності даної організації. Це належить у першу чергу до торгівлі послугами (у тому числі банківські, страхові, транспортні, будівельні, комп'ютерні), а також до питань захисту інтелектуальної власності, інвестицій, пов'язаних з торгівлею. Крім того, до порядку денного раунду були включені питання удосконалювання й адаптації механізму ГАТТ до сучасного етапу розвитку світової торгівлі. Розширюючи сферу діяльності, ГАТТ, власне кажучи, перетворилася у всесвітню економічну організацію з гармонізації існуючої міжнародної торговельної системи.

Заключний акт за результатами «Уругвайського раунду» багатобічних торговельних переговорів (Final Act Embodying the Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations, Marrakesh 15 April 1994) містить наступні положення.

Угода про створення Світової організації торгівлі – міністерські декларації, рішення, домовленості з фінансових послуг (додані до неї), що містять результати переговорів і складають невід'ємну частину Заключного акта.

Підписанням Заключного акта учасники погодилися:

- підтримувати Угоду про СОТ перед своїми компетентними органами з метою його схвалення відповідно до встановленої процедури;
- ухвалити міністерські декларації та рішення.

Представники країн-учасниць зобов'язалися вжити заходів, щоб Угода про створення СОТ і докладені до неї багатосторонні торговельні угоди були ратифіковані всіма учасниками «Уругвайського раунду» і набрали сили з 1 січня 1995 р. Вони залишалися відкритими для ухвалення протягом двох років після цієї дати.

Угода про створення СОТ відкрита для підписання всіма учасниками, згодними з його XIV статтею. Схвалення і вступ у силу торговельних угод з добровільною участю, включених у Угоди про СОТ, регулюються положеннями цих угод.

До ухвалення Угоди про створення СОТ його учасники, що раніше не були договірними сторонами з ГАТТ, мають провести переговори про приєднання до ГАТТ і стати Договірними сторонами останньої. Для країн, що не є членами ГАТТ на дату ухвалення Заключного акта, порядок не був визначений та має бути встановлений з метою їхнього приєднання до ГАТТ й ухвалення Угоди про СОТ.

Заключний акт і тексти, докладені до неї, депоновані в Генерального директора ГАТТ. Угода про створення СОТ є одним з найважливіших результатів багатобічних переговорів. Вона утворила основу, на якій базуються інші багатосторонні угоди, розроблені під час «Уругвайського раунду». Ці угоди входять до списку додатків до Угоди про створення СОТ.

СОТ створила правову основу для подальших переговорів у сфері міжнародної торгівлі товарами і послугами. СОТ не має статуту, що містить правові норми та положення. Правовою основою СОТ є: ГАТТ у редакції 1994 р. (ГАТТ-1994), що містить низку ряд нових угод, домовленостей і рішень.

Світова організація торгівлі – це постійно діюча міжнародна організація; на відміну від ГАТТ вона є спеціалізованою установою системи ООН. ГАТТ не мало формального статусу спеціалізованої установи. Воно належало до міжурядових установ, пов'язаних із системою ООН формальною угодою.

Світова організація торгівлі являє собою організацію й одночасно комплекс правових документів, своєрідний багатобічний торговельний договір, що визначає права й обов'язки урядів у сфері міжнародної торгівлі товарами і послугами. Сьогодні членами СОТ є більшість держав світу.

Метою СОТ є лібералізація міжнародної торгівлі й надання їй стійкої основи, забезпечуючи в такий спосіб економічний ріст і розвиток та підвищення добробуту людей. Це досягається частково на основі вироблення і встановлення правил та угод, що стосується торгівлі між країнами-членами й частково шляхом переговорів, спрямованих на подальшу лібералізацію торгівлі товарами і послугами.

Основними напрямками діяльності СОТ є:

- контроль за ухваленням і застосуванням багатосторонніх торговельних угод, що складають правову основу СОТ;
- виконання ролі форуму для проведення багатобічних торговельних переговорів;
- врегулювання торговельних суперечок між країнами-членами;
- спостереження за торговельною політикою країн-членів;
- збір, вивчення і надання інформації з питань розвитку та використання механізмів міжнародної торгівлі та торговельної політики.

Найважливіші принципи СОТ у галузі регулювання міжнародної торгівлі та торговельної політики наступні:

1. *Принцип найбільшого сприяння або принцип недискримінації* – вимагає, щоб будь-яка перевага, привілей, пільга або імунітет, надані будь-якою країною-учасницею будь-якому продукту, що нею виробляється або призначеному для будь-якої іншої країни, були поширені негайно і безумовно на аналогічний продукт, що виробляється або призначений для всіх інших країн-учасниць (ст. I ГАТТ-1994). Режим найбільшого сприяння має безумовний характер, і країни, що вступили до СОТ, зобов'язані застосовувати дану статтю в її повному обсязі. Це означає, що, якщо під час двосторонніх переговорів Договірна сторона надає іншій стороні тарифні пільги, то такої ж пільги в принципі мають право вимагати всі інші Договірні сторони, тобто жодна країна не має надавати особливі торговельні переваги іншій країні або застосовувати щодо неї дискримінаційний підхід.

2. *Національного режиму* – даний принцип установлює, що країни-учасниці мають надавати товарам іноземного походження той же режим, що і національним товарам у галузі внутрішніх податків та зборів, а також щодо національних законів, розпоряджень і правил, які регулюють внутрішню торгівлю (ст. III).

3. *Принцип захисту національної промисловості* – передбачається, що через імпорتنі тарифи з метою розвитку національної промисловості країна може здійснювати захист, заснований тільки на митних тарифах, а не на інших торгово-політичних мірах, у тому числі кількісні обмеження (квоти), стандарти й інші (ст. XI-XVI ч. II). У ст. VI йдеться, що жодна з країн-учасниць не має встановлювати на ввезення будь-якого товару з території іншої країни-

учасниці ніяких заборон або обмежень, будь те у формі квот, імпорتنих або експортних ліцензій та інших мід, крім мита, податків або інших зборів.

4. *Принцип створення стійкої основи торгівлі* – забезпечується обов'язковістю дотримання тарифних рівнів, узгоджених Договірними сторонами. Це припускає, що тарифи мають скорочуватися за допомогою багатобічних переговорів і не можуть підвищуватися згодом (ст. II ч. I).

5. *Сприяння справедливої конкуренції* – йдеться про рішення питань субсидій і демпінгу. В антидемпінговому кодексі ГАТТ утримуються правила, які використовують урядами з метою реагування на демпінг, що здійснюється на їхньому внутрішньому ринку закордонними конкурентами. У СОТ може бути поставлене питання про наявність експортних і внутрішніх субсидій та про використання компенсаційних нарахувань з метою зменшення негативних наслідків субсидій. Необхідність багатобічного регулювання в даній сфері обумовлена насамперед тим, що субсидування виробництва й експорту продукції забезпечує експортерам визначені переваги в конкурентній боротьбі на світовому ринку. Застосування таких заходів однією країною викликає відповідну реакцію з боку інших країн, яким, на їхню думку, наноситься збиток. Це приводить до взаємних звинувачень у несумлінній конкуренції, уведенню так званих компенсаційних заходів. Звідси прагнення СОТ не допустити ведення «війни субсидій» і використання компенсаційних заходів з протекціоністськими цілями (ст. XVI ч. II).

6. *Загальна заборона кількісних обмежень імпорту*. Такі обмеження досьогодні впливають на торгівлю сільськогосподарськими товарами, текстилем, сталлю і деякими іншими товарами. Виняток складають випадки застосування кількісних обмежень з метою захисту платіжного балансу (ст. XII ч. II) і запобігання витоку запасів іноземної валюти, викликаного попитом на імпортні товари у зв'язку з розвитком внутрішнього виробництва (ст. XVIII ч. II).

7. *Принцип можливих дій у надзвичайних обставинах* – у даному випадку передбачаються «вилучення» і застосування «захисного застереження». «Вилучення» (ст. XXV ч. III) означають можливість скасування конкретних зобов'язань у межах СОТ, якщо це викликано економічними або торговельними обставинами. «Захисне застереження» (ст. XIX ч. III) припускає можливість установлення обмежень на імпорту або тимчасове скасування тарифних знижок щодо товарів, які імпортуються в кількостях, що збільшуються, і заподіюють або можуть завдати серйозної шкоди конкуруючим національним виробникам.

8. *Принцип регіональних торговельних домовленостей*, у межах яких група країн погоджується ліквідувати або знизити бар'єри одна щодо іншої. Це допускається як виняток із загального правила режиму найбільшого сприяння за умов дотримання визначених твердих критеріїв (ст. XXIV ч. III). Передбачається, що регіональні торговельні угруповання можуть виступати як митний союз або зона вільної торгівлі. В обох випадках мита й інші бар'єри практично у всій торгівлі між країнами угруповання мають бути ліквідовані. У зоні вільної торгівлі кожна країна-член проводить свою власну зовнішньоторговельну політику, у тому числі встановлення тарифів щодо третіх країн. У випадку митного союзу встановлюється єдиний митний тариф для третіх країн. Регіональна інтеграція покликана доповнювати багатобічну торговельну систему.

9. *Спеціальні умови для країн, що розвиваються*, передбачають заохочення надання допомоги країнам, які розвиваються, і забезпечення їм сприятливіших умов доступу їхніх товарів на світові ринки, а також звільнення цих країн від взаємності із зобов'язання про скорочення або усунення тарифів й інших торговельних бар'єрів. За підсумками Токійського раунду було ухвалене положення про надання країнам, які розвиваються, режиму загальної системи преференцій (ЗСП), що допускає спеціальний торговельний режим для найменш розвинених країн.

10. *Виняток щодо текстилю й одягу* припускає регулювання (відповідно до Угоди про численні види волокон) торгівлі цими товарами шляхом установлення промислово розвиненими країнами квот на імпорту текстилю й одягу з конкурентоспроможних країн, що розвиваються.

Організаційна структура СОТ визначена в ст. IV Угоди про створення СОТ. Вищим органом СОТ є Конференція на рівні міністрів (Ministerial Conference), що збирається раз на два роки. Перша Конференція відбулася в Сінгапурі в грудні 1996 р., друга – у Женеві (Швейцарія) у травні 1998 р. Заключна декларація першої Конференції міністрів підтвердила курс СОТ на лібералізацію торгівлі та здійснення контролю за торговельною політикою, а також пріоритет багатобічної торговельної системи перед регіональними торговельними угодами. Друга конференція була присвячена 50-річчю ГАТТ/СОТ. На ній були присутні крім міністрів голови держав і урядів, зокрема, США, Швейцарії, ПАР, Куби.

За виконання поточної роботи СОТ відповідає Генеральна рада (General Council), що складається з представників членів СОТ.

Генеральна рада делегує функції трьом радам: Раді з торгівлі товарами (Council for Trade in Goods); Раді з торговельних аспектів прав на інтелектуальну власність (Council for Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights) і Раді з торгівлі послугами (Council for Trade in Services).

Питання 4.

Багатобічне регулювання світової торгівлі, як вже було зазначено, припускає проведення узгоджених дій урядами країн-виробників, експортерів та імпортерів сировинних товарів, спрямованих на стабілізацію торгівлі шляхом створення міжнародних механізмів і відповідних організаційних форм.

Цілі багатобічного регулювання світових товарних ринків:

- розв'язання проблеми пропорційного розвитку виробництва і споживання сировинних ресурсів;
- нормалізація міжнародної торгівлі сировинними товарами шляхом координації політики виробників експортерів та імпортерів на світовому ринку;
- стабілізація цін і регулювання цін;
- установа взаємоприйнятого співвідношення цін на сировину і готові промислові вироби.

Механізм багатобічного регулювання ринку передбачає висновок міжурядових угод, розроблених і діючих у межах або під егідою Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) та міжурядових угод країн-виробників, країни-експортерів і країни-споживачів того чи іншого товару.

ЮНКТАД (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD) створена в 1964 р. як спеціальний постійний орган ООН. Перша сесія відбулася в Женеві в 1964 р. Надалі сесії проводилися кожні 4 роки. Членами є 185 держав (членами ООН є 189 р. – 2007 р.).

Цілями ЮНКТАД є:

- сприяння розвитку міжнародної торгівлі з метою прискорення економічного зростання і розвитку, особливо в країнах, що розвиваються;
- установа переваг та політики, яка стосується міжнародної торгівлі й пов'язаних з нею проблем економічного розвитку, зокрема, в галузі фінансів, інвестицій, передачі технологій;
- узгодження політики урядів і регіональних економічних угруповань у галузі торгівлі та пов'язаного з нею розвитку, виступаючи центром такого узгодження.

ЮНКТАД охоплює практично всі актуальні економічні та правові аспекти світової торгівлі та пов'язані з нею питання економічного розвитку. Склад функцій ЮНКТАД був уточнений і визначений резолюцією Генеральної Асамблеї ООН у 1995 р., відповідно до якої основними напрямками діяльності ЮНКТАД є:

1. Регулювання торговельних і економічних відносин між державами.
2. Розробка заходів для регулювання міжнародної торгівлі сировинними товарами.
3. Розробка заходів торговельної політики й економічного співробітництва.
4. Сприяння розвитку економічного співробітництва між країнами, що розвиваються.
5. Проведення нарад експертів, представників урядів, дипломатичних переговорних конференцій з метою узгодження політики в галузі торгівлі.
6. Аналітична робота широкого кола проблем.

При ЮНКТАД у 1964 р. створений Міжнародний торговий центр (МТЦ) за рішенням країн-членів Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) шляхом надання зовнішньоторговельної інформації та консультативних послуг у галузі міжнародної комерційної діяльності.

У 1968 р. ЮНКТАД приєднався до ГАТТ. Правовий статус МТЦ як робочого допоміжного органу ГАТТ і ООН, що діє через ЮНКТАД, був визначений Генеральною Асамблеєю ООН у 1974 р. У 1995 р. його назва змінилася на МТЦ ЮНКТАД/СОТ у зв'язку з утворенням Світової організації торгівлі як наступника ГАТТ. Фактично членами МТЦ є члени СОТ і ЮНКТАД.

Цілі МТЦ:

а) сприяння створенню в країнах, що розвиваються, інфраструктури для стимулювання торгівлі;

б) виявлення і надання допомоги в освоєнні експортних режимів; створення спеціалізованих національних служб сприяння торгівлі;

в) стимулювання розвитку торгівлі на багатобічній основі;

г) підготовка кадрів;

д) удосконалення техніки імпорتنних операцій.

Ці цілі реалізуються в межах основної програми МТЦ «Сприяння торгівлі та розвитку експорту»; крім того, ведеться робота за двома спеціалізованими програмами:

1) технічне співробітництво з найменш розвиненими країнами;

2) технічне співробітництво з національними торговельними палатами.

Фінансування діяльності МТЦ здійснюється за рахунок рівних внесків ЮНКТАД і СОТ у регулярний бюджет. Позабюджетні кошти утворюються з добровільних внесків ПРООН (програма розвитку ООН).

Як уже було сказано вище, під егідою ЮНКТАД розробляються і діють міжурядові торгові угоди (МТУ), метою яких є забезпечення багатобічного співробітництва на міжурядовому рівні за найважливішими для міжнародної торгівлі сировинними товарами – зерновими, цукром, каучуком, бавовною, металами, какао, кавою, насінням соняшника та ін.

Основні цілі МТУ:

- постановка й аналіз проблем, пов'язаних з міжнародною торгівлею, а також виробництвом і споживанням конкретного товару;

- вивчення світової кон'юнктури ринку даного товару, регулярне інформування учасників про положення на ринку;

- збір та публікація статистичних даних і підготовка економічних оглядів ринку;

- організація консультацій з проблем торгівлі даним товаром;

- вироблення заходів для розширення виробництва і зміцнення експортного потенціалу в країнах-виробниках сировини та ін.

Організаційними формами реалізації МТУ є:

1) міжнародні товарні організації (МТО);

2) міжнародні дослідницькі групи (МДГ).

Укладення МТУ почалося ще до другої світової війни, коли були підписані перші міжурядові угоди. До них належать:

а) угоди щодо пшениці (1933 р.);

б) цукру (1937 р.).

Потім МТС укладали в 50-ті рр. ХХ ст. й особливо інтенсивно в 60-ті та 70-ті рр. ХХ ст. під егідою й у рамках конференцій ООН, ЮНКТАД.

МТУ в післявоєнні роки укладалися і переукладалися за наступними товарами:

- какао (1972, 1975, 1980, 1987, 1993);

- кава (1962, ..., 1994);

- натуральний каучук (1979, 1987, 1995);

- цукор (1954, ..., 1992);

- оливкова олія;

- олово;

- пшениця;

- джут і джутові вироби;

- тропічна деревина.

МТУ за видами поділяються на **3 групи:**

1. *Стабілізаційні МТУ (первісні угоди, більш ранні, зараз діють тільки за натуральним каучуком).* Цілі таких угод:

- встановлення меж коливання ринкових цін і зобов'язання експортерів та імпортерів вести торгівлю в межах встановленої угоди;
 - використання системи експортних квот;
 - створення товарних фондів (буферних або стабілізаційних запасів);
 - регулювання розмірів виробництва.
2. *Адміністративні МТУ* (міжнародні угоди щодо пшениці, цукру, кави та ін.)
- узгодження заходів внутрішньої політики країн-виробників і споживачів;
 - вивчення стану та тенденцій розвитку кон'юнктури відповідного товарного ринку;
 - збір, публікація статистичних даних і підготовка економічних оглядів ринку;
 - організація багатосторонніх консультацій.
3. *МТУ розвитку* (міжнародні угоди щодо маслинової олії, тропічної деревини, джуту і джутових виробів):
- вироблення заходів для розширення виробництва і зміцнення експортного потенціалу країн-виробників;
 - розвиток відповідної інфраструктури;
 - сприяння розширенню участі країн-виробників у переробці та збуту сировини;
 - вироблення заходів для захисту навколишнього середовища;
 - аналіз проектів розвитку і вироблення рекомендацій урядам країн-виробників сировини.

Учасниками МТУ виступають уряди як країн-експортерів, так і країн-імпортерів. Розвинені країни беруть участь у МТУ з метою перешкодити створенню картелів країн-виробників і гарантувати постачання найважливіших видів сировини.

ТЕМА 10. Глобалізація та економічний розвиток

10.1. Теоретичні основи глобалізації економіки на сучасному етапі.

10.2. ЄС як результат інтеграційних процесів: історія, принципи формування, механізми управління, сучасні проблеми.

10.3. Глобалізація, її природа, причини і технологія.

10.4. Глобальні проблеми світового господарства.

Питання 1.

Під впливом глобалізації світової економіки посилюється інноваційний розвиток виробництва, створення робочих місць, удосконалюються ринкові відносини, відбувається лібералізація зовнішньоекономічної політики, зростає добробут населення. В результаті глобалізації світова економіка стала виглядати не як проста сукупність національних економік, а як *економічне співтовариство, що характеризується якісно новими особливостями*:

1. Сучасні процеси глобалізації зачіпають промислово розвинені країни, сприяючи інтернаціоналізації науки і виробництва, розвиваючи технології проривного характеру як основний засіб підвищення міжнародної конкурентоспроможності вироблених ними товарів і послуг.

2. Істотно змінилися не тільки обсяги світової торгівлі, але основні напрямки і товарна структура міжнародної торгівлі. Її основу складають міжнародний обмін технологіями, наукомісткими і високотехнологічними товарами, іншою готовою продукцією.

3. Основою глобалізації виступає інтернаціоналізація не обміну, а виробництва, суб'єктами якого є транснаціональні компанії/корпорації (ТНК). Саме ТНК виступають основними контрагентами глобальної економіки, які акумулюють більшу частину доходів. Конкуренція цих компаній нерідко є більш гострою, ніж на національному рівні, використовуються принципово інші методи конкурентної боротьби. ТНК перетворюються в самостійну силу, без якої національна економіка приречена на пасивну роль в загальносвітових економічних відносинах.

4. Економічна глобалізація все більше набуває форми фінансової глобалізації. Суть її полягає в тому, що пошук і використання конкурентних переваг компанії на міжнародних ринках

стали жорстко спиратися на нові і різноманітні фінансові інструменти, що виростають із гігантських можливостей світового фінансового ринку. Закладаючись на унікальні можливості комп'ютеризації та розвитку системи телекомунікацій, фінансова глобалізація стала визначати стратегію і тактику міжнародної маркетингової діяльності.

Питання 2.

Західна Європа, з погляду розвитку торгових відносин, є кільцевою структурою з яскраво вираженим центром – Європейським Союзом (ЄС) і достатньо могутніми доцентровими силами. Об'єктивні причини зумовили активний розвиток торговельно-економічних відносин та інтеграційних процесів між країнами Західної Європи. Першими почали рух до об'єднання невеликі країни: Бельгія, Люксембург і Нідерланди (країни Бенілюкс). Пізніше активну роль у цьому процесі стали грати найкрупніші європейські країни. На сьогодні день ЄС займає сильні позиції в світовій економіці та міжнародній торгівлі. Крім того, більшість інших європейських країн пов'язані з ЄС угодами про зони вільної торгівлі й ін. У результаті всі держави регіону тією чи іншою мірою схильні до торговельно-економічного впливу ЄС.

Сучасна історія становлення та розвитку Європейського союзу (ЄС) починається з 1951 р. У квітні цього року був підписаний договір про Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС), до якого увійшли шість країн – Франція, ФРН, Італія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург. Це була передісторія західноєвропейської інтеграції. Реальний відлік її виникнення та розвитку починається з 1957 р., коли ті ж країни підписали договори про створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) і Європейського співтовариства з атомної енергії (Євратом). До складу співтовариств увійшли країни з високим рівнем розвитку, що багато в чому визначило високі темпи їх економічного зростання упродовж подальших 15 років. Розвиток західноєвропейської інтеграції з кінця 50-х рр. ХХ ст. до сьогодні протікав нерівномірно і відносно суперечливо. Разом з тим цілі та задачі, поставлені при становленні ЄЕС, реалізовувалися достатньо послідовно й успішно.

Процес розвитку західноєвропейської економічної інтеграції можна умовно поділити на 4 етапи.

Перший (кінець 50-х – середина 70-х рр. ХХ ст.) – вважається «золотою добою» в житті Співтовариства. Він ознаменувався достроковим створенням митного союзу, порівняльно успішним формуванням єдиного аграрного ринку, вступом в ЄЕС трьох нових країн: Великої Британії, Данії, Ірландії.

Конкретними *цілями* створення ЄЕС, або, як його часто називали, «Спільного ринку», були:

- поступове усунення всіх обмежень у торгівлі між країнами-учасницями;
- встановлення загального митного тарифу в торгівлі з третіми країнами;
- ліквідація обмежень для вільного пересування «людей, капіталів, послуг»;
- розробка і проведення загальної політики в галузі транспорту й сільського господарства;
- створення валютного союзу;
- уніфікація податкової системи;
- зближення законодавства;
- розробка принципів узгодження економічної політики.

З метою реалізації цих установок була створена комплексна управлінська структура – Рада Міністрів ЄЕС, Комісія Європейських Співтовариств, Європейська Рада, Європейський суд, Європейський Парламент.

Своєю першою метою ЄЕС ухвалило рішення про створення спільного ринку товарів, капіталів, послуг і робочої сили країн-учасниць. Для цього був створений митний союз. Саме митний союз лежить в основі ЄЕС. У межах митного союзу були:

- а) ліквідовані торгові обмеження у взаємній торгівлі країн-учасниць;
- б) установлений єдиний митний тариф щодо третіх країн;
- в) досягнута свобода пересування капіталів, кредитів, грошових переказів, надання послуг;

Г) забезпечена вільна міграція робочої сили і свобода вибору місця проживання.

Усі ці заходи сприяли прискоренню промислової інтеграції. Одночасно робилися спроби зі здійснення аграрної інтеграції у формі встановлення колективного протекціонізму за допомогою компенсаційних зборів і фінансування через сільськогосподарський фонд. Аграрна політика ЄС базується на єдиній системі цін, яка гарантує встановлення єдиної мінімальної ціни для багатьох сільськогосподарських продуктів країн-членів ЄС. Формування спільного ринку прискорило процес перетворення раціональних монополій країн ЄЕС у транснаціональні, сприяло проникненню в економіку країн-партнерів. Розвиток ЄЕС означав інтенсивний перехід країн-учасниць Співтовариства від замкнених їх національних господарств до економіки відкритого типу, зверненої до зовнішнього ринку.

Другий (середина 70-х – середині 80-х рр. ХХ ст.) – увійшов до історії ЄС тим, що вдалося ухвалити програму європейської валютної співпраці, створити механізм зовнішньополітичних консультацій. Негативні тенденції, що все ж таки виявилися, привели в цей період до серйозної кризи західноєвропейської економічної інтеграції. Ця криза одержала назву «євро склероз». У 70-х і на початку 80-х рр. ХХ ст. розрив у рівнях розвитку між країнами ЄС збільшився. Зі вступом в ЄС Греції у 1981 р. ця тенденція виявилася ще виразніше, оскільки економіка цієї країни знаходилася на значно нижчому рівні порівняно з іншими учасниками Співтовариства.

Третій (друга половина 80-х – початок 90-х рр. ХХ ст.) – етап подальшого розширення складу Співтовариства. У 1986 р. приєднання Іспанії та Португалії привело до загострення раніше існуючих диспропорцій між країнами. На момент вступу в ЄС дохід на одну особу в Португалії складав приблизно половину середнього за ЄЕС, в Іспанії – близько 3/4. У нових країнах-учасниках приблизно один з п'яти працював у сільському господарстві, тоді як в ЄЕС – один з тринадцяти. Разом з тим саме цей період характеризується новими імпульсами в розвитку західноєвропейської інтеграції, пов'язаними, перш за все, з ухваленням Єдиного Європейського Акта (ЄЄА).

В ЄЄА підтверджувалася загальна мета країн-учасниць Співтовариства – створення Європейського союзу – об'єднання, яке є політичним альянсом учасників Співтовариства і передбачає не тільки високий ступінь їх економічного, валютно-фінансового гуманітарного співробітництва, але й узгодження зовнішньої політики, включаючи забезпечення безпеки.

Центральним положенням ЄЄА є зафіксована в ньому мета створення єдиного економічного простору, в якому різні країни-члени ЄЕС склали б єдиний господарський організм. З ухваленням ЄЄА посилювалися інтеграційні процеси країн-членів Співтовариства в галузі мікро- і макроекономіки, політики й права, науки та екології, регіонального розвитку, соціальних відносин. На початку 90-х рр. ХХ ст. країни-члени ЄС практично завершили створення основ єдиного ринку і впритул наблизилися до формування валютно-економічного та політичного союзів.

Четвертий (середина 90-х рр. ХХ ст. – початок ХХІ ст.) – відповідно до Єдиного Європейського Акта з 1 січня 1993 р. було введено вільне пересування засобів виробництва усередині Співтовариства. Фактично в межах Співтовариства виник єдиний економічний простір, що означало вступ ЄС до якісно нового етапу економічної інтеграції. На підставі Маастрихтського договору (лютий 1992 р.) з 1 січня 1994 р. ЄЕС трансформувалося в Європейський союз із кількістю країн-учасниць, збільшеною до 15. У межах ЄС відбувається створення повністю єдиного внутрішнього ринку. Проголошені цілі подальшої інтеграційної співпраці. Вони містять створення єдиного Європейського банку з правами емісії єдиної валюти євро, утворення єдиного західноєвропейського простору без внутрішніх меж. Сьогодні до ЄС входить 27 держав-членів, і разом із США та Японією вони виступають одним з головних у світі виробників та споживачів. На його частку, за даними Євростату, доводиться 57% світового експорту і 55% імпорту. У той же час частка країн ЄС у світовій торгівлі за останні два десятиліття знизилася, не дивлячись на збільшення кількості членів Союзу. Розмір річного ВВП на душу населення на кінець ХХ ст., розрахований з урахуванням паритету купівельної спроможності, в середньому складав для країн ЄС 17,3 тис. ЕКЮ.

З 1 травня 2004 р. до 15 держав ЄС приєдналися 10 нових членів: Чехословацька республіка, Естонія, Кіпр, Латвія, Литва, Угорщина, Мальта, Польща, Словенія і Словаччина. А з 1 січня 2007 р. до них приєдналися ще Болгарія та Румунія.

Питання 3.

Під кінець XX ст. світова економіка як сукупність національних господарств та їх економічних і політичних взаємовідносин знаходить нову якість: найважливішою формою й одночасно новим етапом інтернаціоналізації господарського життя стає глобалізація. Вона охоплює найважливіші процеси соціально-економічного розвитку світу, сприяє прискоренню економічного зростання і модернізації. У той же час глобалізація породжує нові суперечності та проблеми в світовій економіці. Сьогодні всі країни світу різною мірою охоплені процесом глобалізації.

Глобалізація (від лат. *globus* – куля, фр. *global* – загальний) – об'єктивний процес формування, організації, функціонування і розвитку принципово нової всесвітньої, глобальної системи на основі взаємозв'язку, що заглиблюється, та взаємозалежності у всіх сферах міжнародного співтовариства.

Вперше термін «глобалізація» з'явився в США у статті Т. Льовітта, опублікованої у «Гарвард бізнес ревію» у 1983 р. Він позначив цим поняттям феномен злиття ринків окремих продуктів, які виробляються великими транснаціональними корпораціями (ТНК). Ширше значення новому терміну (поняттю) надане в Гарвардській школі ізнесу, а головним популяризатором ідеології глобалізації на той період став консультант цієї школи – японець До Оме, що публікував у 1990 р. книгу «Світ без меж». Спочатку розвиток взаємозв'язків між народами і країнами протікав у формі експансії Європи, а потім Заходу в цілому, тому глобалізація означала, за сутністю, європейську, західну глобалізацію. Сьогодні ж процеси регіоналізації та глобалізації охопили всю земну кулю.

Інтенсифікація цих процесів сприяла розширенню функцій і сфер відповідальності національної держави, з одного боку, й ерозії його можливостей ефективно справлятися з вимогами, що висувуються до нього, з іншого боку. Товари, капітали, люди, знання, зброя, наркотики й інше стали легко перетинати державно-територіальні межі. Транснаціональні мережі, соціальні рухи і відносини проникли майже у всі сфери людської діяльності. Таким чином, державно-територіальні межі стають все прозорішими.

Тому під глобалізацією можна розуміти величезне збільшення масштабів світової торгівлі й інших процесів міжнародного обміну в умовах все відкритішої, інтегрованішої, яка не визнає меж, світової економіки. Йдеться, таким чином, не тільки про традиційну зовнішню торгівлю товарами і послугами, але й про валютні потоки, рух капіталу, обмін технологіями, інформацією та ідеями, переміщення людей. Глибокі зміни в геополітичних структурах світової спільноти і трансформації соціально-політичних систем, що відбуваються в останні два-три десятиліття, дають підставу говорити про завершення одного історичного періоду і вступ сучасного світу в якісно нову фазу свого розвитку.

По-перше, в результаті інформаційно-телекомунікаційної революції в промислово розвиненій зоні світу постіндустріальне суспільство поступово трансформується в інформаційне суспільство.

По-друге, замість євроцентристського світу, в якому домінуючі позиції займають основоположні параметри західної раціоналістичної цивілізації, виникає нова всепланетарна цивілізація на засадах органічного поєднання єдності й неподільності світової спільноти, з одного боку, диверсифікації та плюралізму центрів, народів, культур, релігій й ін.

По-третє, з розпадом СРСР і соціалістичної співдружності закінчилася ера двополюсного світового порядку, заснованого на інфраструктурі холодної війни.

Процес глобалізації впливає також на розширення та поглиблення соціальних зв'язків та інститутів у просторі й часі таким чином, що, з одного боку, на повсякденну діяльність людей впливають події, що відбуваються в інших частинах земної кулі, а з іншого боку, – дії місцевих громад можуть мати важливі глобальні наслідки.

Глобалізація припускає, що безліч соціальних, економічних, культурних, політичних та інших відносин і зв'язків набувають всесвітнього характеру. В той же час вона має на увазі зростання рівнів взаємодії як в межах окремих держав, так і між державами. Новим для сучасних процесів глобалізації є розповсюдження соціальних зв'язків на такі сфери діяльності, як технологічна, організаційна, адміністративна, правова й інші, а також постійна інтенсифікація тенденцій до встановлення взаємозв'язків через численні мережі сучасних комунікацій і нової інформаційної технології.

Сучасні форми глобальних потоків характеризуються, *по-перше*, дуже великими інвестиціями промислово розвинених країн в економіку одна одної через багатонаціональні корпорації, а, *по-друге*, високим рівнем руху капіталів.

У сучасній науці виділяють 5 основних напрямів глобалізації:

- 1) становлення глобальних ТНК;
- 2) фінансова управлінська глобалізація;
- 3) регіоналізація економіки;
- 4) інтенсифікація світової економіки;
- 5) тенденції до світової конвергенції.

Винесення на першу позицію питань глобалізації дій і впливу ТНК на гео- та макроекономічну ситуацію в світі абсолютно не випадкове й об'єктивно необхідне.

Транснаціоналізація господарської діяльності є найважливішою домінантою розвитку світової економіки в наш час. Вона має розглядатися в загальному контексті глобалізації, що є постійно зростаючим в історичному масштабі процесом взаємодії та взаємопроникнення різних культур і цивілізацій, які склалися в більш-менш стійких територіальних межах на базі певних етапів.

Глобалізація є найважливішим процесом, без врахування якого неможливо прогнозувати, визначити і здійснювати зовнішню політику будь-якій державі. Це динамічний, з певним прискоренням процес, що розвивається. Тому глобалізацію не можна розглядати в статично, вона на кожному новому етапі розвитку має свої особливості й пов'язана з проривами, які змінюють характер і якість продуктивних сил.

Вступ до ХХІ ст. знаменується новою епохою глобалізації економіки, яка має як позитивний вплив на всі сфери розвитку країн, так і негативні характеристики.

До основних характеристик глобалізованого світу належать:

1. Всупереч зниженню бар'єрів на шляху торгових потоків тільки ринок капіталів є достовірно глобальним. Тільки капітал без жодних перешкод мігрує в місця найвигіднішого свого застосування.

2. Глобалізація може бути причиною швидкого розорення внаслідок руйнуючої конкуренції. Під її впливом держави стають об'єктами різких і швидких економічних змін, які здатні в короткі терміни девальвувати легітимність урядів. Піддані своїх країн виявляються незахищеними перед набором нових ідей, протилежних за значущістю головним догмам національних урядів.

3. Між розвиненими країнами – країнами Організації економічного співробітництва і розвитку експорт зростає удвічі швидше, ніж у сусідніх країнах.

4. Приток капіталів дає країнам, що розвиваються, нові можливості, з'являється додатковий шанс. Але незабаром виявилось, що величезні суми йдуть також швидко, як і приходять, якщо економічна ситуація в даній країні починає втрачати свою привабливість (зникає можливість отримання надприбутку). У найкоротший час західний приватний капітал покинув у середині 1997 р. Таїланд, потім Південну Корею, Індонезію, викликавши в кожній з цих країн шок національного масштабу, що і призвело до світової фінансової кризи.

5. Глобалізація вимагає фактичної уніфікації умов. Але в реальному житті такого не відбувається. Скажімо, в період азіатської економічної кризи 1998-1999 рр. західноєвропейські країни страждали, перш за все, від високого рівня безробіття; Китай ішов своїм шляхом, у США рекордними темпами зростала промисловість.

Ідеологи глобалізації стверджують, що ринок сьогодні стає глобальним. Але не завжди це підтверджується фактами. Країни з великими економічними параметрами залишаються орієнтованими на внутрішні ринки. У трьох найважливіших економіках сучасності – США, ЄС і Японії – на експорт іде лише 12% ВВП. Країни Бенілюксу можуть надзвичайно залежати від імпорту й експорту, але не гігантські економічні комплекси провідних промислових держав.

7. Сотні мільйонів трудящих виявилися жертвами глобальних фінансових шоків, безпосередніми жертвами сучасних інформаційних технологій, часто просто жертвами економічних процесів, що мають наслідки. При цьому очевидні негативні плоди прискореної глобалізації: зростання нерівності в доходах, відсутність гарантії довготривалої зайнятості, різке збільшення гостроти конкурентної боротьби – тепер уже в глобальних масштабах. Усе це робить глобалізацію об'єктом запеклої боротьби. Масовій радикалізації може сприяти багатомільйонне переміщення сільськогосподарського населення в мегаполіси ХХІ ст.

8. Як визнають західні дослідники, всесвітнє зняття бар'єрів вигідне, перш за все, сильному. Впродовж 1990-х рр. США одержали від зростання експорту біля третини приросту

свого ВВП. Навіть коли криза вразила частину азійських країн, потоки капіталу невпинно спрямовувалися на американський фінансовий ринок, даючи безцінну енергію буму американської індустрії та сільського господарства.

Питання 4.

Глобалізація господарської діяльності привела до того, що на механізм світового господарства все помітніше стали впливати проблеми, які одержали назву глобальні.

Категорія «глобалізація» тісно пов'язана, але не співпадає з поняттям «глобальні проблеми сучасності»: у першому випадку йдеться про процес, у другому – про *проблеми, які охоплені цим процесом*. Якщо «глобалізація» відбиває об'єктивні зміни, що часто відбуваються поза нами, то інший термін – «глобалізм» – характеризує зміни в суб'єктивній сфері. Сленгове слово «globalony», що з'явилося останнім часом в англійській мові, у переносному розумінні означає «дута» проблема.

Глобалізація вимагає відповідного мислення, підходу до світу як єдиного цілого, що вкрай необхідне для управління загальними проблемами, і постійного політичного діалогу з життєво важливих питань загальної безпеки й співпраці. Відсутність бажання до співпраці, зростання глобальної загрози, розвиток внутрішньої та зовнішньої напруженості й конфліктних ситуацій можуть підірвати і навіть обернути назад весь глобалізаційний процес. Ось чому «пошуки безпеки», що розуміються багатоаспектно і всеохопно, стають головною задачею сучасності.

Під багатоаспектністю мається на увазі безпека окремих осіб, країн, регіонів і всього міжнародного співтовариства у важливих областях, зокрема здібність попереджати конфлікти й управляти ними в разі потреби, збереження стабільності екосистеми, гарантоване забезпечення продовольством, паливом і сировиною, доступ до нової технології, інституційна надійність міжнародної співпраці в найрізноманітніших умовах.

Не дивлячись на все різноманіття глобальних проблем, вони мають загальну специфіку, виділяючи їх на фоні інших проблем світової економіки, тому глобальні проблеми мають низку загальних *ознак*:

- наділені загальносвітовим характером, тобто зачіпають інтереси і долі всього (або, принаймні, більшості) людства;
- загрожують людству серйозним регресом в умовах життя і подальшого розвитку продуктивних сил (або навіть загибеллю людської цивілізації як такої);
- потребують термінового і невідкладного розв'язання;
- взаємопов'язані між собою;
- вимагають для свого розв'язання сумісних дій всієї світової спільноти.

Виходячи з цих ознак, до глобальних стали відносити наступні проблеми світового розвитку:

- 1) подолання бідності та відсталості;
- 2) миру, роззброєння, запобігання світовій ядерній війні (проблема миру і демілітаризації);
- 3) продовольчу;
- 4) природних ресурсів;
- 5) екологічну;
- 6) демографічну;
- 7) розвиток людського потенціалу.

З розвитком людства виникають нові глобальні проблеми, а також можуть змінюватися їх пріоритети, так, наприклад, до розряду глобальних останнім часом стали відносити проблеми тероризму, освоєння і використання ресурсів Світового океану та ін.

У наш час, на думку фахівців, найпріоритетнішими є: екологічна, демографічна проблеми та проблема бідності та відсталості.

У сучасному світі *бідність і відсталість* характерні перш за все для країн, що розвиваються, тому дану глобальну проблему часто називають проблемою подолання відсталості країн, що розвиваються.

Якщо судити за рівнем соціально-економічного розвитку, то для більшості цих країн, особливо найменш розвинених, типова сильна відсталість і як наслідок страхітливі масштаби убогості. Так, 1/4 населення Бразилії, 1/3 Нігерії, 1/2 Індії споживають товарів і послуг менше, ніж на 1 дол. США на день.

У світі від недоїдання страждають близько 1 млрд. людей, з голоду щодня вмирає більше 40 тис. чол.

Більшість економістів сходиться у тому, що визначальне значення в розв'язанні проблеми бідності та відсталості має розробка в країнах, які розвиваються, ефективних національних стратегій розвитку, що спираються на внутрішні економічні ресурси на основі комплексного підходу, при цьому для досягнення стійкого економічного зростання розглядаються не тільки індустріалізація і постіндустріалізація, лібералізація господарського життя та перетворення аграрних відносин, але і реформа освіти, поліпшення системи охорони здоров'я, пом'якшення нерівності, проведення раціональної демографічної політики, стимулювання розв'язання проблем зайнятості.

Проте багато країн (особливо якнайменш розвинених), що розвиваються, не можуть повністю змінити своє положення без міжнародної підтримки в розв'язанні даних проблем. На практиці розвинені країни надають країнам, що розвиваються, фінансові ресурси у виді офіційної допомоги.

Також у розв'язанні проблеми подолання бідності та відсталості великі можливості забезпечують залучені іноземні приватні інвестиції, як прямі, так і портфельні, а також банківські позики. Ці фінансові ресурси є основою зовнішнього фінансування країн третього світу та їх приток зростає особливо швидко. Проте висока корупційність, крадіжки і неефективне використання даних фінансових ресурсів зводять нанівець економічний ефект їх залучення.

Проте, не дивлячись на всі спроби розв'язання даної глобальної проблеми, відчутного результату в подоланні бідності та відставання поки не спостерігається, навіть навпаки в наш час все більше зростає різниця в рівні економічного розвитку між розвиненими і країнами, які розвиваються, що приводить до посилення соціально-економічної та політично-моральної напруги в світі.

З другої половини XIX ст. у світі індустріалізації загострилася *екологічна проблема*, а в 50-х – початку 60-х рр. XX ст. ця проблема набула кризового характеру. Посилення екологічної кризи відбувається високими темпами у всіх країнах світу, на всіх континентах. Загострення екологічної проблеми означає перехід на якісно нову залежність населення світової спільноти від природи в результаті варварської дії на неї людської діяльності.

Традиційно головними проявами загострення екологічної кризи є:

1) всезростаюче вилучення із землекористування культурних земель у результаті надмірного вживання хімічних добрив, засолу ґрунтів і водної ерозії та ін.;

2) збільшення хімічного впливу на продукти землеробства і тваринництва, воду, середовища, заселеного людиною, знищення лісів й ін. Усе це врешті-решт впливає на життя і здоров'я всіх людей, не кажучи про пряме знищення здібності до відтворення природного середовища;

3) зростання обсягу викидів у атмосферу Землі токсичних забруднень і руйнуючих озон фреонів, які шкідливо чинять на екосистеми та викликають руйнування озонового захисного шару навколо атмосфери Землі, утворюючи так звані «озонові діри», з непередбачуваними наслідками;

4) стрімке збільшення обсягів промислових і побутових відходів. У результаті скорочуються корисні площі землі та розширюються територіальні ділянки з підвищеною небезпекою для життя людей.

При розв'язанні екологічних проблем потрібні найрозвиненіші форми міжнародної співпраці на основі єдиних критеріїв, загально визнаних універсальних підходів і масового упровадження екологічно чистих технологій. З цією метою необхідно додати динамізму існуючим міжнародним екологічним організаціям та створити цілу низку нових, наділених певними наднаціональними правами. Звичайно, це вимагає відповідної фінансової бази. Поки що «екологічні бюджети» країн і міжнародних організацій порівняно невеликі, не адекватні масштабам вирішуваних задач.

З початку XIX ст. населення Землі збільшилося в три рази і на лютий 2008 р. на планеті проживало більше 6 млрд. 670 млн. чол. За прогнозами ООН, це стрімке зростання буде продовжуватися й далі, і в найближчому майбутньому при темпі щорічного приросту 80 млн. чол. досягне до 2050 р. цифри 9,4 млрд., а до 2100 – перевищить 11 млрд. Процес зростання населення на Землі супроводжується досягненнями в галузі науки, медицини і сільського виробництва. Люди стали жити довше, діти стали вмирати рідше, а продукти харчування мають зараз найнижчу ціну за всю історію розвитку людства.

Зростання чисельності населення на планеті породжує *демографічну проблему*, яка виявляється в убогості, голоді та відсутності належного рівня охорони здоров'я, що приводить надалі до соціальних потрясінь і гуманітарних катастроф.

У найзагальнішому виді проблема полягає в несприятливих для економічного зростання динаміці населення і зрушеннях в його віковій структурі. Проблема складається по-різному в розвинених країнах, тих, що розвиваються, а також країнах з перехідною економікою. У деяких країнах, що розвиваються, сутність демографічної проблеми – це зростання населення, яке гальмує економічний розвиток, позбавляючи дані країни можливості здійснювати виробниче накопичення в яких-небудь значних розмірах.

Інший аспект демографічної проблеми складає перехід розвинених країн до простого відтворення населення, а в багатьох постсоціалістичних країнах – депопуляції внаслідок стійкого перевищення смертності над народжуваністю.

Особлива гострота глобальної демографічної проблеми пояснюється тим, що понад 80% приріст світового населення доводиться на країни, що розвиваються. Аренною демографічного вибуху в наш час є країни Тропічної Африки, Близького та Середнього Сходу і в дещо меншому ступені Південна Азія.

Однією з важливих змін у демографічній структурі населення світу виступає зростання кількості людей похилого віку. У промислово розвинених країнах Заходу частка людей похилого віку вже перевищує 2,5% населення. Саме вікова структура населення знаходить віддзеркалення в коефіцієнті демографічного навантаження, який представляє відношення частки молодших і пенсійних віків до частки працездатного населення. Зростання демографічного навантаження має несприятливі наслідки, що приводять, зокрема, до розпилювання капіталовкладень у результаті переміщення їх з виробничих галузей у соціальну інфраструктуру, зниження рівня заощаджень у результаті збільшення споживання домашніх господарств.

Головні наслідки такої тенденції полягають у тому, що, якщо в Європі демографічний вибух відбувався за економічним зростанням і змінами в соціальній сфері, то в країнах, які розвиваються, різке прискорення темпів зростання населення випередило модернізацію виробництва і соціальної сфери.

Швидке зростання чисельності населення в країнах, що розвиваються, в умовах переважання в економіці відсталого сільського господарства з у край низькою продуктивністю праці посилює і без того складні проблеми зайнятості, забезпечення продовольством, освіти, екології.

У поєднанні з перенаселенням в селі, де продовжують переважати економічні та соціальні стимули високої народжуваності, непомірно високий природний приріст

міського населення при збереженні в більшості країн, що розвиваються, сучасної структури економічного зростання, робить проблему зайнятості нерозв'язною. Звідси розміри безробіття і неповної зайнятості мають тенденцію до збільшення через швидке зростання чисельності потенційно активного населення.

У зв'язку з цим одним з найважливіших аспектів глобальної демографічної проблеми в сучасних умовах є забезпечення зайнятості та ефективного використання трудових ресурсів країн, що розвиваються. Розв'язання цієї проблеми можливе як шляхом створення нових робочих місць у сучасних умовах їх економіки, так і збільшенням трудової міграції в промислово розвинені та багатші країни.