

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний авіаційний університет
Факультет транспорту, менеджменту і логістики
Кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Конспект лекцій
навчальної дисципліни
«Міжнародні економічні відносини»

Освітньо-професійна програма:	Менеджмент організацій і адміністрування (за видами економічної діяльності) Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність:	073 Менеджмент

Розробник доц., к.е.н. Литвиненко Л.Л.

Київ-2022

МОДУЛЬ № 1 «ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ФОРМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН»

ЛЕКЦІЯ №1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН (МЕВ)

1. Сутність МЕВ, передумови розвитку та основні принципи.
2. Структура та форми МЕВ.
3. Суб'єкти МЕВ.
4. Середовище МЕВ, його структура та особливості.

Предметом курсу «Міжнародні економічні відносини» є багаторівневий комплекс економічних відносин між країнами, їх угрупованнями.

МЕВ також вивчає відносини між окремими економічними суб'єктами, що знаходяться в різних країнах: окремими людьми, домогосподарствами, підприємствами, державними установами, громадськими організаціями.

Об'єктом вивчення МЕВ є процес розвитку взаємодії між національними господарськими комплексами окремих країн, груп країн та глобальних регуляторів, особливих суб'єктів сучасної міжнародної економічної діяльності – міжнародних корпорацій. При цьому вивчаються не одиничні, випадкові явища, процеси в міжнародній сфері, а ті, що постійно відновлюються, повторюються; таким чином, виявляються закономірності взаємодії господарських суб'єктів різних держав у міжнародному обміні товарами, русі факторів виробництва, формуванні міжнародної економічної політики.

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) – одна з форм міжнародних відносин.

МЕВ опосередковують здійснення інших форм міжнародних відносин в умовах обмеженості ресурсів і міжнародного поділу праці в рамках світового господарства.

МЕВ – це система економічних зв'язків з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання продуктів, що вийшли за рамки національних кордонів.

Передумовами та формами становлення і розвитку системи міжнародних економічних відносин є:

- інтернаціоналізація господарського життя – процес переростання продуктивними силами та виробничими відносинами національних кордонів;
- міжнародний поділ праці, який базується на міжнародній спеціалізації і міжнародному кооперуванні виробництва;
- міжнародна економічна інтеграція – процес взаємопереплетення національних господарств та формування міжнародного суспільного виробництва.

Сучасні МЕВ є системою економічних зв'язків, які характеризуються:

- виходом за межі національних господарств;
- взаємодією фізичних і юридичних осіб, держав і міжнародних організацій;
- визначеністю форм;
- різними рівнями глибини існування, функціонування, здійснення.

Принципи функціонування МЕВ фіксуються у відповідних міжнародних та національних законодавчих актах. Найбільш повно вони відображені в декларації ООН «Новий економічний порядок». Серед них, зокрема, найважливіші:

- ◆ суверенітет;
- ◆ принцип мирного співіснування;
- ◆ принцип рівноправності;
- ◆ принцип розвитку МЕВ;
- ◆ принцип взаємодопомоги;
- ◆ принцип взаємовигоди;
- ◆ принцип свободи у виборі форм здійснення МЕВ;
- ◆ принцип найбільшого сприяння для країн, що розвиваються;
- ◆ принцип національного режиму при здійсненні МЕВ;
- ◆ принцип невторчання у внутрішні справи один одного;

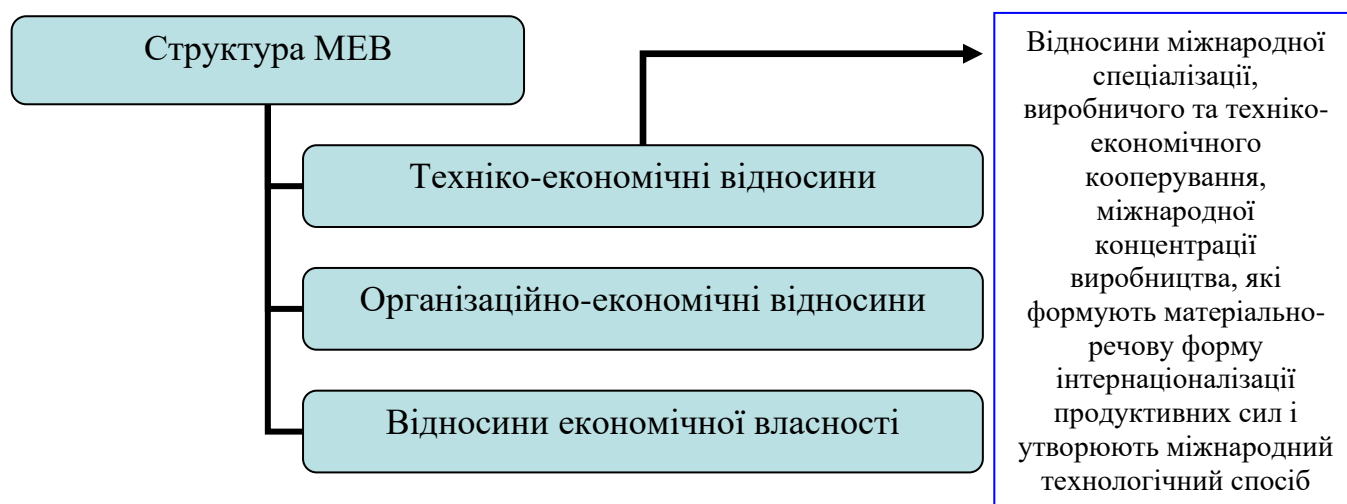
- ◆ принцип недопущення дискримінації;
- ◆ принцип поваги прав людини і свобод;
- ◆ принцип добросовісного виконання міжнародних зобов'язань;
- ◆ принцип мирного урегулювання спірних питань;
- ◆ однакові вимоги до виконання національного законодавства для всіх суб'єктів МЄВ.

Міжнародна економічна система (МЕС) – сукупність елементів світової економіки з властивими кожному із них характеристиками; у процесі дії елементів світової економіки виникають інтегративні якості, характеристики, закономірності функціонування цієї системи.

Основними елементами МЕС є окремі країни, групи країн. Можна поділити МЕС на такі групи, як високорозвинені країни (G-7), Європейський Союз (27 країн), Організація економічного співробітництва та розвитку – OECD, країни, що розвиваються, країни з перехідною економікою.

Крім того, МЕС складається з підсистеми різних міжнародних ринків і підсистеми національних і міжнародних інститутів, які регулюють МЕС; **підсистеми міжнародних економічних відносин.**

За структурою МЄВ – система техніко-економічних, організаційно-економічних і відносин економічної власності між економічними суб'єктами різних країн.



Організаційно-економічні відносини – проведення спільних маркетингових досліджень, уніфікація відносин менеджменту, управління СП, обмін досвідом між країнами.

Відносини економічної власності – процес привласнення суб'єктами МЄВ різноманітних об'єктів – товарів, послуг, робочої сили, інтелектуальної власності тощо у всіх сферах суспільного відтворення – виробництві, обміні, розподілі та споживанні.

Ядром сучасних МЄВ виступає **міжнародна економічна діяльність** економічних суб'єктів, насамперед, підприємств. Діяльність останніх спрямована на отримання певних економічних результатів, передусім прибутку.

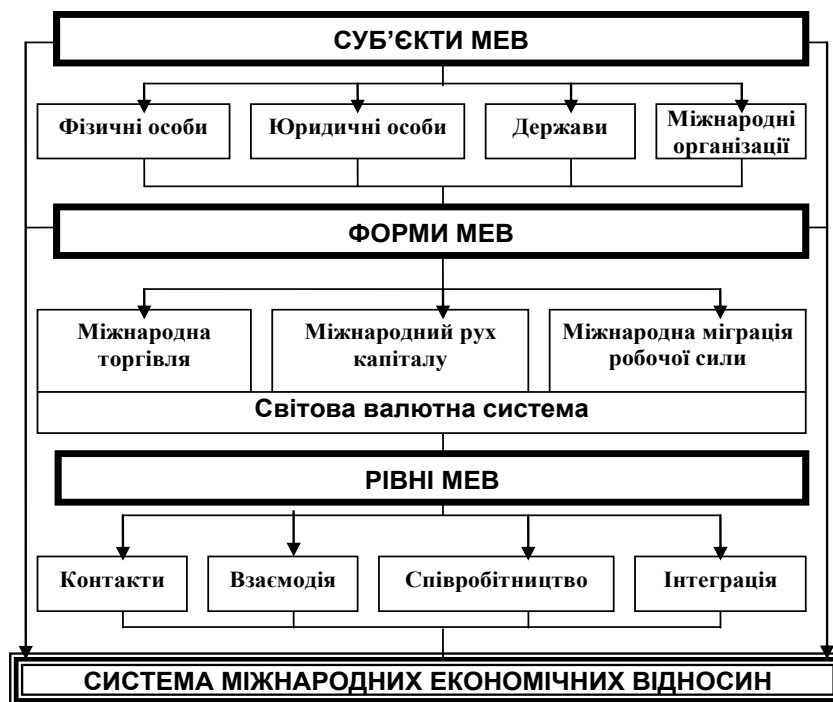
Діяльність підприємств на міжнародному ринку здійснюється в таких формах:

- **Експорт та імпорт товарів та послуг.**
- **Контрактні, коопераційні угоди** (ліцензування, франчайзинг).
- **Господарська діяльність за кордоном** (науково-дослідницькі роботи, банківські операції, страхування, підрядне виробництво, оренда).
- **Портфельне і пряме інвестування за кордоном.** Інвестиційна діяльність за кордоном може бути пов'язана зі створенням підприємством власної виробничої філії; вкладанням коштів в акції існуючої зарубіжної фірми; інвестуванням у нерухомість, державні цінні папери.

На різних етапах розвитку МЄВ одна із форм міжнародної економічної діяльності переважає. На сучасному етапі для багатьох розвинутих країн провідною формою є транснаціональна виробнича діяльність, в основі якої знаходиться закордонна інвестиційна діяльність підприємств.

ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН:

- *Міжнародна торгівля* – обмін товарами та послугами між державно оформленими національними господарствами.
- *Міжнародний рух капіталу* – переміщення капіталу між країнами світу в пошуках сфери найбільш вигідного його вкладання.
- *Міжнародний обмін технологіями*
- *Міжнародні валютні відносини*
- *Міжнародна міграція робочої сили* – переміщення між країнами працездатного населення переважно з економічних причин.
- *Міжнародна економічна інтеграція* та інші.



Реалізація різноманітних форм МЕВ їх суб'єктами здійснюється на тому чи іншому рівні, які розрізняються, зокрема, залежно від ступеню інтенсивності їх реалізації:

- *економічні контакти* – це найпростіші економічні зв'язки, які мають епізодичний характер і регулюються переважно одиничними угодами, контрактами;
- *взаємодія* – стійкі економічні зв'язки на основі міжнародних угод і домовленостей, які складені на тривалий час;
- *співробітництво* – міцні економічні зв'язки, на основі спільних, попередньо вироблених і узгоджених намірів, які закріплені в угодах довгострокового характеру;
- *міжнародна економічна інтеграція* – це рівень розвитку МЕВ, коли в процесі інтернаціоналізації господарського життя відбувається переплетення економік двох або більше країн і здійснюється узгоджена політика з елементами національного регулювання.

Суб'єкти МЕВ:

- *фізичні особи* – це особи, які наділені правоздатністю та дієздатністю, переважно виступають як комерсанти або підприємці, що здійснюють міжнародну економічну діяльність;
- *юридичні особи* – це об'єднання, які наділені відокремленим майном, діють від свого імені та в межах свого майна, мають права й обов'язки. Юридичними особами, які беруть участь у МЕВ, є підприємства, держава та її установи, міжнародні організації, союзи держав.

Діяльність підприємств в міжнародній сфері проявляється в: а) купівлі іноземних факторів виробництва; б) продажу виробленої продукції на міжнародному ринку; в) операціях на міжнародних фінансових ринках.

Специфічними суб'єктами МЕВ є міжнародні підприємства:

- міжнародні корпорації (міжнародні за капіталом, управлінням та сферами діяльності);

- міжнародні спільні підприємства (об'єднують різнонаціональних партнерів в інвестуванні, управлінні підприємством, розподілі прибутків та ризиків).

Суб'єктами МЕВ є:

- 1) **на мікроекономічному рівні** – малі і середні підприємства, фізичні особи, що здійснюють зовнішньоекономічні операції;
- 2) **на мезорівні** – регіони, галузі, об'єднання підприємств
- 3) **на макроекономічному рівні** – окремі країни (і їхні суб'єкти), міжнародні корпорації
- 4) **наднаціональний рівень** – міжнародні організації, інтеграційні об'єднання країн.

Держава як суб'єкт міжнародних економічних відносин – це суверенне утворення, яке володіє верховною владою на своїй території та незалежністю відносно інших держав. Державні установи, підприємства купують на світовому ринку продукцію та послуги; постачають економічним суб'єктам з інших країн товари. Крім того, держави покликані створювати для вітчизняних підприємств сприятливі умови виходу на міжнародні ринки. Таким чином, держава реалізує як пряму участь у МЕВ (через міждержавні відносини, державні підприємства, державні органи), так і опосередковану (формування умов для здійснення МЕВ всіма іншими учасниками).

Міжнародні організації – формування та об'єднання, які беруть участь в МЕВ залежно від цілей, завдань та напрямів їх діяльності. Міжнародні організації систематизують за наступними ознаками:

- юридична природа (міжурядові, позаурядові);
- склад учасників (універсальні, регіональні);
- масштаби діяльності (загального характеру, спеціальної компетенції);
- характер діяльності (координуючі, оперативної дії, консультативні);
- термін діяльності (постійної дії, періодичної дії, тимчасові).

Основними одиницями вивчення міжнародних економічних відносин виступають **країни та групи країн, які можна систематизувати за окремими критеріями:**

- регіональним (Північної Америки, Південно-Східної Азії, Балтії тощо);
- організаційним;
- соціально-економічним.

Систематизація країн за **організаційною ознакою** розподіляє країни за групами в залежності від участі в міжнародних організаціях, конференціях, нарадах тощо. Найбільш впливовими організаціями сьогодні є:

- Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) – створена у 1961 р., об'єднує 38 країн з високим доходом та рівнем розвитку.
- Світова організація торгівлі (ГАТТ, Генеральна угода з тарифів і торгівлі/СОТ) – об'єднує 164 країни світу, за основну мету ставить розвиток лібералізації торгівлі. З початку функціонування ГАТТ у 1947 році досягнуто зниження міжнародних тарифів з 40% до 4%. СОТ почала функціонувати з 1995 року як більш організаційно оформлена структура для регулювання міжнародної торгівлі.
- Бреттон-Вудські інститути – Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) або Світовий банк забезпечують функціонування та розвиток сучасної світової валютної системи починаючи з 1944 р. Членами МВФ є 190 країн світу, МБРР – 189 країн-членів.

Соціально-економічний критерій:

- **Розвинені країни** – 36 розвинених країн. Найпотужнішу групу серед цих країн складають країни так званої “G-7”. Великобританія, Італія, Канада, Німеччина, США, Франція, Японія, які виробляють найбільші обсяги ВВП у всьому світі та зосереджують у своїх руках значну частину міжнародної торгівлі.

- **Країни з перехідною економікою** – 17 країн Центральної та Східної Європи та колишнього Радянського Союзу, що здійснюють перехід до ринкової економіки: Албанія, Боснія і Герцеговина, Чорногорія, Північна Македонія, Сербія, Вірменія, Азербайджан, Грузія, Казахстан, Киргизстан, Республіка Молдова, Таджикистан, Туркменістан, Україна, Узбекистан та інші.

- **Країни, що розвиваються** – більше 140 країн Азії, Африки, Латинської Америки. Через їх велику кількість і особливості соціально-економічного розвитку національних економік ці країни здебільшого систематизують за регіонами з урахуванням їх географічного положення.

- **Економічний критерій** базується, як правило, або на окремих показниках (ВВП чи ВНД на душу населення, рівень заборгованості до ВВП, Індекс розвитку людського потенціалу), або на їх поєднанні.

Найбільш значущими та широко вживаними класифікаціями є:

1) **За рівнем ВНД на душу населення (Атласний метод, Світовий банк):** країни з низьким доходом: менше 1085 дол. США; країни з доходом нижче середнього рівня: 1086 – 4256 дол. США; країни з доходом вище середнього рівня: 4256 – 13205 дол. США; країни з високим доходом: від 13205 дол. США; країни-члени Організація економічного співробітництва та розвитку.

2) **Класифікація країн за методикою ООН:**

- **за рівнем розвитку людського потенціалу** (Індекс Розвитку Людського Потенціалу – середня тривалість життя; освіченість дорослого населення країни та кількість осіб, що навчаються; рівень ВВП на душу населення);
- **за рівнем доходів** (з високим рівнем доходу на душу населення – >12695 дол. США, з середнім – 4096-12695 дол. США, з нижче середнього – 1046-4096 дол. США, з низьким – <1046 дол. США);
- **відповідно до основних глобальних груп** (країни, що розвиваються, країни Центральної і Сх. Європи та СНД, і ОЕСР);
- **за регіональною ознакою** (Східна Азія, Південна Африка, Тихоокеанський регіон, Латинська Америка і Карибський басейн тощо).

3) **Класифікація країн за методикою МВФ** (частки країни в агрегованому ВВП, експорті товарів і послуг та чисельності населення):

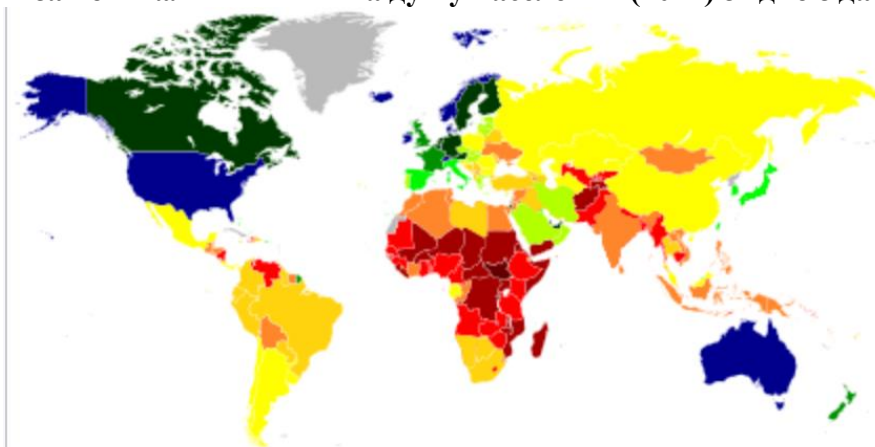
1. Країни з розвинутою економікою

2. Країни з формуванням ринкової економіки та інші країни, що розвиваються.

При цьому застосовуються ще два критерії, за якими вказані вище групи будуть подрібнені на ще менші за розміром:

- географічний критерій (за регіонами);
- аналітичний критерій (структура експортних доходів, інших зовнішніх доходів, валютних режимів, зовнішньої заборгованості).

Мапа країн за номінальним ВВП на душу населення (2022) згідно з даними МВФ



Countries or territories by GDP (nominal) per capita in 2022.

■ >\$60,000	■ \$20,000 - \$30,000	■ \$1,000 - \$2,500
■ \$50,000 - \$60,000	■ \$10,000 - \$20,000	■ \$500 - \$1,000
■ \$40,000 - \$50,000	■ \$5,000 - \$10,000	■ <\$500
■ \$30,000 - \$40,000	■ \$2,500 - \$5,000	■ No data

Розвиток взаємодії основних суб'єктів МЄВ проходить у певних умовах, середовищі розвитку міжнародних економічних відносин.

Середовище МЕВ – різноманітні фактори (демографічні, економічні, природні, науково-технічні, політичні, культурного оточення і т. ін.), які потребують від діючих осіб корегування своїх дій.

Фактори прямого впливу (мікросередовище) – безпосередньо впливають на операції суб'єктів МЕВ, з одного боку, а з іншого – зазнають такої ж дії від учасників МЕВ (постачальники, трудові ресурси, закони та установи державного регулювання, споживачі, конкуренти).

Фактори непрямого впливу (макросередовище) – безпосередньо не впливають для функціонування суб'єктів МЕВ, але відображаються на їх діях (стан економіки країни, міжнародні події, соціально-культурні фактори тощо).

Найбільш доцільною є систематизація факторів за такими ознаками — політико-правові, економічні, соціально-культурні, інфраструктурні. Таким чином, **під середовищем МЕВ розуміють зовнішні по відношенню до суб'єктів МЕВ політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні чинники.**

Політико-правове середовище. Специфіка торговельної, валютної, кредитної, науково-технологічної політики; визнання національних норм та правил; стабільність політичної системи.

Економічне середовище. Рівень розвитку економіки відповідної країни, рівень і характер розподілу доходів в ній, характер витрат і заощаджень населення тощо.

Соціально-культурне середовище. Індивідуалізація попиту зарубіжних клієнтів, ставлення до праці фахівців, поведінка підприємців на фінансових ринках тощо (економічна поведінка людини в тій чи іншій країні базується на її фізіологічних, психологічних та інших особистісних особливостях).

Науково-технічні чинники. Розширення та поглиблення науково-дослідних робіт, розвиток наукоємних галузей, запровадження інновацій.

Інфраструктурне середовище. Міжнародний транспорт та міжнародні інформаційно-комунікаційні системи.

Особливості середовища МЕВ

- *Взаємозв'язок* політичних, правових, соціально-культурних, економічних та інфраструктурних елементів середовища;
- *Відносна невизначеність середовища*, що потребує інформованості, аналізу та розуміння різних подій від суб'єктів МЕВ з подальшим рішенням щодо можливості впливу на фактори середовища або необхідності пристосування до них;
- *Динамічне протиріччя* – з одного боку, середовищу МЕВ притаманна **стабільність**, яка обумовлена економічною, політико-правовою, та соціально-культурною стабільністю країн, а з іншого – **динамічність** (розвиток інтеграційних процесів, інформаційно-комунікаційних систем тощо).

ЛЕКЦІЯ №2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ

1. Особливості сучасного етапу розвитку світового господарства.
2. Сутність міжнародного поділу праці (МПП).
3. Міжнародна спеціалізація та кооперування виробництва.
4. Сучасні теорії розвитку МПП.

Світове господарство – це глобальний економічний організм, структурними елементами якого є національні економіки, які знаходяться в мобільних взаємозв'язках і взаємозалежності та підпорядковані об'єктивним ринковим законам.

Сучасне світове господарство є цілісною системою, але ця цілісність складалася поступово. Вона формувалася в міру еволюції міжнародного поділу праці, процесу інтернаціоналізації господарського життя країн світового співтовариства, інтеграції груп країн у регіональні господарські комплекси (союзи) з міждержавним регулюванням соціально-економічних процесів, транснаціоналізації виробництва.

Дія об'єктивних економічних законів, процес розвитку різних форм МЕВ, нарощування протиріч у сучасній економічній системі призвели до таких наслідків, **особливостей сучасного етапу розвитку світового господарства:**

- лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків країн – зняття бар'єрів на шляху переміщення капіталів, робочої сили, товарів між державами.

- подальшого розвитку процесу глобалізації господарського життя – на макроекономічному рівні глобалізація означає загальне прагнення країн до економічної активності поза своїми межами; на мікроекономічному рівні під глобалізацією розуміється розширення діяльності підприємства за межі внутрішнього ринку, зокрема для використання переваг крупномасштабного спеціалізованого виробництва;

- активного прояву тенденції до уніфікації та стандартизації в різних галузях міжнародного соціально-економічного життя – все ширше застосовуються єдині для всіх країн стандарти на технологію, екологію, діяльність фінансових організацій, бухгалтерську та статистичну звітність;

- розвитку процесу транснаціоналізації виробництва – економічна діяльність все більше зосереджується в транснаціональних, багатонаціональних підприємствах, що багато в чому визначає напрями міжнародного руху факторів виробництва, міжнародної торгівлі; впливає на економіку та політику окремих країн;

- управління світовим господарством концентрується у тріаді: Світова організація торгівлі – Міжнародний валютний фонд – Світовий банк.

Поділ праці – історично визначена система суспільної праці, що складалася в результаті якісної диференціації діяльності в процесі розвитку суспільства.

Міжнародний поділ праці – це вищий ступінь розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, основою якого є економічно вигідна спеціалізація окремих країн.

Всесвітній поділ праці формує світове господарство як єдиний наднаціональний світогосподарський простір, який утворює другий, більш адекватний поняттю «світове господарство» рівень світогосподарських відносин.

Єдиний світогосподарський простір – це наднаціональне середовище підприємства (бізнесу), в рамках якого діють єдині економічні, технологічні, правові та соціально-культурні вимоги до суб'єктів виробничої і комерційної діяльності.

Із самого початку єдиний світогосподарський простір формується на регіональному рівні як об'єднання груп країн у регіональні союзи (наприклад, ЄС), а на глобальному рівні – як діяльність ТНК у загальносвітових масштабах.

Характерною ознакою розвитку МЕВ є **інтернаціоналізація господарського життя**, тобто об'єктивний процес зближення національних економік, що проявляється у зростанні виробничої взаємозалежності економічних суб'єктів з різних країн, міжнародного товарообігу, руху капіталів і робочої сили. Інтернаціоналізація господарського життя, таким чином, передбачає зростання міжнародної мобільності готових виробів та факторів виробництва.

Основою інтернаціоналізації господарського життя є **міжнародний поділ праці (МПП)**, як обмін між країнами факторами та результатами виробництва у певних кількісних і якісних співвідношеннях. МПП є безпосереднім продовженням суспільного поділу праці за родом діяльності та його просторової диференціації.

Історично МПП виникає як система, основним структурним елементом якої були національні господарські комплекси. На початкових стадіях розвитку світогосподарські зв'язки зводились до відносин обігу, перш за все товарного, пізніше – міграції капіталу та робочої сили. Таким чином, міжнаціональні економічні відносини з'явилися як похідні, вторинні відносно розвитку суспільного поділу праці всередині країн.

МПП за родом діяльності розвивається за двома напрямками: вертикальним та горизонтальним.

Вертикальний поділ праці спостерігається, коли різні виробники формують однолінійний технологічний ланцюг та виконують ряд послідовних виробничих операцій.

Горизонтальний поділ праці передбачає виготовлення окремими виробниками компонентів, які поєднуються у технологічно та технічно складному виробі.

Горизонтальний та вертикальний міжнародний поділ праці на міжнародному рівні реалізується як *загальний* (між крупними групами галузей), *частковий* (відокремлення крупних груп галузей на менш агреговані галузі та підгалузі) та *одиночний* (внутрішньогалузевий поділ та всередині підприємства).

Фактори впливу на участь країн у МПП:

• *Природно-географічні*: відмінності у кліматичних умовах, економіко-географічному положенні, наділеності природними ресурсами;

• *Соціально-економічні*: характеристики робочої сили, виробничий потенціал, виробничий апарат; масштаби та серійність виробництва, темпи створення об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури, особливості історичного розвитку, виробничих і зовнішньоекономічних традицій, соціально-економічний тип національного виробництва та зовнішньоекономічних зв'язків, політичні фактори країн тощо;

• *Науково-технологічні*: розширення та поглиблення науково-дослідних та конструкторських робіт, прискорення темпів морального зносу, збільшення оптимальних розмірів підприємств, технологічна диверсифікація.

Показниками участі країн в МПП виступають:

- 1) частка експортованої продукції в загальному обсязі виробництва;
- 2) обсяг зовнішньої торгівлі відносно національного продукту;
- 3) питома вага країни, підсистеми в міжнародній торгівлі, у тому числі в торгівлі окремими товарами;
- 4) зовнішньоторговельний оборот на душу населення.

Питома вага тієї чи іншої системи в міжнародній торгівлі сама по собі не дає повної картини. Ступінь включення країни в систему МПП більш повно характеризується часткою експорту у ВВП.

Взаємодія різних факторів в умовах сучасного розвитку визначає роль країни у МПП та її місце у світогосподарських зв'язках. Значення та роль окремих факторів на тому чи іншому етапі глобального розвитку може мати різноспрямований вплив або неоднакову силу цього впливу.

Формами МПП є *міжнародна виробнича спеціалізація та кооперація*.

Міжнародна спеціалізація виробництва (МСВ) – це форма поділу праці між країнами, за якої відбувається збільшення концентрації на певних видах виробництва.

МСВ розвивається за двома напрямками – *виробничим і територіальним*.

У свою чергу, **виробничий** напрям поділяється на міжгалузеву, внутрішньогалузеву спеціалізацію та на спеціалізацію окремих підприємств (компаній).

Міжгалузєва спеціалізація – це взаємовідносини між державами з обміном продуктами різних галузей виробництва. Така форма переважала у 1930-ті роки у взаємовідносинах між комплексними галузями (наприклад, обробної промисловості загалом і сільського господарства). В 1950-60-ті роки ця форма діяла вже на рівні первинних галузей (автомобілебудування, хімічна промисловість тощо). У 1970-80-ті роки на перший план вийшла **внутрішньогалузєва спеціалізація**, яка заснована на поділі виробничих програм у межах однієї й тієї ж галузі. Ця тенденція зберігається і зараз.

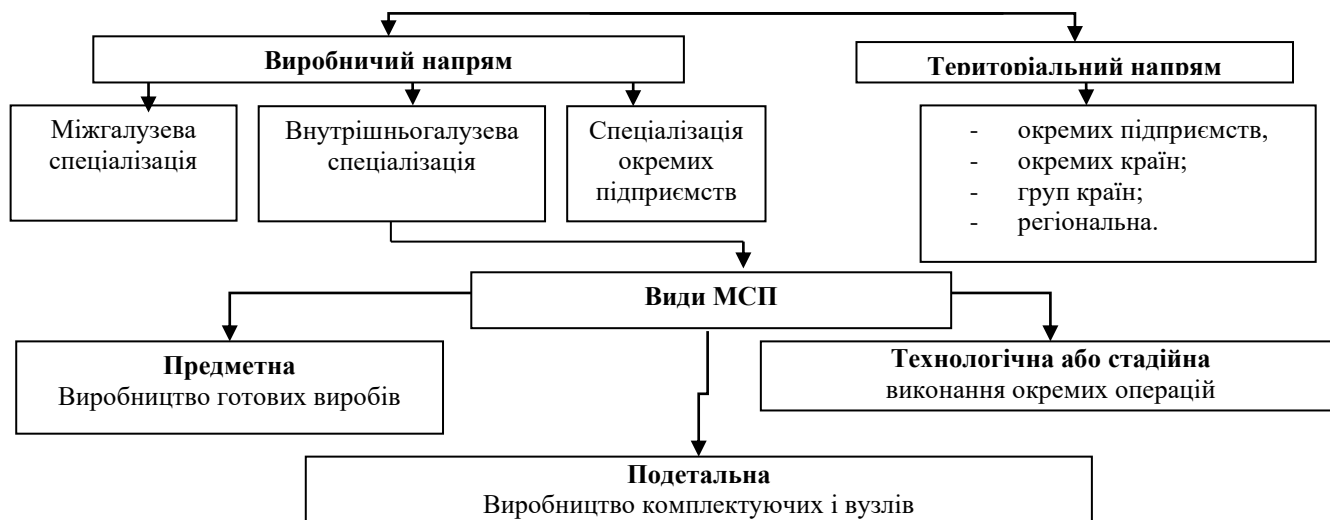
Вирізняють такі типи **внутрішньогалузєвої спеціалізації**:

- 1) *предметна* – спеціалізація підприємств різних країн на виробництві й експорті повністю закінченого та готового до споживання виробу;
- 2) *подетальна* – спеціалізація підприємств різних країн на випуску вузлів та деталей;
- 3) *постадійна* або *технологічна* – здійснення окремих стадій технологічних процесів виробництва товарів у межах єдиного технологічного процесу (наприклад, складання, фарбування, зварювання, термічна обробка тощо).

Розвиток міжнародної спеціалізації обумовлює розвиток видів та форм міжнародної кооперації – міжгалузєвої, внутрішньогалузєвої, окремих підприємств.

У **територіальному** аспекті МСВ передбачає спеціалізацію окремих країн, груп країн і регіонів на виробництві певних продуктів та їх частин для світового ринку.

ФОРМИ МСВ



На всіх етапах розвитку, передусім на сучасному, для міжнародної спеціалізації виробництва характерними є динамічність процесу, постійна зміна її видів, напрямів, перехід до більш складних форм у зв'язку з глибинними змінами в суспільному виробництві, зрушеннями в структурі всесвітніх потреб, впливом НТП.

З розвитком МПП в міжнародній спеціалізації виробництва виникли такі поняття, як «міжнародноспеціалізована галузь» та «міжнародноспеціалізована продукція».

Міжнародноспеціалізована галузь характеризує ті галузі, які беруть найактивнішу участь в МПП. Для них характерна висока частка продукції на експорт та високий рівень внутрішньогалузєвої спеціалізації.

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

Основними показниками рівня міжнародної спеціалізації галузі є такі:

- *коефіцієнт відносної експортної спеціалізації:*

$$K_r = \frac{E_x}{E_c}, \quad (2.1)$$

де E_k – питома вага товару в експорті країни;

E_c – питома вага товару в світовому експорті.

Якщо $K_r > 1$, то галузь або товар вважаються міжнародноспеціалізованими.

- *експортна квота у виробництві галузі:*

$$E_c = \frac{E}{O_{вн}}, \quad (2.2)$$

де E – обсяг експорту за даний період;

$O_{вн}$ – обсяг внутрішнього виробництва за той же період.

Експортна квота характеризує значення експорту продукції певної галузі для економіки країни.

Ступінь участі національного господарства в МПП характеризує індекс товарності, t :

$$t = \frac{E + I}{P} \cdot 100, \quad (2.3)$$

де E – річний експорт; I – річний імпорт; P – річний ВВП.

Міжнародна виробнича кооперація (МКВ) – це об'єднання зусиль виробників декількох країн у випуску певних видів товарів для продажу їх на світовому ринку.

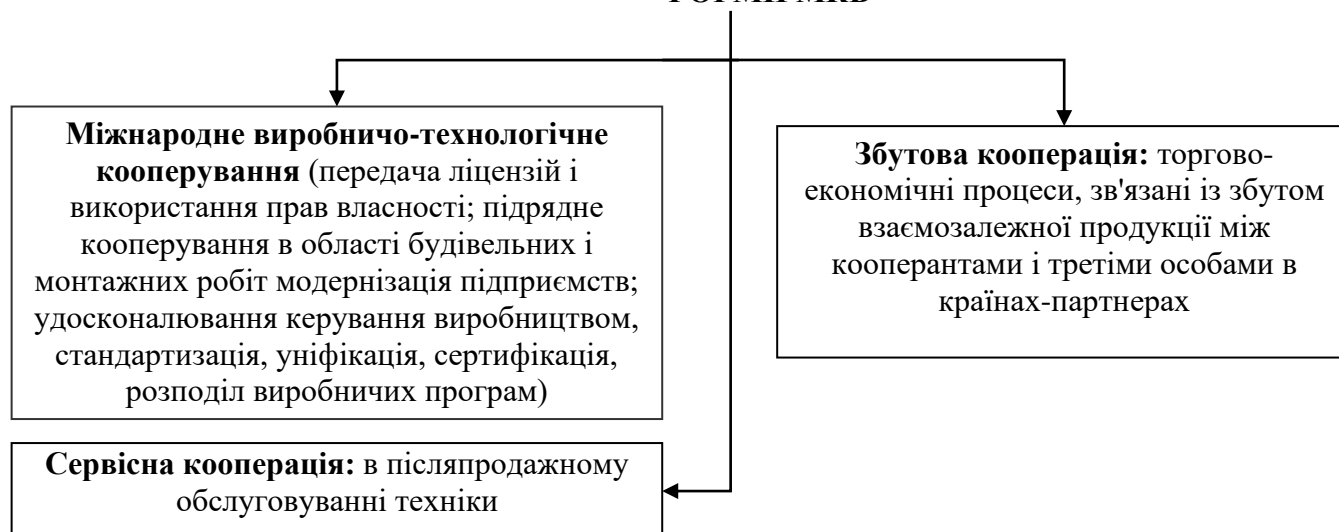
Міжнародне кооперування виробництва охоплює різні **форми співробітництва**, головними серед яких є:

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

б) *співробітництво у сфері реалізації кооперованої продукції*;

в) *співробітництво у післяпродажному обслуговуванні кооперованої продукції*.

ФОРМИ МКВ



ВИДИ МІЖНАРОДНОГО КООПЕРУВАННЯ

За видами	економічне, виробниче, науково-технічне, у сфері збуту тощо
За стадіями	передвиробниче, виробниче, комерційне
За методами, що використовуються	виконання спільних програм, договірна спеціалізація, створення спільних підприємств
За структурою зв'язків	внутрішньо- і міжфірмове, внутрішньо- і міжгалузеве, горизонтальне, вертикальне, змішане
За територіальним охопленням	між двома і більше країнами, в межах регіону, міжрегіональне, всесвітнє
За кількістю суб'єктів	дво-, багатостороннє
За кількістю об'єктів	дво-, багатопредметне

Методи реалізації міжнародних коопераційних зв'язків:

1) Здійснення спільних програм:

– *підрядне кооперування* – виконавець за дорученням замовника виконує певні роботи з виробництва деталей, вузлів тощо, які є складовою частиною продукції замовника;

– *спільне виробництво* – об'єднання різних видів ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових, науково-технічних тощо) партнерів та закріплення за кожним з них повної відповідальності за виробництво певної частини виробу.

2) **Договірна спеціалізація** – розмежування видів діяльності між суб'єктами різних країн, щоб не дублювати один одного, а взаємодоповнювати; запобігання прямої конкуренції на ринку між виробниками-учасниками виробничого кооперування. При цьому розмежовуються виробничі програми і за кожним учасником закріплюється певний асортимент кінцевої продукції.

3) **Створення спільних підприємств** – об'єднання на пайовій основі власності партнерів, спільне управління підприємством, що передбачає розподіл виробничих і комерційних ризиків та розподіл прибутку між партнерами згідно з умовами договору.

Сучасною формою МПП є **аутстафінг (кадровий аутсорсинг)** – це вивід персоналу за штат компанії-замовника і оформлення його у штат компанії-провайдера. Ідея аутстафінгу персоналу полягає у тому, що співробітники, формально працевлаштовані в компанії-провайдері, але в той же час виконують свої обов'язки на іншому підприємстві.

Переваги аутстафінгу:

- зниження ризиків, пов'язаних з трудовими відносинами;
- повна передача податкової та юридичної відповідальності на компанію координатора;
- зниження витрат і кадрового завантаження щодо бухгалтерського та адміністративного супроводження персоналу;
- аутсорсинг персоналу дозволяє задіяти необмежену кількість спеціалістів і при цьому не змінювати чисельність штату.

Загалом, МПП забезпечує розвиток **міжнародного виробництва** – організований з єдиного центру коопераційний виробничий процес, що здійснюється в ряді країн і регіонів, що охоплює сотні тисяч працівників.

Переваги міжнародного виробництва:

- створення міжнародного продукту з високим ступенем стандартизації, уніфікації, якості та конкурентоспроможності;
- економія на транспортних витратах;
- економія на оплаті праці;
- корпорації підвищують конкурентоспроможність своїх товарів за рахунок різниці в імпорتنних митах на зібрані агрегати та на комплектний набір компонентів цих агрегатів.

Основні тенденції міжнародного поділу праці:

1. У світовому господарстві зберігається і поглиблюється розрив між промислово розвинутими країнами і країнами, що розвиваються. На розвинуті країни припадає близько 25% населення і 80% сукупного національного продукту.

Країни, що розвиваються, є, в основному, постачальниками сировини і споживачами готової продукції. Але останнім часом встановлюється нова галузева спрямованість країн, що розвиваються.

Між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, швидкими темпами зростає внутрішньогалузевий обмін продукцією обраної промисловості. Збільшується виробництво трудомістких, матеріаломістких, стандартизованих виробів на експорт для задоволення потреб, насамперед, промислово розвинутих країн. Провідні ролі в цьому відіграє четвірка так званих “драконів” – Гонконг, Сінгапур, Тайвань і Південна Корея, а також КНР, Таїланд, Туреччина, Бразилія, Мексика, Індія та деякі інші країни, що належать до “нових індустріальних країн”.

2. Основним в МПП став внутрішньогалузевий поділ праці на основі предметної, а особливо подетальної та технологічної спеціалізації.

3. Внаслідок нерівномірності соціально-економічного розвитку продовжуються зміни в розстановці політичних і економічних сил в групі промислово розвинутих країн, насамперед між основними центрами – США, Японією та Західною Європою. Це викликає необхідність частішої перебудови в системі МПП.

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

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

6. На МПП періодично впливають структурні кризи, дисбаланси в міжнародній торгівлі. Так, енергетична криза викликала необхідність переходу на енергозберігаючі типи виробництва, що призвело до змін в структурі та навіть географічному розподілі світової торгівлі, а також в експортній спеціалізації багатьох країн.

Сучасні теорії розвитку МПП:

К. Нувенхузе – теорія екологічної взаємозалежності: розвинені країни залежать від тих, що розвиваються, в основному в сировинних питаннях, а країни, що розвиваються, у свою чергу, від розвинених – у техніці, технології, капіталах; при цьому існує «взаємний тиск».

Р.Купер – теорія взаємозалежності країн: виділяє 4 види залежності:

- 1) структурна – країни настільки відкриті одна одній, взаємозалежні економічно, що будь-які зміни позначаються на їхній економіці;
- 2) взаємозалежність цілей в області економічної політики;
- 3) взаємозалежність зовнішніх факторів економічного розвитку;
- 4) політична залежність.

Теорія галузевої спеціалізації (модернізації розвитку МПП):

- розвинені країни випускають товари, що вимагають кваліфіковану працю та сучасні технології;
- менш розвинені з числа держав, що розвиваються, спеціалізуються на виробництві трудомістких виробів і постачанні сировини; слаборозвинені держави взагалі не попадають у цю схему;
- промислово розвинені країни та нові індустріальні країни концентрують зусилля на капіталомісткій, високотехнологічній продукції.

Для поглиблення участі країни у МПП необхідно реалізовувати політику «відкритої торгівлі/економіки».

ЛЕКЦІЯ №3. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

1. Міжнародна торгівля та зовнішня торгівля.
2. Показники міжнародної торгівлі.
3. Види міжнародної торгівлі. Особливості міжнародної торгівлі послугами.
4. Методи міжнародної торгівлі.
5. Теорії міжнародної торгівлі (меркантилізм, теорія абсолютних переваг Адама Сміта, теорія порівняльних переваг Давіда Рікардо, теорія Хекшера-Олліна, «парадокс Леонт'єва», теорія конкурентних переваг М.Портера та інші).

Зовнішня торгівля, будучи важливою та історично першою формою МЕН, є торгівлею однієї країни з іншими країнами світу. Вона складається з ввозу (імпорту) і вивозу (експорту) товарів. В сукупності зовнішня торгівля всіх країн світу утворює **світову торгівлю**.

Міжнародна торгівля (МТ) – обмін товарами та послугами між державно оформленими національними господарствами.

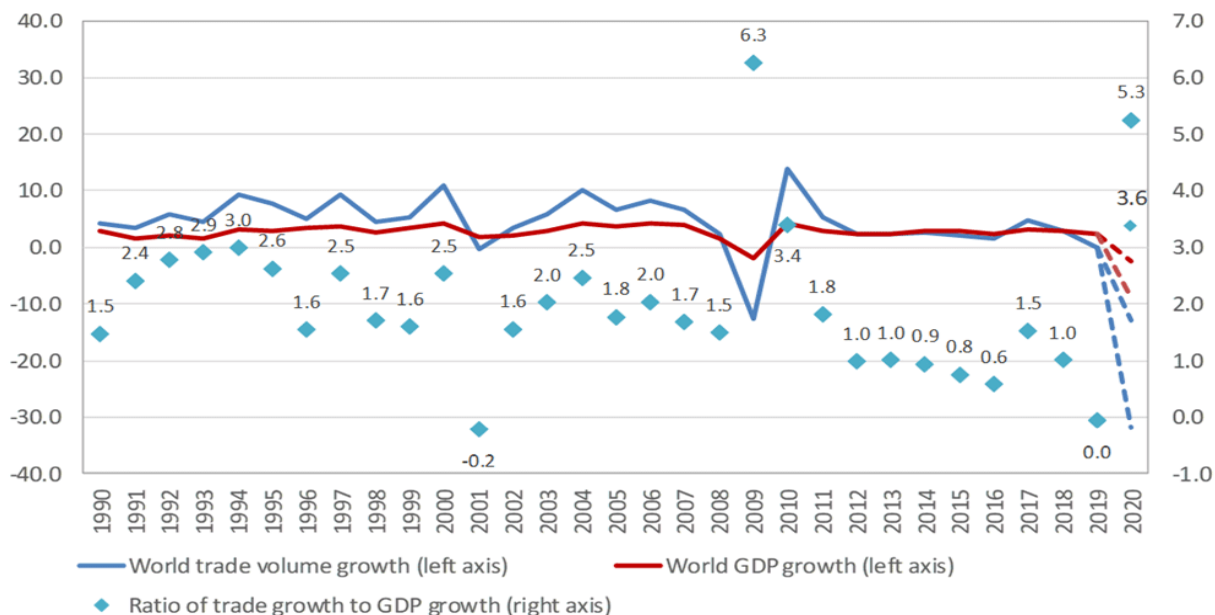
У сучасних умовах у міжнародній торгівлі приймають участь всі суб'єкти світового господарства. В її основі лежить міжнародний поділ праці.

Розвиток міжнародної спеціалізації виробництва та поглиблення МПП породжує різноманітність форм і напрямків міжнародної торгівлі. На неї істотно впливає науково-технічна революція, яка прискорює якісні перетворення всіх елементів продуктивних сил і зрушення в географічній та товарній структурі світових товаропотоків.

Обсяги міжнародної торгівлі майже постійно випереджають зростання світового валового внутрішнього продукту.

Міжнародну торгівлю характеризує значна кількість показників, які можна систематизувати за наступними ознаками:

- а) показники обсягів (експорт, імпорт, зовнішньоторговельний оборот, фізичний обсяг торгівлі, генеральна торгівля, спеціальна торгівля);
- б) показники структури (товарна, географічна, інституційна, видова структури);
- в) показники динаміки (темів росту та приросту відповідно експорту, імпорту та зовнішньоторговельного обороту);
- г) показники результатів (сальдо торгового балансу, балансу послуг, балансу поточних операцій, експорт та імпорт на душу населення, експортна та імпортна квоти, квота зовнішньоторговельного обороту).



Показники обсягів МТ:

1) **експорт** – це продаж з вивозом за кордон товарів і послуг. До експорту відносять: товари, вироблені, вирощені чи добуті в країні; товари, раніше ввезені з-за кордону, що були перероблені, а також товари, переробка яких здійснювалась під митним контролем.

2) **імпорт** – ввезення в країну товарів та послуг. До імпорту відносять: товари іноземного походження із країни-виробника або країни-посередника; товари для подальшої переробки під митним контролем.

3) **реекспорт** – продаж та вивіз з країни раніше ввезених на її територію товарів, що не піддавались обробці.

4) **реімпорт** – ввезення раніше вивезених за кордон товарів, які не піддавались обробці, тобто це експортні операції, що не відбулись. Сюди відносять повернення покупцем бракованого товару, повернення товару, що не був проданий через аукціон, повернення товару, не реалізованого через консигнаційні склади. Основною ознакою реімпортних операцій є перетинання вітчизняними товарами митниці двічі: при ввезенні і вивезенні. Товари, що повертаються з виставок і ярмарок, до реімпортуємих не відносяться.

Експорт та імпорт розраховуються кожною країною в натуральних і вартісних показниках. Вартісні показники розраховуються у національній валюті і переводяться в долари США для міжнародного порівняння. Невелика група країн, особливо країни з високою інфляцією, розраховують експорт та імпорт напряму в доларах США.

У результаті відмінності в базі розрахунків сукупна вартість світового експорту статистично буде завжди менше вартості світового імпорту на величину, приблизно рівну сплаті страхової премії на зовнішньоторговий товар, фрахту судна для його перевезення та інших портових зборів.

5) **зовнішньоторговельний обіг** – сума вартостей експорту та імпорту країни за певний період часу $ZTO = E + I$.

6) **фізичний обсяг торгівлі** – оцінка експорту чи імпорту в незмінних цінах одного періоду (як правило, року);

7) **генеральна (загальна) торгівля** – прийняте в статистиці зовнішньої торгівлі визначення зовнішньоторговельного обігу з включенням транзитних товарів;

8) **спеціальна торгівля** – чистий зовнішньоторговельний обіг, тобто продукція, ввезена в країну чи вивезена з неї $CT = ZTO - \text{реекспорт} - \text{реімпорт}$

Показники структури:

1. **товарна структура** – це показники розподілу експорту та імпорту за основними товарними позиціями;

2. **географічна структура** – розподіл товарного потоку за країнами, групами країн та регіонами світу;
3. **інституційна торгівля** – розподіл торгівлі за суб'єктами і методами товарного обміну;
4. **видова структура** – розподіл торгівлі за видами товарного обміну.

Показники динаміки:

- темпів росту та приросту відповідно експорту, імпорту та ЗТО.

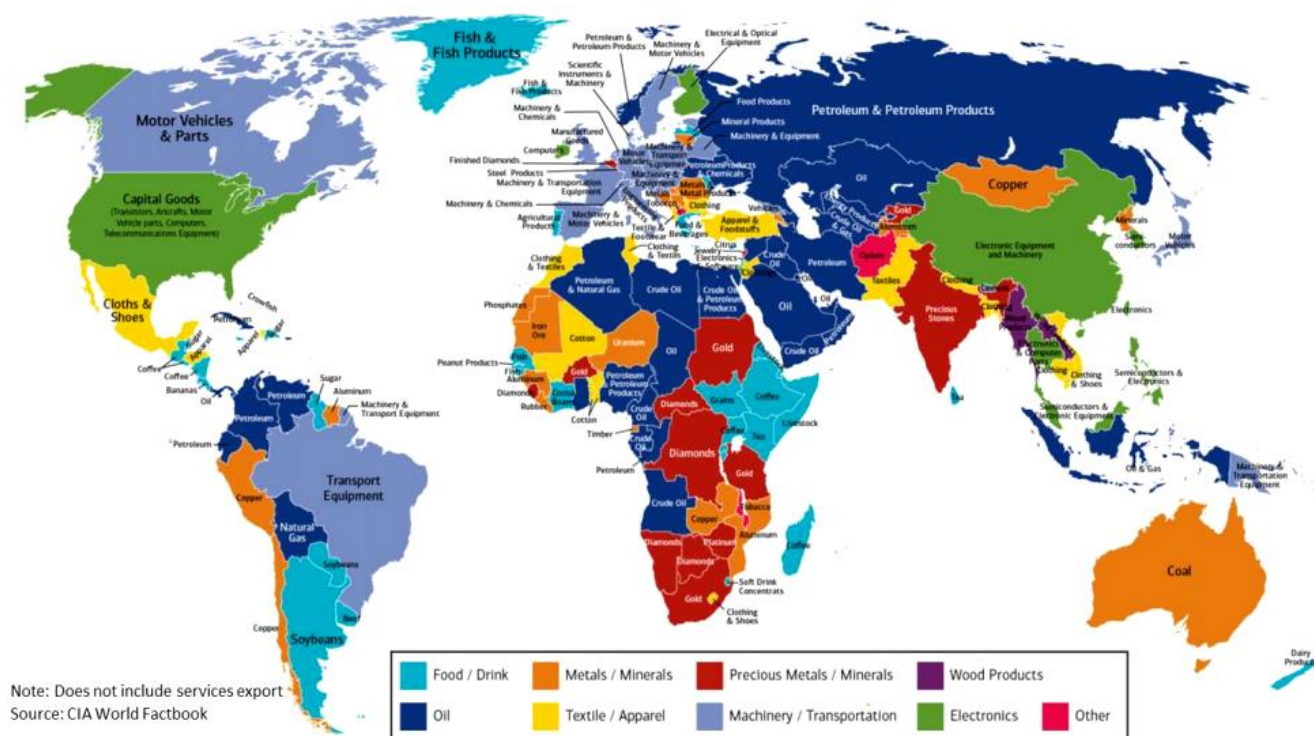
Показники результатів:

1. сальдо торгового балансу – це різниця між вартісним обсягом експорту та імпорту товарів окремої країни;
2. сальдо балансу послуг – це різниця між вартістю послуг, які надає країна, і вартістю послуг, які вона імпортує;
3. сальдо некомерційних операцій – це різниця між прибутками від інвестицій, грошових переказів, внесків, переміщення грошових засобів по спадщині, при вирішенні сімейних проблем. По кожному з цих напрямків руху грошових засобів складається баланс;
4. сальдо балансу поточних операцій – це сума сальдо торгового балансу, балансу послуг, некомерційних операцій;
5. індекс “умови торгівлі” – відношення індексу середніх цін експорту певного товару, країни в цілому, групи країн до індексу середніх цін імпорту за певний період часу. “Умови торгівлі” відображають співвідношення взаємного попиту і взаємної пропозиції на експорт та імпорт кожної країни. Цей показник є важливим орієнтиром для зовнішньоекономічної політики країни. Для розрахунків “умов торгівлі” певної країни порівнюються індекси її експортних та імпортних цін, що публікуються в зіставленій для всіх формі в щомісячному виданні МВФ “International Financial Statistics”.
6. експорт на душу населення $E_{д.н.} = E_{з.р.} / \text{населення}$, де $E_{д.н.}$ – обсяг експорту на душу населення в звітному році; $E_{з.р.}$ – обсяг експорту в звітному році.
7. імпорт на душу населення $I_{д.н.} = I_{з.р.} / \text{населення}$, де $I_{д.н.}$ – обсяг імпорту на душу населення в звітному році; $I_{з.р.}$ – обсяг імпорту в звітному році.
8. експортна квота (відношення експорту до ВВП) $E_{к.в.} = (E_{з.р.} / \text{ВВП}) * 100\%$, де $E_{к.в.}$ – експортна квота; $E_{з.р.}$ - обсяг експорту в звітному році; ВВП – валовий внутрішній продукт.
9. імпортна квота $I_{к.в.} = (I_{з.р.} / \text{ВВП}) * 100\%$, де $I_{к.в.}$ – імпортна квота; $I_{з.р.}$ – обсяг імпорту в звітному році; ВВП – валовий внутрішній продукт.
10. квота зовнішньоторговельного обігу $ЗТО_{к.в.} = (ЗТО_{з.р.} / \text{ВВП}) * 100\%$, де $ЗТО_{к.в.}$ – квота зовнішньоторговельного обігу; $ЗТО_{з.р.}$ – обсяг зовнішньоторговельного обігу в звітному році; ВВП – валовий внутрішній продукт.

Фактори зростання міжнародної торгівлі:

- 1) стабілізація міждержавних відносин в умовах миру;
- 2) розвиток МПП, інтернаціоналізація виробництва і капіталу;
- 3) НТП, відновлення основного капіталу, поява нових галузей;
- 4) діяльність ТНК;
- 5) виникнення загальносвітового ринку стандартизованих товарів;
- 6) регулювання з боку ГАТТ/СОТ;
- 7) діяльність міжнародних фінансово-економічних організацій (МВФ, тощо);
- 8) діяльність Світового банку;
- 9) лібералізація міжнародної торгівлі, утворення вільних економічних зон;
- 10) торгово-економічна інтеграція – спільні ринки, зони вільної торгівлі;
- 11) виділення з числа країн з колоніальним минулим тих, які орієнтовані на зовнішній ринок

Карта, що відображає основний експорт кожної країни:



Джерело: <https://assets.weforum.org/editor/3odLShFLKiCUiae2Y83cL0tcPxuRwVarWD7kG5Wp92w.png>

Види міжнародної торгівлі

Ознаки класифікації форм міжнародної торгівлі	Характер торговельних операцій
За предметом	<input type="checkbox"/> торгівля товарами; <input type="checkbox"/> торгівля послугами; <input type="checkbox"/> торгівля результатами творчої діяльності
За специфікою взаємодії суб'єктів	<input type="checkbox"/> традиційна (звичайні експортно-імпортні операції); <input type="checkbox"/> зустрічна торгівля; <input type="checkbox"/> торгівля кооперованою й спеціалізованою продукцією
За специфікою регулювання	<input type="checkbox"/> звичайна торгівля; <input type="checkbox"/> торгівля за режимом найбільшого сприяння; <input type="checkbox"/> дискримінаційна торгівля; <input type="checkbox"/> преференційна торгівля

Різновиди зустрічної торгівлі:

- 1) Бартер – товарообмінна операція без врахування товарної вартості.
- 2) Зустрічні закупки – товарообмінні операції з урахуванням реальної вартості товару; при цьому сальдо угоди не виплачується, а заноситься на рахунок партнера.
- 3) Компенсаційні домовленості – товарообмінні операції з урахуванням реальної вартості товару, за яких сальдо виплачується у ВКВ.
- 4) Кліринг – взаємозалік зустрічних вимог і зобов'язань за торговими угодами.
- 5) Операції з давальницькою сировиною – товарообмінні операції, при яких вартість сировини, що постачається, виплачується виробленою з неї продукцією.
- 6) Поставки на комплектацію – товарообмінні операції, за яких виробник, виконуючи велике замовлення, отримує частину комплектуючих від замовника.
- 7) Викуп застарілої продукції – товарообмінна операція, при якій поставки нової продукції здійснюються одночасно з викупом застарілої.

Міжнародна торгівля послугами протягом останніх десятиліть є надзвичайно динамічною сферою розвитку світового господарства. Ринок послуг значною мірою сприяє динамічному розвитку

світового виробництва, науково-технічного прогресу та системи міжнародних економічних відносин в цілому.

Міжнародна природа послуги проявляється або в безпосередньо міжнародному її характері, або в різноманітних економічних наслідках певної комерційної акції, які можуть бути пов'язаними з виникненням різного роду зобов'язань або перспектив щодо подальшого співробітництва різнонаціональних контрагентів.

Специфічні риси міжнародної торгівлі послугами можна визначити наступним чином:

- місце виробництва і споживання послуг співпадає – експорт послуг обов'язково передбачає їх виробництво за кордоном;
- тісний зв'язок ринку послуг з ринком товарів, капіталів і робочої сили;
- ступінь концентрації на ринку сучасних послуг значно більша, ніж на ринку товарів;
- національна сфера послуг є більш захищеною;
- ряд послуг не включається до міжнародного обігу.

Транспортні, інформаційні, культурно-рекреаційні послуги, зв'язок, оптова та роздрібна торгівля, кредитно-фінансові операції, страхування, операції з нерухомістю, у сфері обігу, виробничі послуги, ремонт і обслуговування автотранспорту – це лише частина переліку сучасних послуг в системі міжнародної економічної діяльності. Різноманітність міжнародних послуг, їх подальша диверсифікація повністю відповідають характеру сучасного розвитку людства, економічних систем, науково-технічного прогресу.

Якісні відмінності товарів і послуг

<u>ТОВАРИ</u>	<u>ПОСЛУГИ</u>
1. Відчутні 2. Видимі 3. Підлягають зберіганню 4. Експорт товару - вивезення його з митної території за кордон без зобов'язання про ввіз назад	1. Невідчутні 2. Невидимі 3. Не підлягають зберіганню 4. Експорт послуг – надання послуги іноземцю (нерезиденту) навіть, якщо він перебуває на митній території країни.
<u>Торгівля товарами</u>	<u>Торгівля послугами</u>
Сільськогосподарськими Добувної промисловості Обробної промисловості та готовими виробами	Транспортними Туристичними Іншими комерційними послугами
Сільськогосподарські продукти, в т.ч. Продовольство Паливні товари та видобуток корисних копалин Продукція виробництва, в т.ч. Метали та сталь Продукція хімічної промисловості Офісне та телекомунікаційне обладнання, в т.ч. Телекомунікаційне обладнання Інтегровані мережі та електронні компоненти Electronic Data Processing обладнання Транспорт Текстиль Одяг	Комунікаційними та зв'язку (в т.ч. телекомунікаційними) Будівництва Страхові Фінансові Комп'ютерні та інформаційні Ліцензійні та патентні Інші бізнесові Особистісні, культурні, рекреаційні, відпочинку, в т.ч. аудіовізуальні



При **торгівлі напряму** виникає визначена фінансова користь, оскільки скорочуються витрати на суму комісійної винагороди посереднику, знижується ризик і залежність результату комерційної діяльності від можливої недбалості чи недостатньої компетенції посередницької організації. Цей метод також дозволяє постійно знаходитись на ринку, враховувати його зміни і своєчасно на них реагувати. В той же час використання торгівлі напряму передбачає наявність комерційної кваліфікації і торгового досвіду. В протилежному випадку фінансові витрати не тільки не скоротяться, але можуть суттєво збільшитися. Крім того, міжнародна торгівля в порівнянні з внутрішньою є більш ризикованою, що обумовлено економічними, політичними, правовими та соціальними умовами в різних країнах, їхніми традиціями та звичаями, а також великими відстанями між партнерами. В результаті часто буває доцільним, а іноді просто необхідно використовувати посередників для проведення міжнародних торговельних операцій.

Прямий метод торгівлі, як правило, використовується:

1. При продажу ТНК великогабаритної і дорогої продукції промислового призначення.
2. При здійсненні експортно-імпортних операцій між великими ТНК з постачання сировини, напівфабрикатів, комплектуючих і деталей тощо.
3. При поставках товарів через закордонні підрозділи ТНК, які володіють роздрібною мережею.
4. При здійсненні операцій з експорту-імпорту промислової сировини на основі довгострокових контрактів.
5. При закупівлі сільськогосподарської сировини у фермерів країн, що розвиваються.
6. При здійсненні зовнішньоторговельної діяльності державних підприємств та установ країн, що розвиваються, шляхом організації та проведення торгів.

Методи *непрямої торгівлі*: транзитна торгівля, торгівля через посередників, торгівля через організовані товарні ринки.

Переваги залучення посередників:

1. Підвищують оперативність збуту.
2. Підвищують прибуток за рахунок прискорення обігу капіталу.
3. Посередники знаходяться ближче до покупця, а отже, оперативніше реагують на зміни в ринковій кон'юнктурі, що дозволяє реалізувати товар на більш сприятливих для експортера умовах.
4. Підвищується конкурентоспроможність товарів завдяки можливості післяпродажного сервісу.
5. Є джерелом первинної інформації про рівень якості та конкурентоспроможності товарів.
6. Посередники мають у своєму розпорядженні великі можливості щодо організації реклами, виставок, ярмарків.
7. Торгові посередники мають стійкі ділові зв'язки з банками, страховими і транспортними компаніями.

Недоліком методу торгівлі через посередників є втрата експортером безпосередніх контактів з ринками збуту, а також залежність його від сумлінності й активності торгового посередника.

У межах торгівлі через посередників визначають такі **види посередницьких операцій** і відповідні їм види угод:

- *операції з перепродажу* (договір купівлі-продажу).
- *комісійні операції* (договір комісії, договір консигнації). Коли посередник не викуповує товар у виробника, а підписує угоди від свого імені, але за рахунок виробника і за це отримує винагороду (до 10% від суми угоди). Посередники називаються - комісіонер, консигнатор;
- *агентські операції* (агентські угоди). Мета угоди – одна сторона доручає іншій (агенту) виконувати дії, пов'язані з продажем (частіше за все) чи купівлею товарів, а також з пошуком замовників і виконавців для надання тих чи інших послуг на обумовленій території в погоджений термін за рахунок та від імені виробника (принципала). І посередники при цьому називаються - агенти-повірені, торговельні агенти;
- *брокерська операція*. Посередник – спеціалізований професійний агент, що працює на одному сегменті і здійснює контракт між продавцем і покупцем і за цю послугу отримує винагороду до 2-3%. Підписувати угоду при цьому не має права. Назва — агент-представник, брокер, маклер.

Міжнародна торгівля може відбуватися через **інституційних посередників**:

- міжнародні товарні біржі,
- аукціони,
- тендери,
- виставки та ярмарки.

Міжнародна товарна біржа – це постійно діючий оптовий ринок декількох країн, на якому укладаються угоди купівлі-продажу широкого асортименту сировинних та продовольчих товарів, що відповідають уніфікованій системі стандартних вимог до товарів (зернові культури, цукор, кава, насіння олійних, жива худоба і м'ясо, дорогоцінні матеріали, енергоносії, кольорові метали).

Функції:

- обслуговують конкретний діючий світовий товарний ринок;
- залучають до біржових операцій контрагентів з різних країн світу;
- забезпечують вільний переказ прибутків, які одержують контрагенти по біржових операціях;
- здійснюють так звані арбітражні операції, тобто спекулятивні угоди для одержання прибутку від різниці котирувальних цін на біржах різних країн.

Тенденції:

- Збільшення обсягів біржового обороту.
- Зміни в структурі угод, що укладаються на міжнародних товарних біржах (ф'ючерсні операції)
- Зміна структури біржової торгівлі на фоні зростання асортименту біржових товарів.
- Концентрація міжнародної біржової торгівлі на великих товарних біржах.
- Переважаючі тенденції до функціонування на світовому ринку універсальних товарних бірж.
- Розміщення товарних бірж у місцях споживання основних біржових товарів.
- Міжнародні товарні біржі виступають як індикатор цін на світових товарних ринках.

Види біржових угод

1. Угоди на реальний товар	1.1. Угоди з невідкладною поставкою (на наявний товар: кеш, спот)	Товар, що продається на біржі, знаходиться на одному з її складів і передається покупцеві одразу (до 15 днів) після укладення угод
	1.2. Угоди на товар з поставкою у майбутньому (угода на термін “ФОРВАРД”)	Поставка продавцем реального товару за ціною, зафіксованою в контракті на момент його підписання і у термін обумовлений у контракті
2. Термінові (ф'ючерсні угоди)	Не передбачають зобов'язання сторін поставити або прийняти реальний товар у термін, обумовлений в контракті. Передбачають купівлю та продаж права на товар	
3. Спекулятивні операції	3.1. Гра на підвищенні цін у майбутньому	3.1.1. Операції з реальним товаром 3.2.1. Операції з ф'ючерсними контрактами
	3.2. Гра на різниці цін на окремі сорти товарів	
	3.3. Операції з ф'ючерсними контрактами	3.3.1. На той самий товар з близькими та віддаленими строками
		3.3.2. На один і той же товар на різних ринках
		3.3.3. На різноманітні взаємозамінні товари
3.3.4. На товар та його похідні		
4. Операції хеджування	Страхування від можливих витрат у випадку зміни ринкових цін при укладанні угод на реальний товар	

Найбільші міжнародні товарні біржі: Chicago Mercantile Exchange, Chicago Board of Trade, New York Mercantile Exchange, London Metal Exchange, Intercontinental Exchange Inc., Multi Commodity Exchange.

Міжнародні товарні аукціони – це спеціально організовані, періодично діючі в певних місцях ринки, на яких шляхом публічних торгів у завчасно обумовлені терміни та в спеціально визначеному місці проводиться продаж раніше оглянутих товарів, які переходять у власність покупця, який запропонував найвищу ціну (хутро, чай, вовна, квіти, каучук, шкіра, антикваріат).

Аукціонні торги	
Види	Способи
З пониженням цін (“Нідерландський”)	Гласний
З підвищенням цін (прямий або “Англійський”)	Негласний
Аукціон своєї ціни (закритий, дискримінаційний) – учасник виставляє лише 1 пропозицію ціни, перемагає найвища ціна	
Зворотній (покупці виставляють свої замовлення на товар)	
Оптовий (продавець може виставляти декілька одиниць товару одночасно)	
	Автоматизований

Топ-5 аукційних домів по всьому світу: Christie's (Лондон), Sotheby's (Нью-Йорк), Bonham's (Лондон), Phillips (Лондон, Нью-Йорк), China Guardian (Пекін). Sotheby's разом з аукціонним домом Christie's займають приблизно 90% світового ринку аукціонів з продажу антикваріату, предметів мистецтва тощо.

Міжнародні тендери є методом міжнародної торгівлі, сутність якого полягає в конкурентному відборі зарубіжних постачальників і підрядників через організованих товарних ринок шляхом залучення до певної, заздалегідь встановленої дати пропозиції від зарубіжних і національних постачальників та підрядників, проведення конкурсу (порівняння) представлених проектів (умов) та укладання контракту з тим з них, пропозиції якого найповніше задовольняють потреби і вимоги імпортерів-замовників.

Найпоширенішими об'єктами тендерів у міжнародній торгівлі є:

- підряди на спорудження підприємств, будівель і споруд виробничого і невиробничого призначення, в т.ч. тих, що споруджуються “під ключ”;
- виконання комплексів будівельних і монтажних робіт та їх окремих видів;
- виконання комплексу пуско-налагоджувальних робіт;
- постачання комплектного устаткування;

- концесії на розробку корисних копалин;
- імпорتنі закупівлі;
- проекти на основі підприємств з іноземними інвестиціями;
- надання державних кредитів;
- розробка проектів і виконання робіт у сфері природоохоронної діяльності;
- залучення експертів і консультантів;
- поставки, підряди, закупівля для створення об'єктів національної економіки.

Види тендерів: відкритий, закритий (запрошені фірми), одиничний (звертання до однієї чи декількох фірм послідовно).

Міжнародні ярмарки – метод продажу на спеціальних торгах, які бувають періодичними в один і той самий час, в одному і тому ж місці.

Міжнародні виставки – метод демонстрації, а не реального продажу (універсальні, спеціалізовані).

ЛЕКЦІЯ №4. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

1. Класичні концепції міжнародної торгівлі (меркантилізм, теорія абсолютних переваг Адама Сміта, теорія порівняльних переваг Давіда Рікардо, теорія Хекшера-Олліна, «парадокс Леонтьєва»).
2. Динамічні концепції міжнародної торгівлі (концепція «життєвого циклу товару», модель економії на масштабах виробництва, теорія конкурентних переваг М.Портера, модель п'яти сил конкуренції М. Портера та інші).

Впродовж всієї історії виникнення та розвитку МЄВ було сформовано надзвичайно велику кількість теорій, які пояснюють тим чи іншим чином природу та вигоди від міжнародної торгівлі.

Першою спробою обґрунтування причин і ефективності міжнародної торгівлі була концепція **меркантилізму**. Прихильники раннього меркантилізму (У.Стаффорд, Г.Скаруффі – кінець XV ст.) дотримувались поглядів, згідно з якими державі слід продавати на зовнішньому ринку якомога більше будь-яких товарів, а купувати – якомога менше. При цьому в країні повинно накопичуватися золото, яке ототожнювалося з багатством нації. В основі теорії пізнього меркантилізму (Т.Мен, А.Сєрра, А.Мокрет'єн – друга половина XVI ст.) була доктрина активного торговельного балансу, який можна було забезпечити шляхом активізації зовнішньої торгівлі при перевищенні доходів від експорту порівняно із витратами на імпорт. Для цього держава повинна була обмежувати ввезення іноземних товарів, підвищуючи ставки мита.

Теорії переваг (абсолютних та відносних)

Розвиток міжнародної торгівлі в епоху після Великих географічних відкриттів і переходу провідних країн до крупного машинного виробництва зумовив появу *теорії абсолютних переваг*. Її автором став Адам Сміт, який, використовуючи трудову теорію вартості, у відомій праці “Дослідження про природу та причини багатства народів” (1776 р.) піддав критиці меркантилізм. Учений стверджував, що для держави можуть бути вигідними не тільки продаж, а й купівля товарів на зовнішньому ринку. Крім того, була зроблена спроба визначити, які саме товари вигідно експортувати, а які — імпортувати. Необхідною умовою застосування теорії абсолютних переваг є вільна торгівля.

Основне положення теорії абсолютних переваг А.Сміта: країни спеціалізуються на виробництві товару, виробничі витрати на який є найменшими у порівнянні з виробничими витратами на цей же товар в інших країнах.

Однак А.Сміт не розглядав ситуацію, за якої яка-небудь країна має абсолютну перевагу з усіх товарів. Це зробив Давід Рікардо, який у праці “Початки політичної економії та оподаткування” (1817р.) сформулював принцип взаємовигідної торгівлі та міжнародної спеціалізації, що включає як окремий випадок модель А.Сміта. Д.Рікардо створив модель міжнародної торгівлі, в якій показав, що недотримання принципу А.Сміта не є перешкодою для взаємовигідної переваги: країна повинна спеціалізуватися на експорті товарів, у виробництві яких вона має найбільшу абсолютну перевагу (тобто абсолютні переваги щодо кількох товарів) або найменшу абсолютну неперевагу (тобто абсолютні

непереваги щодо жодного з товарів). Як і в теорії абсолютних переваг, в основі теорії порівняльних переваг лежала трудова теорія вартості, а необхідною умовою товарообміну виступала вільна торгівля.

Основне положення теорії порівняльних переваг Д. Рікардо: країни спеціалізуються на виробництві товару, відносні витрати на який є найменшими, ніж на інші товари всередині цієї країни.

Теорія факторів виробництва

Теорію факторів виробництва обґрунтував у 30-х роках XIX ст. Жан-Батист Сей, включаючи до таких чинників працю, капітал і землю, які в сукупності визначають витрати виробництва.

Шведські економісти Елі Хекшер та Бертіль Оллін у 20-30-х роках XX ст. застосували цю теорію для пояснення причин міжнародної торгівлі. Основні положення їхньої концепції можна подати таким чином: найважливішою умовою раціонального обміну товарами між країнами є різниця у співвідношенні в них факторів виробництва (наявність більших за розмірами та продуктивніших земельних ресурсів, значних або дешевших ресурсів робочої сили, функціонування порівняно більшого за обсягом і продуктивнішого за структурою капіталу). За їх схемою, найбільш жваво торгівля має розвиватися між країнами з різним рівнем економічного розвитку та неподібними структурами економіки.

Чотири теореми **теорії факторонаділеності:**

□ кожна країна має порівняльні переваги щодо випуску товару, виробництва якого потребує значних витрат відносно надлишкового фактора виробництва (**теорема Хекшера-Олліна**);

□ вільна торгівля, зрівнюючи факторні винагороди між країнами, слугує заміною зовнішньої мобільності факторів виробництва (**теорема П. Самуельсона**);

□ зростання відносних цін товарів призводить до винагороди того фактора, який ефективно використовується у виробництві товару і скорочує реальні винагороди іншого фактора (**теорема Столпера-Самуельсона**);

□ зростання пропозиції одного з факторів виробництва у разі постійності інших змінних призводить до зростання випуску товару, який виробляється за інтенсивного використання цього фактора, і до скорочення випуску інших товарів (**теорема Рибчинського**).

У 1954 р. американський економіст Василій Леонт'єв застосував теорію Хекшера-Олліна до аналізу зовнішньої торгівлі США, а саме: розрахунку повних витрат праці і капіталу на експорт й імпорту. Згідно з робочою гіпотезою, США повинні були експортувати капіталомісткі товари, а імпортувати – трудомісткі. Однак результат виявився зворотним (експортувалася трудомісткіша і менш капіталомісна продукція, ніж імпортувалася) і дістав назву "**парадокс Леонт'єва**". Було встановлено, що відносний надлишок капіталу в США не впливає на зовнішню торгівлю. Цей парадокс пояснювався за рахунок поділу праці на більш і менш кваліфіковану.

Неотехнологічні теорії

Спроба пояснення реалій і перспектив міжнародної торгівлі **динамічними порівняльними перевагами, що виникають або створюються, використовуються і з часом зникають**. До теорій і моделей неотехнічного напрямку належать: теорія технологічного розриву, теорія життєвого циклу продукту на світовому ринку, модель економії на масштабах виробництва, концепція внутрішньогалузевої торгівлі.

Пітер Ліндерт (Швеція, 1961) висунув гіпотезу, що на обсяг і структуру торгівлі товарами обробної промисловості (а саме вони є основним у внутрішньогалузевій торгівлі) впливають не витратні умови пропозиції, а умови і характер попиту, зумовлені однакою або близьким рівнем ВВП на душу населення в країнах.

Крім цієї основної умови, фахівцями визначені додаткові фактори, що впливають на розвиток **двосторонньої внутрішньогалузевої торгівлі**: близькість рівнів доходу на душу населення та ідентичність кривих попиту у двох країнах; близькість цін факторів і витрат виробництва диференційованих продуктів; близькість рівня тарифних і нетарифних бар'єрів; приблизно однакою рівень диференціації конкуруючих товарів; номінальна величина транспортних витрат.

Концепція «технологічного розриву» (Р.Хафбауер, Р.Вернон): часовий розрив у виробництві й експорті тих самих товарів у різних країнах, через якого країна, що освоїла жанр першої, одержує додаткові переваги, займаючи монополіне положення на ринку

Модель п'яти сил конкуренції М. Портера

Серед різних факторів зовнішнього середовища, що впливають на фірму, виділяють ключовий – це галузь (чи галузі), в якій фірма веде конкурентну боротьбу. Структура галузі має істотний вплив на формування правил конкурентної боротьби, а також потенційних стратегій фірми. Стан конкуренції в галузі залежить від п'яти основних конкурентних сил (модель п'яти конкурентних сил, розроблена професором Гарвардської школи бізнесу М. Портером):

1. Суперництво між продавцями всередині галузі.
2. Фірми, що пропонують товари-замінники (субститути).
3. Можливість появи нових конкурентів усередині галузі.
4. Здатність постачальників сировини, матеріалів і комплектуючих, які використовуються фірмою, диктувати свої умови.
5. Здатність споживачів продукції фірми диктувати свої умови.

Модель п'яти сил конкуренції М. Портера дозволяє визначити найкращу відповідність між внутрішнім станом організації і дією сил у її зовнішньому оточенні.



У теорії **конкурентних переваг М. Портер** виділив чотири детермінанти ("діамант національних переваг") – складові успіху, які визначають стан середовища, всередині якого формуються конкурентні переваги галузей і фірм, а саме:

1. Параметри факторів виробництва. Це насамперед фактори, пов'язані з науково-технічним прогресом, - інформаційна, наукова і технічна забезпеченість та стан ринкової, виробничої і соціальної інфраструктури, а також, крім того, традиційні фактори виробництва – праця, земля, капітал, підприємницька активність.
2. Стратегія фірми. Вона має відповідати становищу фірми у галузі і стану ринку. Правильно обрана стратегія передбачає формування прогресивної бізнес-структури, заснованої на ефективному менеджменті.
3. Параметри попиту. Це насамперед місткість ринку, його динаміка, диференціація, рівень вимог покупців до якості товару.
4. Споріднені і підтримуючі галузі. Вони забезпечують експортні галузі необхідними матеріалами, комплектуючими виробами, інформацією. Це єдність взаємопов'язаних галузей – кластер.





Модель економії на масштабах виробництва (Б.Олін, Р.Дрізе, П.Крюгман, Г.Хафбауер)

Країна з великим внутрішнім ринком буде експортувати товари, по яких спостерігається економія на масштабах виробництва

Країна з невеликим внутрішнім ринком буде концентруватися на виробництві унікальних товарів, на які існує стійкий високий попит на світових ринках, незважаючи на високу ціну

ЛЕКЦІЯ №5. РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

1. Рівні та види регулювання міжнародної торгівлі.
2. Державні політики вільної торгівлі та протекціонізму.
3. Тарифне та нетарифне регулювання міжнародної торгівлі.
4. Принципи та особливості діяльності Світової організації торгівлі.

Регулювання міжнародної торгівлі передбачає цілеспрямований вплив держави на торгові відносини з іншими країнами.

Основними цілями зовнішньоторгової політики є:

- зміна обсягу експорту та імпорту;
- зміна структури зовнішньої торгівлі;
- забезпечення країни необхідними ресурсами;
- зміна співвідношення експортних та імпортних цін.

Розрізняють такі **види регулювання міжнародної торгівлі**:

Одностороннє регулювання полягає у застосуванні методів впливу урядами країн в односторонньому порядку без погодження або консультацій з торговими партнерами. Такі заходи вживають здебільшого під час загострення політичних відносин.

Двостороннє регулювання передбачає, що заходи торгової політики попередньо узгоджуються країнами-торговими партнерами. Кожна зі сторін попереджує свого торгового партнера про вживання будь-яких заходів, які, як правило, не вносять суттєвих змін у торгові відносини, а лише сприяють їм.

Багатостороннє регулювання передбачає узгодження і регулювання торгової політики багатосторонніми угодами.

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

РІВНІ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

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

- **Національний** – при якому зовнішня торгівля кожної країни здійснюється у відповідності з національно-правовим забезпеченням регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

- **Міжнаціональний** – проявляється в укладенні відповідних угод між державами, групами держав.

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

В залежності від масштабів втручання в міжнародну торгівлю розрізняють протекціоністську торгівлю політику і політику вільної торгівлі.

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

ПЕРЕВАГИ	НЕДОЛІКИ
<ul style="list-style-type: none"> - завдяки вільній торгівлі, яка базується на принципі порівняльних переваг, світова економіка може досягти більш ефективного розміщення ресурсів і більш високого рівня добробуту; - надає споживачам можливість вибору благ з 	<ul style="list-style-type: none"> - в умовах слабкої економіки ставить під загрозу національну безпеку країни, сприяє вивозу національного доходу за її межі; - небезпечна для молодих та слабких неконкурентоспроможних галузей.

ширшого асортименту;
 - стимулюючи конкуренцію і обмежуючи монополію, спонукає виробників до підвищення якості товарів і використання сучасних досягнень науки і техніки

Протекціонізм (protectionism) – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики.

ПЕРЕВАГИ	НЕДОЛІКИ
<ul style="list-style-type: none"> - держава бере під захист слабкі та молоді вітчизняні галузі; - захищає ринок країни від зарубіжних поставок стратегічних матеріалів і сировини; - дає змогу використовувати владу держави для підвищення цінової конкурентоспроможності вітчизняних товарів; - створює умови для поповнення державного бюджету; - скорочуючи імпорт, сприяє зростанню національного виробництва і зайнятості. 	<ul style="list-style-type: none"> - може призвести до застійних явищ, оскільки послаблюються стимули до технічного прогресу, що, своєю чергою, веде до падіння конкурентоспроможності національних товарів; - призводить до подорожчання вітчизняного виробництва, а отже і споживання в результаті менш ефективного використання ресурсів; - збільшується нелегальне ввезення товарів контрабандою; - торгові партнери можуть вжити відповідних заходів щодо експорту товарів цієї країни, що завдасть їй економічні збитків.

Виділяють декілька **форм протекціонізму**:

- **селективний** – скерований проти окремих країн або окремих видів товарів;
- **галузевий** – націлений на захист окремих галузей, найчастіше сільського господарства;
- **колективний** – проводиться об'єднаннями країн щодо країн, які не входять у ці об'єднання;
- **прихований** – здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

Методи державного регулювання міжнародної торгівлі включають:

- тарифні методи, що ґрунтуються на застосуванні митних податків та регулюють, в основному, імпорт та захищають вітчизняних виробників від іноземної конкуренції, можуть робити іноземні товари менш конкурентоспроможними;
- нетарифні методи – комплекс заходів обмежено-заборонного порядку, що перешкоджають проникненню іноземних товарів на внутрішній ринок країни; регулюють як імпорт, так і експорт (допомагають вивести більше вітчизняної продукції на світовий ринок, роблячи її більш конкурентоспроможною).

ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Митний тариф (customs tariff) у залежності від контексту може визначатися як:

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

Функції мита:

- *фіскальна*, що відноситься як до імпортного, так і до експортного мита, оскільки воно є однією зі статей доходної частини державного бюджету;
- *протекціоністська* (захисна), що відноситься до імпортного мита, оскільки з його допомогою держава захищає місцевих виробників від небажаної іноземної конкуренції;
- *балансуюча*, що відноситься до експортного мита, встановленого з метою запобігання небажаного експорту товарів, внутрішні ціни на які з тих або інших причин нижче світових.

Ознаки класифікації	Види мит
1. За способом стягування мита	<ul style="list-style-type: none"> • адвалорні – нараховуються у % до митної вартості товарів, що обкладаються митом (наприклад, 13% від митної вартості – мито на імпортні автомобілі); • специфічні – нараховуються у встановленому розмірі за одиницю товару (наприклад, експортний тариф у розмірі 384 дол. за 1 тону сирової нафти); • комбіновані – містять обидва названих види митного стягнення (наприклад, 20% від митної вартості, але не більше 10 дол. за одиницю товару).
2. За об'єктом стягування	<ul style="list-style-type: none"> • імпортні мита, що стягуються з товарів, що ввозяться на митну територію країни; • експортні мита, що стягуються з товарів, що вивозяться з митної території країни
3. За характером	<ul style="list-style-type: none"> • сезонні (імпортні та експортні) мита, що накладаються на товари сезонного характеру для оперативного регулювання міжнародної торгівлі. Діють протягом кількох місяців; • спеціальні мита, що застосовуються державою у таких випадках: <ul style="list-style-type: none"> а) як захисні мита, якщо товари ввозяться на митну територію країни в таких кількостях або на таких умовах, які завдають або загрожують завдати шкоди вітчизняним виробникам аналогічної чи конкуруючої продукції; б) як запобіжний захід щодо учасників зовнішньоекономічної діяльності, що ущемляють інтереси держави у певній галузі, а також як запобіжний захід недобросовісної конкуренції; в) як міра у відповідь на дискримінаційні та (або) недружні дії іноземних держав, а також у відповідь на дії різних держав, що обмежують законні права суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності країни; • антидемпінгові мита, що застосовуються до імпорту на митну територію за ціною значно нижчою, ніж у країні експорту на момент експорту, якщо такий імпорт завдає чи загрожує завдати шкоди вітчизняним виробникам аналогічних чи конкуруючих товарів, або перешкоджає організації чи розширенню виробництва таких товарів; • компенсаційне мито, що застосовується до імпорту на митну територію товарів, при виробництві чи експорті яких прямо чи опосередковано використовуються субсидії, якщо такий експорт завдає чи загрожує завдати шкоди вітчизняним виробникам аналогічної чи конкуруючої продукції, або перешкоджає організації чи розширенню виробництва таких товарів.

4. За походженням	<ul style="list-style-type: none"> • автономні мита, що накладаються на підставі односторонніх рішень державних органів; • договірні мита, встановлені на основі двосторонніх чи багатосторонніх угод; • преференційні мита зі ставками нижче чинного тарифу.
5. За видами тарифів	<ul style="list-style-type: none"> • постійні – це ставки митних тарифів, встановлені державними органами, що не змінюються залежно від обставин; • змінні – це ставки митних тарифів, що можуть змінюватися державними органами у певних випадках.
6. За методом розрахунку	<ul style="list-style-type: none"> • номінальні – це митні ставки, зазначені у митному тарифі; • ефективні (фактичні) – це реальний рівень митних ставок на кінцеві товари, розрахований на основі рівня мит, що накладаються на ввезені вузли та компоненти продукції.

НЕТАРИФНІ ІНСТРУМЕНТИ

Прямі обмеження імпорту (експорту)	Адміністративні формальності	Стимулювання експорту	Інші супутні заходи держ.регулювання
- Ліцензування - Квотування - “Добровільне” обмеження експорту - Мінімальні експортні ціни - Імпортні депозити - Імпортні податки - Компенсаційне мито - Антидемпінгове мито	- Санітарні та фітосанітарні вимоги - Технічні вимоги - Екологічні вимоги	- Експортні субсидії - Експортні кредитні субсидії - Податкові пільги - Державне регулювання експорту; - Страхування експортних кредитів	- Валютні обмеження - Правила ввозу і вивозу капіталу - Частка національної участі - Стимулювання національного виробництва

Квотування полягає в обмеженні обсягів експорту або імпорту окремих товарів шляхом встановлення квот. **Квота** – це кількісний нетарифний засіб обмеження експорту або імпорту товару певною кількістю або сумою на визначений проміжок часу.

Квоти поділяються:

За напрямком їх дії:

- експортні – вводяться у відповідності з міжнародними стабілізаційними угодами, що встановлюють частку кожної країни в загальному експорті певного товару (експорт нафти з країн ОПЕК), чи урядом країни для попередження вивозу товарів, дефіцитних на внутрішньому ринку;
- імпортні – вводяться урядом для захисту місцевих виробників, досягнення збалансованості торговельного балансу, регулювання попиту і пропозиції на внутрішньому ринку, а також як відповідь на дискримінаційну торговельну політику інших держав.

За обсягом дії:

- глобальні – встановлюються на імпорт або експорт певного товару на певний період часу незалежно від того, з якої країни він імпортується чи в яку країну він експортується;
- індивідуальні – встановлена в рамках глобальної квоти квота кожної країни, яка експортує або імпортує товар.

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

- **разові** – письмовий дозвіл терміном до 1 року на імпорт (експорт), що видається урядом, певній фірмі на здійснення однієї зовнішньоторговельної угоди;
- **генеральні** – дозвіл імпорт (експорт) певного товару протягом року без обмеження кількості угод;
- **глобальні** – дозвіл на експорт (імпорт) певного товару в будь-яку країну світу за певний проміжок часу без обмеження кількості або вартості;

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

Добровільне” обмеження експорту (voluntary export restraint) – це кількісне обмеження експорту, що базується на зобов’язанні одного з партнерів по торгівлі добровільно обмежити або не збільшити обсяг експорту товару, що прийнятий в рамках офіційної міжурядової або неофіційної угоди про встановлення квот на експорт товару.

Демпінг (dumping) – засіб фінансової нетарифної торговельної політики, що полягає в просуванні товару на зовнішній ринок за рахунок зниження експортних цін нижче нормального рівня цін, існуючого в цих країнах.

Форми:

- **спорадичний демпінг** – епізодичний продаж надлишкових запасів товару на зовнішній ринок за заниженими цінами. Відбувається тоді, коли внутрішній обсяг виробництва товару перевищує ємність внутрішнього ринку і перед компанією постає дилема – або взагалі не використовувати частину виробничих потужностей і не виробляти товар, або виробити товар і продати за більш низьку, ніж внутрішня, ціну на зовнішній ринок;
- **навмисний демпінг** – тимчасове навмисне зниження експортних цін з метою витіснення конкурентів з ринку і наступного встановлення монопольних цін. На практиці це може означати експорт товару за цінами нижче цін свого внутрішнього ринку або навіть нижче витрат виробництва;
- **постійний демпінг** – постійний експорт товарів за цінами нижче справедливої;
- **зворотний демпінг** – завищення цін на експорт порівняно з цінами продажу тих же товарів на внутрішньому ринку. Зустрічається вкрай рідко, зазвичай, в результаті непередбачених різких коливань курсів валют;
- **взаємний демпінг** – зустрічна торгівля двох країн одним і тим самим товаром за заниженими цінами. Зустрічається також рідко в умовах високої монополізації внутрішнього ринку певного товару в кожній з країн.

СВІТОВА ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ

1 січня 1995 року почала свою діяльність Світова організація торгівлі (World Trade Organization), враховуючи норми діючої до 1994 року Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ).

Генеральна угода з тарифів і торгівлі грала провідну роль в регулюванні міжнародної торгівлі. Вона являла собою багатосторонню міжнародну угоду, що містила зведення правових норм, на яких базувались торговельні відносини між країнами-учасницями. Угода була підписана в Женеві 30 жовтня 1947 року і **вступила в силу 1 січня 1948 року** для 23 країн, які її підписали.

Принципова різниця між СОТ і ГАТТ полягає в тому, що ГАТТ була просто зведенням правил, багатосторонньою угодою, яка мала невеликий секретаріат. СОТ є постійною міжнародною організацією, що діє на основі угоди, ратифікованої країнами-членами, і має свій секретаріат. ГАТТ як угода складалась зі сторін, які брали в ній участь. СОТ складається з країн-членів. ГАТТ початково вважалась тимчасовою угодою, що діяла б до моменту створення СОТ. СОТ – постійно діюча організація. ГАТТ була присвячена практично тільки торгівлі товарами. На СОТ покладені функції регулювання торгівлі не тільки товарами, але й послугами, включаючи такі специфічні, як права на інтелектуальну власність. Система врегулювання спірних торговельних питань, що діяла в рамках ГАТТ була громіздкою й неефективною, оскільки дозволяла окремим країнам блокувати прийняття рішень. Система врегулювання торговельних спорів, що діє у СОТ, більш ефективна, оскільки дозволяє приймати багато рішень, що не можуть бути заблоковані окремими країнами, на автоматичній основі.

Основу правової системи СОТ складає пакет документів, головним з яких є **Угода про СОТ, а також чотири додатки до нього.**

У **Додаток 1** входять три основоположні угоди СОТ:

1. **Генеральна угода про тарифи і торгівлю** 1994 р. (включаючи положення Генеральної угоди про тарифи і торгівлю 1947 р. з урахуванням змін, внесених з моменту підписання),
2. **Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС)**
3. **Угода щодо торговельних аспектів прав інтелектуальної власності (ТРИПС).**

Крім того, в Додаток 1 включені дві угоди, які встановлюють права та зобов'язання урядів з регулювання торгівлі окремими категоріями товарів: Угода з сільського господарства і Угода з текстилю і одягу.

До **Додатку 2** увійшли положення щодо правил і процедур розв'язання суперечок;

у **Додаток 3** – Механізм оглядів торгівельної політики,

в **Додаток 4** – декілька багатосторонніх торгівельних угод, обов'язкових не для всіх, а тільки для зацікавлених членів СОТ, що підписали їх: Угода з торгівлі цивільною авіатехнікою, Угода по урядових закупівлях, Угода з молочних продуктів і Домовленість з яловичини.

ПРИНЦИПИ ДІЯЛЬНОСТІ СОТ

Принцип недискримінації має подвійне значення.

Перше – недискримінація торгівельних партнерів по відношенню один до одного. Кожна країна надає всім партнерам умови торгівлі, не менш сприятливі, ніж ті, які вона надала хоча б одній з них. Даний аспект принципу недискримінації знайшов свій вираз в обов'язковому застосуванні режиму найбільшого сприяння (РНС) до всіх членів СОТ.

Інший аспект підкреслює неприпустимість дискримінації іноземних товарів по відношенню до вітчизняних після проходження митниці. Дотримання цієї вимоги забезпечується наданням національного режиму іноземним товарам, що поступили на внутрішній ринок.

Принцип гласності полягає у тому, що всі країни зобов'язуються регулярно і в повному обсязі інформувати інших членів СОТ про застосування засобів торгівельної політики, а також завчасно доводити до їх відома заходи, які готуються до введення.

У документах СОТ міститься список інструментів, про застосування яких вимагається обов'язково попереджати інші країни, і вказані терміни повідомлення.

На 2022р. членами СОТ є 164 держав.

16 травня 2008 р. Україна стала 152 країною-членом СОТ.

Найвищим керівним органом СОТ є **Конференція міністрів**, скликана не рідше за один раз на два роки. Вона ухвалює рішення з найважливіших питань: здійснює прийом нових членів в Організацію, початок нового раунду багатосторонніх торгівельних переговорів, затвердження їх повістки.

У період між конференціями діяльністю СОТ керує **Генеральна рада**, що складається з послів і глав делегацій членів СОТ. Генеральна рада проводить огляди торгівельної політики країн-членів і займається дозволом торгівельних суперечок між ними. Ці функції вона делегує двом спеціальним органам – з аналізу торгівельної політики і з розв'язання суперечок.

Генеральній раді підлеглі також три ради - **Рада з торгівлі товарами, Рада з торгівлі послугами, Рада з інтелектуальної власності**, а також три комітети –

- з торгівлі і розвитку;
- з обмежень, пов'язаних з торговельним балансом;
- з бюджету, фінансів і адміністративних питань.

Крім того, в структуру СОТ входять різні спеціалізовані комітети, робочі і експертні групи. Вони займаються підготовкою аналітичних матеріалів і рішень СОТ, що стосуються захисту навколишнього середовища, проблем країн, що розвиваються, правил конкуренції, інвестицій, регіональних торгівельних угод, прийому нових членів.

Технічне забезпечення діяльності численних органів СОТ покладене на **Секретаріат**, очолюваний Генеральним директором. Хоча Секретаріат не ухвалює рішень з принципових питань, його значення і вплив у СОТ вельми велике.

ЛЕКЦІЯ №6. МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛІВ. МІЖНАРОДНА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ. ВІЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ

1. Сутність міжнародного руху капіталів. Причини та фактори, що стимулюють вивезення капіталу.
2. Форми міжнародного руху капіталів.
3. Прямі та портфельні іноземні інвестиції.

4. Позитивні та негативні наслідки іноземних капіталовкладень.
5. Інвестиційний клімат держави.
6. Особливості функціонування вільних економічних зон (ВЕЗ).

Міжнародний рух капіталів у вузькому розумінні репрезентує процеси у реальному секторі; його об'єктом є виробничі потужності, а сам цей рух забезпечується сукупністю мікроекономічних, приватних інвестиційних потенціалів (в широкому розумінні рух капіталів включає й переміщення фінансово-монетарних цінностей). Ці раніше створені та нагромаджені матеріальні ресурси та кошти, власне, і “перерозподіляються” між країнами у вигляді міжнародного руху капіталів. Щоправда, цей перерозподіл не є остаточним, а виступає своєрідною змінною величиною, що залежить від комплексу правових, кон'юнктурних, психологічних та інших умов функціонування капіталу.

Міжнародний рух капіталів – це зустрічний рух капіталів між країнами, що приносить їх власникам відповідний дохід.

Причини вивезення капіталів:

- відносний надлишок капіталу в даній країні, його перенакопичення;
- наявність в країнах, в які експортується капітал, дешевшої сировини та робочої сили
- відмінності у витратах виробництва;
- бажання обійти тарифні та нетарифні обмеження;
- бажання захистити свій капітал від інфляції;
- непередбачуваність економічної і політичної ситуації в країні;
- прагнення на довгий період забезпечити задоволення своїх економічних, політичних та інших інтересів на території тієї чи іншої країни.

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

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

Теорія інтерналізації – кожна фірма переслідує мету мінімізації трансакційних витрат (витрат на укладання угод). Зі зменшенням трансакційних витрат операції фірм починають набирати “внутрішнього характеру”, тобто відбувається інтерналізація ринків. Мета мінімізації трансакцій залишається основним мотивом переведення діяльності за кордон.

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

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

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

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

Фактори, що стимулюють вивезення капіталу:

1. Трансграничний перелив капіталу через створення дочірніх фірм, захоплення і поглинання місцевих компаній, проникнення на ринки третіх країн, що встановили високі тарифні та нетарифні бар'єри для визначених видів товарів.

2. Економічна політика промислово розвинених країн, спрямована на залучення значних обсягів інвестиційних ресурсів.

3. Економічна політика країн, що розвиваються, спрямована на залучення значних обсягів інвестиційних ресурсів і створення сприятливого інвестиційного клімату.
4. Лібералізація умов міграції капіталу: полегшення режиму переміщення капіталів.
5. Посилення ролі міжнародних фінансових організацій.
6. Прийняття Міжнародної угоди про запобігання подвійного оподаткування доходів і капіталів між країнами.

Інфраструктура міжнародного ринку капіталів складається з:

- кредитних інститутів, що приймають вклади і задовольняють потреби в інвестиційних кредитах;
- кредитних інститутів, що ведуть справи клієнтів на біржах;
- інвестиційних фондів і компаній, що вкладають отримані кошти в цінні папери, диверсифікуючи вклади з метою зменшення ризику;
- великих підприємств, що виступають на міжнародному ринку в якості самостійних суб'єктів;
- страхових компаній;
- громадських емітентів;
- інвестиційних банків, які для зменшення ризику вводять програми торгівлі цінними паперами.

Вивіз капіталу – найбільш характерна риса міжнародних економічних процесів ХХ століття, коли темпи його зростання почали перевищувати темпи зростання міжнародної торгівлі. В сучасних умовах збільшується кількість країн, що беруть участь в іноземних інвестиціях. До цього процесу активно підключилися країни Південно-Східної Азії, Центральної і Східної Європи.

Змінюються напрямки руху капіталу: якщо раніше, до другої світової війни, капітал рухався переважно у слаборозвинені країни (колонії), то тепер 3/4 всіх іноземних інвестицій припадає на розвинені країни світу. Країни, що переважно приймають капітал: США, Ірландія, Португалія, Італія, Сполучене Королівство, Туреччина, країни, що розвиваються. Країни, які переважно вивозять (нетто-інвестори), - Японія, Франція, Німеччина.

Зазнають змін і форми руху капіталу: переважає вивіз портфельних інвестицій, зростає роль держави, яка сама часто виступає інвестором, а також стимулює, контролює інвестиційну діяльність. Велику роль в міжнародному русі капіталів відіграють транснаціональні банки (ТНБ) і транснаціональні корпорації (ТНК).

Форми міжнародного руху капіталу:

1) За джерелами походження:

- офіційний (державний);
- приватний (недержавний) капітал.

2) За характером використання коштів:

- підприємницький (міжнародні інвестиції);
- позичковий (міжнародні кредити);
- міжнародна економічна допомога.

3) За термінами вивезення капіталу:

- короткостроковий (до одного року);
- середньостроковий (більше одного року);
- довгостроковий (більше 3 років).

Класифікація угод з іноземними капіталовкладеннями:

I. Активні форми партнерства:

1) «самостійні»;

2) акціонерні форми:

- об'єднання сторонами активів (грошових та матеріальних ресурсів, досвіду управління);
- оцінка об'єднаних активів як капіталовкладень сторін;
- здійснення узгоджених завдань за допомогою спільних органів управління;
- участь сторін в прибутках та збитках залежно від вкладеного капіталу.

II. Пасивні форми співпраці: неакціонерні або контрактні операції.

Інвестування – це вкладення різних ресурсів у певний вид діяльності з метою отримання економічного ефекту або іншого запланованого результату (соціального, економічного, політичного тощо).

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

Розрізняють **дві основних форми іноземних інвестицій**:

- прямі іноземні інвестиції;
- портфельні іноземні інвестиції.

Прямі іноземні інвестиції – це безпосереднє вкладення капіталу у діяльність підприємства, що забезпечує контроль інвестора за об'єктом розміщення капіталу.

За міжнародними нормами частка іноземної участі в акціонерному капіталі фірми, що дає право такого контролю – 25%, за американськими – 10%, австралійськими і канадськими – 50%.

Прямі іноземні інвестиції здійснюються у формі створення дочірніх компаній, асоційованих (змішаних) компаній, відділень, спільних підприємств, концесії, приватизації державних підприємств тощо. Сьогодні найчастіше створюються змішані компанії за участю місцевого капіталу.

Змішані компанії, в яких іноземному інвестору належить більше від половини акцій, називають компаніями переважного володіння, а якщо 50% - іноземному інвестору і 50% - місцевому - компаніями однакового володіння, якщо іноземний інвестор має менше ніж 50% акцій – змішаним підприємством з участю іноземного капіталу.

III за міжнародною класифікацією поділяються на:

- а) вкладання компаніями за кордон власного капіталу (капітал філій і частка акцій у дочірніх та асоційованих компаніях);
- б) реінвестування прибутку;
- в) внутрішньокорпоративні переміщення капіталу у формі кредитів і позик між прямим інвестором та дочірніми, асоційованими компаніями і філіями.

Портфельні інвестиції – вкладення в іноземні підприємства або цінні папери, які приносять інвесторові відповідний дохід, але не дають право контролю за підприємством. Такими цінними паперами можуть бути акціонерні або боргові цінні папери (прості векселі; боргові зобов'язання; інструменти грошового ринку та інші).

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

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

В економіко-матеріальному відношенні міжнародними інвестиціями є вкладення капіталу в підприємства різних галузей економіки, виробництва та послуг, у банківсько-кредитну систему, в інфраструктуру, в соціальні програми, в охорону навколишнього середовища. Інакше кажучи, об'єктами міжнародного інвестування можуть виступати усі види майнових та інтелектуальних цінностей, виробниче використання яких спричиняється до формування прибутків (доходів) або інших соціальних ефектів.

Такими цінностями фізичної та інтелектуальної природи є:

- ◆ нерухоме та рухоме майно (будівлі, споруди, обладнання та інші матеріальні цінності);
- ◆ цінні папери (фінансові зобов'язання);

- ◆ інформаційні цінності та інтелектуальні цінності;
- ◆ майнові права, які є похідними від інтелектуальної діяльності та пов'язані з авторськими правами – ліцензії, "ноу-хау" тощо;
- ◆ активи банківсько-кредитних організацій;
- ◆ права володіння та оренди, користування землею та іншими природними ресурсами.

Проблематика міжнародного руху капіталів та оптимізації національної соціально-економічної сфери з метою максимізації надходжень капіталу ззовні та мінімізації його відтоку з країни є однією з найбільш актуальних для сучасної України. Причому особливості участі держави, а також окремих вітчизняних суб'єктів комерційної діяльності в міжнародному русі капіталів значною мірою зумовлюються дефіцитністю фінансово-обігових коштів. Така дефіцитність призводить до односторонньої залежності національної економіки та господарських структур від зовнішніх джерел інвестування, переважної одновекторності легального руху капіталів – ззовні всередину країни.

Тенденції міжнародного руху капіталів:

Пандемія COVID-19 серйозно вплинула на мультинаціональні підприємства (ТНК) у всьому світі. Економічний шок від кризи був пов'язаний з падінням попиту, скороченням пропозиції сировини, ускладненням умов кредитування, кризою ліквідності та зростанням невизначеності. Глобальне середовище прямих іноземних інвестицій до COVID-19 вже характеризувалося швидким руйнуванням довіри інвесторів через невизначеність у торговельній та інвестиційній політиці, відставання світового зростання, падіння цін на товари та зростання протекціонізму. Криза COVID-19 представляє нове, безпрецедентне джерело ризику для інвесторів. Навіть до того, як пандемія COVID-19 перевернула світову економіку, обсяги світових ПІІ знизилися до рівнів навіть нижче тих, що були останнім часом після глобальної фінансової кризи десять років тому.

Зниження було більш концентрованим у країнах з високим рівнем доходу, де приплив ПІІ скоротився майже на 60% за останні роки. Хоча ПІІ в країни, що розвиваються, не зменшилися настільки сильно, вони, однак, опустилися до найнижчого рівня за останні десятиліття щодо рівня ВВП. Порівняно з серединою 2000-х років, коли ПІІ досягали майже 4% ВВП у країнах, що розвиваються, ця частка вже скоротилася до 2% у 2017 та 2018 роках.

Ця тривожна глобальна тенденція останніх років відображає поєднання *економічних факторів*, включаючи зниження норм прибутковості від ПІІ; *бізнес-чинників*, включаючи впровадження цифрових технологій та все більш активних форм міжнародного виробництва; *політичних факторів*, включаючи розмивання довіри інвесторів через невизначеність політики та зміни у податковій політиці США, які спричинили повернення капіталу назад у США.

Погіршення основ бізнесу спричинило значне зменшення обсягів ПІІ з 2015 року, коли потоки ПІІ досягли свого піку після кризи. Середня глобальна норма прибутковості від ПІІ знизилася з 8% у 2010 році до 6,8% у 2018 році. Хоча норми прибутку знизилися як у країнах, що розвиваються, так і в розвинених країнах, падіння були особливо значними в країнах, що розвиваються.

Наслідки перетоку капіталів для країн-донорів і реципієнтів.

Позитивні для країн-експортерів: розширення бізнесу та отримання додаткових доходів з використанням можливостей іноземного ринку.

Негативні для країн-експортерів: без адекватного залучення іноземних інвестицій приводить до уповільнення економічного розвитку країн; негативно позначається на рівні зайнятості в країні - донорі; змінює не в кращу сторону платіжний баланс у країні.

Позитивні для країн-імпортерів: сприяє економічному росту; створює нові робочі місця; розширює товарний експорт, оскільки вивіз капіталу стає засобом заохочення вивезення товарів за кордон; «переносить» нові технології, прийоми управління виробництвом, сприяє прискоренню НТП; поліпшує платіжний баланс країни-реципієнта.

Негативні для країн-імпортерів: витісняє національний капітал із прибуткових галузей, що може сприяти структурним перекосам в економіці реципієнта; у ряді випадків зв'язаний із проникненням на ринки реципієнта товарів, що пройшли життєвий цикл і знятих з виробництва в більш розвинених країнах, що не має ходіння на світових ринках; збільшує зовнішню заборгованість країни; фінансові кризи і відтік з фондових ринків спекулятивного капіталу породжують валютні і платіжні кризи в країні; трансферні ціни, використовувані ТНК, ведуть до втрат реципієнтом податкових надходжень і митних зборів.

Інвестиційний клімат – це сукупність політичних, соціально-економічних, фінансових, соціально-культурних, організаційно-правових і географічних факторів, які притаманні певній країні та визначають її привабливість для іноземного інвестора.

Інвестиційний клімат характеризується високим динамізмом і постійно змінюється в кращу або гіршу сторону. У зв'язку із цим необхідне проведення моніторингу інвестиційного клімату різних держав.

Фактори інвестиційної привабливості країн-імпортерів:

- географічне розташування;
- потенційно ємний ринок;
- висока кваліфікація і низька ціна робочої сили;
- низький курс національної валюти, його стабільність;
- правове забезпечення сприятливого інвестиційного клімату, у т.ч. захист інвестицій;
- можливість вивозу прибутку;
- система компенсації збитків.

Досвід Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва, АТЕС (1994 р., “КОДЕКС ІІІ”)

- транспарентність та недискримінаційний підхід до країн - донорів;
- національний режим для іноземних інвесторів;
- сполучення інвестиційних стимулів із забезпеченням вимог охорони здоров'я, навколишнього середовища, безпеки;
- мінімізація регулятивних обмежень, що обмежують ріст торгівлі і капіталовкладень;
- відмова від експропріації інвестиційних засобів, крім як у суспільних цілях і з відповідним рівнем компенсації за них;
- забезпечення реєстрації і конвертованості валют;
- усунення бар'єрів при ввозі капіталу;
- запобігання подвійного оподаткування капіталів та доходів;
- дотримання іноземним інвестором законів країни-реципієнта;
- дозвіл на в'їзд ключового управлінського персоналу на час роботи проекту;
- вирішення суперечок шляхом консультацій і переговорів, арбітраж.

На інвестиційну привабливість держави і певних регіонів позитивно впливають вільні економічні зони (ВЕЗ).

На інвестиційну привабливість держави і певних регіонів позитивно впливають вільні економічні зони (ВЕЗ).

Вільні економічні зони – це регіон або частина національної території зі спеціальним пільговим зовнішньоторговельним, митним, інвестиційним, валютний-фінансовим і податковим режимами, що заохочують господарську діяльність іноземних учасників, залучення зовнішніх інвестицій і передових зарубіжних технологій. Це дозволяє вирішити взаємопов'язані цілі: економічну, соціальну, виробничу і науково-технічну.

Економічна мета: розширення зовнішньоекономічної діяльності; залучення іноземного та вітчизняного капіталу; підвищення конкурентоспроможності національного виробництва; збільшення експорту і раціоналізація імпорту; зростання валютних надходжень до бюджету.

Соціальна мета: створення нових робочих місць, зростання зайнятості населення; підвищення кваліфікаційного рівня працівників; зростання добробуту і рівня життя населення; прискорення розвитку соціальної і побутової інфраструктури.

Виробнича і науково-технічна цілі: надходження іноземної і вітчизняної техніки та технологій; концентрація науково-технічних кадрів; повніше використання наявних потужностей.

Створення і функціонування ВЕЗ у всіх їх різновидах сприяє загальному підйому економіки на національному і регіональному рівнях. В умовах обмеженості, а тим більше дефіциту ресурсів у ряді країн ВЕЗ виступають як реальний і достатньо ефективний інструмент включення національних економік в світове господарство. Вони орієнтовані на активну зовнішньоекономічну діяльність, значну сприйнятливості до сучасної техніки і технологій, створення цільових виробництв, відповідної інфраструктури, застосування особливих методів і форм фінансової, інноваційної, виробничий-збутової, зовнішньоторговельної діяльності. Будучи частиною території країни, ВЕЗ виступають разом з тим як

практичний важіль адаптації всієї національної економіки до світового господарства, прискорюючи цей процес. В той же час необхідний підкреслити, що ВЕЗ відокремлені від решти території країни і адміністративно (спеціальним, пропускним) і економічно митницею, податковим і фінансовим режимами.

Чинники створення ВЕЗ

У промислово розвинених країнах:	У країнах, що розвиваються:
<ul style="list-style-type: none"> - активізація зовнішньоекономічних зв'язків, - активізація регіональної політики, спрямованої на поживлення дрібного і середнього бізнесу в депресивних районах, - вирівнювання міжрегіональних розходжень. 	<ul style="list-style-type: none"> - залучення іноземного капіталу, технологій, - модернізація промисловості; - підвищення кваліфікації робочої сили.
<p>Програми не мали спеціальної орієнтації на залучення іноземного капіталу.</p> <p>Франція – з початку 1997 р. 38 міст, а також Корсика оголошені “вільними зонами”. Підприємства на п'ять років звільнялися від виплати різних податків і інших обов'язкових відрахувань.</p> <p>На Корсиці різні пільги поширюються на сільське господарство, туризм, житлове будівництво тощо.</p> <p>Однією з головних задач політики “вільного зонування” є створення нових робочих місць. При виборі 38 міст, приблизно 10 з яких приходяться на паризькі пригороди, влада керувалася такими критеріями, як високий рівень безробіття, що перевищує 13,5%, великий відсоток молоді, що не має освіти, низький потенціал у сплаті податків.</p>	<p>три основні задачі:</p> <ul style="list-style-type: none"> - стимулювання промислового експорту й одержання на цій основі валютних засобів; - збільшення рівня зайнятості; - перетворення ВЕЗ у полігони з випробування нових методів господарювання.

У своєму розвитку ВЕЗ пройшли довгий шлях від середньовічних торгових міст-портів до інноваційних парків і дослідницьких центрів. Можна говорити про декілька основних **типів ВЕЗ**, що розмежовуються за певними ознаками:

- за **рівнем і спектром вирішуваних завдань**: складські, транзитні зони, вільні порти; промислові і експортні зони; науково-технологічні зони, технополіси і технопарки, інноваційні центри; комплексні, багатопрофільні ВЕЗ;
- за **розмірами території**: точкові (фірма, склад, термінал); особливо великі (регіони); територіально-масштабні (промислово-експортні зони, технопарки);
- за **напрямами і сферами господарської спеціалізації**: галузеві (переважно галузевого профілю), секторальні (видобуток і обробка, послуги), функціональні (банківська, комерційна діяльність);
- за **учасниками і особливостями розташування**: міжнародні, прикордонні.

Історично перші і логічно найбільш прості ВЕЗ – торгово-складські зони. У безмитних торгово-складських зонах імпортовані товари можуть складуватися, купуватися і продаватися, частково перероблятися без оплати митних зборів і податкових зборів. На них, проте, розповсюджуються заходи державного регулювання.

Проте вільні зони, орієнтовані тільки на комерційну, зовнішньоторговельну діяльність, транзитні товарні операції, не набули широкого поширення через обмеженість можливостей — привабливості через близькість до міжнародних транспортних комунікацій і пов'язаним з цим зменшенням транспортних витрат на перевезення зовнішньоторговельних вантажів; деякій економії на митних зборах і накладних витратах.

У розвинених і нових індустріальних країнах вільні торгово-складські зони поступово перетворилися у *вільні промислові і експортно-виробничі зони (ВЕПЗ)*.

Останнім часом усе більшого поширення набувають ВЕЗ з науково-технологічною, дослідницькою орієнтацією, покликані прискорити розробку і впровадження технічних нововведень, диверсифікувати виробництво, створити нові робочі місця, підготувати кваліфікованих фахівців – *науково-технологічні зони*.

Типовими стають *комплексні ВЕЗ* багатфункціонального характеру.

Надаючи велике значення діяльності ВЕЗ, особливо вищезазначеним їх видам, що передбачають широке залучення іноземного капіталу, високих технологій, країни розміщення таких зон передбачають широку систему економіко-правових і соціальних заходів, які забезпечують підвищену зацікавленість партнерів. Усе це в цілому створює сприятливий інвестиційний і підприємницький клімат. Проте, в кожній з країн у рамках економічної політики диференціюються умови пільгового залучення ресурсів,

іноземних і вітчизняних інвесторів у ВЕЗ. Як показує досвід, найбільш пільгові умови мають підприємства галузей матеріального виробництва, але й у цьому випадку враховуються пріоритети.

ВИДИ ПІЛЬГ У ВЕЗ

- 1) **Зовнішньоторговельні:** передбачають введення особливого митно-тарифного режиму (зниження чи скасування експортно-імпортних мит) і спрощеного порядку здійснення зовнішньоторговельних операцій.
- 2) **Податкові:** містять норми, пов'язані з податковим стимулюванням конкретних видів чи діяльності поводження підприємств; стосуються податкової бази (прибуток, вартість майна), окремих її складових (амортизаційні відрахування, витрати на заробітну плату, НДДКР, транспорт), рівень податкових ставок, питання постійного чи тимчасового звільнення від оподаткування.
- 3) **Фінансові:** різні форми субсидій, у т.ч. нижчі ціни на комунальні послуги, зниження орендної плати за користування земельними ділянками і виробничими приміщеннями, надання пільгових кредитів та ін.
- 4) **Адміністративні:** з метою спрощення процедур реєстрації підприємств і режиму в'їзду-виїзду іноземних громадян, а також надання різних послуг.

Основні види ВЕЗ

Види ВЕЗ	Характеристика	Переваги
1. Торгові/ зовнішньоторговельні:	найбільший розвиток одержали в США (з 1934 р.), у їхніх межах встановлений пільговий у порівнянні з загальним режим господарської, у тому числі зовнішньоекономічної, діяльності.	– тут поєднується та взаємодіє рух товарів і послуг між країнами з міжнародним переміщенням факторів виробництва, що забезпечує реалізацію ефективніших варіантів, формування тісних і стійких економічних зв'язків;
- зони загального призначення	займають невелику територію (декілька км ²) і перебувають за межами національного митного простору. У них здійснюються операції по складуванню і переробці завезених товарів (упакування, сортування, маркування, доробка тощо).	– важливим об'єктом взаємодії є також соціальна і екологічна сфера; – зовнішній інвестор отримує додаткові вигоди з урахуванням пільгового зовнішньоторговельного, митного, податково-фінансового режиму;
- спеціалізовані (субзони)	створюються для виробництва експортної чи імпортозамінної продукції. Субзони є результатом використання комбінації режимів торгової зони та імпортозамінних виробничих зон. До середини 90-х рр. у США нараховувалося близько 500 ЗВТ.	– спрощується вирішення процедурних, адміністративних питань; – інвестиційні умови (організації і припинення діяльності, репатріації прибутків) значно більш пільгові, ніж за межами зони.
- магазини “дьюті фрі”	у великих міжнародних аеропортах	
- вільні гавані (порти)	з пільговим торговим режимом	

<p>2. Промислово-виробничі зони</p>	<ul style="list-style-type: none"> - зони спільного підприємництва (Болгарія, Угорщина); - підприємницькі зони (Англія); - зони вільного підприємництва (США); - спеціальні економічні зони (КНР), а також спеціальні підприємства, що обслуговують зовнішні ринки і користуються особливими пільгами (наприклад, у прикордонних районах Мексики). 	<ul style="list-style-type: none"> - зовнішній інвестор одержує додаткові вигоди з урахуванням пільгового зовнішньоторговельного, митного, податково-фінансового режиму; - іноземний учасник одержує практичну можливість апробувати і реально оцінити умови і можливості своєї діяльності в даній країні; - інвестор обмежується тільки вкладеннями в цільовий проект (технологія, машини й устаткування, сировина, матеріали і комплектація), а споруди, будинки і комунікації надаються приймаючою країною; - ВЕЗ забезпечує можливості залучення дешевої робочої сили необхідної кваліфікації; - значно спрощується вирішення процедурних, адміністративних питань; - інвестиційні умови (організації і припинення діяльності, репатріації прибутку) значно вигідніші, ніж за межами зони.
<ul style="list-style-type: none"> - практикується повне чи часткове звільнення від податків у перші роки діяльності на термін до 10 років, а звичайно 5—7 років (у Малайзії, наприклад, повне звільнення на термін від 2 до 5 років, у Республіці Корея — 5 років цілком, а в наступні 3 роки — 50% від звичайної ставки; у Шрі-Ланка — від 2 до 10 років — цілком, у залежності від числа створених робочих місць, надходжень іноземної валюти, рівня переданої технології та ін.); - скасування митних зборів на ввезені комплектуючі для підприємств реального сектора; - відрахування з доходу, що підлягає оподатковуванню, зокрема, сум витрат на НДДКР і підготовку робочих кадрів; - вільне одержання валютного кредиту, у тому числі під низькі відсотки; - допущення вільного обертання іноземної валюти; - прискорена амортизація основного капіталу; - зниження орендної плати за землю і наймання приміщень; - пільгові транспортні тарифи; - звільнення від експортних зборів, податків на майно, професію, від деяких регіональних і місцевих податків; - звільнення працюючих на підприємствах ВЕЗ від прибуткового податку. 		
<p>3. Науково-технологічні ВЕЗ</p> <p>Дослідницький парк</p> <p>Власне науковий парк (НП)</p> <p>Інноваційний центр</p>	<p>ВЕЗ, де нова науково-технічна розробка здійснюється до стадії технічного прототипу на основі об'єднання ряду промислових фірм і НДІ (Бостон - більш 700 фірм, понад 2/3 території приходить на науково-дослідні та дослідно-конструкторські організації в галузі комп'ютерної техніки); Кембридж (Англія); до початку 1990-х років у Європі, США і Японії діяло майже 350 дослідницьких парків</p> <p>великі територіальні утворення, де розташовуються різні за величиною наукомісткі підприємства, що здійснюють виробництво на основі розробок місцевого дослідницького центру (інституту, університету): “Кремнієва долина” із Стенфордським університетом (підприємства забезпечують 1/5 світового випуску комп'ютерної та обчислювальної техніки), чи TRIANGLE (Північна Кароліна)</p> <p>невелика НТЗ, у якій розташована мала чи середня фірма, що безпосередньо займається розробкою і впровадженням нових технологій. Розвинуті в основному в розвинутих країнах з висококваліфікованими дослідницькими кадрами.</p>	
<p>4. Сервісні зони</p>	<p>Спеціалізація на одному виді діяльності (аграрна, фінансова, туристично-рекреаційна).</p> <p>Території з пільговим режимом підприємницької діяльності для фірм і організацій, що надають різні фінансово-економічні, страхові й інші послуги, заохочують до вкладень підприємців сприятливим валютно-фінансовим, фіскальним режимом, високим рівнем банківської і комерційної таємниці, лояльністю державного регулювання.</p> <p>Найбільші офшори: Ліхтенштейн, Панама, Нормандські острови, острів Мен (Велика Британія), Антильські острови, Гонконг, Мадейра, Ліберія, Ірландія, Швейцарія, Мальта,</p>	

	<p>Маврикій, Західне Самоа, Ізраїль, Малайзія (о. Лабуан) тощо. Компанії в ОЗ або взагалі не підлягають оподатковуванню (Ірландія, Ліберія), або обкладаються невеликим податком (Ліхтенштейн, Антильські острови, Панама, о. Мен).</p> <p>Пільговий режим в ОЗ: - відсутність валютних обмежень, - вільний вивіз прибутків, - низький рівень статутного капіталу, - відсутність митних зборів для іноземного інвестора, - екстериторіальність.</p> <p>Для країн, що організують ОЗ: залучення додаткових іноземних капіталів, одержання доходу від перебування зареєстрованої компанії в ОЗ, створення додаткових робочих місць для місцевих фахівців в банківській, страховій справі, операціях з нерухомістю, у трастовій (довірчій) діяльності, у всіх видах експортно-імпорتنних операцій, у консалтингу.</p>
<p>5. Комплексні ВЕЗ</p>	<p><i>“Манаус” (Бразилія), “Вогненна земля” (Аргентина), спеціальні економічні зони Китаю</i> (у 1980 р. були створені 4 ВЕЗ: Шеньчжень, Чжухай, Шаньтоу (провінція Гуандун) і Сяминь (провінція Фуцзянь), у 1987 р. – Хайнань, у 1990 р. – район Пудун).</p> <p>Зона Пудун (КНР):</p> <ul style="list-style-type: none"> - фірми зони цілком звільнялися від сплати податку в перший рік роботи і на 50% - у наступні 4 роки; - при довгостроковому контракті – на термін більш 10 років – податок стягувався в половинному розмірі з 3-го року роботи, а при постачаннях на експорт більш 70% продукції, що випускається, як і при випуску продукції за передовою технологією, ставка податку знижується на третину; - особливо заохочується залучення інвестицій китайської діаспори – хуацяо (амністія капіталів) із застосуванням особливого пільгового режиму в порівнянні з іншими іноземними інвесторами, у цьому випадку були передбачені підвищені знижки з податку з прибутку. <p>Особливості діяльності ВЕЗ Китаю: до середини 1990-х років на них вже приходилося майже 3,5% ВВП країни і понад 1/5 її експорт. Загальний капіталообіг до початку 2002 р. перевищив 35 млрд. дол. (з урахуванням тіньового вивозу в Гонконг - 55 млрд. дол.)</p>

ЛЕКЦІЯ №7. ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ У СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКАХ

1. Сутність, причини виникнення, ознаки та види ТНК.
2. Конкурентні переваги ТНК.
3. Особливості розвитку ТНК. Контрактні форми діяльності ТНК.
4. Позитивні та негативні наслідки діяльності ТНК.
5. Діяльність транснаціональних банків.

Міжнародні корпорації з останньої чверті ХХ століття стали найважливішим елементом розвитку світової економіки і міжнародних економічних відносин.

Міжнародні корпорації – це міжнародні за складом та характером діяльності суб'єкти господарського життя, які функціонують на принципах корпоративної власності з акціонерною формою управління та розподілу прибутків у міжнародному ж масштабі.

Найбільш загальними **причинами виникнення ТНК** є:

- 1) інтернаціоналізація виробництва і капіталу на основі розвитку продуктивних сил, що переростають державні кордони,
- 2) економічна ефективність, обумовлена великими масштабами виробництва в ряді галузей (конкуренція сприяє концентрації виробництва і капіталу з метою зниження витрат виробництва та одержання надприбутку),
- 3) роль держави, що заохочує діяльність ТНК шляхом заохочення різних політичних, економічних і торгових союзів та міжнародних договорів (практика підтримки великого місцевого бізнесу в Японії, Південній Кореї – SAMSUNG, DAEWOO, LG ELECTRONICS, Китаї).
- 4) загострення міжнародної конкуренції.

Існують різні **теорії виникнення ТНК**:

1) **теорія ринкової влади С. Хаймера**: фірми розширюють діяльність компанії на національному ринковому просторі шляхом злиття і поглинання, перетворюючись потім на ТНК;

2) **теорія інтернаціоналізації (Р. Дагман, Е. Пенроуз, О. Вільямсон)**: збільшення розмірів фірми призводить до можливості використання незадіяних раніше ресурсів, що дає можливість диверсифікувати її діяльність, перетворити на багатопрофільну, заощадивши на транзакційних витратах (витрати на укладення угод та реалізацію контрактів, здійснення операцій, тощо);

3) **концепція життєвого циклу товару (Р. Вернон)**: перетворення національної фірми в ТНК відбувається шляхом природної передачі виробництва товару, що завоював позиції на світових ринках, в економіку менш розвинених країн;

4) **біхевіористська/поведінкова теорія (Г. Перлмуттер)**: перетворення національної фірми в ТНК визначається характером поведінки і мислення менеджерів компанії, що розглядають кожну філію фірми як елемент загальної корпоративної системи, яка функціонує у світовому масштабі;

5) **багатофакторна концепція (Дж. Даннінг)**: ТНК виникають з огляду на переваги власності; переваги дислокації; переваги інтернаціоналізації; багатонаціональну ділову активність; значення іноземних інвестицій та зв'язок конкурентоспроможності ТНК із конкурентоспроможністю окремих національних економік.

Трансформація національної компанії в міжнародну проходить через низку **етапів (еволюція ТНК)**.

На першому етапі зарубіжна господарська діяльність несуттєво впливає на становище компанії. Компанія в основному експортує товари.

На другому етапі центр міжнародної діяльності переміщується з експорту на зарубіжне виробництво. Компанія набуває рис міжнародної.

На третьому етапі зростає роль зарубіжної діяльності компанії. Внутрішній ринок втрачає пріоритет. Саме на цьому етапі компанія стає дійсно міжнародною. Деякі ТНК еволюціонували до рівня глобальних корпорацій – крупних фінансово-виробничих, торговельно-сервісних, науково-технологічних об'єднань.

Основними **ознаками**, які характеризують діяльність міжнародних корпорацій, є:

- 1) річний оборот перевищує 1 млрд. доларів США (у великих ТНК – 2 млрд. доларів США);
- 2) філіали не менше, ніж в шести країнах (великі – більш ніж у 20 країнах);
- 3) величина відсотку продажів її товарів, що реалізуються за межами країни-резидента, – більше 35 % (NESTLE – 98%);
- 4) 25 % і більше активів за кордоном;
- 5) єдина стратегія розвитку.

Як правило, економістами пропонується така **класифікація міжнародних корпорацій**:

1. **Транснаціональні корпорації (ТНК)** – це національні монополії із зарубіжними активами (створені на капіталі однієї країни). Їх виробнича і торгово-збутова діяльність виходить за межі однієї держави: "Toyota Motor Corporation", "Microsoft", "IBM" та інші.

2. **Мультинаціональні/багатонаціональні корпорації (МНК)** – це міжнародні корпорації, які об'єднують національні компанії низки держав на виробничій і науково-технічній основі (англо-голландський концерн «Royal Dutch Shell», англо-голландська компанія «Unilever» тощо). Особливості МНК: наявність багатонаціонального акціонерного капіталу; багатонаціональний керівний центр; комплектування адміністрації іноземних філіалів кадрами, які знають місцеві умови.

Характеристика видів міжнародних корпорацій (за специфікою розвитку)

Характерні ознаки	Інтернаціональні корпорації	Багатонаціональні корпорації	Глобальні корпорації
1. Тип взаємовідносин материнської компанії і філіалів. Відношення до зарубіжного ринку	Етноцентричний – зарубіжні ринки розглядаються тільки як продовження ринку базування материнської компанії.	Поліцентричний (зовнішній ринок – більш важливий сектор діяльності ТНК в порівнянні з внутрішнім ринком) або регіоцентричний (ТНК орієнтується не на ринки окремих країн, а на регіони)	Геоцентричний – ареною діяльності є весь світ.

<i>Характерні ознаки</i>	<i>Інтернаціональні корпорації</i>	<i>Багатонаціональні корпорації</i>	<i>Глобальні корпорації</i>
2. Орієнтація	Абсолютний приріст материнської компанії, зарубіжні філіали створюються, як правило, тільки для забезпечення постачання або збуту.	Об'єднання компаній низки країн на виробничій або науково-технічній основі. Великий ступінь незалежності при проведенні операцій в кожній з країн. Філіали крупні і здійснюють різноманітні види діяльності, у тому числі і виробничу.	Інтеграція воєдино діяльності, здійснюваної в різних країнах. У різних країнах можуть вироблятися складові частини одного виробу. Материнська компанія розглядає себе не як центр, а як одну з складових частин корпорації.
3. Рівень централізації ухвалення управлінських рішень	Висока централізація ухвалення управлінських рішень на рівні материнської компанії.	Децентралізація окремих функцій управління. Делегування повноважень дочірнім фірмам. Управлінські рішення приймаються на основі тісної координації між материнською компанією і філіалами.	Висока децентралізація ухвалення рішень при тісній координації між материнською компанією і філіалами
4. Контроль за діяльністю зарубіжних філіалів	Сильний контроль з боку материнської компанії.	Філіали, як правило, автономні.	Філіали, як правило, автономні
5. Кадрова політика	Перевага віддається співвітчизникам в зарубіжних філіалах. Працівники країни базування ТНК призначаються на всі можливі пости за кордоном.	В зарубіжних філіалах переважають місцеві менеджери. Місцеві кадри приймаючої країни призначаються на ключові пости.	Кращі працівники незалежно від країни походження призначаються на будь-які пости.
6. Організаційна структура управління (ОСУ)	Складна ОСУ материнської компанії, проста у зарубіжних філіалів.	ОСУ з високим рівнем незалежності філіалів.	Складна ОСУ з автономними філіалами.
7. Інформаційні потоки	Великий обсяг наказів і розпоряджень на адресу філіалів.	Невеликий потік інформації материнської компанії і з неї, невеликий потік між філіями.	Значні потоки інформації материнської компанії і з неї, і між всіма філіалами.

Види ТНК:

Горизонтально інтегровані ТНК – управляють підрозділами, розташованими в різних країнах, що виробляють однакові або подібні товари (наприклад, "Vodafone", "Fast Food").

Вертикально інтегровані ТНК – управляють підрозділами в певній країні, які виробляють товари, що постачаються в їх підрозділи в інших країнах. Наприклад, "British Petroleum".

Роздільні (диверсифіковані) ТНК – управляють підрозділами, розташованими в різних країнах, які вертикально або горизонтально не об'єднані (здійснюють абсолютно різні напрямки діяльності, не пов'язані між собою). Наприклад, швейцарська корпорація "Nestle", американська "General Electric".

Конкурентні переваги ТНК, що ведуть до поширення їхньої діяльності в світі:

1. *Можливість використання організаційного та економічного ефекту концентрації, масштабності виробництва*, а також створення завдяки їм сприятливих умов господарювання. Значні резерви покращення економічних результатів діяльності провідних корпорацій пов'язані з можливістю скорочення витрат на виробництво завдяки зростанню його обсягів та існуванню фактора великосерійності.

2. *Можливість цілеспрямованого варіювання значними виробничими ресурсами, їх внутрішнього перерозподілу, координації економічної стратегії і тактики підконтрольних господарських підрозділів.* Процес такого внутрішнього перерозподілу набув гігантських масштабів: у валовому обсязі зовнішньої торгівлі світу він становить приблизно 1/3.

3. *Полегшення технологічного трансферту та можливість реалізації ряду інноваційних проектів.* Концентрація і централізація капіталів, а також управління означає й концентрацію технологічного потенціалу і можливість здійснення централізованого підприємницького управління ним. Обсяг технологічного трансферту, який здійснюється корпораціями, в загальному обсязі міжнародного технологічного трансферту світу становить 2/3.

4. *Транзакційна економія, яка пов'язана з можливістю економії на витратах під час здійснення складної багатоканальної процедури «горизонтальних» зв'язків – пошуку партнерів, проведення переговорів, а також на численних формальностях у випадках процедурних узгоджень та судово-правових розглядів на етапі післяконтрактної імплементації домовленостей.*

5. *Кращий доступ до ринків.* Можливість подолання небажаних бар'єрів, які пов'язані з протекціоністською політикою держав, із наявністю тарифних і нетарифних обмежень, а також забезпечення ряду інших важливих з погляду інтернаціональної підприємницької діяльності переваг, сприятливий доступ до ресурсів.

6. *Штучне створення додаткових переваг у конкурентній боротьбі.* Можуть використовуватись найрізноманітніші засоби монопольного впливу на ринки, формування попиту і використання монопольних за характером інструментів протидії конкурентам.

7. *Можливість оптимізації ринково-конкурентної стратегії:* для одних господарських суб'єктів поглинання (пасивна дія) може виявитися останнім засобом, за допомогою якого можна уникнути фінансового краху, для інших – прагнення до концентрації фінансових ресурсів може відображати об'єктивну можливість своєрідного страхування, кращого маневрування в умовах дії в різних країнах різних митних ставок, податкових систем.

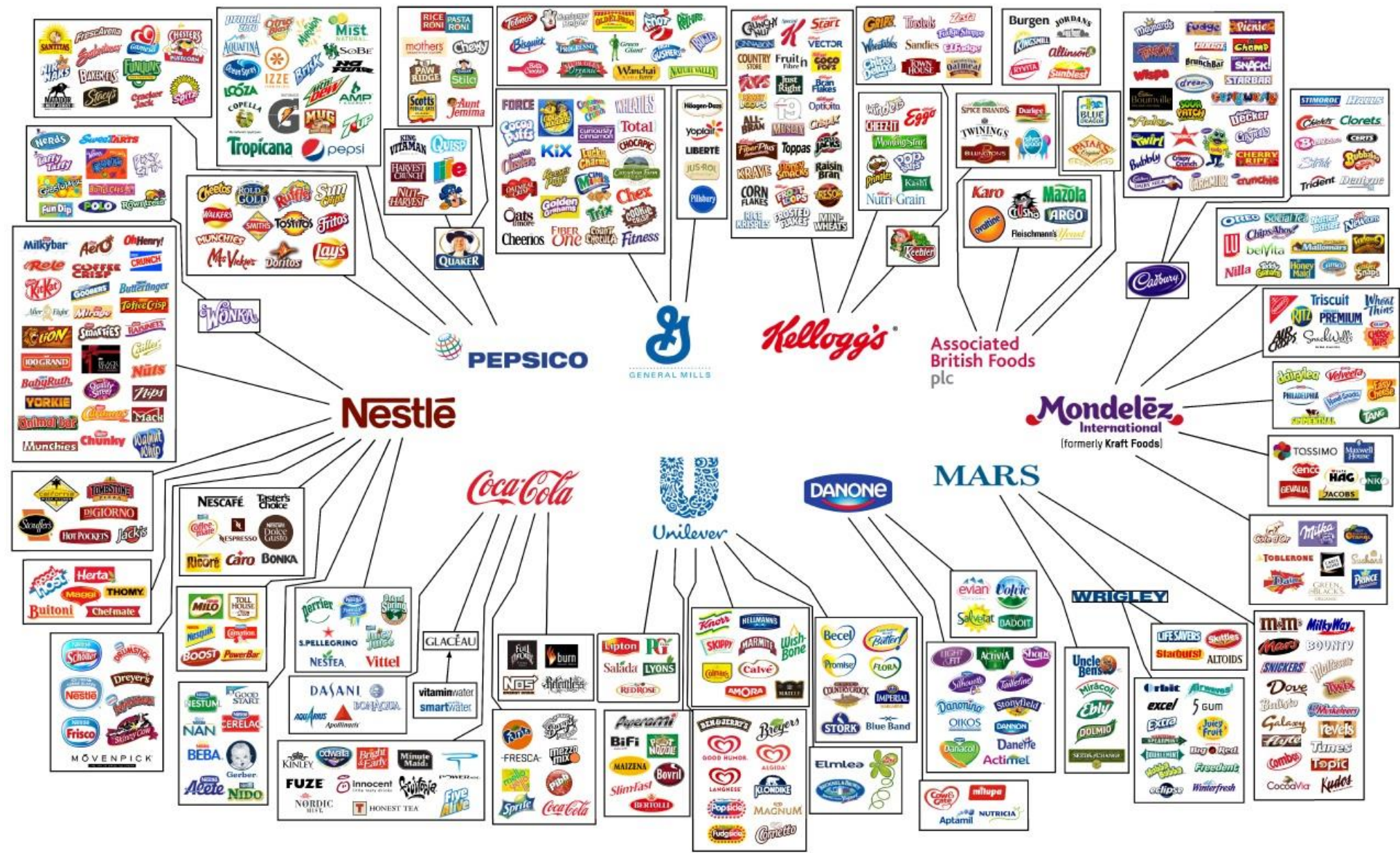
Міжнародні корпорації поступово виробляли стратегічну лінію своєї поведінки. До основних її ознак можна віднести:

- 1) забезпечення свого виробництва іноземною сировиною;
- 2) закріплення на зарубіжних ринках через мережу своїх філіалів;
- 3) розміщення виробництва в тих країнах, де витрати виробництва нижчі, ніж у країні базування;
- 4) орієнтація на диференційовану виробничо-торгово-фінансову діяльність.

У цілому ТНК забезпечують більше 50% світового промислового виробництва. На ТНК припадає понад 70% світової торгівлі, причому 40% цієї торгівлі відбувається усередині ТНК, тобто вони відбуваються не за ринковими цінами, а за так званими трансфертними цінами, які формуються не під тиском ринку, а в рамках довгострокової політики материнської корпорації. Глобальні ТНК мають бюджет, що перевищує бюджет деяких країн. Зі 100 найбільших економік у світі 69 – транснаціональні корпорації. ТНК суттєво впливають на економіку в різних регіонах світу, оскільки мають значні кошти, вплив на громадськість, можуть ініціювати прийняття вигідних нормативно-правових актів.

Транснаціональні корпорації відіграють важливу роль в глобалізації.

ТНК мають дуже вагомий роль в світових науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробках (НДДКР). На частку ТНК припадає більше 80% зареєстрованих патентів, при цьому на частку ТНК також припадає і близько 80% фінансування НДДКР.



Топ-25 міжнародних корпорацій за доходами

State-owned enterprise (government owns 50% or more)

Rank ▲	Name	Industry	Revenue	Profit	Employees	Country ^[note 1]
			USD millions			
1	Walmart	Retail	▲ \$523,964	\$14,881	2,200,000	United States
2	Sinopec Group	Oil and gas	▼ \$407,009	\$6,793	582,648	China
3	State Grid	Electricity	▼ \$383,906	\$7,970	907,677	China
4	China National Petroleum	Oil and gas	▼ \$379,130	\$4,433	1,344,410	China
5	Royal Dutch Shell	Oil and gas	▼ \$352,106	\$15,842	83,000	Netherlands
6	Saudi Aramco	Oil and gas	▼ \$329,784	\$88,211	79,000	Saudi Arabia
7	Volkswagen	Automotive	▲ \$282,760	\$15,542	671,205	Germany
8	BP	Oil and gas	▼ \$282,610	\$4,026	72,500	United Kingdom
9	Amazon	Retail	▲ \$280,522	\$11,588	798,000	United States
10	Toyota	Automotive	▲ \$275,288	\$19,096	359,542	Japan
11	ExxonMobil	Oil and gas	▼ \$264,938	\$14,340	74,900	United States
12	Apple	Electronics	▼ \$260,174	\$55,256	137,000	United States
13	CVS Health	Healthcare	▲ \$256,776	\$26,634	290,000	United States
14	Berkshire Hathaway	Financials	▲ \$254,616	\$81,417	391,500	United States
15	UnitedHealth	Healthcare	▲ \$242,155	\$13,839	325,000	United States
16	McKesson	Healthcare	▲ \$231,051	\$900	70,000	United States
17	Glencore	Commodities	▼ \$215,111	-\$404	88,246	Switzerland
18	China State Construction	Construction	▲ \$205,839	\$3,333	335,038	China
19	Samsung Electronics	Electronics	▼ \$197,705	\$18,453	287,439	South Korea
20	Daimler	Automotive	▼ \$193,346	\$2,661	298,655	Germany
21	Ping An Insurance	Financials	▲ \$184,280	\$21,627	372,194	China
22	AT&T	Telecommunications	▲ \$181,193	\$13,903	247,800	United States
23	AmerisourceBergen	Healthcare wholesale	▲ \$179,589	\$855	21,500	United States
24	ICBC	Financials	▲ \$177,069	\$45,194	445,106	China
25	Total	Oil and gas	▼ \$176,249	\$11,267	107,776	France

Топ-100 країн/міжнародних корпорацій

Country/Corporation	Revenue (US\$, bns)	Country/Corporation	Revenue (US\$, bns)	Country/Corporation	Revenue (US\$, bns)
1 United States	3,251	35 Austria	189	69 Ping An Insurance	110
2 China	2,426	36 Samsung Electronics	177	70 United Arab Emirates	110
3 Germany	1,515	37 Turkey	175	71 Kroger	110
4 Japan	1,439	38 Glencore	170	72 Société Générale	108
5 France	1,253	39 Industrial & Commercial Bank of China	167	73 Amazon.com	107
6 United Kingdom	1,101	40 Daimler	166	74 China Mobile Communications	107
7 Italy	876	41 Denmark	162	75 SAIC Motor	107
8 Brazil	631	42 UnitedHealth Group	157	76 Walgreens Boots Alliance	103
9 Canada	585	43 CVS Health	153	77 HP	103
10 Walmart	482	44 EXOR Group	153	78 Assicurazioni Generali	103
11 Spain	474	45 General Motors	152	79 Cardinal Health	103
12 Australia	426	46 Ford Motor	150	80 BMW	102
13 Netherlands	337	47 China Construction Bank	148	81 Express Scripts Holding	102
14 State Grid	330	48 AT&T	147	82 Nissan Motor	102
15 China National Petroleum	299	49 Total	143	83 China Life Insurance	101
16 Sinopec Group	294	50 Argentina	143	84 J.P. Morgan Chase	101
17 Korea, South	291	51 Hon Hai Precision Industry	141	85 Gazprom	99
18 Royal Dutch Shell	272	52 General Electric	140	86 China Railway Engineering	99
19 Mexico	260	53 China State Construction Engineering	140	87 Petrobras	97
20 Sweden	251	54 AmerisourceBergen	136	88 Trafiquora Group	97
21 Exxon Mobil	246	55 Agricultural Bank of China	133	89 Nippon Telegraph & Telephone	96
22 Volkswagen	237	56 Verizon	132	90 Boeing	96
23 Toyota Motor	237	57 Finland	131	91 China Railway Construction	96
24 India	236	58 Chevron	131	92 Microsoft	94
25 Apple	234	59 E.ON	129	93 Bank of America Corp.	93
26 Belgium	227	60 AXA	129	94 ENI	93
27 BP	226	61 Indonesia	123	95 Nestlé	92
28 Switzerland	222	62 Allianz	123	96 Wells Fargo	90
29 Norway	220	63 Bank of China	122	97 Portugal	90
30 Russia	216	64 Honda Motor	122	98 HSBC Holdings	89
31 Berkshire Hathaway	211	65 Japan Post Holdings	119	99 Home Depot	89
32 Venezuela	203	66 Costco	116	100 Citigroup	88
33 Saudi Arabia	193	67 BNP Paribas	112		
34 McKesson	192	68 Fannie Mae	110		

Топ-10 світових корпорацій за вартістю бренду в 2022 році



Галузева структура світових ТНК. Серед пріоритетів у діяльності ТНК та лідируючих галузей виробництва світу залишаються добувна промисловість і сільське господарство, автомобільна промисловість, видобуток та транспортування нафти, виробництво електронного та електричного обладнання.

Основна частина міжнародних корпорацій зосереджена в США, країнах ЄС і Японії. Сумарний обсяг продажу 200 найбільших ТНК перевищує ВВП 182 країн.

Вісім з десяти найбільших глобальних корпорацій – нафтові та газові гіганти.

ТНК – це не тільки виробничі підприємства, але й транснаціональні банки, телекомунікаційні компанії, страхові компанії, аудиторські компанії, інвестиційні і пенсійні фонди.

Багато провідних ТНК отримують з-за кордону значну частину (дуже часто навіть більше, ніж половину) своїх сукупних надходжень (наприклад, корпорація «General Motors» – близько 70%). Такими ТНК є також «Nestle», «Royal Dutch Shell», «Volkswagen», «Nippon Steel», «IBM», «Coca-Cola», «Toyota Motor Corporation» та інші.

Фінансова складова могутності ТНК: 1) контролюють третину виробничих капіталів приватного сектору усього світу, 2) контролюють до 90% прямих інвестицій за рубежом; 3) сукупні валютні резерви ТНК у кілька разів більше, ніж резерви всіх центральних банків світу разом узятих (переміщення 1-2% маси грошей, що знаходяться у приватному секторі, цілком здатне змінити взаємний паритет будь-яких двох національних валют), ТНК часто розглядають обмінні валютні операції як найбільш вигідне джерело своїх прибутків.

ТНК здійснюють свою діяльність, ґрунтуючись на кількох важливих принципах:

- Здійснення прямих іноземних інвестицій з метою створення виробничих потужностей за кордоном.

- Використання різних форм міжнародного поділу праці (предметна, подетальна, технологічна спеціалізація), яка дозволяє розміщувати різні ланки виробничого процесу у різних країнах світу.

- Розробка, передача та використання передової технології у рамках замкнутої корпоративної структури, що дозволяє максимально ефективно використовувати витрати на дослідження і розробки.

- Внутрішньокорпоративна торгівля, яка здійснюється між окремими підрозділами ТНК із застосуванням трансфертних цін.

- Глобальний підхід до управління – оптимізація діяльності корпорації у цілому, а не окремих її складових. Цей принцип означає необхідність субсидувати розвиток окремих підрозділів з метою досягнення максимального прибутку у довгостроковому періоді.

Організація управління ТНК

В залежності від розміру капіталу, що належить материнській (головній) фірмі, а також правового статусу та ступеню підпорядкованості підприємства, які знаходяться у сфері впливу головної фірми, можна підрозділити на дочірні підприємства, асоційовані компанії та філіали.

Дочірнє підприємство (компанія) – юридичне самостійне організаційне утворення, що здійснює комерційні операції і складає баланс; проте, материнська фірма контролює діяльність усіх своїх дочірніх компаній.

Асоційоване підприємство є досить автономним відносно материнської компанії (10%-50% акцій належить материнській компанії).

На відміну від дочірніх і асоційованих підприємств у **філії** немає юридичної та господарської самостійності, вона не має власного статуту та балансу, діє від імені та за дорученням головного підприємства, має однакову з ним назву. Майже весь акціонерний капітал філії належить материнській фірмі.

Керівна роль у визначенні форм і характеру взаємозв'язків між окремими підрозділами ТНК належить материнській компанії і залежить від виду та особливостей її діяльності як організаційно-економічного центру управління.

Материнська компанія здійснює цілеспрямований, безперервний, організуючий вплив на всі підрозділи інтернаціональної структури фірми, якими є підпорядковані (філіали, дочірні компанії) і асоційовані компанії, об'єднані з материнською компанією титулом власності та механізмом контролю.

Материнська компанія як організаційно-економічний центр управління:

- розробляє конкретні цілі та загальні напрямки функціонування і розвитку фірми в цілому та її структурних підрозділів;
- визначає засоби, форми та методи, що забезпечують досягнення встановлених цілей;
- здійснює контроль за виконанням своїх установок і коректує їх;
- контролює фінансову діяльність всіх підрозділів.

Таким чином, основним призначенням управлінської діяльності материнської компанії є забезпечення узгодженості, взаємозв'язку та взаємодії між різними структурними підрозділами, які складають частини ТНК як єдиного цілого. Це досягається через застосування, зокрема, таких важливих функцій управління, як маркетинг, планування, контроль, організація, які сприяють підтриманню стійких функціональних взаємозв'язків між всіма підрозділами ТНК.

Форма організації материнської компанії визначає внутрішню фірмову структуру управління, особливо якщо вона децентралізована. В тих ТНК, де материнська компанія виступає як оперативно-виробнича (“General Motors”, “DuPont”, “Singer Corporation”, “IBM”, “Pfizer”, “Caterpillar”, “Volkswagen”), виробничі відділення, як правило, створюються у формі дочірніх компаній. Їм надається не тільки господарська, але й юридична самостійність і вони більш вільні у визначенні стратегічних планів свого розвитку. Це найбільш характерно для американських нафтових компаній, де виробнича діяльність здійснюється дочірніми фірмами, що спеціалізуються на випуску певних продуктів (нафти, газу, хімічних товарів) або по регіональному принципу.

Утворення багатоступінчастих холдингів характерно для компаній західноєвропейських країн.

На даний момент спостерігається чітке **розмежування функцій між трьома рівнями управління ТНК:**

- **вищий рівень управління** зорієнтований, в першу чергу, на розробку стратегічних напрямків і цілей розвитку, координацію діяльності в глобальному масштабі, прийняття найважливіших виробничо-господарських і технічних рішень;

- **середній рівень управління** забезпечує ефективність функціонування та розвитку фірми через координацію вирішення задач щодо організації господарської діяльності всіх підрозділів;
- **низовий рівень управління** зосереджений на оперативному вирішенні задач щодо організації господарської діяльності в межах окремо встановлених завдань з випуску певної продукції і отриманні прибутку.

ТНК використовують різні форми освоєння світового ринку, які ґрунтуються на контрактних відносинах і не пов'язані з участю в акціонерному капіталі інших фірм. До таких форм експансії ТНК відносять: **ліцензування, франчайзинг, управлінські контракти, надання технічних і маркетингових послуг, здачу підприємств «під ключ», обмежені в часі договори створення спільних підприємств та угоди щодо здійснення окремих операцій.**

Тенденції в розвитку ТНК на сучасному етапі:

- укріплення позицій ТНК з США, зростання впливу європейських та азійських крупних компаній;
- ріст взаємозалежності та переплетення економічних інтересів ТНК;
- ріст впливу ТНК з нових індустриальних країн (Гонконг, Сінгапур, Таїланд, Південна Корея);
- посилення конкурентної боротьби, особливо за ринки збуту (активна політика поглинань як в середині окремих країн, так і в межах світового господарства);
- інтенсифікація кооперації між ТНК при проведенні науково-дослідних робіт.

Транснаціональні стратегічні альянси – це особлива організаційна форма міжфірмових зв'язків двох або більшої кількості компаній, в рамках якої здійснюється довгострокова координація економічної діяльності учасників з метою реалізації масштабних виробничих проектів, максимізації результатів технологічної кооперації, скорочення тривалості інноваційних процесів, зниження вартості та ризикованості виробництва, поліпшення умов доступу до певних ринків.

Приклади: угоди авіавиробників “Boeing” і “McDonnell Douglas”, автомобілебудівних концернів “BMW” і “Rover Group”, “Daimler-Benz AG” і “Chrysler LLC”, нафтових компаній “British Petroleum” і “Amoco”, “Mobil” і “Texaco”, аудиторських фірм “Coopers & Lybrand” і “Pricewaterhouse”, а також компаній багатьох інших галузей. Значна частина компаній потім пішла шляхом злиття.

Транснаціональні корпорації у все більшій мірі стають визначальним чинником для вирішення долі тієї або іншої країни в міжнародній системі економічних зв'язків. Активна виробнича, інвестиційна, торгова діяльність ТНК дозволяє їм виконувати функцію міжнародного регулятора виробництва і розподілу продукції і навіть сприяти економічній інтеграції в світі.

Насправді, діяльність ТНК веде до інтеграції, інтернаціоналізації тільки в тих рамках і межах, які ведуть до отримання максимального прибутку.

Позитивний вплив ТНК на економіку приймаючої країни	Негативні сторони діяльності ТНК для приймаючої країни
<ul style="list-style-type: none"> • сприяння економічній інтеграції; • залучення прямих інвестицій, сучасного обладнання, технологій, нових знань в економіку країн; • перенесення сучасного управлінського досвіду в економіку інших країн; • розвиток прибуткових галузей приймаючих країн; • створення нових робочих місць в приймаючій країні. 	<ul style="list-style-type: none"> • прибуток вивозиться в країну базування ТНК; • встановлення монопольних цін, диктат умов, які зачіпають інтереси країни перебування; • розміщення екологічно шкідливих виробництв в інших країнах; • протидія економічній політиці країн, що розвиваються; • переманювання висококваліфікованих спеціалістів із національних економік, що призводить до збіднення трудових ресурсів країни і погіршення їх якісного складу; • обходження законів країни перебування (трансфертні ціни, використання переваг офшорних зон).

Малопоширеним напрямом у діяльності ТНК є відкриття в найбільш бідніших країнах переробних підприємств, спрямування до них капіталів у формі прямих іноземних інвестицій. Можна відзначити, що на африканський континент припадає незначна частка світового обсягу таких інвестицій. Водночас у формі прибутків та відсотків за кредитами з багатьох бідних країн грошей вивозиться більше, ніж потрапляє до них у вигляді кредитів та інвестицій.

Спробою дещо поліпшити становище з боку ОЕСР було розроблення так званих «Правил діяльності багатонаціональних підприємств», в яких містилися обмеження щодо їхньої діяльності, своєрідний «кодекс честі», який значною мірою має декларативний характер. Саму ідею встановлення «правил гри» не можна не визнати корисною, але постає питання щодо розробки міжнародного механізму контролю за діяльністю ТНК та використання відповідних санкцій.

Впродовж останніх років суттєво розширилася діяльність **транснаціональних банків (ТНБ)**:

Транснаціональний банк (ТНБ) – це великий універсальний банк, що виконує посередницьку роль у міжнародному русі позикового капіталу. ТНБ спирається, зазвичай, на мережу закордонних підприємств, контролює за підтримки держави валютні і кредитні операції на світовому ринку.

Ознаки ТНБ:

- панівне становище на світовому ринку позикових капіталів;
- величезний діапазон зовнішньої активності, наявність великої мережі зарубіжних підрозділів, які оперативно і гнучко акумулюють та перерозподіляють позичковий капітал, ресурси не тільки окремих країн, а й усього світового господарства;
- обслуговування переважно капіталообміну, а не зовнішньої торгівлі;
- стійка і зростаюча частка прибутку від операцій безпосередньо за кордоном у сукупному доході, істотний вплив таких доходів на результативність діяльності банку в цілому.

Головна мета діяльності транснаціональних банків – мобілізувати будь-які засоби там, де це найбільш зручно і вигідно, перекидаючи їх туди, де їхнє використання обіцяє найбільший прибуток.

ТНБ фінансують практично всі великі проекти у світі (наприклад, будівництво Євротунелю під Ла-Маншем). Банки фінансують проекти шляхом купівлі цінних паперів створених об'єктів.



Транснаціональні банки пов'язують своє майбутнє зі здатністю створити надійні бази на всіх ринках світу і пропонувати досить повний асортимент фінансових послуг, концентруючи свою увагу, в першу чергу, на операціях з цінними паперами, плануванні інвестицій, кредитуванні промисловості, лізингу, факторинг, вдосконаленні функціонування кореспондентських мереж, маркетингу, створенні конкурентних стратегій.

ЛЕКЦІЯ №8. МІЖНАРОДНИЙ ОБМІН ТЕХНОЛОГІЯМИ

1. Сутність, причини та канали міжнародного обміну технологіями.
2. Комерційні та некомерційні форми міжнародного обміну технологіями.

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. Технологія є одним із найважливіших факторів виробництва, який виступає в теперішніх умовах в якості товару. Трансфер або обмін технологіями – це одна із форм експорту капіталу, а також один із факторів міграції робочої сили.

Міжнародний обмін технологіями – це довгострокові господарські зв'язки з передачі та освоєння нової техніки та технологій.

Стандартний процес передачі технологій складається з:

- відбору технологій,
- освоєння та адаптації технологій,
- пристосування технологій до місцевих потреб та можливостей.

Причини міжнародної передачі технологій:

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 ефективніше, 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 частка в світовому імпорті ліцензій складає 16%;

2) розвиток місцевих можливостей щодо вдосконалення технології з урахуванням потреб національної економіки. 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 за фірмами інших країн.

Канали передачі технологій:

- 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.

Науково-технологічний обмін здійснюється у двох **основних формах**:

1) **некомерційна форма**: науково-технічні публікації; виставки, ярмарки, симпозіуми; діяльність міжнародних організацій; міграція спеціалістів у галузі науки;

2) **комерційна форма**: трансфер (передача) прав користування систематизованою науково-технологічною інформацією (ліцензій, патентів, конструкторських рішень, ноу-хау, промислових

зразків, товарних знаків); створення на базі НТР нових машин і механізмів; підготовка кадрів; інжинірингові послуги; управлінські контракти.

Патент – це офіційний документ, який видається винахіднику та засвідчує його монопольне право на володіння, використання та розпорядження винаходом протягом певного часу.

Правову основу патентування підприємницької діяльності складає Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій». № 143-V від 14.09.2006 р. Торговим патентом є державне свідоцтво, яке засвідчує право суб'єкта підприємницької діяльності чи його відокремленого підрозділу займатися видами підприємницької діяльності, що зазначені в законі, та право на особливий порядок оподаткування. Патент видається відповідним податковим органом.

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 свого 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.

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.

Головна форма міжнародного обміну науково-технічними досягненнями – **ліцензійна торгівля**. Важливою умовою міжнародної ліцензійної угоди є визначення виду ліцензії. В міжнародній торгівлі розрізняють три види ліцензій:

1) невиняткова (проста) ліцензія, під час продажу якої ліцензіар дозволяє ліцензіату на певних умовах використовувати винахід чи секрет виробництва, залишаючи за собою право як їх самостійного використання, так і надання аналогічних за умовами ліцензій будь-яким іншим особам (виробництво товарів широкого вжитку);

2) виняткова ліцензія, під час продажу якої ліцензіар надає ліцензіату виняткове (монопольне) право на використання винаходу чи секрету в межах визначеної території. А ліцензіар не має права продавати аналогічну ліцензію на вказаній території іншим особам, а також виробляти і продавати на цій території свою продукцію, яка є предметом виняткової ліцензії (несерійне виробництво);

3) повна ліцензія, під час продажу якої ліцензіату надаються виняткові права на її використання протягом періоду дії угоди. На цей період ліцензіар позбавляється права на використання винаходу чи секрету виробництва як самостійно, так і шляхом видачі ліцензії іншим особам (виробництво товарів широкого вжитку).

Для того, щоб укласти угоду про купівлю чи продаж ліцензії, необхідно всесторонньо оцінити не тільки техніко-економічні аспекти майбутньої угоди, але й її можливі наслідки.

Підприємство, що хоче придбати технологію за ліцензією, як правило, повинно вирішити такі важливі завдання:

- 1. Вибрати відповідну технологію.**
- 2. Дати оцінку вибраної технології.**
- 3. Скласти ліцензійний договір**

Роялті – це періодичні відрахування з доходів покупця протягом періоду дії угоди. Вони встановлюються у вигляді певних фіксованих ставок (у відсотках) і виплачуються ліцензіатом через узгоджені проміжки часу (щорічно, щоквартально, щомісячно чи до визначеної дати).

Роялті можуть визначатися різними способами:

- із вартості виробленої за ліцензією продукції;
- із суми продажу ліцензованої продукції;

- з одиниці випущених чи реалізованих виробів у вигляді відсотків;
- з кількості переробленої за запатентованим методом сировини і т.д.

Роялті є найпростішою і внаслідок цього найбільш поширеною формою платежу.

Паушальний платіж – це твердо фіксована сума винагороди, виплачена одночасно. Він може проводитися як одноразово, так і в розстрочку. Паушальний платіж в чистому вигляді зустрічається рідко. Як правило, він використовується в тих випадках, коли вартість ліцензії відносно мала в порівнянні з вартістю обладнання або коли важко контролювати показники діяльності ліцензіата.

Комбінований платіж передбачає виплату авансового паушального платежу при підписанні угоди і платежу роялті в залежності від об'єкту виробництва і реалізації.

Ліцензіар несе відповідальність за новизну винаходу, за його економічну ефективність, гарантує можливість виробництва продукції ліцензіатом такої ж якості, як і на його підприємствах.

За угодою в обов'язки ліцензіата входить забезпечення своєчасної і правильної виплати винагороди і, головне, використання ліцензіатом предмету ліцензійної угоди.

Міжнародний інжиніринг – діяльність з надання комплексу послуг виробничого, комерційного і науково-технічного характеру, що здійснюються як спеціалізованими фірмами, так і промисловими, будівельними та іншими компаніями.

Послуги типу "інжиніринг" з'явилися в розвинених країнах в 1960-ті роки і до теперішнього часу одержали широкий розвиток.

Всю сукупність інжинірингових послуг можна поділити на дві групи послуг:

- 1) пов'язані з підготовкою виробничого процесу (передпроектні, проектні, післяпроектні та спеціальні);
- 2) із забезпечення нормального ходу процесу виробництва та реалізації продукції (роботи, пов'язані з оптимізацією процесів експлуатації, управління підприємством і реалізації його продукції).

Як самостійний вид міжнародних комерційних операцій, інжиніринг передбачає надання на основі договору на інжиніринг одною стороною (консультантом) другій стороні (замовнику) комплексу чи окремих видів інженерно-технічних послуг, пов'язаних з проектуванням, будівництвом і введенням об'єкта в експлуатацію, з розробкою нових технологічних процесів на підприємстві замовника, із вдосконаленням наявних виробничих процесів аж до введення виробу у виробництво.

Надання на основі договору на інжиніринг повного обсягу послуг і поставок, необхідних для будівництва нового об'єкта, називається **комплексним інжинірингом**. Він включає чотири **види інженерно-технічних послуг**:

- 1) **консультативний інжиніринг**, який пов'язаний, головним чином, з інтелектуальними послугами, що здійснюються при проектуванні об'єктів, розробці планів будівництва і контролю за проведенням робіт;
- 2) **технологічний інжиніринг** передбачає надання замовнику технологій, необхідних для будівництва промислових об'єктів та їх експлуатації (договори про передачу виробничого досвіду і знань, розробку проектів з енергопостачання, водопостачання, транспорту та ін.);
- 3) **будівельний або загальний інжиніринг**, що полягає, головним чином, в постачанні обладнання, техніки або монтажу устаткування, враховуючи при необхідності інженерні роботи. Кожен із цих видів інженерно-технічних послуг може бути предметом самостійного договору.

У міжнародній практиці виділяють такі види інжинірингових фірм:

- інженерно-консультаційні – надають послуги без наступних поставок обладнання;
- інженерно-будівельні – можуть надавати весь комплекс послуг, які пов'язані зі створенням промислових та інших об'єктів на умовах «під ключ»;
- консультативні – надають послуги з управління підприємствами, комп'ютерними технологіями, організації виробництва, збуту, фінансів;

- інженерно-дослідницькі – спеціалізуються на розробці технологічних процесів та технологій виробництва нових матеріалів.

Реінжиніринг – це інженерно-консультаційні послуги з реформування систем організації та управління виробничо-торговими та інвестиційними процесами господарського об'єкта з метою підвищення його конкурентоспроможності та фінансової стійкості.

Кризовий реінжиніринг спрямований на вирішення кризових проблем підприємства. Він використовується тоді, коли результат фінансово-комерційної діяльності підприємства постійно знижується, конкурентоспроможність його різко знижується, з'являються тенденції до банкрутства і потрібен комплекс заходів з подолання кризової ситуації. Сьогодні багато підприємств України відчують потребу в кризовому реінжинірингу.

Реінжиніринг розвитку використовується у тих випадках, коли динаміка розвитку знижується і діюча структура організації та управління підприємством вже досягла межі в одержанні прибутку. В процесі реорганізації системи управління господарського суб'єкта на основі реінжинірингу здійснюється перехід від бізнес-процесу до ре інжинірингу бізнес-процесів.

Реінжиніринг бізнес-процесів – це оптимізація системи управління господарськими процесами, враховуючи зовнішньоекономічну діяльність.

Франчайзинг – це спосіб кооперування, за якого продавець (відома фірма) передає покупцю (спеціально створеній за участю продавця фірмі) право на використання своєї торгової марки, яка є важливою для бізнесу покупця, а також своє «ноу-хау».

Франчайзер – це ліцензіар франчайза/фрашизи, який представляє головну фірму системи франчайзингу.

Франчанзіат (франчайзі) – це ліцензіат франчайза/фрашизи. Йому надається право приймати участь в бізнесі по системі, визначеній в значній мірі франчайзером.

Франчайз (франшиза) – це договір, в якому відображені умови бізнесу. Починаючи власну справу, підприємці можуть вибрати один з трьох варіантів:

- 1) почати бізнес, використовуючи свої кошти, власне ім'я і знання;
- 2) купити вже існуючу справу і стати її власником без будь-якого контролю з боку третьої особи;
- 3) купити одну із форм ліцензії, щоб продавати товар чи надавати послуги, використовуючи при цьому ім'я, техніку збуту і управлінські прийоми головної компанії.

Третій варіант і є покупкою франчайза. Згідно зі статистикою Міністерства торгівлі США, ймовірність успіху в бізнесі, організованому на основі франчайзинга, вважається в більшості випадків набагато вищою, ніж організація бізнесу з нуля чи навіть при покупці вже існуючого бізнесу.

Зазвичай виділяють **три типи франчайзингу**:

1) **виробничий**, що передбачає поставку франчайзером основних елементів чи комплектуючих для виготовлення продукції, яка реалізується потім під фірмовою назвою (товарним знаком) головної компанії франчайзера;

2) **торговий**, що являє собою організацію справи, при якій франчайзіат купляє у відомої фірми право на продаж її товарів з її товарним знаком;

3) **ліцензійний** – найбільш поширений тип франчайзингу. Франчайзер, зацікавлений в просуненні свого товарного знаку, видає франчайзіату ліцензію на право відкриття магазинів, кіосків або цілих груп магазинів для продажу покупцям набору товарів і послуг під іменем франчайзера.

Фірма-франчайзер, як правило, укладає ліцензійну угоду даного типу з малими фірмами, які утворюють цілу мережу підприємств всередині країни і за кордоном, що працюють під товарним знаком і в фірмовому стилі головної фірми.

Переваги і недоліки франчайзингу

	для франчайзера	для франчайзіата
Переваги	1) франчайзинг дозволяє франчайзеру збільшити кількість торгових точок (виробництв), що розповсюджують (чи надають) послуги. Для розширення справи не вимагається великих власних капіталів; 2) розширює джерела доходів (прибутків) за рахунок зусиль франчайзіата; 3) знижує рівень витрат виробництва і повернення на одиницю товару, так як франчайзіат сам покриває витрати на утримання свого підприємства; 4) право франчайзіата використати торгову марку згідно до франчайзу захищено методом патентування торгової марки.	1) стати самостійним підприємцем; 2) вести бізнес під визнаним торговим знаком; 3) продавати продукт і надавати послуги на ринках, які недоступні для даної фірми; 4) одержувати допомогу від франчайзера по благоустрою торгових точок, підготовці торгового персоналу до роботи; 5) спільної реклами та ін.
Недоліки	1) франчайзеру буває важко контролювати франчайзіатів, оскільки вони не є його найманими робітниками і він не може безпосередньо керувати ними; 2) можливість зіпсувати свою репутацію через погану роботу франчайзіата; 3) франчайзер не може бути певен, що всі франчайзіати подадуть йому правдивий звіт про свою діяльність; 4) при виникненні протиріч між франчайзером і франчайзіатом перший не може замінити його іншим, більш дисциплінованим.	1) як і будь-який підприємець, франчайзіат підвладний ризику; 2) контроль з боку франчайзера може залишати мало можливості франчайзіату для самовираження; 3) небезпека для франчайзіата постраждати при погіршенні репутації фірми франчайзера; 4) великі витрати на послуги франчайзера; 5) небезпека, що фірма франчайзера збанкрутує та ін.

Франчайзинг доцільний насамперед для галузей, що мають велику кількість послуг з персональним обслуговуванням, таких, як харчова сфера, готельне господарство, автопослуги, побутове і ремонтне обслуговування тощо. Хоч франчайзинг використовується і в інших галузях.

Правове регламентування франчайзингу багато в чому визначається діючим в країні законодавством про ліцензування товарних знаків і фірмових найменувань, а також нормативними актами по валютному регулюванню ЗЕД.

Управлінські контракти передбачають управління виробництвом, контрактами, персоналом, контроль технічного та інженерного стану виробництва, навчання персоналу, маркетинг і фінансове управління компанією.

Один із найважливіших активів фірми - це талановиті менеджери. Незважаючи на значні капіталовкладення і прогресивні технології, багато державних підприємств у слаборозвинених країнах відчувають труднощі через недостатній рівень компетентностей керівників. Передача досвіду та навчання мистецтву управління на міжнародному рівні залежить, насамперед, від іноземних інвестицій, що забезпечують направлення менеджерів і спеціалістів в інші країни. Контракти на управління (management contracts) є засобом, за допомогою якого фірми можуть направити частину свого управлінського персоналу, надаючи підтримку фірмі в іншій країні, чи виконувати спеціалізовані управлінські функції протягом визначеного періоду за встановлену плату.

Контракти на управління укладаються за умови виникнення ситуацій трьох типів.

1) Іноземні інвестиції експропрійовані країною-реципієнтом, а колишньому власнику пропонують продовжити управління підприємством, поки навчаються місцеві менеджери. У цьому випадку організаційна структура управління може залишитися, в основному, старою, але зміниться склад правління фірми. Деякі вигоди від підписання управлінських контрактів у подібних ситуаціях можуть бути такими: спрощення виводу ресурсів із країни на доповнення

умов, узгоджених у ході переговорів про експропріацію; завоювання прихильності місцевої влади, що уможливує проведення ділових операцій у країні; забезпечення постійного доступу до сировинних або інших ресурсів країни.

2) Контракти на управління новим комерційним проектом; у цьому випадку фірма, що приєднується, може продати підприємству значну кількість свого устаткування.

3) Іноземній фірмі пропонують взяти на себе управління з метою підвищення ефективності функціонування підприємства. З боку країни-реципієнта контракти на управління усувають потребу в прямих інвестиціях як у засобі, обов'язковому для одержання управлінської допомоги. З погляду фірми, що надає управлінські послуги, контракти допомагають уникнути ризику втрати капіталу, коли прибуток на інвестиції занадто низький, а капітальні витрати непомірно великі. Контракт на управління може служити також засобом отримання іноземного досвіду постачальником, завдяки чому зростає потенціал інтернаціоналізації його діяльності.

В деяких випадках контракти на управління несуть у собі зародки майбутніх проблем, наприклад навчання конкурентів. Крім того, якщо фірма змінює свою політику, неефективно працює в початковий період або не може швидко навчити місцевих менеджерів, відносини замовника і фірми різко погіршуються. Контракти на управління, як правило, укладаються на термін від трьох до п'яти років із фіксованою оплатою або оплатою, що залежить від обсягів виробництва, а не від прибутку.

У міжнародній торгівлі технологіями велику роль відіграє система захисту прав винахідників (власників технологій). Система захисту інтелектуальної власності включає системи патентного захисту і захисту авторських прав.

ЛЕКЦІЯ №9. МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ

1. Сутність ММРС. Причини міграції. Основні види ММРС.
2. Основні напрями міграції. Світові центри експорту та імпорту робочої сили.
3. Вплив міграції робочої сили на економіку: переваги та недоліки міжнародної міграції робочої сили для країн-експортерів та країн-імпортерів робочої сили.
4. Регулювання трудової міграції на національному, міжнародному і наднаціональному рівнях. Еміграційна та імміграційна політика.

Міжнародна міграція робочої сили – один з найбільш складних елементів в міжнародних економічних відносинах. Це пояснюється перш за все тим, що, на відміну від товарообміну або міжнародного руху капіталів, в цей процес залучені живі люди.

Міжнародна міграція робочої сили – переміщення працездатного населення із одних країн в інші терміном більше ніж на один рік, викликане причинами економічного, політичного чи іншого характеру.

Причинами міграції робочої сили є фактори як економічного, так і неекономічного характеру.

Економічні причини:

- різний економічний рівень розвитку окремих країн;
- національні розходження в умовах заробітної плати за ту чи іншу професійну діяльність;
- наявність органічного безробіття в деяких країнах, насамперед слаборозвинених;
- вивіз капіталу, функціонування міжнародних корпорацій (ТНК сприяють поєднанню робочої сили з капіталом, здійснюючи або рух робочої сили до капіталу, або переміщення свого капіталу в регіони з надлишком трудових ресурсів);
- розвиток засобів транспортного зв'язку.

До причин неекономічного типу відносяться політичні, національні, релігійні, расові, сімейні та ін.

Міжнародна міграція робочої сили класифікується за наступними ознаками:

1. За напрямками руху:

- еміграція – виїзд робочої сили за межі країни,
- імміграція – в'їзд робочої сили в країну,
- рееміграція – повернення емігрантів на батьківщину на постійне проживання.

2. За часом:

- остаточна – виїзд населення в іншу країну на постійне місце проживання,
- тимчасова – виїзд в іншу країну на певний період часу,
- сезонна – виїзд населення в іншу країну в певну пору року і на певний термін (на проведення сільськогосподарських робіт),
- маятникова – характерна для прикордонних районів країн і проявляється в тому, що працівники живуть в одній країні, а працюють постійно чи тимчасово в іншій.

3. За організацією:

- добровільна – непримусове переміщення населення,
- примусова – виселення громадян із своєї країни на підставі рішення судових органів,
- організована – здійснюють спеціальні інститути згідно з національним законодавством,
- самодіяльна – нелегальне переміщення населення за межі своєї країни.

4. За якісним складом:

- міграція робочої сили низької кваліфікації,
- міграція робочої сили високої кваліфікації,
- міграція вчених (“відплив інтелекту”). Може відбуватися як у явній формі, коли спеціаліст переселяється в іншу країну або ж залишається в ній після завершення навчання, так і в прихованій формі, коли спеціаліст нікуди не переселяється, але влаштовується на роботу на підприємство, що належить іноземного капіталу.

5. За професійним складом:

- міграція робітників,
- міграція спеціалістів,
- міграція представників гуманітарних професій.

Історичні етапи розвитку міжнародної міграції робочої сили:

1. До початку XVIII століття, коли мало місце масове примусове переміщення рабів з однієї країни в іншу, передусім із Африки на Американський континент;
2. 1725-1880 рр., коли мала місце масова еміграція робочої сили з Європи в Північну Америку, Австралію та Нову Зеландію;
3. 1880-1914 рр., коли розгорнулась масова еміграція робочої сили із Східної та Південної Європи, Китаю, Індії, Японії, Східної Африки в Америку;
4. 1918-1939рр., коли зросли масштаби міжнародної міграції робочої сили в традиційні центри прийому іноземної робочої сили;
5. 1945-1989 рр., коли зросли масштаби внутріконтинентальної міграції;
6. З 1989 року по теперішній час, коли розгорнулась масова еміграція з країн з перехідною економікою.

Особливості міжнародної трудової міграції на сучасному етапі:

- 1) переважання міграції робочої сили у загальному обсязі міграційних потоків;
- 2) зростання демографічних факторів у розвитку міжнародної міграції робочої сили;
- 3) розширення географії міжнародної міграції робочої сили (зростає кількість країн, звідки емігрує і куди іммігрує населення);
- 4) розширення масштабів міжнародної міграції робочої сили. Це означає збільшення кількості міграційних потоків робочої сили, а також розширення структури міграційних потоків (вчені, робітники, спеціалісти та ін.) та збільшення форм міграції;
- 5) збільшення обсягів нелегальної міграції;
- 6) збільшення частки висококваліфікованих спеціалістів у міграційних потоках;

7) глобальний характер міжнародної міграції робочої сили. Це означає, що в міграційні потоки втягнуто більшість країн світового співтовариства;

8) інтенсивний характер міжнародної міграції робочої сили. Це означає зростання кількості і швидкості міграції населення.

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

Ринок робочої сили виконує такі функції:

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

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

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

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

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

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

У міжнародній міграції робочої сили можна виділити такі **основні напрями:**

- міграція з країн, що розвиваються, в розвинені країни;
- міграція в рамках розвинених країн;
- міграція робочої сили між країнами, що розвиваються;
- міграція робочої сили з країн з перехідною економікою (схожа на міграцію з країн, що розвиваються) в розвинені;
- міграція науковців, кваліфікованих фахівців з розвинених в країни, що розвиваються.

Для промислово розвинених країн іноземна робоча сила з країн, що розвиваються, означає забезпечення ряду цілей, інфраструктурних служб необхідними роботами, без яких неможливий нормальний виробничий процес, а іноді і просто нормальне повсякденне життя. Наприклад, у Франції емігранти складають 25% всіх зайнятих в будівництві, 1/3 в автомобілебудуванні. У Бельгії вони складають половину всіх шахтарів, в Швейцарії — 40% будівельних робочих. У 1980-ті роки для країн Азії, Латинської Америки, що розвиваються,

частково Африки (особливо ПАР в середині 1980-х років) став характерним "витік розумів" (міграція висококваліфікованих кадрів).

Залучення інтелектуальної імміграції для США — звичайна практика. Близько половини приросту чисельності фахівців в сфері математики, особливо програмного забезпечення, забезпечує імпорт іноземної робочої сили. Адже витрати на підготовку фахівців США є значними.

Міжнародна міграція робочої сили, що існує в рамках промислових розвинених країн, більшою мірою пов'язана з неекономічними факторами, ніж з економічними. Проте і для цих країн характерне таке явище, як "витік розумів". Наприклад, із Західної Європи в США.

Останніми роками зростає міграція робочої сили між країнами, що розвиваються. Головним чином, між "новими індустріальними країнами" і країнами ОАЕ, країнами-членами ОПЕК, з одного боку, та іншими країнами, що розвиваються, з іншого. Ця міграція визначалася в основному економічними причинами: вищим рівнем життя, заробітної плати в країнах-імпортерах робочої сили. Крім того, в азіатських "нових індустріальних країнах", багатих країнах Перської затоки постійно відчувалася нестача низькокваліфікованої робочої сили.

Існує також міграція робочої сили з промислово розвинених країн в країни, що розвиваються. В основному це потік висококваліфікованих кадрів з країн Європи і Північної Америки в країни, що розвиваються. Причини цієї міграції як економічні (достатньо високі заробітки у викладачів учбових закладів, інженерів, інструкторів та інших фахівців), так і побутові (пізнати світ, спробувати свої сили тощо).

Крім міграції робочої сили існує проблема біженців і вимушених переселенців. При несприятливій економічній і політичній кон'юктурі в країнах багато хто з них також може опинитися в числі емігрантів.

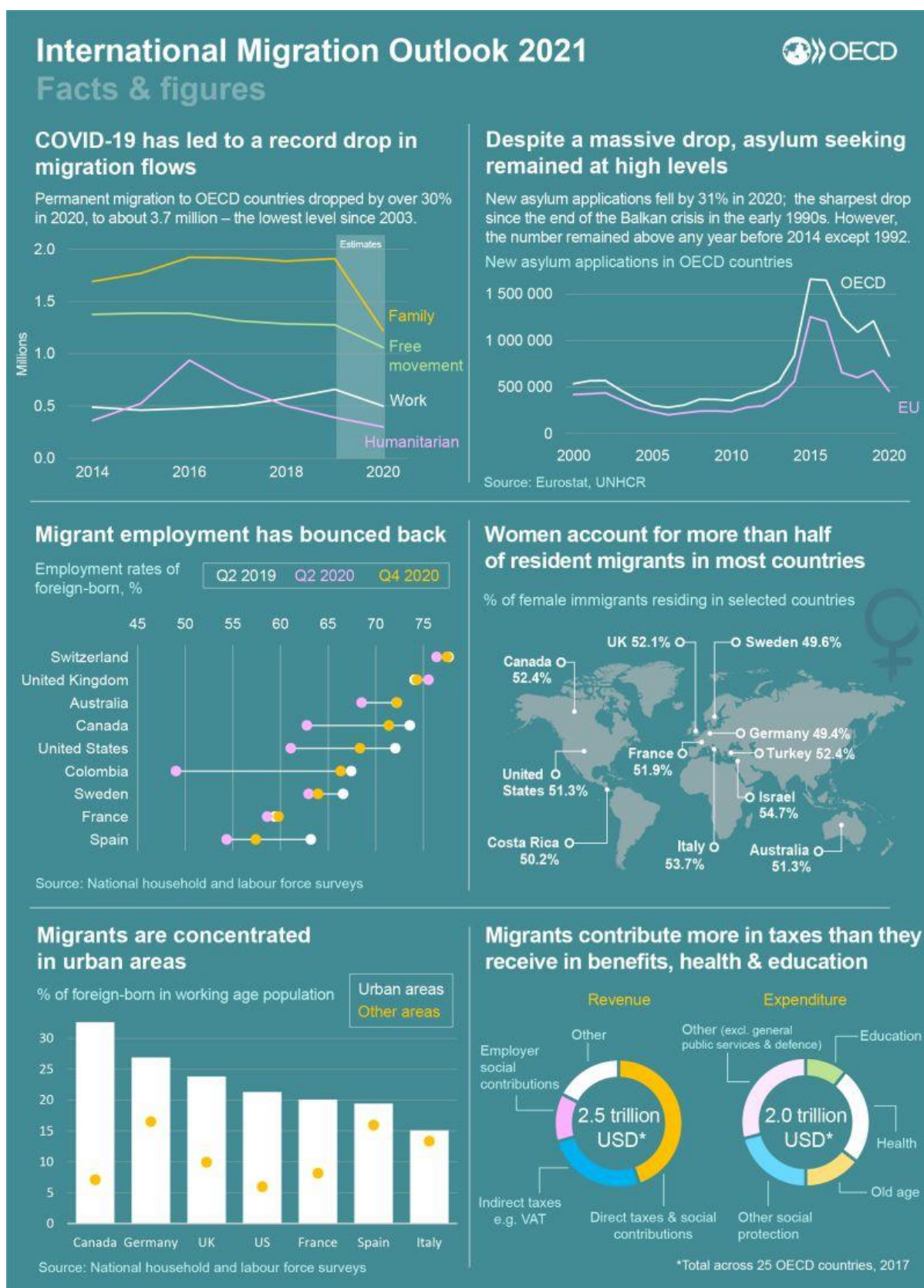
Двома традиційними центрами тяжіння робочої сили є США та Західна Європа. Що стосується **США**, то трудові ресурси цієї країни історично склалися за рахунок іммігрантів. У 1950-ті роки США стали проводити політику залучення висококваліфікованих кадрів, яка здійснюється донині. Досить активно залучаються низькокваліфіковані працівники (особливо з Мексики). Оскільки імміграція в США носить асиміляційний характер, то цей центр є неперспективним.

Інший традиційний центр тяжіння робочої сили — **Західна Європа**. За оцінкою Міжнародної асоціації праці, на неї припадає більше чверті іноземної робочої сили світу. Лідерство в Європі за масштабами імміграції утримували Німеччина, Франція, Великобританія.

Одним з світових центрів тяжіння робочої сили є Південна Африка. **Південно-Африканська Республіка** ще з другої половини 1950-х років встала на шлях використання "надлишкової" робочої сили з інших африканських країн. Проникнення міжнародних монополій до Південної Африки і Намібії в 1970-ті роки зробило міграцію африканських робітників досить стійкою. Останніми роками Південна Африка залучає працівників і з інших частин світу.

Центрами залучення робочої сили із значною динамікою стали країни **Азіатсько-Тихоокеанського регіону**, передусім, азіатські "нові індустріальні країни".

Також з 1960-тих років став формуватися міжнародний центр тяжіння робочої сили в **Латинській Америці**, де робітників з інших країн приймали в основному Аргентина і Венесуела.



Переваги країн-імпортерів робочої сили:

- підвищення конкурентоспроможності її товарів внаслідок зменшення витрат виробництва;
- іноземні робітники створюють додатковий попит на товари і послуги, стимулюють зростання виробництва і додаткову зайнятість у країні перебування;
- приймаюча країна заощаджує на витратах на освіту і професійну підготовку;

- іноземні робітники є амортизатором у випадку криз і безробіття (вони першими можуть бути звільнені);
- немає в забезпеченні їх пенсіями і реалізації по них різного роду соціальних програм в великих обсягах;
- поліпшення демографічної картини розвинених країн, що страждають «старінням».

Негативні моменти: соціальна напруженість, можлива міжнаціональна і расова ворожість.

Переваги країн-експортерів робочої сили: Експорт робочої сили - важливе джерело надходження в країну вільно конвертованої валюти: податки з прибутку фірм-посередників; перекази мігрантів на батьківщину на підтримку родин і родичів; особисте інвестування мігрантів (привіз на батьківщину засобів виробництва і предметів тривалого користування, наявних засобів, що використовуються з інвестиційними цілями); зниження тиску на внутрішній ринок праці; мінімізація існуючих у його структурі дисбалансів; зменшення безробіття; фінансові надходження від мігрантів; підвищення професійного і культурного рівня працівників-мігрантів.

Негативні моменти: втрата кваліфікованих працівників, якщо вони не повертаються на батьківщину.

Міжнародні міграційні процеси потребують регулювання з боку держав, що беруть участь в обміні трудовими ресурсами. Контролю і регулюванню підлягають соціальний, віковий та професійний склад мігрантів, рівень в'їзду та виїзду іноземних трудящих. Функції міждержавного та внутрішньодержавного розподілу робочої сили, регулювання обсягу та структури міграційних потоків дедалі більшою мірою виконують міністерства праці, внутрішніх та закордонних справ, а також спеціально створені державні та міждержавні органи. Згідно з прийнятою в міжнародних відносинах практикою країни, які обмінюються робочою силою, визнають пріоритет норм міжнародного права над національним законодавством.

Іноземна робоча сила вербується нині, як правило, за допомогою створених за кордоном державних вербувальних комісій, у функції яких входить ретельний відбір кандидатів для праці на підприємствах своєї країни з урахуванням їх віку, здоров'я, кваліфікації. Такі вербувальні пункти засновані, зокрема, німецьким урядом в Італії, Греції, Іспанії, Туреччині, Португалії. Аналогічні вербувальні агентства за кордоном має й Франція, а також інші країни. Держава часто регулює й перевезення робітників, що завербовані за кордоном, звичайно їх доставляють до місця роботи партіями у спеціальних поїздах.

Важливим елементом імміграційної політики західних держав є встановлення юридичного статусу мігрантів, що визначає їхні соціально-економічні, трудові, житлові та інші права, закріплені як у міжнародних угодах, так і в національних законодавствах. Цей статус позбавляє іноземних робітників політичних прав, обмежує в більшості випадків їх участь у профспілковій діяльності, регламентує строки перебування мігранта в країні зайнятості. У Швейцарії, наприклад, іммігрантам заборонено протягом року змінювати місце роботи, протягом двох років – професію та місце проживання, заборонено брати участь у профспілковій діяльності. Подібні за змістом законодавства щодо іммігрантів діють також у Бельгії, Нідерландах, Франції, ФРН, Швеції та інших країнах. Разом з тим засоби державного регулювання імміграції в різних країнах дещо відмінні. Французький та бельгійський уряди, наприклад, заохочують сімейну інтеграцію і проводять курс на обмеження загальної кількості іноземців, що перебувають у країні. Німецький уряд встановив квоти для іноземців у районах країни з їх надто високою питомою вагою і здійснює ротацію іноземних працівників у цілому.

Різноманітні аспекти трудової міграції та статусу іноземних працівників регулюються двосторонніми та багатосторонніми угодами, відповідними національними законодавчими актами та урядовими постановами.

Засоби та методи реалізації міграційної політики західних країн змінюються залежно від конкретної ситуації на ринку праці. Так, в умовах дефіциту трудових ресурсів у західноєвропейських країнах уряди цих держав уживали заходів до заохочення імміграції, в

тому числі й нелегальної. Коли ж інтереси монополій почали вимагати зниження рівня імміграції, держава поставила перешкоди новому припливові іноземної робочої сили.

У 1980 р. **Міжнародна організація праці** розпочала здійснення Європейського регіонального проекту відносно мігрантів другого покоління. Цей проект має на меті сприяння інтеграції молодих мігрантів у життя тих країн, де працюють їхні батьки, а у випадку добровільного повернення – в життя країни походження. В межах цього проекту здійснюється експериментальний проект забезпечення професійної підготовки молодих мігрантів, що мають відповідну кваліфікацію.

Останнім часом у зв'язку з утворенням «єдиної Європи» у країнах ЄС гостро постало питання про можливі наслідки цього процесу на ринку робочої сили. Активно обговорюється перспектива припинення використання праці іммігрантів із країн «третього світу». На запровадженні найсуворіших обмежень наполягають передусім уряди Франції, ФРН та Великої Британії, в яких переселенці із слаборозвинутих регіонів становлять абсолютну більшість серед іммігрантів.

Державне регулювання міграційних процесів дає позитивні результати, але має слабкі місця. Контроль за рівнем в'їзду іноземців, що здійснюється всіма урядами країн імміграції, безумовно, сприяє дозуванню їхнього припливу залежно від виробничих потреб й ситуації на ринку праці. В такий спосіб попереджається спалах соціального напруження, який міг би виникнути за масового припливу іноземців в умовах власного масового безробіття. Навіть з урахуванням існування двох ринків праці — для іммігрантів та для своїх працівників — уникнути конфронтації між ними було би важко. Регулювання надає організованого й певною мірою планомірного характеру найманню, розподілові й використанню імпортованої робочої сили.

Разом з тим усі закони й підзаконні акти держав-споживачів іноземної праці не надають рівних прав іммігрантам в економічній, політичній й соціальній сферах, як цього вимагає Загальна Декларація прав людини й рішення МОП у справах мігрантів. У постановах урядів національні інтереси превалюють над міжнародними нормами та інтернаціональними принципами рівності й свободи.

Міжнародна організація праці (МОП) створена у 1919 р. *Головна мета МОП* — сприяння соціально-економічному прогресу, підвищенню добробуту та поліпшенню умов праці людей, захист прав людини.

Виходячи з цих цілей, **основними завданнями МОП** є такі:

- розробка погодженої політики та програм, що спрямовані на вирішення соціально-трудоових проблем;
- розробка та прийняття міжнародних трудових норм у вигляді конвенцій і рекомендацій для здійснення визначеної політики;
- допомога країнам, що сприяють вирішенню проблем зайнятості та скороченню безробіття;
- захист прав людини (права на працю, на об'єднання, захист від примусової праці, дискримінації тощо);
- боротьба з бідністю, за поліпшення життєвого рівня працюючих, розвиток соціального забезпечення;
- розробка програм стосовно поліпшення умов праці та виробничого середовища, техніки безпеки і гігієни праці, охорони та відтворення довкілля;
- сприяння об'єднанням працюючих і підприємців у їх роботі спільно з урядами щодо регулювання соціально-трудоових відносин;
- розробка дій стосовно захисту найуразливіших груп працюючих (жінки, молодь, люди похилого віку, працюючі емігранти).

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

- управління впорядкованою і плановою міграцією громадян з урахуванням потреб країн еміграції та імміграції;
- сприяння переміщенню кваліфікованих кадрів між державами;

- організація міграції біженців та переміщених осіб, змушених залишити свою батьківщину.

До регулювання міжнародних міграційних процесів відносять:

Адміністративно-правове регулювання, яке передбачає:

- встановлення правових норм;
- встановлення міграційних квот;
- встановлення рамок можливостей міграції (кримінальні норми).

Економічне регулювання міжнародних міграційних процесів полягає у:

- встановленні митних внесків чи бар'єрів;
- встановленні відповідних візових ставок;
- регулюванні зарплати мігрантів;
- запровадженні різного роду штрафних ставок.

МОДУЛЬ № 2 «ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МЕВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ»

ЛЕКЦІЯ №10. МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНІ ВІДНОСИНИ

- Сутність валюти та валютного курсу, їх види.
- Сучасні теорії валютного курсу.
- Сутність міжнародних валютних відносин. Національна валютна система, її елементи.
- Етапи розвитку сучасної міжнародної валютної системи та її основні риси.
- Європейська валютна система.
- Міжнародні валютні ринки, їх структура та види.

Валюта – це грошова одиниця, яка використовується для вимірювання величини вартості товарів і послуг.

Види валют:

1. За ступенем конвертованості (обміну) валют на іноземні розрізняють:

- *вільно конвертовані валюти*, які без обмежень обмінюються на будь-які іноземні валюти (долар США, євро, японська єна, фунт стерлінгів). Фактично вільно конвертованими вважаються валюти країн, де немає валютних обмежень поточних операцій платіжного балансу, переважно промислово розвинутих держав і окремих країн, що розвиваються, в яких склалися світові фінансові центри або які прийняли зобов'язання перед МВФ не вводити валютних обмежень;

- *частково конвертовані валюти* країн, де зберігаються валютні обмеження (зокрема, гривня);

- *неконвертовані (замкнуті) валюти* країн, де для резидентів і нерезидентів введено заборону на обмін валют (зокрема, валюти найменш розвинених країн).

2. Залежно від національної приналежності валюти бувають:

- національна валюта – це законний платіжний засіб на території країни, що її випускає (емітує).

- іноземна валюта – це платіжний засіб іншої країни, який законно чи незаконно має обіг в іншій країні;

- загальна (або регіональна) валюта - це грошова одиниця, що використовується в більш ніж одній країні (наприклад, євро - єдина валюта ЄС);

- колективна валюта, що представляє валютний кошик (наприклад, СПЗ, спеціальні права запозичення - валюта МВФ).

3. За функціями, що виконуються валютою:

- основна – це валюта, в якій здійснюється переважна кількість обмінних операцій даної країни.
- резервна – це валюта (валюти), в яких країна тримає свої ліквідні (швидко реалізовані) міжнародні резервні активи.
- вільновикористовувана – це валюта, яка широко використовується для здійснення платежів за міжнародними угодами і активно купується і продається на головних валютних ринках.
- тверда валюта – це валюта, яка характеризується стабільним валютним курсом, рух якої в основному відповідає фундаментальним макроекономічним закономірностям.

Валютний курс є співвідношенням між валютами окремих країн або "ціною" валюти даної країни, вираженою у валютах інших країн.

Види валютних курсів:

1. Фіксовані курси – система, що передбачає наявність зареєстрованих паритетів, які знаходяться в основі валютних курсів, що підтримуються державними валютними органами.

Фіксований валютний курс офіційно встановлюється центральним банком з врахуванням співвідношення цін у даній країні з цінами країн головних партнерів, рівня валютних резервів, стану торговельного балансу. Фіксований валютний курс найбільш доцільний за умов внутрішніх кризових ситуацій в нестабільній економіці, тому що забезпечує нижчі темпи інфляції, стабільні умови для зовнішньоекономічної діяльності, створює можливість прогнозувати розвиток ситуації в країні.

Одним з головних питань встановлення валютного курсу є пошук певного міжнародного стандарту, на який буде зорієнтована вартість національної грошової одиниці. Як правило курси національних валют, у тому числі і української гривні, перебувають у жорсткій відповідності з курсом долару США. Вперше режим фіксованих валютних курсів був введений після Другої світової війни. Після краху Бреттон-Вудської системи в середині 1970-х років більшість країн перейшли до плаваючих валютних курсів.

2. Гнучкі та плаваючі курси – це система, при якій у валют відсутні офіційні паритети. Розрізняють плаваючі курси, які змінюються в залежності від попиту та пропозиції на ринку та гнучкі – курси, які змінюються в залежності від попиту і пропозиції на ринку, але корегуються валютними інтервенціями центральних банків.

В разі використання плаваючого валютного курсу рух іноземної валюти не впливає на грошову базу, і центральний банк може проводити свою грошово-кредитну політику, передбачаючи, що це не вплине значною мірою на стан платіжного балансу. Системи валютних курсів у країнах, що розвиваються, часто характеризуються одночасним використанням різних валютних курсів, кожний з яких використовується з певною метою. Ці режими називають системами множинних валютних курсів, які можуть бути:

- валютними курсами, які безпосередньо контролюються або фіксуються урядом;
- вільними ринковими курсами, встановленими приватним попитом та пропозицією.

Також розрізняють реальний та номінальний валютний курс.

Номінальний валютний курс — це відносна ціна двох валют, тобто ціна одиниці національної валюти, виражена в одиницях іноземної валюти.

$$E_n = C_f / C_d$$

E_n – номінальний валютний курс;

C_f – іноземна валюта;

C_d – національна валюта.

Реальний валютний курс — це номінальний валютний курс, помножений на співвідношення внутрішніх цін до цін країни, до валюти якої котирується національна валюта.

Валютний паритет — співвідношення валют різних країн, вимірюване співвідношенням їхнього золотого вмісту; це співвідношення між валютами різних країн, яке встановлене законодавчо.

Котирування – це фіксування курсу національної грошової одиниці, виражене в іноземній валюті. Види валютного котирування:

1. *пряме* – вираження одиниці іноземної валюти в національній.
2. *непряме* – вираження одиниці національної валюти в іноземній.

Валютні операції – операції купівлі-продажу валютних цінностей.

У валютного курсу майже будь-якої вільноконвертованої валюти існують коливання, курс змінюється під впливом різних чинників, вплив яких в різні періоди часу може бути різним. Теорії валютного курсу націлені на визначення чинників, під впливом яких валютний курс відхиляється від своїх рівноважних значень. Якщо традиційні теорії валютних курсів важливі для пояснення їх динаміки в тривалому періоді, то сучасні теорії дозволяють виявити причини коливань валютних курсів в короткостроковому періоді. На підставі відхилень і розуміння стохастичної природи валютних курсів, можна робити його прогнози.

Теорії валют:

1. Теорія паритету купівельної спроможності була сформульована Густавом Касселем. Відповідно до даної теорії природним значенням курсів валют є значення, відповідне паритету купівельної спроможності. Якщо курс валюти А до валюти Б перевищує паритетне значення, стає вигідним купувати товари в країні А і експортувати їх в Б. Це збільшує пропозицію товарів в країні Б, попит на товари в країні А, попит на валюту країни А і пропозицію валюти країни Б, що веде до повернення курсів до паритетного співвідношення.

Оскільки функціонування моделі паритету купівельної спроможності можливе лише в умовах вільного руху товарів і грошей, на практиці валютні курси можуть істотно відхилитися від паритету (чим більше митні збори, експортні та імпорتنі обмеження, транспортні витрати, тим більша розбіжність між номінальним курсом валют і паритетним значенням, необхідним для того, щоб зміна об'ємів і структури експорту та імпорту була економічно виправданою).

2. Теорія регульованої валюти виникла під впливом світової економічної кризи 1929-1933 рр. на базі концепції Кейнса. Ця теорія була представлена двома напрямками:

1-теорія рухомих паритетів - розроблена І. Фішером та Дж.М. Кейнсом. Фішер пропонував стабілізувати купівельну спроможність грошей маневруванням золотим паритетом грошової одиниці. Кейнс рекомендував знижувати курс національної валюти з метою впливу на ціни, експорт, виробництво та зайнятість у країні, для боротьби за зовнішні ринки.

2-теорія курсів рівноваги, або нейтральних курсів - заміняє паритет купівельної спроможності поняттям "рівноваги курсу". Нейтральним вважається валютний курс, що відповідає стану рівноваги національної економіки.

3. Теорія ключових валют була створена американськими економістами Дж. Вільямсом та А.Хансеном після Другої світової війни під впливом посилення позицій США в міжнародному виробництві та торгівлі. Суть даної теорії полягає в прагненні довести:

1) необхідність і неминучість поділу валют на ключові (долар США і фунт стерлінгів), тверді (валюти країн "десятки"), і м'які, або "екзотичні", валюти, що не відіграють активної ролі в міжнародних економічних відносинах;

2) значення долара США як лідера на противагу золоту;

3) необхідність орієнтації політики всіх країн на долар і підтримки його як резервної валюти навіть на шкоду їх національним інтересам.

Ця теорія лягла в основу Бреттон-Вудської системи, криза якої довела безпідставність тверджень про винятковість долара США порівняно з іншими валютами.

4. Теорія фіксованих паритетів і курсів. Прихильники цієї теорії (Дж. Робінсон, Ф. Грехем та ін.) рекомендували режим фіксованих паритетів, допускаючи їх зміну лише при фундаментальній нерівновазі платіжного балансу. Зміна валютних курсів – неефективний засіб регулювання платіжного балансу у зв'язку з недостатнім реагуванням зовнішньої торгівлі на коливання цін на світових ринках залежно від курсових співвідношень.

5. Теорія плаваючих валютних курсів (М. Фрідмен, Г. Джонсон, Г. Гірш та ін.). Валютний курс повинен вільно коливатися під впливом ринкового попиту та пропозиції, а держава не повинна його регулювати. Ідея відмови держави від регулювання валютних

відносин утопічна. На практиці переважає "змішане" плавання курсів валют, основане на поєднанні ринкового і державного регулювання.

6. Нормативна теорія валютного курсу. Валютний курс – додатковий інструмент регулювання економіки; рекомендовано режим гнучкого курсу, контрольованого державою. Валютний курс повинен базуватися на паритетах і угодах, встановлених міжнародними органами.

Міжнародні валютні відносини – це сукупність економічних відносин, пов'язаних з функціонуванням грошей як світових грошей. Гроші як світові гроші обслуговують зовнішню торгівлю товарами і послугами, міграцію капіталу, спрямування прибутків на інвестиції, надання позик і субсидій, науково-технічний обмін, туризм, державні і приватні грошові перекази.

Міжнародні валютні відносини – сукупність економічних відносин між країнами, юридичними і фізичними особами, міжнародними економічними, фінансово-кредитними організаціями з приводу функціонування і розвитку валюти.

Валютні відносини здійснюються на *національному* і *міжнародному* рівнях. На національному рівні вони охоплюють сферу **національної валютної системи** (НВС). НВС є частиною грошової системи країни.

Національна валютна система – це форма організації валютних відносин країни, яка визначається її валютним законодавством. Особливості НВС визначаються ступенем розвитку і специфікою економіки, а також зовнішньоекономічними зв'язками тієї або іншої країни.

Елементи НВС:

- національна грошова одиниця (національна валюта);
- склад офіційних золотовалютних резервів;
- паритет національної валюти (співвідношення валют, що відповідає їхньому золотому вмісту) і механізм формування валютного курсу (співвідношення між валютами окремих країн чи "ціна" валюти даної країни, виражена у валютах інших країн);
- умови оборотності національної валюти;
- наявність чи відсутність валютних обмежень;
- порядок здійснення міжнародних розрахунків країн;
- режим національного валютного ринку і ринку золота;
- національні органи, що регламентують валютні відносини країни.

Міжнародна валютна система – це сукупність грошових відносин, пов'язаних із формуванням і розподілом валютно-фінансових та кредитних фондів, використанням розрахункових і платіжних засобів у сфері міждержавних господарських зв'язків.

Міжнародна валютна система – динамічна система, що постійно змінюється, еволюціонує. Напрямок еволюції МВС визначається провідними тенденціями трансформації економіки країн Заходу, змінами умов і потреб світового господарства в цілому.

Головне завдання міжнародної валютної системи – регулювання сфери міжнародних розрахунків і валютних ринків для забезпечення стійкого економічного зростання, стримування інфляції, підтримки рівноваги зовнішньоекономічного обміну і платіжного обороту різних країн. МВС є одним з найважливіших механізмів, який може сприяти розширенню або, навпаки, обмеженню міжнародних економічних відносин, а також значною мірою впливати на внутрішній грошовий зворотний обіг.

Основними елементами міжнародної валютної системи є:

- національні та колективні резервні валютні одиниці;
- склад і структура міжнародних ліквідних активів;
- механізм валютних паритетів і курсів;
- умови взаємної оборотності валют;
- форми міжнародних розрахунків;
- режим міжнародних валютних ринків і світових ринків золота;

- міждержавні організації, що регулюють валютно-фінансові відносини (МВФ, МБРР та ін.);
- комплекс міжнародно-договірних і державних правових норм, які забезпечують функціонування валютних інструментів.

У своєму розвитку міжнародна валютна система пройшла чотири етапи, які представляють чотири міжнародні валютні системи.

Перша система – система золотого стандарту – стихійно склалася до кінця XIX століття. Система золотого стандарту характеризується такими рисами: певним золотим вмістом валютної одиниці; конвертування кожної валюти в золото забезпечується всередині і за межами окремої держави; золото вільно експортується та імпортується, продається на міжнародних ринках золота; підтримка жорсткого співвідношення між своїм золотим запасом і внутрішньою пропозицією грошей. Різновидами золотого стандарту були *золотомонетний*, *золотозлитковий* і частково *золотодев'язний* стандарти.

Друга система – система золотодев'язного стандарту – стала результатом рішень Генуезької конференції (1922 р.). Банкноти розмінюються не на золото, а на девізи (банкноти, векселі, чеки) інших країн, які потім могли бути обмінені на золото. Дев'язними валютами були вибрані *американський долар* і *англійський фунт стерлінгів*. Золотодев'язний стандарт став перехідним етапом до системи регульованих валютних курсів.

Третя система – система золотовалютного стандарту (Бреттон-Вудська система) – виникла в 1930-ті роки і повністю сформувалася наприкінці 1950-х років. Паперові гроші перестали обмінюватися на золото. Своє юридичне оформлення ця система отримала на міжнародній конференції в Бреттон-Вудсі (США) у 1944р.

Основні риси Бреттон-Вудської валютної системи:

- 1) за золотом зберігалася функція остаточних грошових розрахунків між країнами;
- 2) резервною валютою став американський долар;
- 3) долар обмінювався на золото центральними банками і урядовими установами інших країн в казначействі США за курсом 35 дол. за 1 трійську унцію (31,1 г);
- 4) прирівнювання валют одна до одної та їх взаємний обмін здійснювалися за офіційними валютними паритетами;
- 5) кожна країна повинна була зберігати стабільний курс своєї валюти відносно будь-якої іншої валюти (відхилення в межах $\pm 1\%$ – «валютна змійка»);
- 6) міждержавне регулювання валютних відносин здійснювалося головним чином через Міжнародний валютний фонд, створений на Бреттон-Вудській конференції.

Четверта система – Ямайська валютна система є сучасним міжнародним валютним механізмом. У 1976 р. на черговій нараді МВФ в Кінгстоні (Ямайка) були визначені основи нової світової валютної системи капіталістичного світу.

Основні складові сучасного міжнародного валютного механізму зводяться до такого:

- 1) функція золота як міри вартості і точки відліку валютних курсів скасовувалася;
- 2) країнам надавалося право вибору будь-якого режиму валютного курсу (валютні відносини між країнами стали базуватися на «плаваючих» курсах їх національних грошових одиниць);
- 3) вводиться стандарт СПЗ (SDR – Special Drawing Rights) – «спеціальних прав запозичення» для того, щоб зробити їх основним резервним авуаром і зменшити роль резервних валют.

Спеціальні права запозичення – це штучний резервний і платіжний засіб, що емітується (випускається) Міжнародним валютним фондом (МВФ), має тільки безготівкову форму у вигляді записів на банківських рахунках, банкноти не випускалися.

Не є ні реальною валютою, ні борговим зобов'язанням. Має обмежену сферу застосування, обертається тільки всередині МВФ. Використовується для регулювання сальдо платіжних балансів, поповнення резервів, розрахунків за кредитами МВФ. Цей платіжний засіб був створений МВФ в 1969 р. як доповнення до існуючих резервних активів країн-членів. Основна

мета створення – подолання суперечності між міжнародним характером використання і національною природою валют.

Курс СПЗ публікується щодня і визначається на основі доларової вартості кошику з чотирьох провідних валют: долар США, євро, японська єна і фунт стерлінгів. До введення євро курс був прив'язаний до кошику з п'яти валют: долара США, німецької марки, французького франка, єни і фунта стерлінгів. Питома вага валют в кошику переглядається кожні п'ять років.

1 жовтня 2016 року в кошик було додано китайський юань. З цієї дати кошик СПЗ складається з наступних п'яти валют: долар США - 41,73%, євро – 30,93%, китайський юань - 10,92%, японська єна - 8,33%, британський фунт стерлінгів - 8,09%.

Процентна ставка СПЗ переглядається щотижня. Вона базується на середньозваженій величині процентних ставок на короткострокові позики на грошових ринках валютного кошику СПЗ.

Європейська валютна система (ЄВС) – це регіональна валютна система, державно-правова форма організації валютних відносин країн «спільного ринку» (Європейського Союзу) з метою стабілізації валютних курсів і стимулювання інтеграційних процесів.

Цілі створення ЄВС:

1) встановити підвищену валютну стабільність всередині співтовариства і створити зону європейської стабільності з власною валютою на протипагу Ямайській валютній системі, яка заснована на доларовому стандарті;

2) спростити конвергенцію процесів економічного розвитку та надати новий імпульс європейському процесу;

3) забезпечувати стабілізуючий вплив на міжнародні економічні та валютні відносини.

Структурні принципи ЄВС:

1) ЄВС базувалась на ЕКЮ, потім – на євро;

2) ЄВС використовувала золото в якості реальних резервних активів;

3) режим валютних курсів заснований на спільному плаванні валют у формі «європейської валютної змії» у встановлених межах взаємних коливань;

4) в ЄВС здійснюється міждержавне регіональне валютне регулювання шляхом надання центральним банкам кредитів для покриття часового дефіциту платіжних балансів і розрахунків, пов'язаних з валютною інтервенцією;

5) як підсистема, ЄВС несе в собі негативні наслідки нестабільності світової валютної системи і впливу долара.

Основними етапами формування ЄВС були:

1) етап становлення економічного і валютного союзу ЄС, підготовка до введення євро (01.07.1990р. – 31.12.1993р.) – відміна всіх обмежень на вільний рух капіталу всередині ЄС, а також між ЄС та третіми країнами; забезпечення показників економічного розвитку всередині ЄС;

2) конкретна підготовка країн-членів до введення євро (01.01.1994р. – 31.12.1998р.) – створення Європейського валютного інституту, заборона підтримки діяльності державного сектора шляхом кредитування центральними банками його підприємств тощо;

3) перехід до єдиної валюти (1999-2002 рр.) – фіксуються валютні курси євро до національних валют країн-учасниць євро, євро замінює ЕКЮ у співвідношенні 1:1, розпочала свою діяльність Європейська система центральних банків.

Для вступу до Європейського валютного союзу необхідно дотримуватися визначених критеріїв за такими параметрами:

– стабільність цін (рівень інфляції в країні не має перевищувати середній рівень інфляції в трьох найбільш стабільних у ціновому плані країнах ЄС більш, ніж на 1,5 %);

– дефіцит платіжного балансу (рівень державної заборгованості має не перевищувати 60%, а дефіцит державного бюджету – 3% ВВП);

– рівень процентної ставки (довгострокова номінальна процентна ставка не має перевищувати середнє значення цього показника в трьох країнах ЄС з найстабільнішими цінами більш, ніж на 2 %);

– стабільність обмінного курсу (відповідна валюта тієї або іншої країни мала перебувати щонайменше протягом двох останніх років у дозволенних межах коливання щодо інших валют).

Валютні ринки є центрами, де здійснюється купівля-продаж іноземних валют на національну по курсу, що складається на основі попиту і пропозиції.

Сучасним валютним ринкам властиві:

1) переважання транскордонних операцій у загальній масі угод, що укладаються, на які припадає від половини до 3/4 щоденного обсягу валютних операцій найбільших центрів;

2) масштабні обсяги операцій (за обсягами операцій валютні ринки перевершують середньорічні обороти фінансових і нефінансових ринків, складаючи від 200 до 250 трлн. дол. США);

3) глобальне охоплення учасників;

4) висока концентрація валютних операцій.

Залежно від обсягу і характеру валютних операцій, кількості використовуваних валют, рівня нормативно-правового регулювання валютні ринки поділяються на міжнародні, регіональні та національні (місцеві).

Міжнародні валютні ринки обслуговують рух грошових потоків, опосередковуючи міжнародний обмін товарами, послугами, рух капіталів. У результаті тривалої конкуренції сформувалися світові центри, де зосередилися найбільші банки і біржі, спеціалізовані кредитно-фінансові інституції. Міжнародні валютні ринки розташовані у світових фінансових центрах – у Західній Європі, США, на Далекому та Близькому Сході, в Південно-Східній Азії. Найбільшими є валютні ринки в Лондоні, Нью-Йорку, Франкфурті-на-Майні, Парижі, Цюриху, Токіо, Сінгапурі. На цих валютних ринках банки проводять операції з ключовими валютами, які широко використовуються у світовому платіжному обігу.

Індекс світових глобальних фінансових центрів укладається британським мозковим центром Z/Yen і його щорічно публікує London City Corporation. Найбільш торговані валюти за даними 2021 року є такі:

Найбільш торговані валюти за вартістю, 2021 р.

Ранг	Валюта	ISO 4217 код (символ)	% щоденної частки
1	 United States dollar	USD (\$)	88.3%
2	 Euro	EUR (€)	32.3%
3	 Japanese yen	JPY (¥)	16.8%
4	 Pound sterling	GBP (£)	12.8%
5	 Australian dollar	AUD (A\$)	6.8%

Поряд із світовими центрами валютної торгівлі діють регіональні валютні ринки, наприклад у рамках європейської валютної системи, що виникла на основі регіональної економічної інтеграції країн Західної Європи.

Національний (місцевий) валютний ринок – це ринок однієї держави. Під ним розуміється сукупність операцій, здійснюваних банками, що розташовані на території даної країни. Це, по-

перше, операції банків з валютного обслуговування своїх клієнтів (компаній, приватних осіб, банків, що не спеціалізуються на проведенні міжнародних валютних операцій), а, по-друге, власні валютні операції уповноважених банків. У країнах з обмежувальним валютним законодавством офіційний валютний ринок звичайно доповнюється "чорним" (неофіційним ринком) і "сірим" ринком (на якому банки проводять операції з неконвертованими валютами).

Національні (місцеві) валютні ринки забезпечують рух грошових потоків усередині країни й обслуговують зв'язок зі світовими валютними центрами. Характер залучення національних ринків у операції міжнародного валютного ринку залежить від ступеня інтегрованості економіки країни у світове господарство, від стану її валютно-кредитної системи й системи оподаткування, рівня валютного контролю і валютного регулювання (ступеня свободи дій нерезидентів на національному валютному і фондовому ринках), стабільності політичної системи країни і, нарешті, від зручності її географічного розташування.

Слід зазначити, що з розвитком технологій поділ валютних ринків на міжнародні, регіональні та місцеві набирає доволі умовного характеру, оскільки на всіх цих ринках можуть проводитись операції з валютами, які широко використовуються для міжнародних розрахунків. Фактично валютний ринок набув відносної організаційної цілісності у глобальному масштабі.

Організовані та неорганізовані валютні ринки

Організованим ринком є біржовий валютний ринок. Валютна біржа — як правило не комерційне підприємство, оскільки її основне завдання полягає не в одержанні прибутку, а в організації торгів валютою й у мобілізації тимчасово вільних валютних коштів. У деяких країнах (наприклад, у Японії, скандинавських країнах, у Франції та ін.) функціями валютних бірж є встановлення курсу валюти або фіксація довідкових курсів валют.

Переважна частина валютних операцій (понад 90%) здійснюється на неорганізованому — позабіржовому або міжбанківському валютному ринку, на якому дилери проводять операції з використанням електронного й супутникового зв'язку.

Більшість валютних операцій проводяться через банки, які виконують на договірній основі доручення іноземних банків-кореспондентів. Це дає змогу здійснювати валютні операції безготівковим шляхом. Банки, яким надано право на проведення валютних операцій, називаються уповноваженими, девізними або валютними. Серед комерційних банків чи інших учасників валютного ринку є дилери, які "грають" на пониження ("ведмеді" - bears) або на підвищення ("биків" - bulls) курсу валют.

На міжнародному міжбанківському валютному ринку представлені також банки, що спеціалізуються на проведенні операцій з однією або з деякими валютами і встановлюють ціни, як правило, на стандартні суми (5 млн., 10 млн. дол. США).

Міжбанківський ринок залежно від видів угод з валютою може мати такі сегменти:

- 1) спот-ринок (ринок торгівлі з негайним постачанням валюти; на нього припадає приблизно 65% усього обороту валюти);
- 2) форвардний ринок (ринок твердих угод на термін, на якому здійснюється до 10% валютних операцій);
- 3) своп-ринок (ринок, що об'єднує операції з купівлі-продажу валюти на умовах "спот" і "форвард"; на ньому, за деякими оцінками, проводиться до 25% усіх валютних операцій);
- 4) ф'ючерсний ринок.

Міжбанківський ринок поділяється на прямий та брокерський. Брокерські (маклерські) фірми, котрі, працюючи з конкретним банком, виступають як посередники між продавцем і покупцем валюти, здійснюють майже 30% загального обсягу валютних операцій. До переваг роботи через брокера можна віднести анонімність при здійсненні угод, безперервність процесу котирування, можливість пропонувати власні ціни.

Брокерські фірми стягують за посередництво комісію - "куртаж". У міжнародній практиці поширена система нарахування брокерської комісії, згідно з якою покупець та продавець

валюти сплачують брокерові по 50% брокерської винагороди. Зазначені суми не включаються в котирування та, як правило, виплачуються контрагентами щомісячно безпосередньо брокеру. З розвитком електронних засобів міжбанківського зв'язку і здійснення валютних операцій значення брокерських фірм на міжбанківському ринку зменшилося, хоча вони надалі відіграють вагомий роль в операціях приватних осіб та невеликих фірм.

За спеціалізацією валютні ринки можна поділити на:

- ринки процентних ставок на іноземні валюти;
- ринки конверсійних операцій;
- ринки окремих розрахункових одиниць.

За об'єктами торгівлі валютні ринки можуть мати такі сегменти:

- фореक्सний ринок (FOREX), де торгують безготівковою валютою (форексом). За безготівкового обороту безготівкові активи, якими оперує валютний відділ банку, становлять залишки з рахунків у іноземній валюті. Необхідні платежі здійснюються з одного рахунку на інший шляхом бухгалтерських записів. Як правило, на внески в іноземній валюті нараховуються проценти;

- готівковий (банкнотний) ринок, де валюта фізично рухається у просторі. При цьому підвищуються витрати на транспортування, охорону, страхування, зберігання валюти, підвищується спред з котирування іноземних банків. Фізичне зберігання у спеціальних сховищах, без процентів.

Крім того, залежно від характеру дій з валютного регулювання та валютних обмежень можна виділити вільні та невідільні (обмежені) валютні ринки.

ЛЕКЦІЯ №11. МІЖНАРОДНІ КРЕДИТИ

1. Сутність, функції та принципи міжнародного кредитування.
2. Види міжнародних кредитів. Факторинг. Форфейтинг. Міжнародний лізинг.
3. Діяльність Міжнародного валютного фонду.
4. Діяльність Групи Світового банку.
5. Основні цінні папери (зобов'язання) та похідні фінансові інструменти.

Міжнародний кредит – це позика у грошовій або товарній формі, яку кредитор однієї країни дає суб'єкту іншої на умовах терміновості, обов'язковості повернення, забезпеченості і платності.

Суб'єктами МК є банки, компанії, приватні підприємства, уряди, міжнародні і регіональні організації.

Основні функції міжнародного кредиту:

- 1) перерозподіл фінансових і матеріальних ресурсів між країнами;
- 2) посилення процесів інтернаціоналізації виробництва шляхом акумулювання тимчасово вільних коштів одних країн і спрямування їх в економіку інших країн;
- 3) прискорення процесу реалізації товарів.

Принципи міжнародного кредитування:

- *поверненість кредиту* – необхідність своєчасного повернення отриманих від кредитора фінансових коштів після завершення їх використання позичальником;
- *строковість кредиту* – необхідність його повернення не в будь-який прийнятний для позичальника час, а в точно певний термін, зафіксований в кредитному договорі або замінюючому його документі;
- *платність кредиту* – необхідність не тільки прямого повернення позичальником отриманих від банку кредитних ресурсів, але й оплати їх використання (сплата банківського відсотка);

- *диференційованість кредиту* – диференційований (різний) підхід з боку кредитної організації до різних категорій потенційних позичальників;
- *забезпеченість кредиту* – необхідність забезпечення захисту майнових інтересів кредитора при можливому порушенні позичальником прийнятих на себе зобов'язань (позики під заставу або під фінансові гарантії);
- *цільовий характер кредиту* – встановлення конкретної мети надання позики і подальший банківський контроль за дотриманням цієї умови позичальником.

Види міжнародних кредитів:

1. За строками:

- надстрокові (від кількох годин до 1 місяця);
- короткострокові (від 1 місяця до 1 року, у зовнішній торгівлі);
- середньострокові (1-3 років, при експорті машин і обладнання);
- довгострокові (більше 3 років, для фінансування капіталовкладень у виробництво та інфраструктуру).

2. За кредиторами:

- приватні кредити – надаються приватними особами.
- фірмові (комерційні) кредити – кредити, що надаються фірмами.
- банківські кредити – кредити, які надаються банками, іноді посередниками (брокерами).
- урядові (державні) кредити – кредити, надані урядовими установами від імені держави.
- кредити міжнародних фінансово-кредитних організацій.
- змішані кредити – в яких беруть участь приватні підприємства та держава, державні та міжнародні установи.

3. За цільовим призначенням:

- а) **зв'язані кредити** – надаються на конкретні цілі, обумовлені в кредитній угоді. Вони можуть бути:
 - комерційні, які надаються для закупівлі певних видів товарів і послуг;
 - інвестиційні – для будівництва конкретних об'єктів, погашення заборгованості, придбання цінних паперів;
 - проміжкові – для змішаних форм вивезення капіталів, товарів і послуг, наприклад, у вигляді виконання підрядних робіт (інжиніринг).

б) **фінансові кредити** – це кредити, які не мають цільового призначення і можуть використовуватися позичальниками на будь-які цілі.

4. За загальними джерелами:

- а) внутрішні кредити – це кредити, що надаються національними суб'єктами для здійснення зовнішньоекономічної діяльності іншим національним суб'єктам;
- б) іноземні (зовнішні) кредити – це кредити, що надаються іноземними кредиторами національним позичальникам для здійснення зовнішньоекономічних операцій;
- в) змішані кредити – це кредити як внутрішнього, так і зовнішнього походження.

5. За формою кредитування:

- а) товарні кредити – міжнародні кредити, що надаються експортерами своїм покупцям у товарній формі з умовою майбутнього покриття платежем у грошовій чи іншій товарній формі.
- б) валютні (грошові) кредити – кредити, надані у грошовій формі: у національній або іноземній валюті.

6. За формою забезпечення:

а) **Забезпечені кредити** – кредити, забезпечені нерухомістю, товарами, документами, цінними паперами, золотом та іншими цінностями як заставою.

Застава товару для одержання кредиту здійснюється в трьох формах:

- тверда застава (певна товарна маса закладається на користь банку);
- застава товару в обігу (враховується залишок товару відповідного асортименту на певну суму);

– застава товару в переробці (із заставою товару можна виробляти вироби, не передаючи їх до застави в банк).

Застава є засобом забезпечення зобов'язань за кредитною угодою, тому кредитор має право у разі невиконання боржником зобов'язань отримати компенсацію, розмір якої дорівнює вартості застави.

б) **Бланкові кредити** – кредити, надані просто під зобов'язання боржника вчасно погасити, документом при цьому виступає соло-вексель з одним підписом позичальника.

Різновидами бланкових кредитів є контокорент та овердрафт.

Контокорент – одна з найстаріших форм банківських операцій. Вона є особливою формою кредитної угоди, згідно з якою кредитна операція передбачає відстрочку платежу, який мав би бути здійсненим за відсутності контокорентної угоди. Це здійснюється з метою збереження у клієнтів певних коштів, які вони повинні сплачувати для вирішення інших проблем, що дає змогу прискорити обіг їх коштів, розширити операції. Досить часто підприємства вдаються до використання заміників кредиту. Одним з таких заміників є факторинг, який можна трактувати як спосіб короткострокового фінансування діяльності підприємства.

При наданні **овердрафту** банк здійснює списання коштів з рахунку клієнта у розмірах, більших ніж залишки на його рахунку, відкриваючи таким чином кредит. Принципова різниця між контокорентом і овердрафтом полягає в тому, що угода про овердрафт кожного разу укладається знову і означає тільки одну домовленість про надання кредиту, тоді як за контокорентом передбачається автоматичне продовження кредитування протягом усього контокорентного періоду.

7. *За валютою позики:*

- у валюті країни-позичальника;
- у валюті країни-кредитора;
- у валюті третьої країни;
- у міжнародній грошовій одиниці – колективній валюті (SDR).

8. *За формою надання розрізняють:*

- фінансові (готівкові) кредити – зараховуються на рахунок боржника та надходять в його розпорядження;
- акцептні кредити – застосовуються у формі акцепту (прийняття) тратти імпортером або банком;
- депозитні сертифікати – документи, які свідчать про вкладення грошових коштів, внесення їх на депозитний рахунок у банк під оголошену ставку відсотка;
- облігаційні позики та ін.

По суті, міжнародні кредити, які надаються у валюті, це форма трансформації комерційного кредиту у банківський, внаслідок якої експортер отримує ряд переваг. Насамперед, прискорюється одержання ним коштів за товар, що експортовано, а значить і обіг всього капіталу. Експортер звільняється від ризику неплатежу та валютного ризику, а також ризику, пов'язаного з коливанням ставок відсотків. Спрощується баланс підприємства за рахунок часткового звільнення від дебіторської заборгованості.

Єврокредити – кредити, що надаються у валюті, яка є іноземною для банку – євровалюті.

Єврокредити видаються на євrorинку. Цей ринок вільний від національної системи державного регулювання, його особливістю є пільговий (реєстраційний, податковий, валютний) режим для банківських операцій. Поява євrorинку відноситься до 1960-х років, коли банківські депозити у великих європейських банках значною мірою біли представлені в доларах – так званих євродоларах, що було пов'язано з масовим відливом доларів з США. На депозитах багатьох європейських банків знаходилися й інші валюти, що були іноземними для країни розташування банку. Ці депозити отримали назву євровалюті. Банки почали використовувати ці кошти для кредитування клієнтів з різних країн. Банки США, розвиваючи мережу філій за кордоном, взяли активну участь у становленні цих ринків. До 1990-х років обсяг євродоларового ринку перевищив 2 трлн дол., а зараз за різними оцінками складає більше 10

трлн. дол. Приблизно 75% цих коштів знаходиться на банківських депозитах. Банки, що мають такі депозити та надають кредити в євродоларах і єрвалютах, називаються єробанками.

Єрвалютні ринки не обов'язково пов'язані з європейськими країнами. Окрім фінансових центрів в Європі (Лондон, Париж, Франкфурт-на-Майні, Люксембург), такі операції ведуться в Нью-Йорку, Гонконгу, Сінгапурі, Бахрейні тощо.

Основна частка операцій на ринку єрвалют здійснюється з головними вільноконвертованими валютами: єрродоларами (60%), єрройєнами (6%), єрро (3%).

Єррокредити, як правило, надаються на умовах "рол-овер" (роловерний кредит) на термін 5-10 років. Весь договірний строк ділиться на періоди по 3-6 місяців, а тверда відсоткова ставка встановлюється лише для першого періоду. Для кожного наступного вона коректується з врахуванням зміни цін та валютних курсів на міжнародному валютному ринку. До основних форм роловерного кредиту відносять: роловерні єрропозики, відновлювані роловерні кредити та роловер-стенд-бай єррокредити (роловерний кредит підтримки).

Факторинг – це продаж дебіторської заборгованості на користь фінансового посередника (факторингової компанії чи банку).

Зміст операції факторингу зводиться до переуступки першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору (фактору) з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору. На основі договору про проведення розрахункових операцій через факторинг банк, наприклад, може придбати у підприємства-продавця право вимоги за поставлені товари та надані послуги, строки сплати за які минули (прострочена дебіторська заборгованість) або по поточних розрахунках.

До найважливіших *функцій факторингу* належать:

- функція фінансування та кредитування: підприємства уступають право на одержання грошових засобів згідно з платіжними документами на поставлену продукцію в обмін на негайне одержання основної суми дебіторської заборгованості (за вирахуванням комісійної винагороди факторинговій фірмі);
- функція покриття ризику (Delkredere): ризик неповернення кредиторської заборгованості переходить до фактора;
- функція управління дебіторською заборгованістю: вся робота зі стягнення заборгованості переходить до компетенції фактора.

Розмір винагороди по факторингових операціях залежить від ризикованості операції, діючої процентної ставки та строків настання платежу. Перед укладанням угоди фактор перевіряє кредитоспроможність боржника. За відсутності прямих фінансових відносин між боржником та фактором оцінка кредитоспроможності здійснюється з використання непрямої інформації, а також інформації, наданої кредитними інститутами, які обслуговують боржника.

Переваги використання факторингу експортерами:

- запобігання втратам; за безнадійними боргами;
- зменшення витрат на утримання бухгалтерського апарату;
- усунення валютних ризиків;
- розширення кола партнерів та отримання знижок;
- економія часу;
- зменшення періоду кредитування.

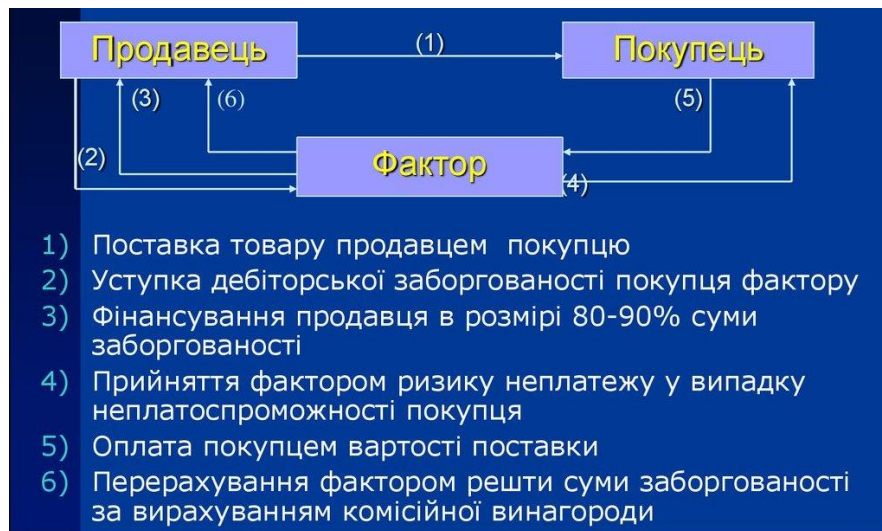


Рис. 11.1. Схема факторингу

Прямий факторинг – один фактор (фактор по експорту) в країні експортера, з яким експортер укладає факторингову угоду.

Використовується за таких умов:

- експортер та імпортер знаходяться в географічній близькості;
- у випадках здійснення операцій з перевіреними покупцями.

Непрямий факторинг – два фактори (фактор по імпорту та фактор по експорту). Іноземний покупець платить фактору по імпорту в своїй країні. Фактор по імпорту здійснює платіж фактору по експорту в країні продавця а останній здійснює платіж експортеру. Між експортером та фактором по імпорту не існує договірних відносин. Фактор по імпорту допомагає фактору по експорту отримувати інформацію про дебітора та інкасувати дебіторську заборгованість.

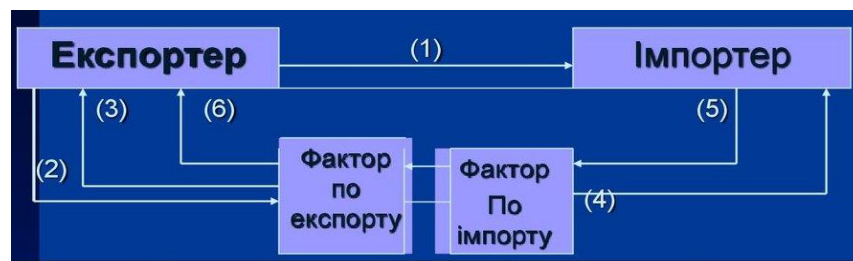


Рис. 11.2. Схема непрямого факторингу

Форфейтинг – це спосіб фінансування (кредитування) зовнішньоекономічних операцій, який полягає в купівлі в експортера експортних вимог форфейтером (комерційним банком чи спеціалізованою компанією) з виключенням права регресу (зворотної вимоги).

Експортеру виплачується залишкова сума експортної вимоги за мінусом суми дисконту. Форфейтинг має багато спільного з «експортним факторингом». Однак факторинг вважається короткостроковим інструментом фінансування, а строк форфейтування становить здебільшого від 180 днів до 5 років, тобто форфейтинг можна трактувати як середньо- та довгостроковий спосіб кредитування зовнішньоекономічних операцій.

На практиці форфейтинг як вид кредитування зовнішньоекономічних операцій може здійснюватися у формі викупу в експортера векселів та інших боргових вимог, акцептованих імпортером. Форфейтинг, як правило, здійснюється за участю банківської установи і розглядається як одна з форм трансформації комерційного кредиту в банківський. Схема здійснення операції форфейтингу може мати такий вигляд:

1. Укладення зовнішньоекономічного контракту, яким передбачено надання комерційного кредиту.

2. Поставка товарів.

3. В експортера виникає дебіторська заборгованість за експортним контрактом, яка може бути забезпечена авальованим векселем, банківською гарантією тощо.

4. Укладання договору форфейтингу, яким передбачено продаж (уступку) вимог форфейтера.

5. Імпортер (боржник) і гарант підтверджують свою згоду сплатити борг на користь форфейтера.

6. Переоформлення дебіторської заборгованості на користь форфейтера з одночасною виплатою суми боргу (за мінусом суми дисконту) на користь експортера.

7. З настанням строків розрахунків імпортер сплачує суму боргу на користь форфейтера.

Продавцем вимог при форфейтингу може бути підприємство, яке виконало зобов'язання за контрактом і прагне рефінансувати дебіторську заборгованість. Предметом форфейтингу є здебільшого «першокласні» (забезпечені) вимоги, боржниками за якими є імпортери, що знаходяться в країнах з високим кредитним рейтингом. Як забезпечення виконання зазначених вимог можуть використовуватися банківські чи державні гарантії.

Договори форфейтування укладаються переважно в доларах США, євро, швейцарських франках. Враховуючи обмеження щодо строків розрахунків в іноземній валюті, які діють в Україні, обмежуються і можливості стимулювання експорту на основі надання комерційних позичок, а отже, звужуються рамки використання форфейтингу.

До основних переваг форфейтингу для експортера можна віднести такі:

- зменшення кредитного ризику;
- мінімізація валютних ризиків;
- мінімізація ризику зміни процентних ставок;
- поліпшення ліквідності (платоспроможності).

На відміну від операції факторингу, вартість якої визначається за методикою контокорентного кредитування, вартість форфейтування включає комісійну винагороду та дисконт. Причому метод дисконтування застосовується не лише щодо вимог, оформлених векселем, а й стосовно інших боргів. Ставка дисконтування залежить від багатьох факторів: кредитоспроможності боржника, наявного кредитного забезпечення, строків погашення боргових зобов'язань, попиту та пропозиції на ринку форфейтингових послуг, середніх ставок на кредитному ринку.

Лізинг – це комерційна операція з надання лізингодавцем матеріальних цінностей (будівель, споруд, обладнання, транспортних засобів та іншого рухомого і нерухомого майна, що може використовуватися для підприємницької діяльності). лізингоотримувачу в оренду.

Лізинг є відносно новим видом інвестиційної діяльності для економіки України, але має широке розповсюдження в Європі та розвинутих країнах інших регіонів.

Розрізняють два типи лізингу: внутрішній і міжнародний.

При здійсненні *внутрішнього* лізингу лізингодавець, лізингоодержувач і продавець (постачальник) є резидентами України. Якщо предмет лізингу знаходиться у власності резидента України, договір міжнародного лізингу регулюється законодавством України.

При здійсненні *міжнародного* лізингу лізингодавець чи лізингоодержувач є нерезидентом України. Якщо предмет лізингу знаходиться у власності нерезидента України, то договір міжнародного лізингу регулюється національними законами в області зовнішньоекономічної діяльності.

У межах довготермінової оренди розрізняють два види лізингових операцій: фінансовий і оперативний.

Фінансовий лізинг – це договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на термін, не менший того, за який амортизується 60% вартості об'єкта лізингу, визначеної на день укладення договору.

Після закінчення терміну договору фінансового лізингу об'єкт лізингу переходить у власність лізингоодержувача або купується ним за залишковою вартістю.

Оперативний лізинг – це договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує у платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на термін, менший того, за який амортизується 90 відсотків вартості об'єкта лізингу, визначеної на день укладення договору.

Після закінчення строку договору оперативного лізингу він може бути продовжений або об'єкт лізингу підлягає поверненню лізингодавцю та може бути повторно переданий у користування іншому лізингоодержувачу за договором лізингу.

Розрізняють три форми лізингу:

- *зворотний лізинг* – це договір лізингу, який передбачає набуття лізингодавцем майна у власника і передачу цього майна йому у лізинг;

- *пайовий лізинг* – це здійснення лізингу на основі укладення багатостороннього договору та залучення одного або кількох кредиторів. При цьому сума інвестованих кредиторами коштів не може становити більше 80 відсотків вартості набутого для лізингу майна;

- *міжнародний лізинг* – це договір лізингу, коли суб'єкти лізингу перебувають під юрисдикцією різних держав, або майно чи платежі перетинають державні кордони. Міжнародний лізинг здійснюється відповідно до законодавства України, міжнародних договорів, в яких бере участь Україна, та договорів, укладених суб'єктами лізингу.

Розрізняють довго-, середньо- та короткотерміновий лізинг:

- *довгостроковий* – лізинг, що здійснюється протягом трьох і більше років;
- *середньостроковий* – здійснюється протягом півтора – три роки;
- *короткостроковий* – здійснюється здебільшого до 1,5 року.

У господарській практиці сучасних розвинутих країн застосовуються різні види лізингу, кожен з яких характеризується специфічними особливостями. Найбільш розповсюдженими є: оперативний (сервісний) лізинг (operating lease); фінансовий (капітальний) лізинг (financial lease); зворотний лізинг (sale and lease back); частковий лізинг (за участю третьої сторони) (leveraged lease); прямий лізинг (direct lease); сублізинг (sub-lease).

Втім, усі існуючі види угод є різновидами двох базових форм лізингу – оперативного або фінансового.

Оперативний (сервісний) лізинг – це угода про поточну оренду. Як правило, термін такої угоди менший від періоду повної амортизації орендованого активу. Таким чином, передбачена контрактом орендна плата не покриває повної вартості активу, що викликає необхідність здавати його в лізинг кілька разів.

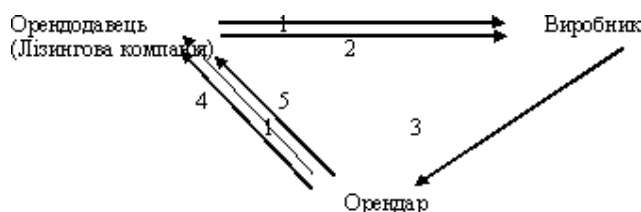


Рис.11.3. Оперативний лізинг

- 1- заявка на обладнання; 2- плата за обладнання; 3- передача обладнання; 4- орендні платежі; 5- повернення обладнання після закінчення терміну контракту;

Найхарактернішою рисою оперативного лізингу є право лізингоодержувача (орендаря) на дострокове припинення контракту. Подібні угоди можуть передбачати надання різних послуг щодо монтажу і поточного технічного обслуговування обладнання, що здається в оренду. Звідси й друга, часто вживана назва цієї форми лізингу – сервісний. Вартість послуг, що надаються, включається в орендну плату або сплачується окремо.

До основних об'єктів оперативного лізингу відносяться швидко застаріваючі види обладнання (комп'ютери, копіювальна техніка, різні види оргтехніки тощо) і технічно складні,

що потребують постійного сервісного обслуговування (вантажні і легкові автомобілі, літаки, залізничний і морський транспорт).

Очевидно, що в цілому умови оперативного лізингу більш вигідні для орендаря. Зокрема, можливість дострокового припинення оренди дозволяє вчасно позбутися морально застарілого обладнання і замінити його більш високотехнологічним і конкурентоздатним. Крім того, при виникненні несприятливих обставин орендар може швидко припинити даний вид діяльності, достроково повернувши відповідне обладнання власнику, та істотно скоротити витрати, пов'язані з ліквідацією чи реорганізацією виробництва.

У випадку реалізації разових проєктів чи замовлень оперативний лізинг звільняє від необхідності придбання і подальшого утримання обладнання, що надалі не знадобиться.

Використання різних сервісних послуг, що надаються лізингодавцем або виробником обладнання, дозволяє скоротити витрати на поточне технічне обслуговування і утримання відповідного персоналу.

До недоліків оперативного лізингу відносять:

- більш високу, ніж при інших видах лізингу, орендну плату;
- вимоги про внесення авансів і передоплати;
- наявність у контрактах умов про виплату неустойок у випадку дострокового припинення оренди;
- інші умови, покликані знизити і частково компенсувати ризик власників майна.

Фінансовий (капітальний) лізинг – довгострокова угода, що передбачає повну амортизацію орендованого обладнання за рахунок плати, внесеної орендарем. Оскільки подібні угоди не допускають можливості дострокового припинення оренди, правильне визначення величини періодичної плати забезпечує власнику повне відшкодування понесених витрат на придбання і утримання обладнання, а також необхідну норму прибутковості. При цій формі лізингу усі витрати щодо монтажу та поточного обслуговування майна здійснює, як правило, орендар. Часто подібні угоди передбачають право орендаря на викуп майна після закінчення терміну контракту за пільговою або залишковою вартістю.

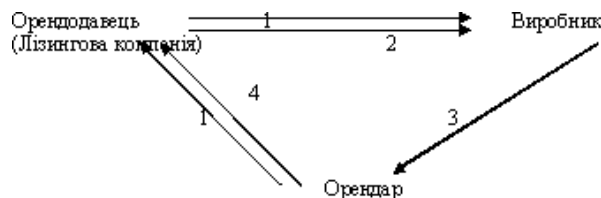


Рис.11.4. Фінансовий лізинг

1- заявка на обладнання; 2- плата за обладнання; 3- передача обладнання; 4- орендні платежі

На відміну від оперативного, фінансовий лізинг істотно знижує ризик власника майна. По суті, його умови подібні до одержання довготермінового банківського кредиту, оскільки передбачають повне погашення вартості обладнання (позики); внесення періодичної плати, що включає вартість обладнання і дохід власника (виплата позики – основна і процентна частини); право оголосити орендаря банкрутом у випадку його нездатності виконати угоду та ін.

До об'єктів фінансового лізингу належить нерухомість (земля, будинки і спорудження), а також довготермінові засоби виробництва.

Фінансовий лізинг служить базою для утворення двох інших форм довготермінової оренди – зворотний і частковий (за участю третьої сторони).

Зворотний лізинг – система двох угод, при якій власник продає обладнання у власність іншій стороні з одночасним договором про його довготермінову оренду в покупця. Покупцями, зазвичай, є комерційні банки, інвестиційні, страхові чи лізингові компанії. У результаті проведення такої операції змінюється власник обладнання, а його користувач залишається колишнім, одержавши у своє розпорядження додаткові кошти фінансування. Новий власник

обладнання же, по суті, кредитує колишнього власника, одержуючи, як забезпечення, право власності на його майно. Подібні операції часто здійснюються в умовах ділового спаду для стабілізації фінансового стану підприємств.

Частковий лізинг – різновид фінансового лізингу, що передбачає участь в угоді третьої сторони – інвестора. Як правило, ним є комерційний банк, страхова чи інвестиційна компанія. У цьому випадку лізингова фірма, попередньо уклавши контракт на довготермінову оренду обладнання, придбаває його у власність, оплативши частину вартості за рахунок позикових коштів. Як забезпечення отриманої позики, використовується придбане майно (як правило, на нього оформляється заставна) і майбутні орендні платежі. При цьому лізингова фірма користується податковими пільгами, стосовно амортизації обладнання і погашення боргових зобов'язань. Основними об'єктами даної форми лізингу є дорогі активи, такі, як родовища корисних копалин, обладнання для видобувних галузей та ін.

Прямий лізинг передбачає, що орендар укладає з лізинговою фірмою угоду про придбання необхідного обладнання та передачу його в оренду. Часто угода про оренду може бути укладена безпосередньо з фірмою-виробником. Найбільш відомими виробниками, що надають свою продукцію за умовами лізингу, є IBM, Xerox, GATX, а також багато авіаційних, суднобудівних та автомобільних компаній. Серед них, лідери світового автомобільного ринку – концерни Daimler AG і BMW є засновниками ряду провідних лізингових компаній, через які здійснюють збут продукції в багатьох країнах світу.

Сублізинг – особливий вид відносин, що виникають у зв'язку з переуступкою прав користування предметом лізингу третій особі, та оформляється договором сублізингу. Відмінною рисою міжнародного сублізингу, як різновиду міжнародного лізингу, є переміщення предмета лізингу через митний кордон України на термін дії договору.

У міждержавному регулюванні валютних та кредитних відносин основна роль належить спеціальним міжнародним валютно-фінансовим організаціям, серед яких провідне місце займають Міжнародний валютний фонд (МВФ), Група Світового банку (МБРР), регіональні банки та валютно-кредитні організації ЄС – Європейський інвестиційний банк (ЄІБ), Європейський фонд валютного співробітництва, Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР).

Міжнародний валютний фонд (МВФ) – це міжурядова валютно-кредитна організація, яка виконує функції регулювання, фінансування, нагляду та консультування держав-членів у сфері валютно-фінансових відносин.

МВФ створений на міжнародній конференції в м. Бреттон-Вудсі (США) в 1944 р., а розпочав працювати з 1947 р. Має статус спеціалізованого закладу ООН. У 1959 р. членами Фонду були 49 держав, у 1970 р. – 116, 1992 р. – 157, 1997 р. – 182 держави, на 2022 р. – 190 країн.

МВФ – це організація акціонерного типу. Його ресурси формуються за рахунок внесків країн-учасниць відповідно до встановленої для кожної країни квоти. Розмір квоти залежить від рівня економічного розвитку країни та її ролі в світовій економіці й міжнародній торгівлі. Квота переглядається кожні 5 років.

Основні факти щодо МВФ:

- штаб-квартира: Вашингтон, Д.С.
- Виконавча рада: 24 директора, кожний з яких представляє одну країну або групи країн
- Персонал: приблизно 2900 з 150 країн
- Загальні квоти: 707 млрд. SDR (\approx 1 трлн. дол. США)
- Кошти запозичених ресурсів: 498 млрд. SDR (723 млрд. дол. США)
- Сума компенсації за поточними кредитними угодами: 130 млрд. СПЗ (189 млрд. дол. США)
- Найбільші позичальники: Греція, Україна, Пакистан, Єгипет
- Найбільші внески: США, Японія, Франція, Німеччина, Італія, Велика Британія.

- Найбільші застережні позики: Мексика, Колумбія, Марокко

- **Основні цілі:**

- сприяти міжнародному валютному співробітництву;
- сприяти розширенню та збалансованому зростанню міжнародної торгівлі;
- сприяти обмінній стабільності;
- сприяти створенню багатосторонньої системи платежів;
- зробити ресурси доступними (з відповідними гарантіями) для членів, які зазнають труднощів із платіжними балансами.

Залежно від розмірів квот розподіляються голоси між країнами під час прийняття рішень в керівних органах МВФ. Кожна держава має 250 голосів плюс один голос на кожні 100 тис. СПЗ її квоти. Величина квоти визначає можливість країни впливати на політику МВФ.

Основними завданнями МВФ є:

- сприяння розвитку міжнародної торгівлі та валютного співробітництва встановленням норм регулювання валютних курсів та контролю за їх дотриманням;
- сприяння багатосторонній системі платежів та ліквідація валютних обмежень;
- надання валютних кредитів державам-членам для вирівнювання платіжних балансів;
- організація консультативної допомоги з фінансових і валютних питань.

МВФ надає кредити декількох видів:

1. *Резервні кредити ("стенд-бай")* – для стабілізації платіжного балансу, дефіцит якого має тимчасовий або циклічний характер, в межах одного-двох років з можливим його продовженням до 4-5 років, за середньою ставкою 3,25%.

2. *Розширене кредитування (Extended Fund Facility, EFF)* – для підтримки середньострокових програм (3-4 роки) подолання труднощів платіжного балансу, причиною яких є макроекономічні та структурні проблеми, звичайно за ставкою 4,5% річних.

3. *Компенсаційні та надзвичайні кредити (Compensatory and Contingency Financing Facility, CCFF)* – для компенсації скорочення експортного виторгу за незалежними від країни-позичальника причинами (на 3-5 років). Викуп національної валюти здійснюється у строк до 5 років, звичайно, на умовах 3,25% річних.

4. *Фінансування системних перетворень (Systemic Transformation Facility, STF)* – цей механізм запроваджений у 1993-1995 рр. для країн з перехідною економікою, які мали значні проблеми з платіжним балансом внаслідок переходу від торгівлі на базу неринкових цін до торгівлі на ринковій основі.

5. *Стабілізаційний ("буферний") кредит (Buffer Stock Financing Facility, BSFF)* – для фінансування запасів сировини в зв'язку з несприятливою кон'юнктурою на світових ринках (на 3-5 років). Починаючи з 1984 р. цей механізм не використовувався.

6. *Фінансування структурної перебудови (Structural Adjustment Facility, ESAF)* – для надання пільгової допомоги найменш забезпеченим країнам-членам Фонду. Сума, яка може бути надана країні, становить не більше 50% квоти з річними лімітами 15, 20 та 15% для першого, другого та третього року відповідно. Кредити надаються за 0,5% річних на строк до 10 років.

7. *Розширене фінансування (Enhanced Structural Adjustment Facility, ESAF)* – для структурної перебудови зовнішніх розрахунків, якщо наявні серйозні порушення платіжного балансу (до 3 років), відсоткова ставка 0,5%.

Група Світового банку – багатостороння неурядова кредитно-фінансова установа, яка об'єднує п'ять окремих фінансових установ:

1. Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР);
2. Міжнародну фінансову корпорацію (МФК);
3. Міжнародну асоціацію розвитку (МАР);
4. Багатостороннє агентство гарантії інвестицій (БАГІ).
5. Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС).

Глобальні цілі Світового банку до 2030 року:

- Покінчити з крайньою бідністю за рахунок зниження кількості людей, що живуть менш, ніж на \$ 1.25 в день, до 3%.
- Домогтися більшої справедливості та загального процвітання за рахунок поліпшення рівня життя і зростання доходів нижніх 40% населення в кожній країні.

Світовий банк є одним з найважливіших джерел фінансової і технічної допомоги країнам, що розвиваються по всьому світу.

Кожна з установ Групи Світового банку має свої функції і відіграє самостійну, якісно відмінну роль.

Україна стала членом МБРР з вересня 1992 р., у жовтні 1993 р. вона стала 162 країною – учасницею МФК, а у 1995 р. – повноправним членом БАГІ.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку, який часто називають Світовим банком, було засновано одночасно з МВФ як частину нової структури в системі організації міжнародного співробітництва на Бреттон-Вудській конференції в 1944 р. МБРР розпочав свою діяльність 25.06.1946 р.

Мета МБРР – сприяння економічному прогресові на користь найбідніших верств населення в країнах, що розвиваються, і фінансування інвестицій, які сприятимуть економічному зростанню. Інвестиції спрямовуються як на будівництво доріг, електростанцій, шкіл, зрошувальних систем, так і на сприяння розвитку сільськогосподарських структур, перекваліфікацію вчителів, програми поліпшення харчування дітей та вагітних жінок.

Крім того, важливе місце у кредитній політиці МБРР посідає так зване *стабілізаційне кредитування* – фінансування програм структурної перебудови і галузевої адаптації – галузевих реформ, не пов'язаних з конкретними проектами. Загалом структурне регулювання пропонується МВФ у вигляді певної макроекономічної програми, а пізніше стає головною умовою надання позик з боку МБРР. Програми структурної перебудови включають підтримку окремих реформ економічної політики і господарської реорганізації, передусім тих, що спрямовані на зменшення диспропорцій у зовнішній торгівлі, скорочення бюджетних дефіцитів або зменшення інфляції. Такі заходи, як приватизація державних підприємств, скорочення державних видатків, девальвація національної валюти, а також експортно-орієнтована політика, яку відстоює МБРР, в цілому сприяють залученню іноземних інвестицій, розвитку приватного підприємництва, зростанню сукупного доходу в країні. Однак, як правило, сплачують за такі програми скороченням субсидій для бідних верств населення. Їх результатом стає падіння доходів населення, зростаюча нерівність у суспільстві.

Характерною особливістю МБРР як міжурядової організації є залучення значної частини коштів на ринках приватного капіталу. Банк продає облігації, векселі та інші гарантії заборгованості безпосередньо урядам, їхнім представництвам і центральним банкам, пенсійним фондам, страховим компаніям, корпораціям, комерційним банкам та індивідуальним особам у більше ніж 100 країнах світу. Одним з основних інструментів запозичення коштів виступають єврооблігації, які почали випускатися МБРР з 1980 р. Позики банку надаються лише урядам країн або під їхню гарантію державним та приватним організаціям і корпораціям. Чим бідніша країна, тим сприятливіші умови, на яких вона може отримати кредит у МБРР. Позики надаються здебільшого на 15-20 років і мають 5-річний пільговий період, протягом якого сплачуються тільки відсоткова ставка та кошти для резервування для клієнта кредитної лінії. Відсоткові ставки по позиках Світового банку змінюються кожні 6 місяців.

Зараз до системи МБРР (Світового банку) входить 189 країн.

Міжнародна асоціація розвитку (МАР) – заснована у 1960 р. з метою доповнити діяльність МБРР в напрямі довгострокового фінансування найбідніших країн світу. Офіційними цілями діяльності МАР в найбідніших країнах світу є: скорочення бідності; стабілізація і економічне зростання; захист навколишнього середовища. МАР надає фінансову допомогу країнам, що розвиваються у вигляді кредитування конкретних проектів. Кредити мають 10-ти річний період відстрочки і підлягають сплаті протягом 35-40-річного періоду (згідно з кредитоспроможністю країни-позичальниці). Причому якщо протягом 1970-80-х років кредити надавалися зі сплатою невеликих комісійних зборів у розмірі 0,75%, то з 1989 р. – 0%. Кошти, які позичає МАР, формуються за рахунок внесків з найрозвиненіших країн; внесків, які час від часу отримують з доходів МБРР, а також за рахунок погашення наданих МАР кредитів. Незважаючи на те, що МАР легально є відокремленою від Світового банку, ця установа має спільний з ним персонал і організаційно-технічні засоби.

Міжнародна фінансова корпорація була заснована в 1956 р. для сприяння розвитку приватного підприємництва в країнах, що розвиваються. Акціонерний капітал МФК формується шляхом підписки країнами-членами на акції.

Основні види діяльності МФК:

- фінансування проектів приватного сектора економіки країн, розвиваються шляхом надання позик або прямих інвестицій;
- сприяння приватним компаніям країн, що розвиваються, в мобілізації фінансових коштів на міжнародних фінансових ринках;
- надання технічної допомоги, дорадчих та консультаційних послуг урядам і підприємцям країн-членів.

Інвестиції МФК мають прибутково орієнтований характер, тобто МФК фінансує лише рентабельні проекти, які мають добрі перспективи з точки зору одержання прибутку. На відміну від МБРР, ця установа надає позики без урядових гарантій. МФК може займати рівноправне положення в компаніях, яким вона позичає, відігравати роль каталізатора щодо інших інвесторів з приватного сектора, а також створювати ринки капіталу в країнах, що розвиваються.

Багатостороннє агентство гарантії інвестицій – створене в 1988 р., почало свою діяльність з 1990 р. Діяльність БАГІ спрямована на розповсюдження потоку прямих іноземних інвестицій серед країн-членів. БАГІ забезпечує гарантії інвестицій, захищаючи інвесторів від таких некомерційних ризиків, як:

- 1) неконвертованість валюти або неможливість репатріації капіталу;
- 2) експропріація;
- 3) війна та громадянська непоко́ра;
- 4) розрив контракту.

Ця установа надає консультативні послуги на рівні урядів, допомагаючи останнім залучати приватні інвестиції в економіку.

До системи Світового Банку входить також *Міжнародний центр з врегулювання інвестиційних спорів* (Україна стала його членом 7 червня 2000 р.).

Для сприяння економічному співробітництву та інтеграції країн в різних регіонах в 1960-х рр. були створені регіональні банки розвитку: 1960 р.- Міжамериканський банк розвитку (53 країни); 1964р. – Африканський банк розвитку (75 країн); 1967р. - Азійський банк розвитку (14 країн).

В Європі функціонують такі регіональні валютно-кредитні організації:

- *Європейський інвестиційний банк (ЄІБ)* – створений у 1958 р. як фінансова організація ЄС, яка забезпечує довгострокові позики для сприяння збалансованого і рівномірного розвитку країн Союзу. Метою ЄІБ є спрощене фінансування інвестицій в інфраструктуру чи промислових інвестицій за проектами, які викликають регіональний, галузевий чи загальноєвропейський інтерес. Більше ніж половина загальної суми позик виділяється для інвестицій у виробництво в регіонах, які відстають в індустріальному розвитку чи переживають

занепад промисловості, для покращання систем зв'язку та охорони довкілля. Проекти, підтримані позицією ЄІБ, мають найнижчу з можливих відсоткових ставок. Кредити надаються на 20-25 років.

- *Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР)* – функціонує з 1991 р. з метою сприяння економічним реформам у країнах Східної Європи та колишнього СРСР. Основними об'єктами кредитування ЄБРР є приватні фірми і державні підприємства, що приватизуються, а також знову створювані компанії, включаючи спільні підприємства з міжнародними інвестиціями. 60% його ресурсів спрямовано на розвиток у цих країнах приватного сектора, а 40% – на розвиток інфраструктури.

Пріоритетними сферами фінансування в Україні були конверсія, сільське господарство, приватизація, транспорт, телекомунікації, охорона довкілля, сприяння розвитку банківського сектору. Банк фінансує проекти вартістю не менше 15-17 млн. дол. США, максимальна ставка відсотку – 16-18% річних.

На міжнародному ринку цінних паперів представлені такі **види зобов'язань (основні цінні папери)**:

- 1) *єврооблігації* – боргові зобов'язання, що випускаються позичальником при отриманні довгострокової позики на євrorинку;
- 2) *акції* – інтернаціональні розміщення свідоцтв про власність;
- 3) *євроноти* – цінні папери, які випускають корпорації на строк від трьох до шести місяців зі змінною ставкою, яка базується на ЛІБОР;
- 4) *єврокомерційні папери* – зобов'язання комерційних корпорацій, які випускаються на 3-6 місяців з невисокою маржею до базової ставки.

Похідними фінансовими інструментами є:

- 1) *форвардний контракт* – контракт між двома сторонами про майбутню поставку предмета договору, обов'язковий до виконання;
- 2) *ф'ючерсний контракт* – контракт, який укладається на біржі між двома сторонами про майбутню поставку предмета договору з метою хеджування (не є твердою угодою);
- 3) *своп* – угода між двома контрагентами про обмін у майбутньому платежами відповідно до визначених у контракті умов;
- 4) *опціон* – угода між двома сторонами про передання права (для покупця) та зобов'язання (для продавця) купити або продати відповідний актив за фіксованою ціною у заздалегідь узгоджену дату або протягом узгодженого строку;
- 5) *варрант* – опціон на придбання певної кількості акцій або облігацій за ціною виконання в будь-який момент часу до закінчення строку дії варранту.

ЛЕКЦІЯ №12. ЦІНОУТВОРЕННЯ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

1. Сутність та види цін у міжнародній торгівлі.
 2. Фактори, що впливають на ціноутворення на міжнародному ринку: внутрішні та зовнішні.
 3. Особливості вибору цінової стратегії компанії на зовнішніх ринках.
 4. Основні підходи до формування цін на зовнішніх ринках.
 5. Види знижок у зовнішньоторговельних операціях.
- Міжнародна (світова) ціна – це грошовий вираз інтернаціональної вартості виробництва.

Множинність міжнародних цін обумовлена наступними факторами:

- відмінностями торгової політики як до конкретних ринків, так і до тих чи інших імпортерів;
- валютною державною та міждержавною політиками;
- відмінностями в методології та методиці розрахунку цін;
- загальноекономічні чинники (фаза економічного циклу, співвідношення попиту і пропозиції, рівень інфляції тощо);
- іншими факторами.

Види цін у міжнародній торгівлі

Ознака	Види
За напрямками товарних потоків	<ul style="list-style-type: none"> – експортна – ціна, за якою товар реалізується зарубіжному контрагенту; – імпортна – ціна, за якою товар купується у зарубіжного контрагента.
За характером реалізації	<ul style="list-style-type: none"> – оптова ціна – ціна товару при продажу його крупними партіями; – роздрібна ціна – ціна товару при продажу його індивідуальному споживачу.
За повнотою врахування витрат	<ul style="list-style-type: none"> – ціна нетто – чиста ціна товару на місці його купівлі-продажу; – ціна споживання – сума витрат покупця, включаючи витрати на придбання та використання товару в нормативний строк.
За умовами розрахунків:	<ul style="list-style-type: none"> – ціна комерційних угод – відображає інтернаціональну ціну виробництва при звичайному порядку здійснення угоди купівлі-продажу; – ціна клірингових розрахунків – ціна товару, в якій враховані умови і особливості взаємозаліків та взаєморозрахунків; – ціна програм допомоги; – трансфертна ціна – ціна товару, за якою проводять внутрішньокорпоративні операції.
За мірою фіксації:	<p style="text-align: center;">Контрактна ціна – ціна, яка встановлюється в контракті і виражається у валюті країни експортера, імпортера або третьої країни.</p> <ul style="list-style-type: none"> – тверда (firm, fixed price) – встановлюється в момент підписання контракту та не підлягає ніякому коригуванню впродовж терміну його дії. Тверда ціна використовується, в основному, при негайних поставках (від 1 до 14 днів), рідше при поставках на більш тривалі терміни. В контракті в цьому випадку робиться запис: «ціна тверда, зміні не підлягає». – рухома (moving price) – фіксується в момент укладання контракту і може бути переглянута в подальшому, якщо ринкова ціна даного товару до моменту його поставки зміниться. – змінна (sliding price) – ціна, що встановлюється в момент виконання контракту шляхом перегляду договірної ціни з урахуванням змін в виробництві, в період виконання тривалого термінового контракту (велике промислове обладнання, будівельні об'єкти, суднобудування і т. ін.). – з наступною фіксацією (price to be fixed) – ціна, за якою в контракті обговорюються умови фіксації та принципи визначення її рівня.
За рівнем інформаційної доступності	<ul style="list-style-type: none"> – ціна, яка публікується – ціна, яка повідомляється в спеціальних та фірмових джерелах інформації; – довідкова ціна – ціна товару у внутрішній оптовій чи зовнішній торгівлі промислово розвинутих країн, що опубліковується в різних виданнях; – біржове котирування – ціна товару, що є предметом біржової торгівлі; – аукціонна ціна – ціна товару, що є предметом аукціонної торгівлі і відображає реальні угоди; – статистична ціна – середня експортна ціна, на основі даних зовнішньоторговельної статистики шляхом ділення вартості товару на його кількість; – ціни фактичних угод – зафіксовані при здійсненні окремих фактичних комерційних операцій; – ціни пропозицій великих фірм.

За стадією інтернаціоналізації діяльності підприємства	<p>– початкові ціни – це ціни, що встановлюються при першому входженні на ринок. Вони можуть бути високими у випадку, коли на ринок надходить новий удосконалений продукт і дещо нижчими, якщо на цьому ринку вже є товари, які пропонує експортер. В першому випадку початкову ціну визначає сам експортер, в другому вона формується в умовах конкуренції на ринку.</p> <p>– ціни проникнення – становлять собою низькі ціни, що їх встановлюють експортери заради перехоплення масового споживача в надії, що втрати на знижені ціни будуть компенсовані виручкою від збільшення обсягів продажів та відповідного зниження виробничих витрат і вартості маркетингу.</p>
---	--

Світові ціни ділять на дві групи: ціни на продукцію обробної промисловості і ціни на сировину. В ролі світових цін на продукцію обробної промисловості виступають, як правило, експортні ціни великих фірм, які виробляють та експортують значну частину продукції галузі. При цьому базою експортних цін служать ціни на внутрішньому ринку.

Ціни на сировину, до якої, згідно з класифікацією статистичного бюро ООН, відносяться енергоресурси, мінеральна сировина, сільськогосподарські продукти, добриво, кольорові метали, залежать не від величини внутрішніх затрат, а від таких факторів як:

- співвідношення між попитом і пропозицією на ринку сировинних товарів;
- поєднання цін основних виробників-експортерів і біржових котирувань в ролі світових цін для значної частини сировинних товарів;
- регулювання цін окремими державами чи їх групами, які є головними експортерами (країни ОПЕК);
- панування монополій, які продають свої товари за монопольно високими цінами, а купують – за монопольно низькими;
- інфляція, оскільки очікування примушує виробників закуповувати сировину та обладнання з врахуванням того, що в майбутньому за них треба буде платити більше.

За світову ціну приймають ціни великих експортно-імпортних угод, укладених на світових товарних ринках. Зазвичай, це ціни угод між найбільшими продавцями і покупцями або ціни основних торгових центрів, таких як Лондонська біржа металів або Чиказька торгова біржа. Інші учасники ринку при укладенні угод орієнтуються на ці ціни.

Від рівня світової ціни можливі відхилення. Так, якщо під впливом попиту частина покупців готова заплатити за товар більше ринкової ціни, то продавець використовує цінову політику «зняття вершків», встановлюючи на товар більш високу ціну. Згодом, у міру насичення ринку товаром, ціни, зазвичай, знижують. На товари відомої фірми, що користується довірою покупців і забезпечує стабільно високу якість, можуть встановлюватися престижні ціни. На товари тривалого користування, що продаються на ринках тривалий час, можуть встановлюватися кілька видів цін: ковзаючі (знижуються по мірі насичення ринку), довготривала незмінна, гнучка (змінюється під впливом попиту та пропозиції) і договірна, яка передбачає систему знижок.

Вибір цінової стратегії компанії залежить від:

- корпоративних цілей і завдань;
- особливостей взаємодії з клієнтами;
- інтенсивності міжфірмової конкуренції;
- фази життєвого циклу продукту;
- факторів, пов'язаних з виробництвом конкретного товару (витрати, прибуток, рівень податків, споживчі властивості товару, попит і пропозиція).

Процес ціноутворення також залежить від обраної загальної стратегії розвитку підприємства, що впливає із його цілей і завдань на ринку:

1. Забезпечення виживання. Підприємства, що потрапили у скрутне становище, вдаються до великих програм цінових поступок.

2. Максимізація поточного прибутку. Поточні фінансові показники для підприємства важливіші за довгострокові. Вибирається ціна, що забезпечує надходження початкового прибутку та максимальне відшкодування витрат.

3. Завоювання лідерства за показниками частки ринку. Формування ціни (максимально можливе зниження) здійснюється з метою заволодіння більшою часткою ринку з розрахунком на довгострокові прибутки.

4. Завоювання лідерства за показниками якості товару. Для покриття витрат на досягнення високої якості товару, проведення дорогих НДДКР встановлюється висока ціна.

Забезпечуючи виконання обраних цілей, більшість вітчизняних і закордонних підприємств у своїй практиці ціноутворення використовують такі **основні підходи до формування цін**:

1. **Ціноутворення на основі витрат** (виходить із фактичних витрат підприємства на виробництво і збут товарів).

2. **Ціноутворення з орієнтацією на рівень конкуренції** (підприємство встановлює такі самі ціни, як у конкурентів, нижчі або вищі, ніж у конкурентів. Важливо, щоб ціна відображала відчутні переваги товару підприємства у порівнянні з пропозицією конкурентів).

3. **Ціноутворення, спрямоване на забезпечення підвищеного прибутку** (цінова дискримінація, двоповерхова ціна, блокова ціна, комплексна ціна, що можуть використовувати підприємства з різноманітною структурою витрат, які діють на ринках із різноманітним ступенем взаємозалежності учасників).

4. **Особливі цінові прийоми** (використання таких цінових прийомів дають підприємствам змогу одержувати прибуток у тому разі, коли структури витрат і попиту відрізняються від звичайних. До таких прийомів належать пікове ціноутворення та перехресне субсидування, цінова збалансованість, заохочення відданості продукції підприємства, рандомізоване ціноутворення).

5. **Ціннісний підхід до ціноутворення** (одержання високого прибутку за рахунок досягнення якомога вигіднішого для підприємства співвідношення «цінність/витрати»).

6. **Ціноутворення з орієнтацією на попит** (основою встановлення ціни на товар є розмір споживчого попиту на цей товар).

Знижки	Умови надання	Середній розмір, %
Загальна (проста)	При укладенні угод на машини та стандартне обладнання з довідкової ціни (прейскурантної). При поставках промислової сировини з довідкової ціни (коли довідкова ціна передбачає короткостроковий кредит, а покупець згоден платити готівкою)	20-40 (іноді 30-40)
Сkonto	При покупці товару за готівковий рахунок	2-3
Бонусна (за оборот)	Постійним покупцям на основі спеціальної домовленості. В контракті встановлюється шкала знижок в залежності від досягнутого обороту, впродовж визначеного терміну (як правила року), а також порядок виплати сум на основі цих знижок.	15-30
За кількість, серійність (прогресивна)	При покупці завчасно визначеного зростаючої кількості товару.	-
Дилерська	Постійним представникам чи посередникам по збуту.	15-20

Спеціальні	Привілейованим покупцям, в замовленнях яких зацікавлені продавці Знижки на пробні партії і замовлення	5-8
Експортні	При продажу товару іноземним покупцям поверх знижок, діючих для покупців внутрішнього ринку	-
Сезонні	За покупку товару поза сезоном	До 15
За повернення купленого товару	При поверненні покупцем раніше купленого товару застарілої моделі у даної фірми	25 - 30

ЛЕКЦІЯ №13. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

1. Сутність, цілі та передумови міжнародної економічної інтеграції країн.
2. Міжнародна економічна інтеграція на мікро- та макрорівні.
3. Переваги та недоліки міжнародної економічної інтеграції країн.
4. Реінтеграція, види реінтеграції.

Міжнародна економічна інтеграція – це процес об'єднання та взаємного структурного наближення національних економік, який призводить до появи спільного ринкового простору, створення інтернаціональних форм господарювання, збільшення взаємозалежності виробничих комплексів, більш широкого узгодження економічної політики та спільного регулювання на основі міждержавних угод.

Найважливішими об'єктивними **передумовами міжнародних інтеграційних процесів** є:

- 1) сучасна НТР;
- 2) наявність достатньо високих і близьких рівнів економічного розвитку країн, груп країн та регіонів світу в умовах нерівномірного розподілу ресурсів;
- 3) наявність тривалого періоду та досвіду взаємного економічного співробітництва групи країн;
- 4) економіко-географічна близькість країн, наявність спільних кордонів;
- 5) тенденції демографічного розвитку;
- 6) наявність і необхідність розв'язання глобальних проблем;
- 7) ринкова «уніфікація» економічного розвитку тощо.

Основними цілями міжнародної економічної інтеграції є такі:

- економія на масштабі – збільшення обсягів виробництва, підвищення ефективності та зменшення витрат на одиницю продукції;
- розширення фізичних обсягів ринків, можливостей збуту товарів, а відтак – потенціалу виробничої діяльності підприємницьких структур;
- більш вільний рух товарів та факторів виробництва, що дозволяє знижувати непродуктивні трансакційні витрати внаслідок виходу економічної діяльності за межі національних територій;
- створення для країн та суб'єктів підприємницької діяльності додаткових конкурентних переваг у регіональному та світовому масштабах, особливо зважаючи на загострення змагань за темпами економічного розвитку, за сферами економічного та політичного впливу між окремими країнами, міждержавними утвореннями;
- створення сприятливих умов соціально-політичного розвитку, забезпечення національних інтересів, гарантування для країн кращої безпеки в геостратегічному контексті;
- сприяння структурній перебудові економіки, що є особливо значущим для країн з економікою трансформаційного типу;
- підвищення рівня добробуту населення за рахунок приєднання до більш ефективного ринкового простору, макрорегіональних структур, оптимізації умов підприємницької діяльності.

На мікрорівні вирізняють *горизонтальну, вертикальну, діагональну (роздільну) та диверсифіковану інтеграцію підприємств* (в основному, ТНК).

Горизонтальна інтеграція виникає при об'єднанні чи злитті/поглинанні фірм, які виробляють подібні або однорідні товари з метою їх подальшої реалізації через спільну систему розподілу й отримання при цьому додаткового прибутку, і супроводжується виробництвом за кордоном товарів, аналогічних тим, що виробляються в країні базування.

Переваги горизонтальної інтеграції	Недоліки горизонтальної інтеграції
<ul style="list-style-type: none"> - Економія від масштабів виробництва: продаж більшої кількості одного і того ж продукту у різних частинах світу із зменшенням собівартості виробництва. - Спільне використання ресурсів, синергія. - Збільшення ринкової влади (частки ринку). - Зниження витрат. 	<ul style="list-style-type: none"> - Додаткові витрати. - Ускладнення процесу прийняття управлінських рішень, бюрократизація управління, втрата гнучкості. - Збільшення відповідальності. - Антимонопольне регулювання.

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

1. виробнича вертикальна інтеграція «вниз» (приєднання до компанії, яка веде головне виробництво, заводу-постачальника сировини чи напівфабрикатів);
2. виробнича вертикальна інтеграція «вгору» (придбання компанією-постачальником підприємства, що здійснює основне виробництво);
3. невиробнича вертикальна інтеграція «вгору», що включає сферу розподілу (приєднання до компанії-виробника підприємства, що займається збутом продукції).

Переваги вертикальної інтеграції	Недоліки вертикальної інтеграції
<ul style="list-style-type: none"> - Зменшення транспортних витрат. - Поліпшення координації ланцюга поставок. - Більше можливостей для диференціації за рахунок посилення контролю за виробничими ресурсами. - Охоплення прибутку на верхньому та нижньому потоці (у сфері постачання чи збуту). - Підвищення вхідних бар'єрів для потенційних конкурентів. 	<ul style="list-style-type: none"> - Балансування потужностей: забезпечення відповідності входів та виходів на всіх рівнях. - Потенційно більш висока вартість через відсутність конкуренції постачальників. - Зниження гнучкості. - Розвиток нових компетенцій може поставити під загрозу існуючі компетенції. - Збільшення витрат, що пов'язано з забюрократизованістю. - Монополізація ринків.

Диверсифікована інтеграція – фірми диверсифікуються шляхом приєднання компаній в інших сферах бізнесу з метою розподілу ризиків. Придбані компанії не функціонують в одній галузі з даним підприємством або на тому ж етапі виробництва.

Діагональна інтеграція передбачає одночасно горизонтальну та вертикальну інтеграцію підприємств.

Виділяють *часткову інтеграцію* (наприклад, альянси), коли компанії залишаються незалежними, та *повну інтеграцію* (злиття, поглинання компаній).

На певному рівні розвитку мікроінтеграції виникають транснаціональні корпорації. Вони є найбільш інтегрованими мікроструктурами (зокрема, General Motors, Volkswagen, Toyota, Honda – вертикальна, а Exxon, Mobil, Texaco – горизонтальна інтеграція).

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

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

- преференційна система Британського співтовариства (з 1932 р.), що об'єднувала 48 держав.

- Угода про партнерство та співробітництво між ЄС та країнами колишнього Радянського Союзу, 1994р. (ЄС, Білорусь, Казахстан, РФ, Україна).

- Угода про асоціацію з ЄС, 1991-1995 рр. (Болгарія, Чехія, Угорщина, Польща, Румунія, Словаччина, Естонія, Латвія, Литва, Словенія).

У **зонах вільної торгівлі** діє особливий пільговий торговельний режим для країн-учасниць за рахунок усунення внутрішніх тарифів при їх збереженні в торгівлі з іншими країнами.

- Європейська асоціація вільної торгівлі (1960 р.),

- зона вільної торгівлі «США—Канада» (1988 р.),

- Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА) ⇔ USMCA.

- Організація Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва, АТЕС, 1989р.

Митний союз – це угода двох або декількох держав, що передбачає усунення внутрішніх тарифів та встановлення спільного зовнішнього тарифу. Таким чином, митний союз передбачає заміну декількох митних територій однією при повній ліквідації митних податків в межах митного союзу і створенні єдиного зовнішнього митного тарифу.

- Асоціація держав Південно-Східної Азії, АСЕАН, 1967р.

- Угоди про створення митного союзу у Бенілюксі (з 1948 р.),

- Угоди про створення митного союзу в Європейському Союзі (з 1968 р.).

- Арабський спільний ринок, 1964р. (Єгипет, Ірак, Йорданія, Лівія, Мавританія, Сирія, Ємен).

Митний союз перетворюється у **спільний ринок** з усуненням будь-яких обмежень на переміщення товарів, послуг, а також виробничих факторів – капіталу і робочої сили.

У рамках спільного ринку забезпечується вільний рух не тільки товарів, а й послуг, капіталів та громадян (робочої сили). Такі умови економічних взаємовідносин у цілому характерні для Європейського союзу.

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

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

–створити умови для вільного переміщення капіталу, робочої сили, послуг та інформації (що доповнить вільне переміщення товарів);

–сформуванню спільні фонди сприяння соціальному та регіональному розвитку.

Ці економічні кроки обумовлюють необхідність проведення гармонізації та уніфікації національних законів, а тим самим потребують формування наднаціональних органів управління і контролю. Побудова спільного ринку повинна завершитися створенням єдиного економічного, правового та інформаційного простору і наданням імпульсу для переходу до якісно нової сходинки економічної інтеграції – економічного союзу.

- Латиноамериканська асоціація інтеграції, ЛАІ, 1960р.

- Спільний ринок Південного Конуса, МЕРКОСУР, 1991р.

- Карибське співтовариство та Карибський спільний ринок, КАРИКОМ, 1973р.
- Андська група, 1969р. (Болівія, Колумбія, Еквадор, Перу, Венесуела).
- Рада співробітництва арабських країн Перської затоки, 1981р. (Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудівська Аравія, ОАЕ).

В економічному союзі вільний рух факторів і результатів виробництва доповнюється гармонізацією внутрішньої та зовнішньої економічної політики. В країнах-учасниках функціонує, як правило, єдина грошова одиниця.

Ознаками економічного союзу є:

- 1) ліквідація будь-яких торгівельних обмежень і проведення єдиної зовнішньоторговельної політики;
- 2) вільне переміщення товарів, послуг, капіталу та громадян;
- 3) жорстка координація (по суті – єдність) економічної, фінансової та соціальної політик.
 - Бенілюкс,
 - Сполучені Штати Америки,
 - Союз Арабського Магрибу, САМ, 1989р. (Алжир, Лівія, Мавританія, Марокко, Туніс).
 - ЄС.

На основі економічних створюються і **політичні союзи**, в яких поряд з економічною забезпечується й політична інтеграція.

Форми (етапи) та особливості міжнародної економічної інтеграції

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

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

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

- **«згори-донизу»:** коли з різних політичних та соціально-економічних причин створюється інтеграційне угруповання країн, які ще не повністю відповідають критеріям

інтеграційної сумісності, але в процесі подальшого регульованого та скоординованого на наднаціональному рівні співробітництва досягають тієї чи іншої форми міжнародної економічної інтеграції.

Можна виділити **переваги приєднання країни до інтеграційного об'єднання**:

- 1) збільшення розміру ринку дозволить вітчизняним фірмам одержувати ефект від збільшення масштабів виробництва (що має особливе значення для невеликих країн);
- 2) зовнішня економія. Мова йде про те, що розширення міжнародної торгівлі спричиняє вдосконалення інфраструктури країн-учасників союзу, що, в свою чергу, скорочує витрати на експортно-імпорتنі операції;
- 3) позиція кожної країни-члена інтеграційного угруповання як учасника різноманітних торгових та економічних переговорів є більш вигідною порівняно з позицією окремої країни, що не входить до жодного з об'єднань. Це дозволяє забезпечити країнам-членам певні переваги;
- 4) більша конкуренція між країнами-учасниками союзу стимулює ділову активність та послаблює рівень монополізації;
- 5) приєднання до інтеграційних угруповань сприяє швидкому розповсюдженню інформації та передової технології.

Негативні наслідки приєднання країни до інтеграційного об'єднання:

- 1) певний збіг обставин може спричинити відтік ресурсів з менш розвинутих країн до більш розвинутих в економічному відношенні членів союзу;
- 2) може відбутися розповсюдження олігополії з однієї країни на всю територію інтеграційного об'єднання;
- 3) може виникнути ефект втрат від збільшення масштабів виробництва, пов'язаний з виникненням занадто великих компаній, що стають занадто забюрократизованими і тому неефективними;
- 4) країнам-членам інтеграційного об'єднання необхідно частину своїх бюджетів витратити на функціонування інтеграційного об'єднання.

Дезінтеграція формує передумови інтеграції на нових кількісних та якісних засадах. В окремих випадках можуть скластися умови для **реінтеграції** (відновлення інтеграційного об'єднання, що розпалося):

- 1) повна реінтеграція (відновлення того чи іншого інтеграційного угруповання у попередньому складі на тих же політико-економічних засадах);
- 2) часткова реінтеграція (об'єднуються окремі члени (учасники) інтеграційних угруповань на попередніх принципах або всі учасники, але на якісно нових засадах);
- 3) розширена реінтеграція (включенням у інтеграційні об'єднання, що відновлюються, нових учасників на тих чи інших засадах).

ЛЕКЦІЯ №14. ОСОБЛИВОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

1. Сутність, цілі та передумови міжнародної економічної інтеграції.
2. Міжнародна економічна інтеграція на мікро- та макрорівні.
3. Переваги та недоліки міжнародної економічної інтеграції.
4. Особливості та види реінтеграції.

Міжнародна регіональна інтеграція - це процес зближення і переплетення національних економік і механізмів регулювання економіки, соціальних і політичних відносин певного регіону.

Фактори, що стимулюють регіональну економічну інтеграцію:

- поглиблення міжнародного поділу праці, а саме спеціалізації та кооперування

- прискорення НТП, розвиток і впровадження інформаційних технологій
- розширення діяльності регіональних угруповань
- формування регіональних ринків;
- інтернаціоналізація господарського життя;
- діяльність ТНК та фінансово-промислових груп (ФПГ).

Частка регіональних торговельних угод у світовому експорті промислових товарів та у внутрішньоінтеграційній торгівлі у 2017 році представлена на рис. 14.1.

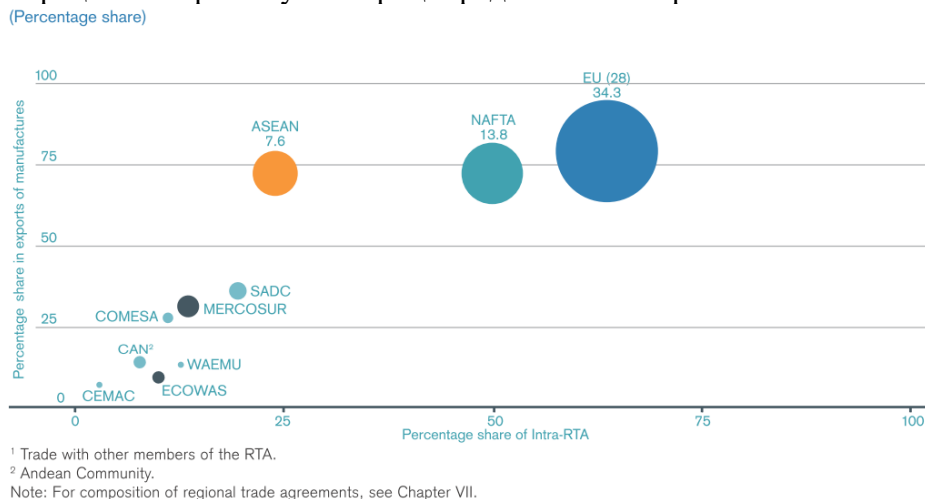


Рис. 14.1. Частка регіональних торговельних угод у світовому експорті промислових товарів та торгівлі в межах РТУ

Серед регіональних торговельних угод провідним експортером протягом останніх 26 років незмінно залишається Європейський Союз, експорт промислових товарів з якого становить 34,3% світової торгівлі.

Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА), що охоплює Канаду, Мексику та США, посідає друге місце з експортом, що становив 13,8% світової торгівлі у 2017 році. Незважаючи на зростання у вартісному вираженні, відсоткові частки ЄС і НАФТА у світовому товарному експорті дещо зменшилися. На Асоціацію держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) припадає 7,6% світового товарного експорту. МЕРКОСУР (Південноамериканський спільний ринок) та Андське співтовариство збільшили своє значення у світовій торгівлі в період з 1995 по 2017 рік: їхні частки у світовому експорті зросли з 1,4% до 1,7% та з 0,4% до 0,7% відповідно. За Латинською Америкою слідують Спільний ринок Східної та Південної Африки (КОМЕСА) і Співтовариство розвитку Південної Африки (САДК).

Індекси конкурентоспроможності регіональних інтеграційних угруповань демонструють провідні позиції ЄС та НАФТА за показниками економічної свободи, легкості ведення бізнесу, конкурентоспроможності та сприяння торгівлі (рис. 14.2).

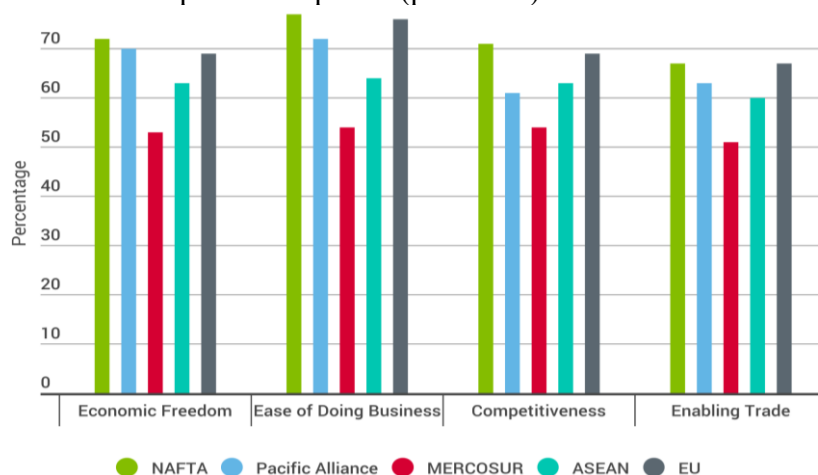


Рис. 14.2. Індекси конкурентоспроможності регіональних інтеграційних угруповань

Хоча ЄС, безсумнівно, є найбільш успішним і відомим інтеграційним об'єднанням, інтеграційні процеси в Північній Америці набирають обертів і привертають до себе увагу.

Північноамериканська інтеграція зацікавлена в суто економічних питаннях, і в ній не існує жодних груп для політичної інтеграції: Угода про вільну торгівлю між США і Канадою та Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА) є результатами інтеграції.

Особливості інтеграції в Північній Америці:

- Північноамериканська угода про вільну торгівлю має великий регіональний масштаб;
- існує значний розрив в економічному розвитку країн-учасниць, що ускладнює створення єдиного господарського комплексу
- має чітко виражений центр - США;
- угода має широкомасштабний характер і охоплює велику кількість різноманітних економічних аспектів;

- країни-члени НАФТА розташовані як в Атлантиці, так і в Тихому океані, вони майже на однаковій відстані від двох інших великих економічних регіонів світу - Західної Європи та Азійсько-Тихоокеанського регіону;

- Канада та США уклали пакт про вільну торгівлю в 1989 році. У 1994 році НАФТА розширила зону вільної торгівлі, включивши до неї Мексику.

НАФТА скасувала більшість тарифів або податків на імпорт товарів, що переміщуються з однієї з трьох країн до іншої.

Економіка НАФТА: охоплює північноамериканську економіку, сукупний обсяг виробництва якої перевищує 17,0 трильйонів доларів США, а загальний обсяг торгівлі товарами становить 5,4 трильйона доларів США (рис. 14.3).

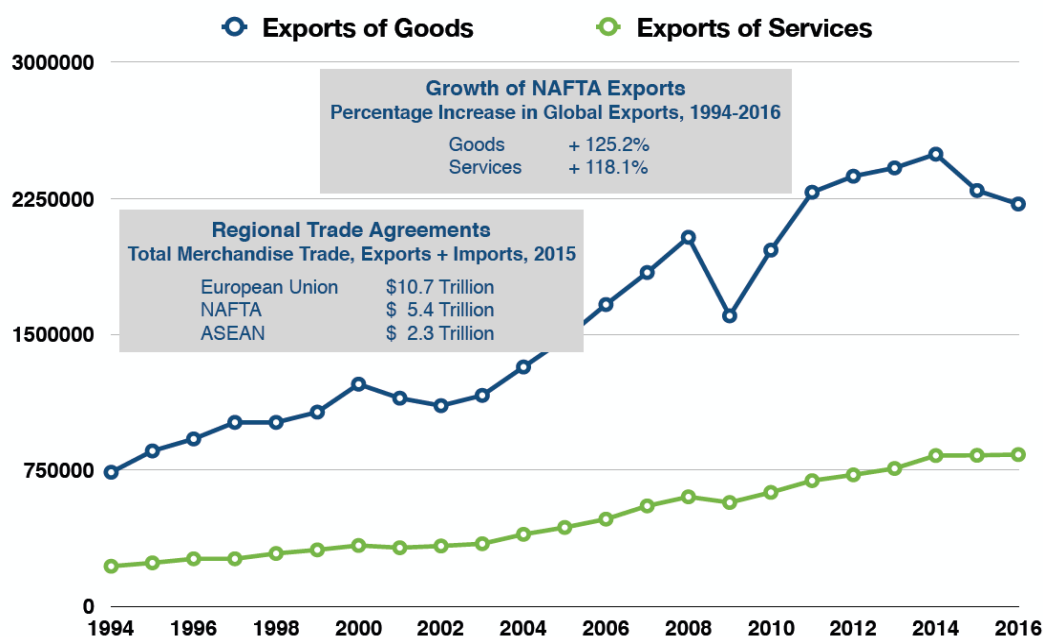


Рис. 14.3. Динаміка експорту країн НАФТА у 1994-2016 роках

Структура експорту товарів та послуг НАФТА показана на рис. 14.4. Найбільшу частку в експорті товарів займають продукція машинобудування і транспорту, а за часткою в експорті послуг перше місце посідають туристичні послуги.

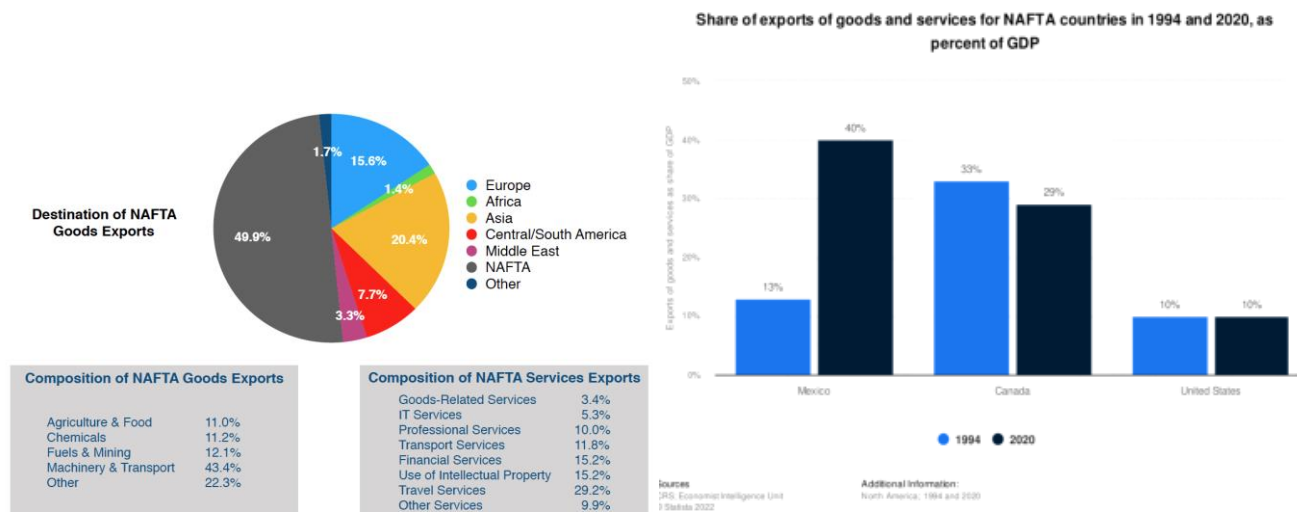


Рис. 14.4. Експорт товарів та послуг в рамках НАФТА

Результати діяльності НАФТА:

1. Для Канади: кожне п'яте робоче місце в Канаді частково пов'язане з міжнародною торгівлею, а процвітання Канади ґрунтується на її відкритості для міжнародної торгівлі та інвестицій. Таким чином, північноамериканське континентальне партнерство, без сумніву, є важливою конкурентною перевагою для Канади. Канада використовує цю континентальну платформу як спосіб допомогти канадському бізнесу скористатися комерційними можливостями по всьому світу.

2. Для Сполучених Штатів: найбільша і найбільш диверсифікована економіка світу, Сполучені Штати - це ринкова економіка, підприємства якої є світовими лідерами у виробничому та високотехнологічному секторах, особливо у виробництві комп'ютерів, медичного обладнання, аерокосмічній галузі, а також у сфері послуг, включаючи фінансові послуги та телекомунікації, у сільському господарстві. Сполучені Штати змогли розширити свої ринки та інвестувати в мексиканський ринок.

3. Для Мексики: лібералізація торгівлі трансформувала і модернізувала динамічну економіку Мексики, успішно стимулюючи торговельні та інвестиційні потоки. Всього за кілька років мексиканський експорт диверсифікувався з переважно нафтового до широкого спектру промислових товарів, що зробило Мексику одним з найбільших експортерів у світі.

Найважливіші положення НАФТА:

1) Доступ до ринку товарів:

- скасування мит на тисячі товарів, що перетинають кордони в межах Північної Америки;
- поетапне зниження тарифів - наразі завершене - та спеціальні правила для сільськогосподарської, автомобільної, текстильної та швейної продукції;
- важливі права для постачальників і користувачів послуг НАФТА в широкому спектрі секторів;
- спеціальні зобов'язання щодо телекомунікаційних та фінансових послуг;
- офіційні процеси вирішення спорів, які допомагають вирішувати розбіжності, що виникають в інтерпретації або застосуванні правил НАФТА.

2) Захист іноземних інвестицій:

- зобов'язання ставитися до інвесторів один одного та їхніх інвестицій на території приймаючої країни НАФТА не менш сприятливо, ніж до власних національних інвесторів;
- зобов'язання надавати інвесторам країн НАФТА найкращий режим, що надається іноземним інвесторам з-поза меж Північної Америки;
- прозорий та обов'язковий до виконання механізм вирішення спорів, спеціально розроблений для вирішення питань, пов'язаних з інвестиціями.

3) Захист інтелектуальної власності: адекватний та ефективний захист і дотримання широкого спектру прав інтелектуальної власності (включаючи патенти, торгові марки,

авторські права та промислові зразки), забезпечуючи при цьому, щоб заходи, які забезпечують дотримання цих прав, самі по собі не ставали бар'єрами для законної торгівлі.

4) Спрощення доступу для ділових мандрівників: спрощення доступу для бізнесменів сотень різних професій, щоб вони могли подорожувати у справах бізнесу по всьому континенту.

З 2020 року на зміну НАФТА прийшла Угода про вільну торгівлю між США, Мексикою та Канадою (USMCA).

ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ USMCA ВКЛЮЧАЮТЬ:

- Нові глави про цифрову торгівлю, боротьбу з корупцією та належну регуляторну практику, а також розділ про забезпечення переваг Угоди для малих та середніх підприємств.

- Створення більш рівних умов для працівників, включаючи вдосконалення правил походження автомобілів, вантажівок та інших товарів, а також обмеження на валютні маніпуляції.

- Підтримка економіки 21-го століття за допомогою нових заходів щодо захисту інтелектуальної власності та забезпечення можливостей для торгівлі послугами.

- Надання переваг фермерам, власникам ранчо та агробізнесу шляхом модернізації та зміцнення торгівлі продуктами харчування та сільськогосподарською продукцією в Північній Америці.

Особливості інтеграційних процесів у Латинській Америці:

- Значно слабша регіоналізація торгівлі: 26% торговельного потоку припадає на країни регіону, 25% - на НАФТА, 20% - на Азію та Європу.

- Реалізація політики індустріалізації, яка базувалася на розвитку імпортозамінних виробництв.

- Країни уклали міжурядові угоди, в основу яких було покладено принцип взаємної спеціалізації - промислового заміщення та взаємодоповнення національних економік, що призводило до посилення протекціонізму.

- Спроби обмежити вплив ТНК (Андське співтовариство - 15% капіталу іноземних компаній має належати державі, компанії не можуть експортувати більше 14% зареєстрованих інвестицій).

- Значні політичні зусилля та протидія впливу США.

- Домінування трьох моделей міжнародної економічної інтеграції - спільний ринок, зона вільної торгівлі, часткові економічні переваги.

- Міжконтинентальна інтеграція - угоди про вільну торгівлю між МЕРКОСУР та Ізраїлем, Трансатлантична зона вільної торгівлі, Південноазійська зона вільної торгівлі, МЕРКОСУР та ЄС.

Однією з найтриваліших інтеграційних ініціатив серед країн, що розвиваються, була Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі (ЛАФТА), утворена в 1961 році.

МЕРКОСУР (Південноамериканський спільний ринок) - це субрегіональний блок. Його повноправними членами є Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай і Венесуела (з 2016 року її членство призупинено). Асоційованими країнами є Болівія, Чилі, Перу, Колумбія, Еквадор і Суринам.

Його мета - сприяти вільній торгівлі та вільному переміщенню товарів, людей і капіталу. Зараз це повноцінний митний союз і торговий блок. МЕРКОСУР і Андське співтовариство націй - це митні союзи, які є складовими безперервного процесу південноамериканської інтеграції, пов'язаного з Союзом південноамериканських націй.

Південний спільний ринок сприяє:

- Вільному транзиту вироблених товарів, послуг і факторів виробництва між країнами-членами.

- Встановленню спільного зовнішнього тарифу та прийняттю спільної торговельної політики по відношенню до держав або груп держав, що не є членами, а також координації позицій на регіональних та міжнародних торговельно-економічних зустрічах.

- Координація макроекономічної та галузевої політики держав-членів, що стосується зовнішньої торгівлі, сільського господарства, промисловості, податків, грошової системи, обміну та капіталу, послуг, митниці, транспорту та зв'язку тощо з метою забезпечення вільної конкуренції між державами-членами.

Обсяги торговельних потоків МЕРКОСУР коливалися протягом 2007-2018 років з піковими значеннями у 2011-2014 роках (рис. 14.5).

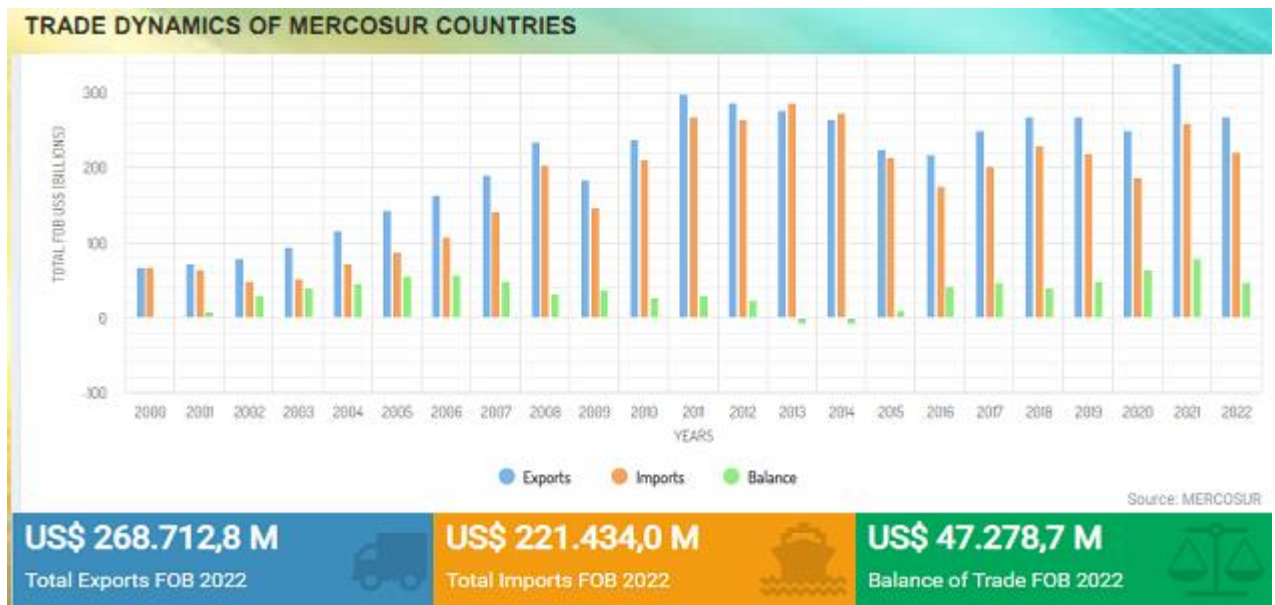


Рис. 14.5. Динаміка торгівлі МЕРКОСУР

Розвиток в Азії відрізняється від розвитку в Європі та Америці.

Інтерес азійських країн до регіональної інтеграції зростає з прагматичних причин.

Особливості інтеграції в Азійсько-Тихоокеанському регіоні (АТР):

- Орієнтація на розширення субрегіональних торговельних зв'язків - 52% товарообігу припадає на внутрішньорегіональні операції, приблизно 17-18% - на Північну Америку та Європу.

- Інтеграція охоплює як розвинені держави, так і ті, що розвиваються, з абсолютно різним рівнем економічного розвитку.

- Повільне зростання переважно в торговельній інтеграції, різноспрямована інтеграція - зверху вниз і знизу вгору.

- Інтеграція відбувається на регіональному рівні і значною мірою на рівні окремих субрегіонів: АСЕАН - Група 6, Група 4 (В'єтнам, Камбоджа, Лаос, М'янма), співпраця В'єтнаму з Сінгапуром та Малайзією, угода про вільну торгівлю Китай - АСЕАН, формування зони вільної торгівлі Індія - АСЕАН, що охоплює торгівлю товарами, Республіка Корея - АСЕАН (з 2007 року, з 2009 року - інвестиції), АСЕАН - Австралія - Нова Зеландія, АСЕАН - Японія, Нова Зеландія, Китай.

- Створення Східноазійської зони вільної торгівлі (АСЕАН, Китай, Японія, Республіка Корея, Індія, Австралія, Нова Зеландія) - сформовано робочу групу з питань торгівлі товарами та послугами, інвестицій, функціонування АКЮ (азійської валютної одиниці).

Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) - економічний союз, що включає політичне співробітництво 10 країн Південно-Східної Азії: Індонезія, Малайзія, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд, Бруней, Камбоджа, Лаос, М'янма (Бірма) та В'єтнам.

Метою АСЕАН є прискорення економічного зростання, соціального прогресу та соціокультурної еволюції серед її членів, а також захист регіональної стабільності та надання країнам-членам механізму для мирного вирішення розбіжностей.

Якби АСЕАН була єдиним цілим, вона була б сьомою за величиною економікою світу, поступаючись США, Китаю, Японії, Німеччині, Франції та Великій Британії. Шість найбільших країн - це шість найбільших економік регіону, які в разі перевищують за розмірами решту чотири країни АСЕАН.

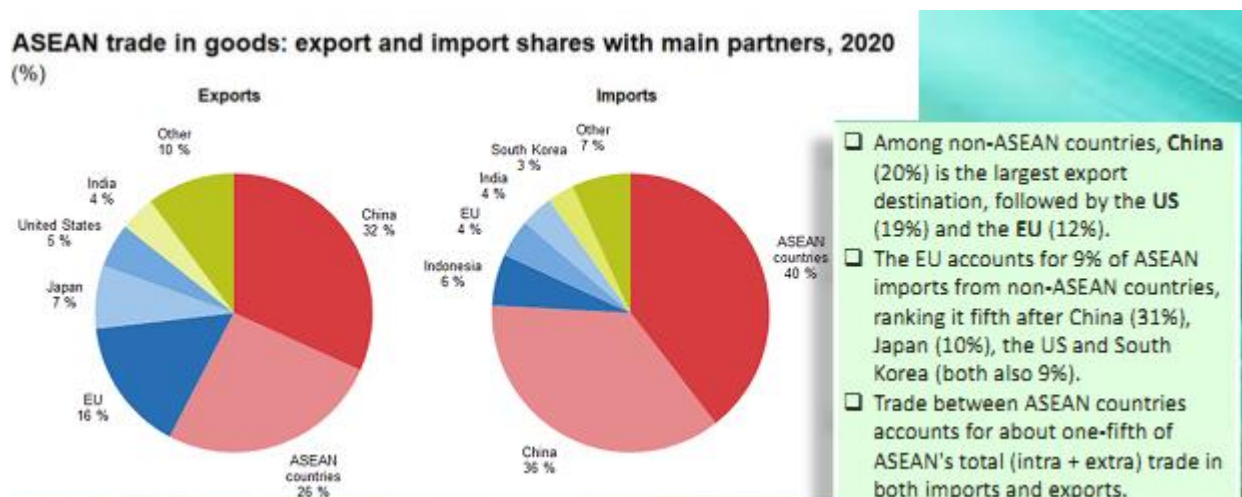


Рис. 14.6. Структура експорту/імпорту країн АСЕАН

Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС) - це форум 21 країни-члена, який сприяє розвитку вільної торгівлі в Азійсько-Тихоокеанському регіоні (Австралія, Канада, США, Китайська Народна Республіка, Гонконг, Китайський Тайбей, Індонезія, Японія, Республіка Корея, Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Таїланд, Сінгапур, Росія, Філіппіни, Перу, Чилі, Бруней-Даруссалам, Папуа-Нова Гвінея та В'єтнам). Вона була створена у 1989 році у відповідь на зростаючу взаємозалежність економік Азійсько-Тихоокеанського регіону та появу регіональних торговельних блоків в інших частинах світу; на побоювання, що високоіндустріальна Японія буде домінувати в Азійсько-Тихоокеанському регіоні; а також з метою створення нових ринків збуту сільськогосподарської продукції та сировини за межами Європи.

Загальний номінальний ВВП АТЕС склав 48 трильйонів доларів США, що становить 60% світового ВВП. Внесок АТЕС у світову торгівлю товарами та послугами становить 47% (рис. 14.7).

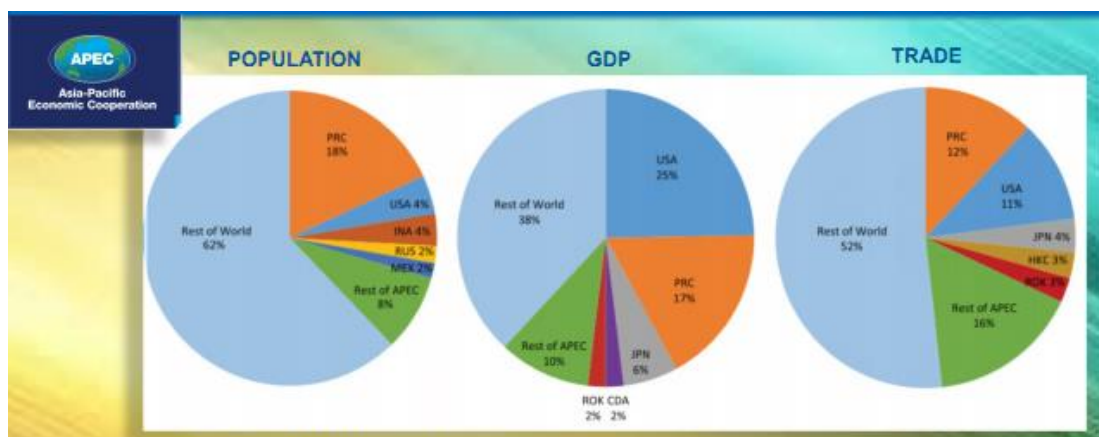


Рис. 14.7. Частка АТЕС у світовому ВВП та світовій торгівлі

Економічні угруповання в Африці варіюються від валютних союзів між європейськими країнами та їхніми колишніми колоніями до митних союзів між сусідніми державами.

Країни арабського світу досягли певного прогресу в економічній інтеграції.

Африканський Союз (АС) - це континентальний союз, що складається з 54 країн Африки.

Цілями АС є:

- досягнення більшої єдності та солідарності між африканськими країнами та африканцями
- захист суверенітету, територіальної цілісності та незалежності своїх держав-членів
- прискорити політичну та соціально-економічну інтеграцію континенту;
- просування і захист спільних африканських позицій з питань, що становлять інтерес для континенту і його народів;
- заохочення міжнародного співробітництва;
- сприяння миру, безпеці та стабільності на континенті;
- заохочення та захист прав людини;
- сприяти сталому розвитку на економічному, соціальному та культурному рівнях, а також інтеграції африканських економік;
- сприяти розвитку континенту шляхом заохочення досліджень у всіх галузях, зокрема в галузі науки і техніки;
- співпрацювати з відповідними міжнародними партнерами у викоріненні хвороб, яким можна запобігти, та сприяти зміцненню здоров'я на континенті.

Таким чином, кожен регіон має свої особливості інтеграційних процесів, зумовлені специфікою соціально-економічних проблем і тенденціями розвитку національних економік.

ЛЕКЦІЯ №15. ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ: ДОСВІД ЄС

1. Передумови, цілі та етапи формування ЄС.
2. Сучасні особливості взаємодії ЄС-27.
3. Основні та допоміжні органи ЄС, їх функції.
4. Спільні політики ЄС.
5. Основні напрямки розвитку економічних відносин між Україною та ЄС.

Історія створення ЄС. У 1950 році Міністр закордонних справ Франції Р. Шуман та Ж. Моне запропонували створити Європейську федерацію, яка ґрунтується на економічному об'єднанні. Передбачалась інтеграція в гірничо-металургійних галузях, де велася жорстка конкурентна боротьба, насамперед, між ФРН та Францією. Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС) було створено ФРН, Францією, Італією, Бельгією, Нідерландами, Люксембургом у 1951 р. (Паризька угода). У 1954 р. Бельгія, Нідерланди і Люксембург запропонували створити Спільний ринок.

Європейський Союз (ЄС) був створений як **Європейське економічне співтовариство (ЄЕС)** у 1967 р. після злиття трьох регіональних угруповань:

- Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС, 1951 р.);
- ЄЕС (Римський договір, 1957 р.);
- Європейське співтовариство по атомній енергії (Євроатом, 1957 р.)

Виникнення ЄЕС мало за мету **створення загального ринку та підвищення на цій основі економічної стабільності та життєвого рівня**. Договір про ЄЕС визначив послідовність заходів:

- скасування мита, імпорتنих та експортних кількісних обмежень, а також всіх інших торговельних обмежень на шляху руху товарів усередині співтовариства;
- запровадження загального митного тарифу та єдиної торговельної політики щодо третіх країн;
- забезпечення вільного руху факторів виробництва (капіталу та робочої сили), свободи створення філій на території ЄЕС і вільної торгівлі послугами між країнами-учасницями;

- проведення загальної аграрної і транспортної політики;
- створення валютного союзу;
- координація і поступове зближення економічних політик країн-учасниць;
- уніфікація податкового законодавства;
- гармонізація внутрішньодержавних правових норм, що мають значення для створення спільного ринку.

Етапи еволюції ЄС:

1) Створення зони вільної торгівлі (1958 – 1967 р.). На цьому етапі були досягнуті перша та друга цілі, передбачені Римським договором. Крім того, з 1962 р. була введена в дію єдина сільськогосподарська політика, що передбачала для національних сільськогосподарських виробників можливість продавати свою продукцію за цінами, що значно перевищують середньосвітові (на 30% і більше) – створений єдиний аграрний ринок. З підписанням у 1963 р. угоди ряд країн, що розвиваються (Алжир, Марокко, Туніс, Єгипет, Йорданія, Ліван, Сирія) вступили в асоційовані відносини з ЄЕС, що означало для них можливість безмитного ввозу в ЄЕС промислових і традиційних сільськогосподарських товарів. У 1965 р. три європейські співтовариства прийняли рішення про злиття своїх виконавчих органів.

2) Формування митного союзу (1968 – 1986 рр.). Відбулося подальше розширення сфери взаємодії. Цілеспрямована аграрна політика доповнилася єдиною політикою в сфері охорони довкілля та у сфері наукових досліджень і технологічного розвитку. Спільна науково-технічна політика на цьому етапі розвитку ЄЕС була зосереджена у вугільній, металургійній промисловості та в ядерній енергетиці. У 1984–1987 рр. була прийнята «рамкова» комплексна програма, що запроваджувала середньострокове планування науково-технічної діяльності. В її рамках з 1985 р. діє незалежна великомасштабна багаточільова програма співробітництва країн Європи – «Єврика».

У 1971 р. укладена Угода про створення зони вільної торгівлі між ЄЕС і ЄАВТ. У 1975, 1979 і 1984 рр. були прийняті Ломейські конвенції, на основі яких кількість країн, що розвиваються, асоційованих з ЄЕС, збільшилася з 20 до 66.

До цього ж етапу відноситься і початок інтеграції у валютно-фінансовій сфері: у 1972 р. було введено спільне плавання валют деяких країн-членів ЄЕС у визначених межах (+2,25 – «валютна змія»), а з 1979 р. почала функціонувати європейська валютна система.

3) Створення спільного ринку (1987 – 1992 рр.). На основі Єдиного Європейського акта, а також підписаного в 1985 р. документа «White Paper» про програму створення внутрішнього ринку країни, було ліквідовано бар'єри, що залишилися, на шляху переміщення товарів і факторів виробництва. Найбільшим досягненням інтеграційного процесу в цей період стало прийняття і реалізація Програми створення до кінця 1992 р. єдиного внутрішнього ринку ЄЕС, у результаті реалізації якої між країнами ЄЕС були досягнуті наступні цілі:

- усунути всі тарифні і нетарифні обмеження у взаємній торгівлі товарами і послугами, ліквідовані всі обмеження на міждержавне пересування капіталу всередині ЄЕС і запроваджене взаємне визнання фінансових ліцензій;
- усунути національні обмеження імпорту промислових товарів з третіх країн;
- запроваджені мінімальні технічні вимоги до стандартів, взаємне визнання результатів іспитів і сертифікації;
- відкриті ринки державних закупівель для фірм інших країн ЄЕС.

У цей же період країни ЄС перейшли до проведення єдиної політики в окремих галузях: в енергетиці, транспорті, питаннях соціального та регіонального розвитку.

Четверта Ломейська конвенція 1989 р. розширила число країн, що розвиваються, в асоціації з ЄС, до 69. У 1991 р. підписана Угода про створення Єдиного Європейського економічного простору (ЄЕП) між ЄС і трьома країнами ЄАВТ. Договором про ЄЕП передбачається вільний рух товарів, послуг, капіталів і людей між країнами Західної Європи; співробітництво в сферах науки, освіти, екології і соціального забезпечення; створення єдиної правової системи.

4) Створення економічного союзу (з 1993 р. по теперішній час). Посилення політичної інтеграції і форсований розвиток валютного союзу на основі підписаного на початку 1992 р. **Маастрихтського договору про ЄС** (набрав с з 1 листопада 1993 р.).

Маастрихтський договір передбачав запровадження спільної валюти євро та засновану на трьох опорах структуру ЄС. Європейський Союз об'єднав Європейські спільноти та дві інших «стовпи» політичної співпраці: спільну зовнішню та політику в сфері безпеки і співпрацю у сфері правосуддя та внутрішніх справ.



Також договором запроваджувалися посади європейського омбудсмена, європейського інспектора з захисту даних, Комітет регіонів, узгоджувалась процедура спільного ухвалення рішень, а також розширювалась сфера застосування процедури голосування кваліфікованою більшістю. Спочатку регулювання в межах Європейських спільнот стосувалось переважно питань у сфері економіки та торгівлі. Серед владних інституцій найширші владні повноваження отримали Європейська Комісія та Європейський Суд, обидва формально незалежні від урядів країн цієї спільноти, маючи багато повноважень всередині країн-членів.

Засновники Європейського Союзу задекларували наміри щодо подальшого делегування організації ширших повноважень у зовнішній політиці, військовій галузі та судочинстві, що знайшло вияв у подальшій еволюції ЄС. Дані наміри зіштовхнулись із необхідністю тривалих узгоджень з національними урядами.

Маастрихтським договором 1992 р. були встановлені жорсткі критерії конвергенції, необхідні для введення єдиної валюти – євро.

У червні 1993 р. Європейська Рада в Копенгагені визнала право кожної європейської країни, яка визнає положення Угоди про утворення Європейського Союзу вступати до Європейського Союзу після виконання ними низки вимог за трьома критеріями (**Копенгагенські критерії**):

- **політичного:** стабільність установ, які гарантують демократію, верховенство права, дотримання прав людини та захист прав меншин;
- **економічного:** наявність ринкової економіки в країні та здатність виробників витримати конкуренцію в рамках Союзу;
- **«членського»:** зобов'язання, що випливають з факту вступу до ЄС, зокрема визнання його політичних, економічних та монетарних цілей.

Так звані «копенгагенські критерії» або критерії вступу були підтверджені в грудні 1995 р. на Мадридському засіданні Європейської Ради, яка підкреслила, крім того, значення перебудови адміністративних структур країни-заявника і створення умов поступової гармонійної інтеграції в ЄС. Втім, ЄС лишає за собою право визначати момент, коли він буде готовий прийняти нових членів.

На початку жовтня 1997 р. країнами-членами було підписано **Амстердамські угоди**, згідно з якими внесено зміни та доповнення до Договору про ЄС (у редакції 7 лютого 1992 р.). Ці зміни стосувалися в основному більш гнучкої та тісної співпраці країн у галузях зовнішньої політики та безпеки, а також співробітництва у сфері правосуддя та внутрішньої політики.

У 2001 р. підписані **Ніццькі договори**, які зосередилися на трьох основних проблемах:

- внутрішніх реформах ЄС (зміни в основних принципах і процедурах прийняття рішень кваліфікованою більшістю з можливістю блокування їх меншістю, обмеження застосування права вето в 35 законодавчих сферах);

- прийняття до ЄС країн Центральної та Східної Європи з наданням місць і голосів в інститутах ЄС, а отже – автоматичного перерозподілу місць між «старими» членами ЄС;

- формуванні спільної зовнішньої та оборонної політики Союзу.

9 жовтня 2004 було підписано **Угоду про Конституцію Європейського Союзу** главами держав і урядів 25 країн-членів ЄС у Римі. Конституція ЄС складається з чотирьох розділів, в яких відображені головні цілі, завдання та функції ЄС, організаційна структура та процедура прийняття рішень, права і обов'язки всіх європейських органів управління, а також напрями діяльності організації.

2007 р. підписано **Лісабонський договір** (питання зовнішньої політики і внутрішньої безпеки, питання функціонування митного союзу, внутрішнього ринку, монетарної політики країн «зони євро»). Він ставить ЄС на нову договірну основу і має зробити його більш демократичним, прозорішим та ефективнішим.

На даний момент до Європейського Союзу входять **27** держав Західної, Центральної та Східної Європи: Німеччина, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Данія, Ірландія, Греція, Португалія, Іспанія, Австрія, Фінляндія, Швеція, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Словенія, Кіпр, Мальта, Болгарія, Румунія, Хорватія.

Механізм функціонування ЄС ґрунтується, насамперед, на політико-правовій системі управління, в яку входять як загальні, або міждержавні, органи, так і елементи національно-державного регулювання.

Хвилі розширення ЄС:

1957р. – Німеччина, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург – заснування ЄС.

1973р. – Великобританія, Данія, Ірландія.

1981р. – Греція.

1986р. – Португалія, Іспанія.

1995р. – Австрія, Фінляндія, Швеція.

2004р. – Чехія, Польща, Угорщина, Мальта, Кіпр, Словаччина, Словенія, Естонія, Латвія, Литва.

2007р. – Болгарія, Румунія.

2013 р. – Хорватія.

2020 р. – вихід Великобританії зі складу ЄС.

Швидкі факти про ЄС:

- Столицею Європейського Союзу є Брюссель, Бельгія.

- Члени-засновники: Бельгія, Франція, Німеччина, Італія, Люксембург, Нідерланди.

- Великобританія – проголосувала за те, щоб вийти з ЄС, 24 червня 2016 року (Brexit), остаточний вихід – 1 лютого 2020 р.

- Країни-кандидати: Албанія, Македонія, Чорногорія, Сербія, Туреччина.

- В Євросоюзі в 2016 році проживало 510,1 млн. чол.

- США є головним торговельним партнером ЄС.

- Євро (€) є офіційною валютою 19 з 27 країн-членів ЄС. Ці країни знаходяться в єврозоні.

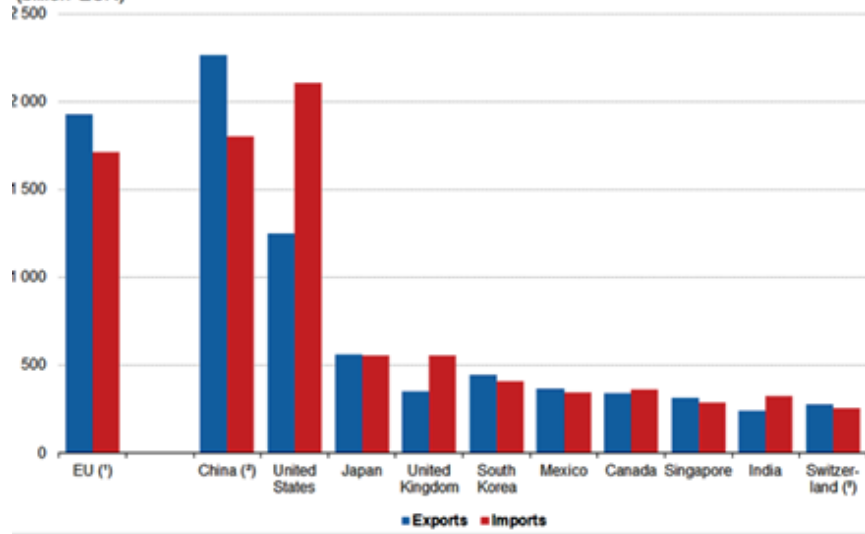
- Європейський прапор: 12 зірок у колі символізують ідеали єдності, солідарності та гармонії серед народів Європи.

- День Європи: ідеї, що стоять перед Європейським Союзом, були вперше висвітлені 9 травня 1950р. Міністром закордонних справ Франції Робертом Шуманом. Ось чому 9 травня відзначається як ключова дата для ЄС.

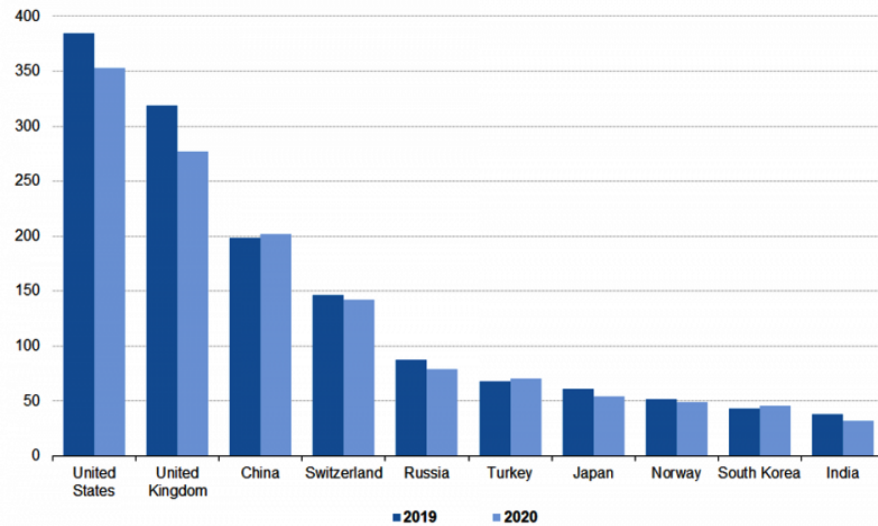
- Девіз ЄС: «Єдність у різноманітті».

Основні гравці в міжнародній торгівлі товарами, 2020р. (млрд. євро)

Main players for international trade in goods, 2020
(billion EUR)



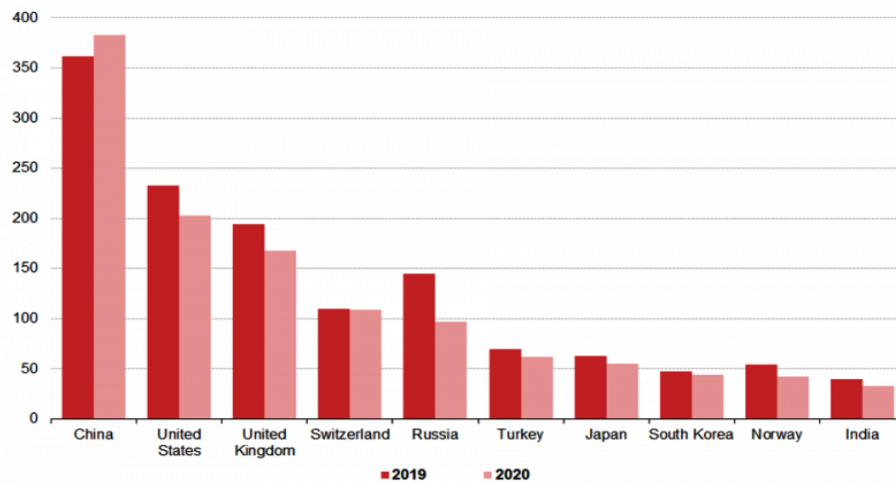
EU exports to main partners, 2019 and 2020
(EUR billion)



Source: Eurostat (online data code: ext_st_27_2020sitc)

eurostat

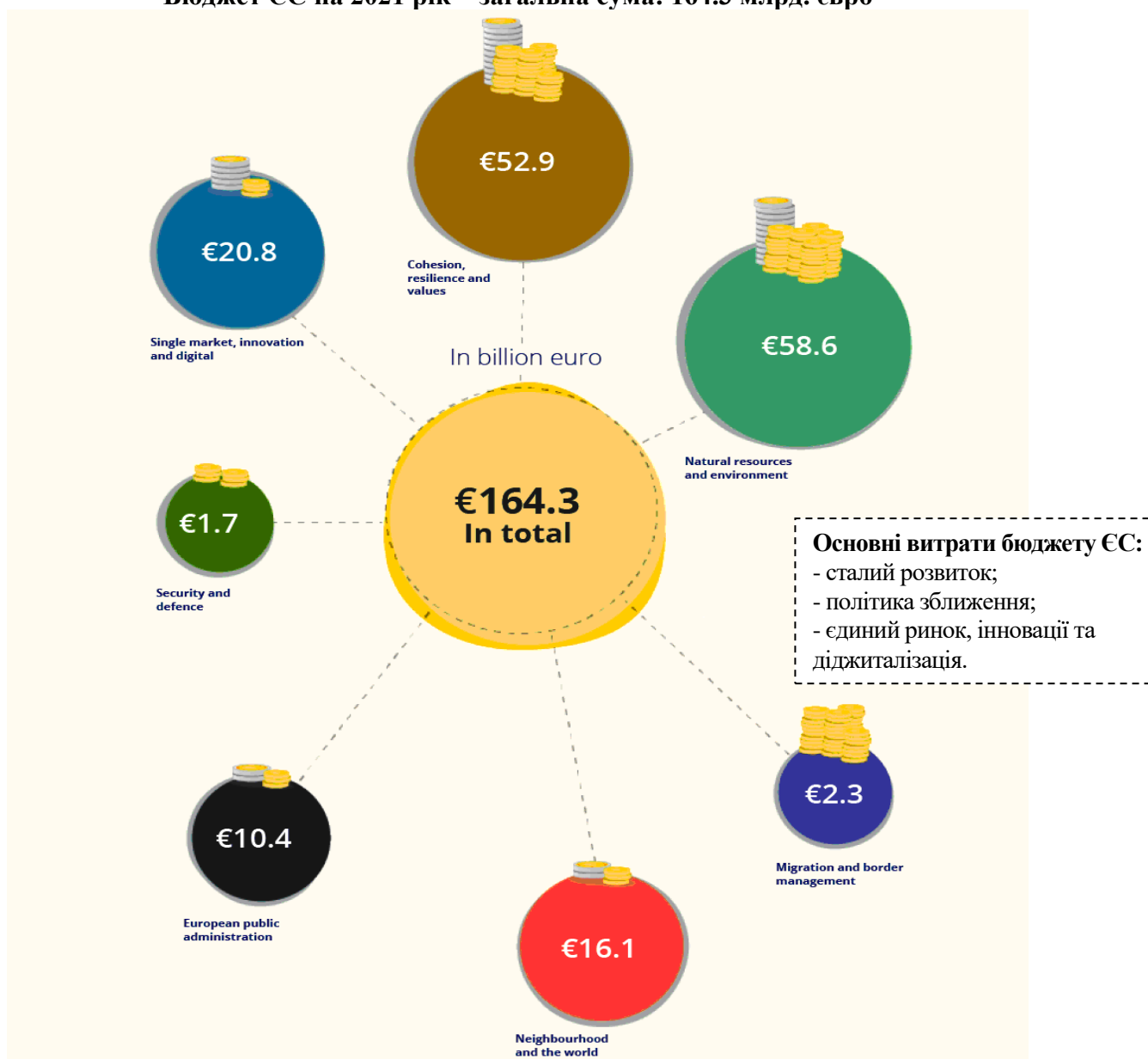
EU imports from main partners, 2019 and 2020
(EUR billion)



Source: Eurostat (online data code: ext_st_27_2020sitc)

eurostat

Бюджет ЄС на 2021 рік – загальна сума: 164.3 млрд. євро



Основними органами Європейського Союзу є: Європейський Парламент (ЄП), Рада Міністрів, Європейська Комісія, Європейський Суд та Європейська Рахункова палата.

До **інститутів та допоміжних органів ЄС** відносять: Економічний і соціальний комітет; Комітет регіонів; Економічний і фінансовий комітет; Комітет зайнятості; Консультативний комітет; Координаційний Комітет зі співпраці між органами поліції і юстиції; Європейський інвестиційний банк; Європейський центральний банк; Європол; Європейське Агентство з питань екології.

Найважливіші повноваження Європейського Парламенту:

- 1) повноваження на участь у законодавчому процесі;
- 2) бюджетні повноваження;
- 3) право на здійснення контролю;
- 4) повноваження на призначення.

Повноваження, закріплені за **Радою ЄС** (Радою Міністрів): на законодавчу діяльність; на висунання, призначення і звільнення з посад; право вимагати від Комісії ініціації нового правового акту; координаційні повноваження в сфері економічної політики та політики

зайнятості; право на складання проекту плану бюджету; право на встановлення розміру власних коштів ЄС.

До функцій **Європейської Комісії** можна віднести: виключне право на законодавчу ініціативу, контроль за дотриманням первинного і вторинного європейського права; втілення в життя політики Європейського Союзу.

До основних завдань **Європейського Суду** можна віднести забезпечення дотримання права в процесі тлумачення і застосування Договору про заснування Європейського Співтовариства і деяких частин Договору про Європейський Союз.

Рахункова палата перевіряє звітність, правомірність та дотримання передбаченого порядку здійснення всіх платіжних операцій ЄС і його органів та інститутів, а також раціональність і економність витрачання бюджетних коштів ЄС.

В результаті цих об'єднаних процесів, у Європі утворився могутній союз, який все більше стає подібним до самостійної держави з своїм апаратом державних органів, основним законодавчим актом та іншими рисами незалежної держави.

Крім поточних проблемних фінансових питань в ЄС залишаються неповністю вирішеними кілька **фундаментальних проблем розвитку**:

1) посилення економічних контрастів між найбільш успішними і найбільш неблагополучними країнами-членами, а в ще більшому ступені – між окремими регіонами і соціальними групами;

2) зростання безробіття, оскільки ситуація на ринках праці інерційно реагує на перші позитивні результати антикризових заходів;

3) збільшення залежності економіки ЄС від стану світової економіки при складнощах з підвищенням своєї глобальної конкурентоспроможності;

4) збереження експертної та політичної боротьби за невисокий рівень інфляції в ЄС при спробах оживити економічну кон'юнктуру;

5) прогресивне старіння європейських націй;

6) формування нових інтеграційних блоків в Азії, динамічний розвиток Китаю та Індії, швидше за все загострить як глобальну конкуренцію;

7) Європейська міграційна криза – викликана масовим напливом мігрантів у Європу з охоплених війнами країн Африки і Близького Сходу.

Пройдені країнами ЄС випробування, завдяки відпрацюванню механізмів взаємодії держав-членів та вироблення адекватних способів пошуку компромісів будуть закладати базу для нового етапу поглиблення інтеграції в післякризовий період.

Спільні політики ЄС

Регіональна політика ЄС – це політика підтримки створення робочих місць, конкурентоспроможності, економічного зростання, підвищення якості життя та сталого розвитку. Вона забезпечує реалізацію стратегії розвитку ЄС.

Регіональна політика ЄС ґрунтується на таких принципах, як:

- Концентрація: концентрація ресурсів (більша частина ресурсів структурного фонду, 70% у 2014-2020 роки, зосереджена в найбільш розвинених регіонах та країнах), концентрація зусиль (напрямок інвестицій на ключові пріоритети зростання: дослідження та інновації, інформаційні та комунікаційні технології, підвищення конкурентоспроможності та підтримка середніх підприємств, підтримка переходу до низьковуглецевої економіки), концентрація витрат (кошти мають бути витрачені до кінця другого року після їх виділення);

- Програмування: політика згуртування фінансує багаторічні національні програми, узгоджені з цілями та пріоритетами ЄС;

- Партнерство: кожна програма розробляється в ході колективного процесу за участю органів влади на європейському, регіональному та місцевому рівнях, соціальних партнерів та організацій.

- Додатковість: фінансування із європейських структурних фондів не може замінити національні витрати країни-члена ЄС.

Спільна зовнішня політика та безпекова політика ЄС:

- забезпечує формальну структуру, яка дозволяє країнам-членам координувати послідовну політику та забезпечувати властиву ЄС політичну ідентичність;

- покликана захищати цінності, інтереси, незалежність та цілісність Союзу; зміцнювати безпеку Союзу; зберігати мир та зміцнювати міжнародну безпеку; сприяти міжнародному співробітництву;

- наділяє ЄС правом активно реагувати на міжнародні кризи за допомогою широкого набору цивільних та військових операцій з врегулювання криз та запобігання конфліктам.

Конкурентна (антимонопольна) політика ЄС:

- Забезпечує, щоб антиконкурентна практика компаній чи національної влади не заважала здоровій конкуренції.

- Європейська комісія має право розглядати злиття між компаніями, які не входять до ЄС, із певними пороговими значеннями доходів, які ведуть значний бізнес у ЄС. Європейська комісія має юрисдикцію щодо великих злиттів та поглинань, що стосуються більше однієї держави-члена ЄС і перевищують певні порогові значення. Комісія може штрафувати порушників антимонопольного законодавства.

- Вживає заходів, щоб не допустити усунення з ринку конкурентів крупним гравцем галузі. Правила ЄС також забороняють державну допомогу, яка створює дискримінаційні умови на внутрішньому ринку для іноземних суб'єктів.

Політика ЄС у сфері свободи, безпеки та правосуддя спрямована на забезпечення для своїх громадян зони свободи, безпеки та правосуддя без внутрішніх кордонів. ЄС веде активну діяльність у всьому спектрі напрямів політики, спрямованої на боротьбу з тероризмом, боротьбу з організованою злочинністю, управління міграцією, створення спільної зони надання притулку, розробку заходів підтримки інтеграції для максимального позитивного впливу мігрантів на економіку ЄС.

Політика демократії та захисту прав людини визначає, що дотримання прав людини є необхідною умовою для країн, які прагнуть вступити до Союзу, прагне просувати права жінок та дітей, інвалідів, меншин та переміщених осіб.

Європейська політика розширення та сусідства забезпечує реалізацію концепції «Ціле, вільне, мирне і зростаюче у процвітання». Вона вимагає проведення докорінних політичних та економічних реформ у країні-кандидаті, кандидат має відповідати певним критеріям – Копенгагенським критеріям (політичним, економічним та критеріям членства).

Цілі політики в галузі енергетики та довкілля такі:

- забезпечення безпеки енергопостачання, розвиток конкурентних ринків та вирішення екологічних проблем;

- зниження негативного впливу на довкілля, зменшення викидів, пов'язаних з енергетикою, боротьба зі зміною клімату при забезпеченні надійності постачання та конкурентоспроможності промисловості ЄС.

Транспортна політика ЄС спрямована на інтеграцію національних транспортних систем, об'єднуючи їх в єдину безперервно функціонуючу мережу - Єдиний європейський транспортний простір.

Цілі:

- забезпечити ефективне, безпечне, екологічно чисте, вільне та безперешкодне переміщення товарів та людей територією ЄС за допомогою інтегрованих мереж з використанням усіх видів транспорту (автомобільного, залізничного, водного та повітряного);

- створити спільний ринок транспортних послуг, попередньо відкривши національні транспортні ринки.

Політика в галузі освіти підтримується, зокрема, шляхом здійснення академічної мобільності – програми Еразмус+, програми Жана Моне, Болонського процесу, програми Темпус.

Відносини Європейського Союзу та України:

- 1994-2008 - Угода про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС.
- 2009-2011 рр. – переговори щодо Угоди про асоціацію.
- 21 березня 2014 року – Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (політична частина).
- 27 червня 2014 року – Угода про асоціацію Україна-Європейський Союз (економічна частина), ратифікована в 2017 році.
- 1 січня 2016 року – набула чинності Угода про глибоку та всеохоплюючу зону вільної торгівлі.
- 11 червня 2017 року – безвізовий режим.
- 17 червня 2022 року Європейська комісія рекомендувала Європейській раді надати Україні статус кандидата на вступ до Європейського Союзу.
- 23 червня 2022 року під час саміту лідерів країн ЄС Україна отримала статус кандидатів на членство у ЄС.

ЛЕКЦІЯ №16. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЛЮДСТВА

1. Сутність глобалізації, її прояви, переваги та недоліки глобалізації. Коефіцієнт глобалізації країн.
2. Глобальні проблеми сучасності, їх класифікаційні ознаки.
3. Міжнародна взаємодія у розв'язанні екологічних, демографічних проблем, проблеми збереження миру.

Глобалізація (англ. globalization) – перетворення певного явища на світове, планетарне, те, яке стосується усієї земної кулі.

Глобалізація – це сучасна форма міжнародних відносин, яка характеризується поширенням взаємозалежності між країнами в економічній, політичній і культурній сферах практично на всю земну кулю.

Глобалізація – це процес всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції та уніфікації. Основними наслідками цього процесу є поділ праці, міграція в масштабах усієї планети капіталу, людських та виробничих ресурсів, стандартизація законодавства, економічних та технічних процесів, а також зближення культур різних країн. Це об'єктивний процес, який носить системний характер, тобто охоплює всі сфери життя суспільства. В результаті глобалізації світ стає більш зв'язаним і більш залежним від усіх його суб'єктів. Відбувається збільшення як кількості спільних для груп держав проблем, так і кількості та типів суб'єктів, що інтегруються.

Основним чинником розвитку глобалізації стала науково-технічна революція, особливо розвиток світової системи інформації, поширення Інтернету, який зробив можливим миттєвий

зв'язок між людьми в різних кінцях світу і усунув перешкоди на шляху розповсюдження будь-якої інформації.

Ознаки глобалізації:

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

Переваги глобалізації	Недоліки глобалізації
<ul style="list-style-type: none"> - інтернаціоналізація капіталу та виробництва; - формування глобальних ланцюгів постачання; - комплексна автоматизація та діджиталізація, що супроводжується введенням гнучких інформаційних технологій, розвиток міжнародних комунікацій; - стимулювання розвитку міжнародного виробництва; - поглиблення спеціалізації із зростанням продуктивності праці та скороченням витрат, оптимізація розміщення ресурсів у світовому масштабі та передачі технологій; - зростання конкуренції у світовому масштабі (розширюється вибір товарів та послуг); - виграш від торгівлі на взаємовигідних умовах; - загальне покращення добробуту в світі; - глобалізація створює основу для вирішення глобальних проблем людства. 	<ul style="list-style-type: none"> - основну частину переваг отримують багаті країни та індивіди (багаті люди, фірми та країни, експортери капіталу, технологій, міжнародні та глобальні фірми-лідери); - нерівномірний розвиток через пере розміщення ресурсів; - можлива дестабілізація фінансової сфери, потенційна регіональна або глобальна нестабільність, обумовлена взаємозалежністю національних економік на світовому рівні; - негативний вплив на національну культуру, духовність (засилля масової культури).

Для визначення рівня глобалізації розраховується індекс глобалізації, який щорічно визначається для більше 200 країн впродовж 1970-2021 рр.

Загальний індекс глобалізації є середньозваженою трьох основних показників – економічної, соціальної та політичної інтеграції. Для визначення цих показників розраховуються 23 другорядні індекси щодо економічних та інформаційних потоків, економічних обмежень, персональних контактів, культурної близькості країн.

Деякі речі більш глобалізовані, ніж інші р.

Індекс глобалізації країн у 2020

Наскільки глобально?		Ранг	Країна	Ранг	Країна
Надзвичайно	Потік капіталу	1	Швейцарія (90,79)	6	Німеччина (88,83)
Дуже	Торгівля	2	Нідерланди (90,68)	7	Австрія (88,56)
Помірно	Корпорації, ПП, виробництво	3	Бельгія (90,46)	8	Данія (87,96)
Не сильно	Робоча сила	4	Швеція (89,44)	9	Фінляндія (87,70)
		5	Великобританія(89,39)	10	Франція (87,69)

<https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>

Достатньо динамічно зростають індекси глобалізації країн Східної Європи та Центральної Азії, в той час, як країни Близького Сходу та Північної Америки показують несуттєве

підвищення цих показників. На темпи глобалізації суттєво впливають фактори макросередовища. Зокрема, на них суттєво вплинула фінансово-економічна криза, що розпочалася у 2008 р. і спричинила зменшення індексів економічної глобалізації країн.

Проблеми, що отримали в другій половині XX століття найменування глобальних (франц. global – загальний, від латинського globus – куля), в тій чи іншій мірі супроводжують процес становлення і розвитку сучасної цивілізації. Проте масштабність і гострота проблем, властива попереднім всесвітньо-історичним етапам розвитку суспільства, не можуть йти ні в яке порівняння з явищами і процесами, характерними для кінця XX– початку XXI століття.

Глобальні проблеми людства – проблеми, пов’язані з природними, природно-антропогенними, суто антропогенними (зокрема, економічними, соціальними) явищами, що виникли в процесі розвитку сучасної цивілізації та мають загальнопланетарний характер як за масштабами та значенням, так і за способами вирішення, а тому потребують координації зусиль усього світового співтовариства.

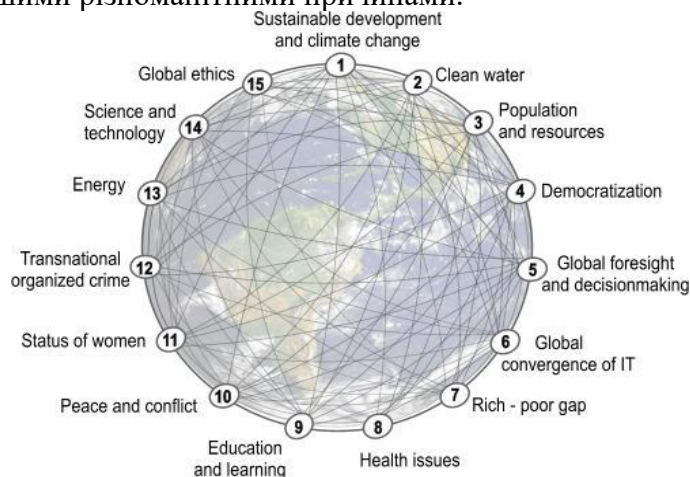
Можна визначити наступні класифікаційні ознаки, характерні риси і специфічні особливості явищ подібного роду:

- проблеми спричиняються діями людини (несвідомими або цілеспрямованими);
- мають довготривалі негативні наслідки;
- характеризуються не тільки економічними, але й соціальними наслідками;
- масштаб негативних наслідків виходить за межі конкретного регіону і носить загальнонаціональний характер;
- їх розв’язання вимагає колосальних витрат, непосильних для окремої держави.

Деякі учені нараховують більше 20 глобальних проблем, що існують нині. Зазвичай, фіксують наступну групу об’єднаних проблем:

- раціоналізація природокористування, припинення деградації природного середовища існування людини і покращення якісних характеристик біосфери;
- проведення активної демографічної політики і вирішення енергосировинної і продовольчої проблеми;
- створення передумов для ефективного розвитку світового господарства і ліквідація соціально-економічної відсталості країн "третього світу";
- запобігання світовій воєнній катастрофі і припинення гонки озброєнь;
- ефективне використання досягнень науково-технічного прогресу і розвиток міжнародної співпраці, розширення досліджень в сфері освоєння космічного простору і Світового океану;
- гарантування прав людини в сучасному суспільстві, прогрес її фізичного, соціального і духовного розвитку.

До глобальних прийнято відносити загальнопланетарні проблеми, які, зачіпаючи інтереси людства, вимагають для свого вирішення зусиль всієї світової спільноти. Всі вони і кожна окремо народжені комплексом специфічних причин, які обумовлені особливістю розвитку продуктивних сил, географічного середовища, природнокліматичними умовами, рівнем прогресу техніки та іншими різноманітними причинами.





Кожна з глобальних проблем у свою чергу може бути розділена на цілу низку проблем.

Всі існуючі глобальні проблеми мають яскраво виражений економічний аспект, пов'язаний з їх дією на структуру відтворення, динаміку економічних процесів, пошук ефективних форм і методів управління. Так, одна лише зміна клімату по оцінках провідних фахівців приведе:

- до підвищення рівня морів на 0,5 метра до 2100 р., що потребуватиме щорічних вкладень приблизно в 1 млрд. дол., а очікувані економічні втрати складуть приблизно 50 млрд. доларів;
- до втрат в лісовому господарстві в межах 2 млрд. доларів на рік;
- до збільшень витрат на підтримку комфортної температури в будівлях - приблизно 20 млрд. доларів на рік;
- до втрат в туризмі (у гірськолижному бізнесі) в розмірі близько 1,7 млрд. доларів на рік;
- до зростання додаткових 215000 смертей в рік (при підвищенні температури лише на 2,5%) і збільшенню хвороб, що наблизить економічний збиток до 50 млрд. доларів на рік;
- до збільшення концентрації тропосферного озону і інших шкідливих газів, що вимагає для відновлення якості повітря близько 15 млрд. доларів на рік;
- до зміни якості води, що вимагатиме для її відновлення, за приблизними розрахунками від 15 до 67 млрд. доларів на рік;
- до збільшення міграції приблизно на 150 млн. чоловік, що приведе до щорічних економічних втрат в декілька сотень мільйонів доларів тощо.

Глобальні проблеми призводять не тільки до економічних втрат, але й соціальних. Вони спричиняють людські жертви, шкоду здоров'ю людей. Оцінити величину соціальних втрат важко, оскільки вони, як правило, носять довготривалий характер. Ще важче привести соціальні втрати до спільного знаменника з економічним збитком. Зважаючи на безцінність кожного людського життя, функціонування кожної економічної системи повинне бути підпорядковане безумовному пріоритету соціального ефекту над економічним, здоров'я і виживання людей - над прибутком.

Термін "глобальні проблеми" введений в наукову літературу наприкінці 1960-х – початку 1970-х рр. в роботах учених "Римського клубу". "Римський клуб" (The Club of Rome) – міжнародна неурядова організація, що займається дослідженнями, в яких робляться спроби визначити перспективи глобального розвитку людства на основі сучасного стану і тенденцій розвитку суспільства. Формулюючи основні цілі Римського клубу, ініціатор його створення, італійський промисловець і економіст доктор Ауреліо Печчеї, писав: "Перша мета - сприяти тому, щоб люди що якнайшвидше і глибше усвідомили скруту людства. Очевидно, що ця мета включає вивчення тих обмежень і дуже сумнівних перспектив, які залишаються людству, якщо воно терміново не скоректує тенденції світового розвитку, що намітилися. І друга мета -

використовувати всі доступні знання, щоб стимулювати встановлення нових відносин, політичних курсів і інститутів, які сприяли б виправленню ситуації, що склалася". Окрім "Римського клубу", багато уваги глобальним проблемам приділяють як уряди найбільш розвинених країн, так і керівництво міжнародних угруповань і організацій.

ГЛОБАЛЬНІ ЦІЛІ Сталого Розвитку



Екологічні проблеми сучасності: склад, фактори, наслідки

На початок ХХІ на планеті виникла найгостріша криза у відносинах між людиною, суспільством і природою, що переростає в глобальну екологічну катастрофу.

Екологічні проблеми різною мірою інтенсивності характерні для всіх країн світу - як промислово розвинених, так і тих, що розвиваються. Ступінь цей залежить від рівня розвитку економіки і величини витрат на охорону довкілля і раціональне природокористування, а в основі самої проблеми лежать наступні процеси:

- накопичення промислових і побутових відходів, відходів сільського господарства, в кількостях, що порушують природні, зокрема біологічні процеси;
- забруднення промисловими і побутовими відходами водних систем;
- порушення теплового режиму природного середовища, забруднення атмосфери продуктами згорання палива;
- використання матеріалів і продуктів, що містять шкідливі та токсичні речовини;
- забруднення довкілля різними видами шумів, вібрацій, випромінювань;
- розробка родовищ корисних копалин без своєчасного відновлення і рекультивації, що призводить до відмирання ґрунтів, ландшафтів, осіданню земної поверхні;
- порушення лісових масивів при низьких темпах їх відновлення;
- скорочення орних та інших сільськогосподарських угідь, що привело до розвитку ерозійних процесів;
- знищення окремих видів живого світу тощо.

Зі всієї сукупності чинників що зумовили наростання темпів і масштабів руйнування природного середовища, і складається все більш відчутна загроза екологічної катастрофи. По своїй значущості ця проблема прирівнюється до проблеми виживання людини – збереження всього живого світу.

Найбільш кризовий в екологічному відношенні регіон – Європа. Тут промисловим забрудненням піддалися не тільки окремі міста або райони, а цілі регіони, територія яких далеко виходить за межі національних кордонів. Так, в Північне море щорічно потрапляють

десятки мільйонів тонн шкідливих речовин найрізноманітнішої токсичності. Наслідки – масова загибель риби, тюленів, всього живого.

В цілому, основне навантаження на природне середовище ресурси планети створюють 8 країн - США, Японія, Німеччина, РФ, Китай, Індія, Індонезія, Бразилія. Тут проживає 56% населення Землі, знаходиться 53% всієї площі лісів, виробляється 59% світового ВВП.

Значна шкода природі приносить підвищення в атмосфері концентрації вуглекислого газу.

У багатьох районах світу існує дефіцит прісної води. Це пов'язано з її нерівномірним розподілом на суші, швидким зростанням населення, інтенсивним розвитком промисловості і сільського господарства. На думку багатьох учених, головну загрозу для водопостачання в майбутньому представляє не абсолютне збільшення споживання води, а прогресуюче забруднення річок, озер і інших водних джерел.

Масштаби забруднення природного середовища в рази збільшуються через погане використання відходів. Так, при виробництві електроенергії на АЕС у відходи йде до 98% палива. Відходи (цезій, стронцій і плутоній) неможливо знищити, і в той же час немає ефективного технічного вирішення їх безпечного зберігання. Значні технічні труднощі існують також і при демонтажі АЕС, термін служби яких складає 30-50 років.

Унаслідок міграції шкідливих речовин в довкіллі їх підвищена концентрація спостерігається не тільки в місцях зосередження джерел забруднення, але і на значній відстані від них.

Величезна кількість шкідливих викидів, особливо важких металів, потрапляє в атмосферу при спалюванні палива.

Викликає тривогу світової громадськості і швидке видобування доступних природних ресурсів, традиційних енергоносіїв і джерел сировини, що створює перспективу енергетичного і сировинного голоду.

До сильного техногенного забруднення схильна гідросфера. Щорічно мільйони тонн нафтопродуктів, важких металів, мінеральних добрив, пестицидів та інших забруднювачів потрапляють у внутрішні водні джерела. Наслідки перерахованих явищ носять довготривалий характер і не зовсім піддаються кількісній оцінці.

Тому прерогативою сучасного соціально-економічного розвитку світової спільноти стає створення екологічно безпечної системи, яка вимагає відповідних фінансових затрат. Крім того, це глобальні завдання, вони вимагають єдиного підходу, реалізації всесвітньої екологічної політики.

У зв'язку з цим на найбільш розвинені країни лягає особлива місія – екологізація світового економічного розвитку в цілому, ув'язка економічних, фінансових, технологічних питань у відносинах між країнами. Іншими словами, мова йде про необхідність становлення повномасштабної системи екологічної безпеки.

12 грудня 2015р. була розглянута **Паризька угода** – угода в рамках Рамкової конвенції ООН про зміну клімату (UNFCCC) щодо регулювання заходів зі зменшення викидів діоксиду вуглецю з 2020 р. Вона є заміною Кіотському протоколу.

Мета угоди реалізується шляхом:

(а) утримання зростання середньої світової температури на рівні значно нижче +2 °С від доіндустріальних рівнів та спрямовувати зусилля на обмеження зростання температури до +1,5 °С від доіндустріальних рівнів, оскільки це значно зменшить ризики зміни клімату та впливи на них;

(б) збільшення здатності адаптуватися до негативних впливів зміни клімату, підтримка протидій змінам клімату, розвиток з низькими викидами парникових газів у спосіб, що не загрожує виробництву харчів;

(в) гармонізація фінансових потоків зі шляхом розвитку з протидіями змінам клімату та з низькими викидами парникових газів.

Шляхи вирішення глобальної екологічної проблеми:

✓ рівна екологічна безпека;

- ✓ міжнародна співпраця в сфері охорони довкілля;
- ✓ екологічно обґрунтоване раціональне використання природних ресурсів і запобігання забрудненню місця існування;
- ✓ неприпустимість екологічної агресії і нанесення трансграничної екологічної шкоди;
- ✓ заборона військового і будь-якого іншого ворожого використання засобів дії на клімат, морське середовище та інші об'єкти, які є загальним надбанням людства;
- ✓ міжнародна відповідальність за збереження місця існування;
- ✓ мирне вирішення суперечок, що відносяться до транскордонної екологічної дії;
- ✓ регулярний обмін інформацією про стан природного середовища.

В даний час в багатьох країнах накопичений значний досвід використання різних **економічних методів управління якістю довкілля**. Головні з них:

- субсидії (прямі або непрямі) на державні екологічні проекти, дотації на екологічно досконалу продукцію;
- інструменти системи кредитування (пільгові або дискримінаційні);
- податкові інструменти (пільгові або дискримінаційні): на продукцію, на види діяльності, на джерела забруднення;
- екологічні платежі: на викид шкідливих речовин;
- цінні інструменти: екоцінове програмування і регулювання;
- виплати за збереження досягнення екологічних результатів;
- продаж екологічних прав: на викиди, на продаж, на діяльність;
- ринкові сертифікати; екологічні квоти;
- негрошове сприяння просуванню на ринок екологічним торговим операціям;
- екологічне страхування.

Демографічні проблеми та досвід міжнародної взаємодії у їх розв'язанні

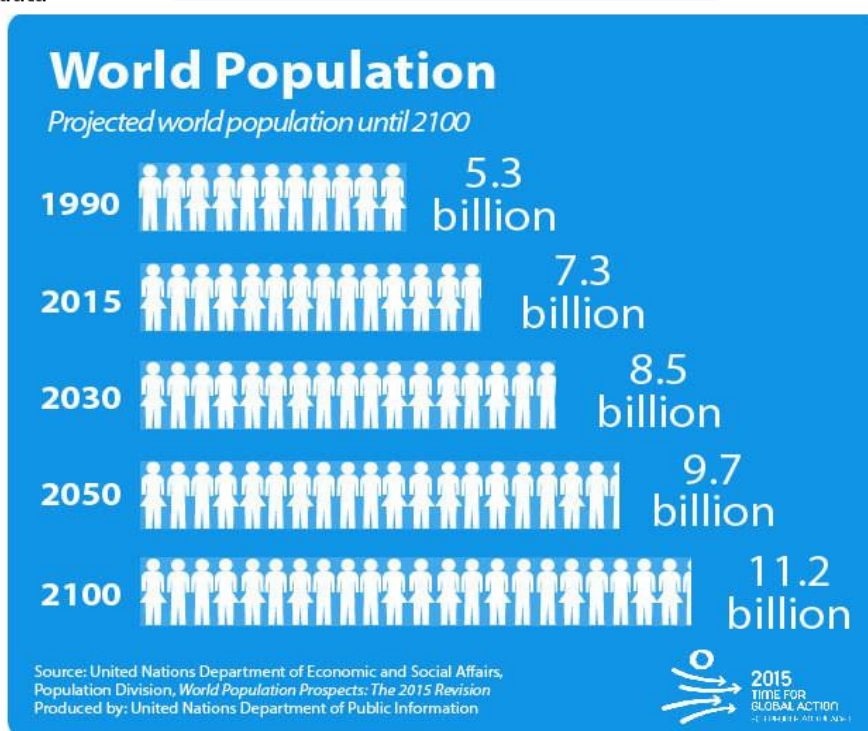
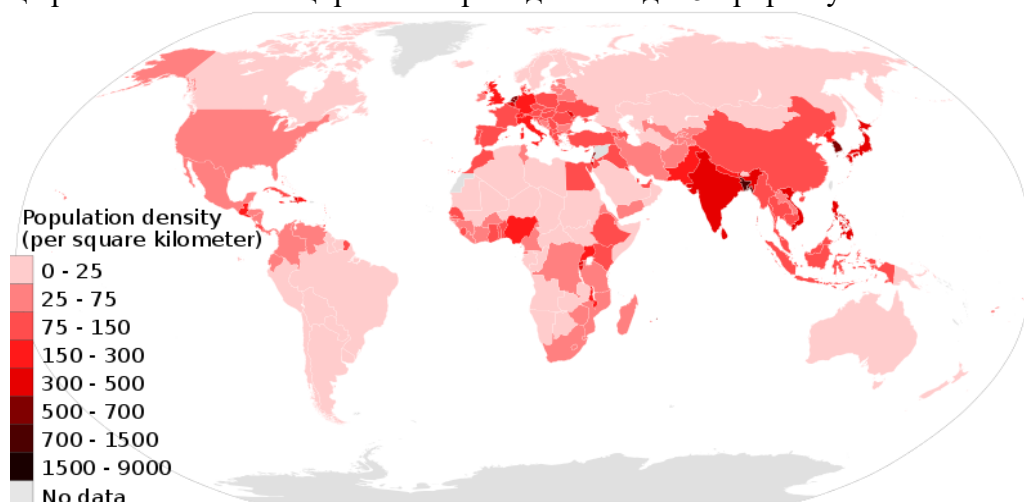
Процеси, пов'язані з демографічною ситуацією, у все більшій мірі стають одним з найважливіших елементів розвитку суспільства. Розвиток людської цивілізації супроводжувався накопиченням таких значних і різноманітних проблем в цій сфері, що до теперішнього часу їх об'єднали під назвою "глобальні проблеми народонаселення".

Глобальні проблеми народонаселення – це сукупність демографічних проблем сучасності, що зачіпають інтереси всього людства, від вирішення яких залежить подальший соціально-економічний прогрес світової спільноти в сучасну епоху. До найважливіших аспектів глобальних проблем народонаселення, що супроводжуються найбільш негативними довготривалими явищами, відносяться:

- стрімке зростання населення, або так званий демографічний вибух, в країнах, що розвиваються;
- загроза депопуляції, або так звана демографічна криза (передусім, в промислово розвинених країнах);
- неконтрольована урбанізація в країнах, що розвиваються;
- стихійна внутрішня і особливо зовнішня міграція, що ускладнює політичні відносини між країнами

Демографічний вибух – це різке прискорення зростання числа світового населення, що почалося з 1950-х рр., яке недостатньо пов'язано з об'єктивними вимогами соціально-економічного розвитку суспільства. Якщо впродовж всієї історії людства чисельність населення збільшувалася дуже повільно у зв'язку з великою залежністю людини від природи, епідемій, голоду, частих війн, рівня розвитку виробництва, то, починаючи з XIX століття, населення стало рости швидше, а з XX століття – катастрофічно збільшуватися, отримавши назву в економічній літературі "демографічний вибух". Фактично впродовж одного XX століття воно зросло майже в 4 рази. Найбільша кількість населення Землі проживає в Західній Азії – більше 60%, Африці – 12%, в Західній Європі – 10%, в Латинській Америці – 8%, в країнах СНД і Прибалтики – 6%, в Австралії і Океанії - 0,5%. Із прогнозів на віддаленіший період витікає, що

населення світу до 2040 року складе 19 млрд. чоловік, а до 2200 року – більше 250 млрд. чоловік, демографічний вибух відбувається далеко не у всіх регіонах світу. Особливо він характерний, як показує демографічне районування, для країн Азії, Африки і Латинської Америки, що розвиваються. На ці регіони припадає понад 4/5 приросту населення.



Демографічна криза – порушення відтворення населення, загрозиве існуванню самого населення. Якщо раніше, до початку XIX в., причинами демографічних криз були часті війни, епідемії і голод, то суть сучасної демографічної кризи пов'язують з тенденцією до падіння рівня народжуваності нижче за необхідне для простого відтворення населення в більшості промислово розвинених країн.

Збереження існуючих тенденцій демографічного розвитку в промислово розвинених країнах веде до старіння населення, скорочення трудових ресурсів і збільшення "економічного навантаження" на самодіяльне населення, а в майбутньому – депопуляції зі всіма її негативними соціальними наслідками.

10 країн, що швидко старіють: Японія, Німеччина, США, Польща, Україна, Канада, Великобританія, Іспанія, Франція, Італія.

Неконтрольована урбанізація і криза великих міст. Урбанізація – історичний процес зростання ролі міст в розвитку суспільства, який охоплює зміни в розміщенні продуктивних

сил, перш за все в розселенні населення, його соціально-професійної демографічної структури, способі життя, культурі тощо. Жителі міст переважають в країнах Європи, Північної Америки, Австралії і Океанії, причому все більш характерною є тенденція концентрації населення у великих і надвеликих містах. Концентрація людей в мегаполісах супроводжується накопиченням проблем – забруднення повітря і води, погіршення умов використання територій, житлового фонду, інженерного обладнання, знецінення нерухомості.

Міграція тісно пов'язана з економічною нестійкістю, безробіттям, і продовжує залишатися більш політично забарвленою, ніж міжнародний рух капіталу або торгівля. У більшості країн місцеве населення через конкуренцію на ринку праці настроєне проти мігрантів. Неконтрольована міграція супроводжується дискримінацією робочої сили, що зумовлює загострення соціальних конфліктів, надмірну концентрацію населення в деяких регіонах. Державне втручання в процес міжнародної міграції не завжди усуває його стихійність.

Принципи вирішення демографічних проблем в контексті сталого розвитку:

- необхідно розробляти політику, яка була б спрямована як на пристосування до неминучих наслідків накопиченого демографічного потенціалу, так і на прискорення демографічного переходу;

- демографічна проблема повинна бути повністю інтегрована в національне планування, вироблення політики і процес прийняття рішень;

- комплексні програми стійкого розвитку повинні забезпечувати тісний взаємозв'язок дій відносно демографічних тенденцій і їх чинників з діяльністю по раціональному використанню ресурсів і цілями розвитку, спрямованими на задоволення основних потреб населення.

Міжнародне співробітництво в галузі вирішення проблеми роззброєння

Роззброєння – одна з глобальних проблем сучасності, що безпосередньо впливає на виживання людської цивілізації. Це система заходів, спрямованих на припинення гонки озброєнь, обмеження, скорочення і ліквідацію засобів ведення війни. Людство все більше усвідомлює важливість і актуальність цієї проблеми, прагнучи тримати її в рамках, підконтрольних світовій спільноті. Та все ж проблема роззброєння неоднозначна, оскільки пов'язана з ймовірністю загибелі цивілізації. Прогрес воєнної техніки досяг такого масштабу, коли з небаченою швидкістю з'являються нові, все більш досконалі засоби озброєння, принципово нові системи зброї. Подальший розвиток ракетно-ядерної зброї, що супроводжується розробкою відповідних військово-політичних доктрин його використання, все більш ускладнює політичний контроль над ним. Проблема збільшення або скорочення виробництва озброєння наштовхується на суперечливі інтереси різних держав, оскільки забезпечує в тому або іншому ступені їх геополітичні інтереси.

Тенденція до зростання ресурсів, що виділяються на військові цілі, веде до загострення економічних і соціальних проблем в багатьох країнах, згубно позначається на розвитку суспільного виробництва та рівні життя народів. Тому роззброєння, згорання військового виробництва (конверсія) є сьогодні однією з проблем, що вимагає участі всієї світової спільноти.

Роззброєння передбачає вирішення наступних основних завдань:

- проведення заходів в сфері припинення розробок технологій виробництва озброєнь;
- обмеження і припинення ядерних випробувань;
- припинення застосування різних видів зброї масового знищення;
- недопущення використання космічного простору у військових цілях;
- скорочення військових витрат;
- зменшення торгівлі зброєю;
- демілітаризація зон озброєних конфліктів.

Запаси ядерного й інших видів озброєнь досягли таких колосальних розмірів, що приведення їх в дію здатне знищити життя на Землі. Роззброєння дозволило б усунути загрозу термоядерної, хімічної, біологічної та інформаційної війни, забезпечити безпеку, створити умови для вирішення багатьох соціально-економічних проблем.

Енергетичні та сировинні проблеми. Природні ресурси визначають не тільки комфортні умови людства, але й саму можливість життя Землі.

Енергосировинна проблема – це проблема забезпечення людини енергією та сировиною. Вперше ця проблема була сформульована у 1970-х роках. XX та XXI століття характеризуються виключно швидким зростанням видобутку корисних копалин.

Основною сучасною проблемою є активне використання обмежених та вичерпних ресурсів, які легко видобуваються, а отже, їх видобуток економічно вигідний.

Основним рішенням цієї проблеми є пошук альтернативних джерел енергії – енергії термоядерного синтезу, вітру, сонця, використання абсолютного вакууму та ін.