

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

Навчальний посібник

*За заг. ред. д-ра екон. наук,
професора Т. В. Шталь*

**Харків
ХНЕУ ім. С. Кузнеця
2020**

УДК 339.9(075.034)

C24

Авторський колектив: д-р екон. наук, професор Т. В. Шталь – загальна редакція; канд. екон. наук, доцент С. В. Бестужева – вступ, теми 1, 3, 8; канд. екон. наук, доцент В. А. Вовк – теми 2, 5; канд. екон. наук, доцент В. О. Козуб – теми 9, 10, 12; канд. екон. наук, доцент Ю. Б. Доброскок – теми 7, 11; канд. екон. наук, доцент Н. В. Проскурніна – теми 4, 6.

Рецензенти: директор навчально-наукового інституту бізнес-технологій "УАБС" Сумського державного університету, д-р екон. наук, професор *І. І. Дяконова*; професор кафедри міжнародного бізнесу та економічної теорії Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, д-р екон. наук *І. В. Тимошенко*.

Рекомендовано до видання рішенням ученої ради Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця.

Протокол № 7 від 04.05.2020 р.

Самостійне електронне текстове мережеве видання

Світове господарство і міжнародні економічні відносини
C24 [Електронний ресурс] : навчальний посібник / С. В. Бестужева, В. А. Вовк, В. О. Козуб та ін. ; за заг. ред. д-ра екон. наук, професора Т. В. Шталь. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. – 239 с.

ISBN 978-966-676-780-9

Розглянуто основні теоретичні та методичні аспекти формування, розвитку та регулювання сучасної міжнародної економічної системи. Матеріал подано з використанням статистичних даних щодо сучасних тенденцій розвитку міжнародного економічного співробітництва країн у торговельній, інвестиційній, інноваційній, валютно-кредитній та фінансовій сферах, а також особливостей сучасного механізму регулювання міжнародних економічних відносин.

Рекомендовано для студентів усіх спеціальностей першого (бакалаврського) рівня всіх форм навчання і викладачів, що проводять лекційні та практичні заняття із цієї навчальної дисципліни.

УДК 339.9(075.034)

© Бестужева С. В., Вовк В. А.,
Козуб В. О. та ін., 2020

© За заг. ред. Т. В. Шталь, 2020

© Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця, 2020

ISBN 978-966-676-780-9

Вступ

Євроінтеграційне спрямування національного економічного розвитку формує підґрунтя докорінно нової моделі ведення бізнесу, інтегрованої у світовий економічний простір. Сьогодні саме зовнішньоекономічна сфера є домінантою для подальшого національного економічного розвитку, що обумовлює необхідність у поглибленому дослідженні сучасних тенденцій, форм міжнародного економічного співробітництва та механізмів його регулювання як на національному, так і на міжнародному рівнях. Водночас ефективне реформування національної економіки неможливе без вирішення завдань оптимізації системи міжнародної економічної діяльності, яка є і компонентом системи господарювання, і потужним каталізатором його подальшого розвитку. Тому ефективність зовнішньоекономічних зв'язків України залежить від виявлення та швидкого реагування на зміни у світовому господарстві, поглибленого вивчення їхніх причин і наслідків.

Саме міжнародні економічні відносини (МЕВ) є функціональною системою реалізації економічних інтересів суб'єктів міжнародного бізнесу за допомогою специфічних методів, принципів, інструментів, притаманних інтернаціональному рівню взаємодії.

Навчальна дисципліна "Світове господарство і міжнародні економічні відносини" належить до циклу професійно-орієнтованих дисциплін з усіх спеціальностей.

Об'єктом навчальної дисципліни є світове господарство як цілісна економічна система.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є теоретико-методичні засади формування та розвитку світового господарства як цілісної економічної системи.

Метою викладання цієї навчальної дисципліни є формування системи знань, умінь і практичних навичок щодо теоретичних засад та методико-практичного інструментарію міжнародних економічних відносин.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент має *знати*:

понятійний і категорійний апарат міжнародних економічних відносин;

новітні підходи до оцінювання еволюційного характеру розвитку системи МЕВ;

фактори розвитку міжнародних економічних відносин;
методичні підходи до оцінювання поточного стану та прогнозування тенденцій розвитку основних форм МЄВ;

особливості та принципи міжнародного та державного регулювання руху факторів виробництва і міжнародної торгівлі;

уміти:

здійснювати оцінювання рівня впливу факторів розвитку міжнародних економічних відносин;

аналізувати механізми та форми співробітництва між країнами в торговельній, науково-технічній, інвестиційній, валютно-фінансовій і кредитній сферах;

здійснювати оцінювання експортного потенціалу країни й обґрунтувати заходи з підвищення його ефективності;

аналізувати та обґрунтовувати доцільність участі країни в інтеграційних процесах;

використовувати емпіричний і статистичний аналізи стану міжнародного середовища для обґрунтування стратегій зовнішньоекономічної діяльності на рівні окремих підприємств;

застосовувати методики здійснення порівняльного аналізу щодо загроз і переваг для вітчизняних підприємств під час виходу на різні сегменти міжнародних товарних, фінансових, валютних ринків.

Вивчення теоретичних основ та особливостей міжнародних економічних відносин сприяє формуванню у студентів комплексу вмінь і навичок у сфері міжнародного економічного співробітництва та його регулятивного забезпечення.

Розділ 1

Теоретичні засади формування та розвитку міжнародних економічних відносин

1. Предмет і завдання навчальної дисципліни "Світове господарство і міжнародні економічні відносини"

1.1. Теоретичні підходи до визначення сутності світового господарства та міжнародних економічних відносин

Сучасна світова економіка є нестабільною та суперечливою соціально-економічною системою. Міжнародна економічна ситуація, яка постійно змінюється, перетворюється на основний фактор впливу у процесі розроблення та впровадження як ринкових стратегій окремих підприємств, так і зовнішньоекономічної політики держав світу. Багато ключових положень теорії міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин було обґрунтовано ще у процесі дискусій із ключових питань зовнішньої торгівлі та торговельної політики XVIII і XIX ст., але найбільшої значущості ці дослідження набули саме сьогодні.

Фундаментальне завдання теорії міжнародних економічних відносин полягає в пошуку взаємодії, в основі якої лежить ідея взаємовигідності співробітництва та зовнішньоекономічних зв'язків.

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) є цілісною системою, дослідження якої здійснюють у декількох аспектах [8, с. 6], а саме:

1) у процесі вивчення МЕВ виявляють загальні закономірності універсального характеру, які відображають історичний розвиток та структуру світового господарства;

2) визначають форми прояву цих закономірностей на різних етапах історичного розвитку МЕВ;

3) міжнародні економічні відносини розглядають у тісному зв'язку з відповідним механізмом їхнього регулювання, ступінь досконалості якого залежить від рівня розвитку світового господарства.

Об'єктивність МЕВ полягає у їхній функціональній незалежності від матеріальних носіїв, розвитку як самостійної економічної системи з певними законами та закономірностями. Розвиток МЕВ відбувається у процесі

взаємодії з матеріально-речовими елементами виробництва, під впливом яких змінюються як форми вияву, так і зміст міжнародного співробітництва.

Таким чином, **міжнародні економічні відносини** – це наука, яка вивчає закони й закономірності становлення і функціонування світового господарства як цілісної економічної системи [8, с. 6].

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) – це частина економічних відносин, що відображають господарські зв'язки між суб'єктами МЕВ (окремими державами, регіональними об'єднаннями, юридичними та фізичними особами) у процесі міжнародної взаємодії (виробництва та обміну товарів, послуг, інших ресурсів). Їхньою основою є ринкові системи й механізми [41, с. 20].

Об'єктом сучасних МЕВ є світове господарство як сукупність національних господарств та їхні економічні взаємовідносини.

МЕВ формують за рахунок різниці наявних економічних ресурсів (факторів виробництва), що перебувають у власності національних держав, товарів і послуг, вироблених із цих ресурсів (рис. 1.1) [41, с. 20].

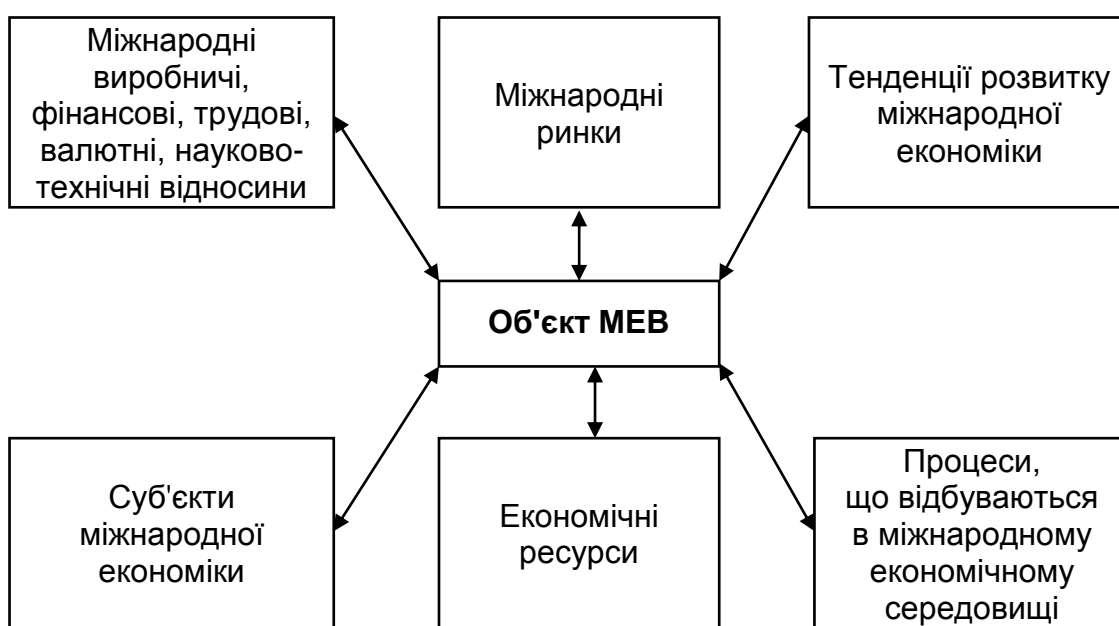


Рис. 1.1. **Фактори формування міжнародних економічних відносин**

Предметом МЕВ є економічні відносини між суб'єктами світогосподарських зв'язків, які виникають у світовому відтворювальному процесі, виходять за межі державних кордонів і реалізують у різних формах міжнародного бізнесу. Цю діяльність регулюють правовими нормами

й інструментами, визначеними в міжнародних кодексах, хартіях, конвенціях, економічних угодах та ін. [41, с. 20].

Метою МЕВ є вирішення широкого кола проблем, що постійно виникають, із максимальною вигодою для суб'єктів економічних відносин та з мінімальними витратами з їхнього боку [41, с. 20].

1.2. Рівні розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин

Міжнародні економічні відносини як глобальні відносини втілюють у життя на **трьох рівнях**: макро-, мікро- і наднаціональному [41, с. 20].

Макрорівень проявляється в розвитку міждержавних економічних відносин, що визначають і забезпечують загальні умови розвитку МЕВ на всіх рівнях.

Мікрорівень визначається зовнішньоекономічною діяльністю підприємств.

Наднаціональний рівень виявляють за дією наднаціональних інститутів.

Суб'єкти МЕВ – це їхні учасники, які мають внутрішні мотиви, переважно, економічні інтереси, цілі та здатність до їхньої реалізації в певній сфері міжнародної економічної діяльності (рис. 1.2).

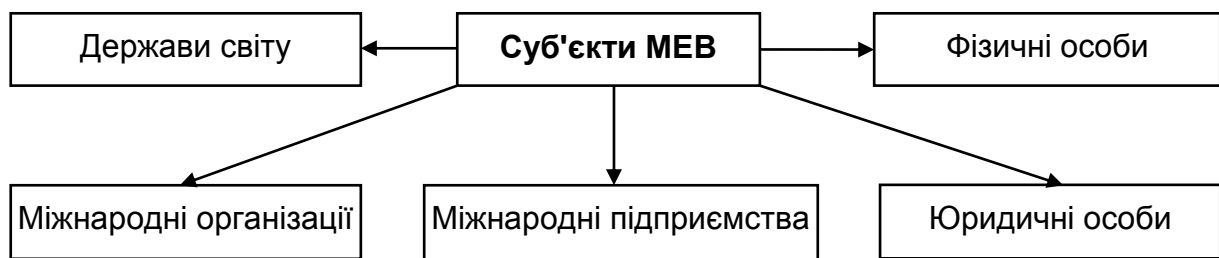


Рис. 1.2. Структура суб'єктів міжнародних економічних відносин

Суб'єктами МЕВ є господарські й організаційні одиниці на всіх рівнях [41, с. 21]:

1. *Фізичні особи* – це особи, наділені правоздатністю та дієздатністю, згідно з національним законодавством, які є, переважно, комерсантами або підприємцями (приватні підприємства, приватні підприємці).

2. *Юридичні особи* – це об'єднання осіб, наділених відокремленим майном, які діють від свого імені, мають права та обов'язки та є стороною господарських відносин, що закріплено в установчих документах, підсилено власною печаткою та відображено на банківському рахунку. Виділяють такі **типи організаційно-правової форми юридичних осіб**:

об'єднання осіб (договірні) – це об'єднання двох чи більше осіб, учасники якого особисто беруть участь у всіх справах, а відповідальність учасників за результати діяльності поширюється на майно об'єднання і власне майно учасників (повне та командитне товариство);

об'єднання капіталів (статутні) – це об'єднання двох чи більше осіб, коли особистої їхньої участі не потребують, а відповідальність учасників обмежено розміром вкладу кожного у статутний фонд підприємства (товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з додатковою відповідальністю, акціонерне товариство).

3. *Держава* – як суб'єкт міжнародних економічних відносин – це суверенне утворення, яке володіє верховною владою на своїй території та незалежністю щодо інших держав. Держава реалізує як пряму участь у МЄВ (через міждержавні відносини, державні підприємства, державні органи), так і побічну (формування умов для здійснення МЄВ усіма іншими учасниками). Ураховуючи суверенність як основну ознаку держави, вона має можливість найбільш повно реалізувати принципи міжнародної економічної взаємодії.

4. *Міжнародні організації* – формування та об'єднання, які беруть участь у МЄВ, залежно від цілей, завдань та напрямів їхньої діяльності.

5. Специфічними суб'єктами МЄВ є *міжнародні підприємства*:

багатонаціональні корпорації (міжнародні за капіталом, управлінням і сферами діяльності);

транснаціональні корпорації (національні за капіталом та управлінням, міжнародні і сферами діяльності);

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

Міжнародні економічні відносини здійснюють універсальний зв'язок між національними господарствами. Сукупність національних господарств, пов'язаних системою міжнародного поділу праці, становить **міжнародну економіку**. Отже, міжнародна економіка досліджує ресурсно-факторний

зріз світового господарства, а МЕВ – теоретико-методологічні аспекти його розвитку.

1.3. Форми міжнародних економічних відносин

Сучасні міжнародні економічні відносини між суб'єктами господарювання здійснюють у таких формах [8, с. 7–8], як:

- 1) міжнародний поділ праці;
- 2) міжнародне виробничо-інвестиційне співробітництво;
- 3) міжнародне науково-технічне співробітництво;
- 4) міжнародна міграція робочої сили;
- 5) міжнародна торгівля;
- 6) міжнародні валютно-кредитні та фінансові відносини;
- 7) міжнародна економічна інтеграція.

Міжнародний поділ праці – це вищий ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, який передбачає стійку концентрацію виробництва певної продукції в окремих країнах.

Міжнародне виробничо-інвестиційне співробітництво – це процес міждержавного переміщення капіталу у формі прямих та портфельних інвестицій.

Міжнародне науково-технічне співробітництво – це сукупність економічних відносин між суб'єктами світового господарства щодо трансферту технологій.

Міжнародна міграція робочої сили – це процес міждержавного переміщення робочої сили як фактора виробництва, обумовлений причинами економічного та неекономічного характеру.

Міжнародна торгівля – це сукупний товарооборот між країнами-учасницями світогосподарських зв'язків.

Міжнародні валютно-кредитні та фінансові відносини – це сукупність економічних відносин між суб'єктами світового господарства у процесі функціонування та використання валюти у їхній економічній взаємодії.

Міжнародна економічна інтеграція – це процес господарчо-політичного об'єднання країн на основі розвитку глибоких стійких взаємозв'язків і поділу праці між національними господарствами, взаємодії їхніх відтворювальних структур на різних рівнях та в різних формах.

Реалізацію різноманітних форм МЕВ суб'єктами здійснюють на певному рівні, які розрізняють, залежно від ступеня інтенсивності взаємодії (рис. 1.3) [41, с. 22].

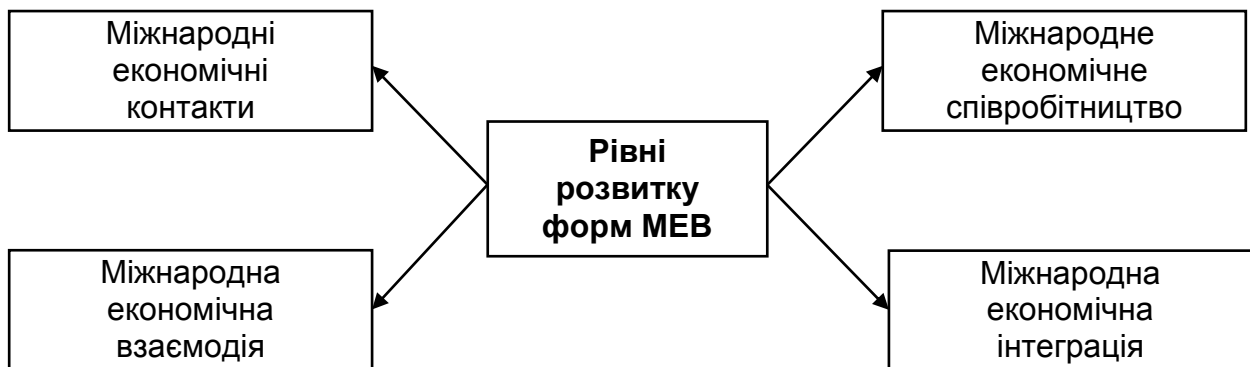


Рис. 1.3. Структура рівнів розвитку форм МЕВ

1. *Міжнародні економічні контакти* – це найпростіші економічні зв'язки, які мають епізодичний характер і регулюють, переважно, розовими угодами.

2. *Міжнародна економічна взаємодія* – це стійкі економічні зв'язки між суб'єктами різних країн, що ґрунтуються на довгострокових міжнародних угодах.

3. *Міжнародне економічне співробітництво* – це стійкі довгострокові економічні зв'язки в торговельній, виробничій та науково-технічній сферах, закріплені в довгострокових угодах.

4. *Міжнародна економічна інтеграція* – це вищий рівень розвитку МЕВ, що ґрунтується на взаємопереплетінні економік різних країн, здійсненні погодженої економічної політики з елементами національного регулювання.

Розвиток міжнародних економічних відносин здійснюють за певними принципами, дія яких має загальний та специфічний характер впливу на МЕВ.

Виділяють такі **загальні принципи розвитку МЕВ** [41, с. 22]:

1) *еволюційність*, або розвиток МЕВ на основі об'єктивних економічних законів;

2) *системність*, або розвиток МЕВ як системи із взаємопов'язаними елементами (рис. 1.4), коли зміни в одному елементі ведуть до обов'язкових змін в іншому та всієї системи загалом;

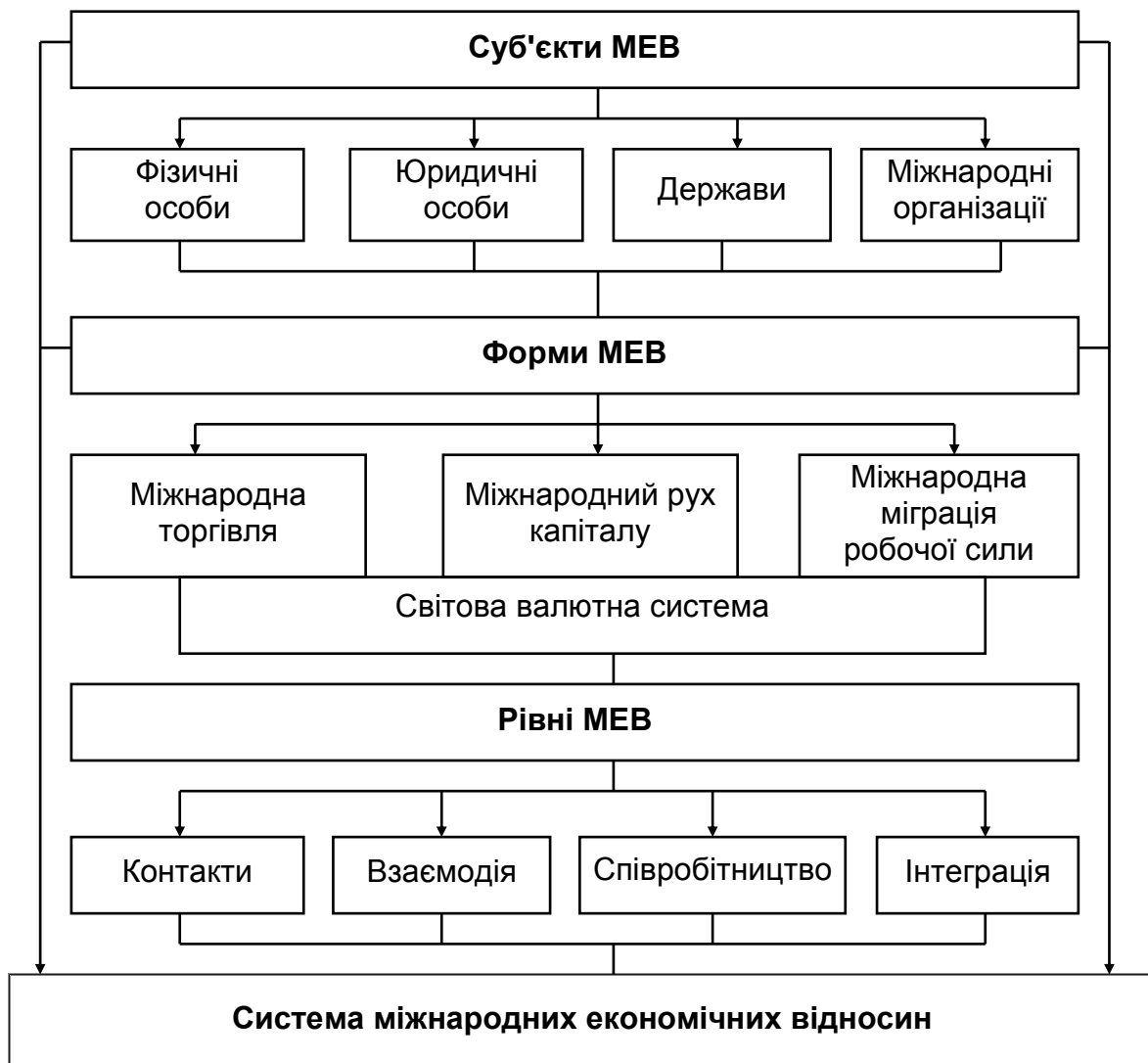


Рис. 1.4. Елементи системи міжнародних економічних відносин

3) *еквівалентність обміну* означає, що участь у МЕВ здійснюють на основі взаємного погодження інтересів кожного учасника, які мають не обов'язково грошове обчислення.

На національному, міжнаціональному та наднаціональному рівнях виробляють, погоджують і реалізують **специфічні принципи МЕВ**, задекларовані в Хартії економічних прав та обов'язків держав, ухваленій ООН 1974 р. Такими специфічними принципами МЕВ є: суверенітет; територіальна цілісність і політична незалежність держав; ненапад і невтручання; взаємна та справедлива вигода; мирне співіснування; рівноправ'я і самовизначення народів; мирне врегулювання суперечностей; добросовісне виконання міжнародних зобов'язань; поважання прав та основних свобод людини; сприяння міжнародної соціальної справедливості; міжнародне співробітництво, із метою розвитку; вільний доступ до моря і від нього до неморських країн та ін.

1.4. Методи вивчення та дослідження міжнародних економічних відносин

Методологічну базу дослідження МЕВ зумовлено специфікою об'єкта дослідження. У процесі еволюції свого розвитку економічна наука накопичила значний арсенал методів дослідження економічних явищ, узагальнену класифікацію яких подано на рис. 1.5 [41, с. 61].

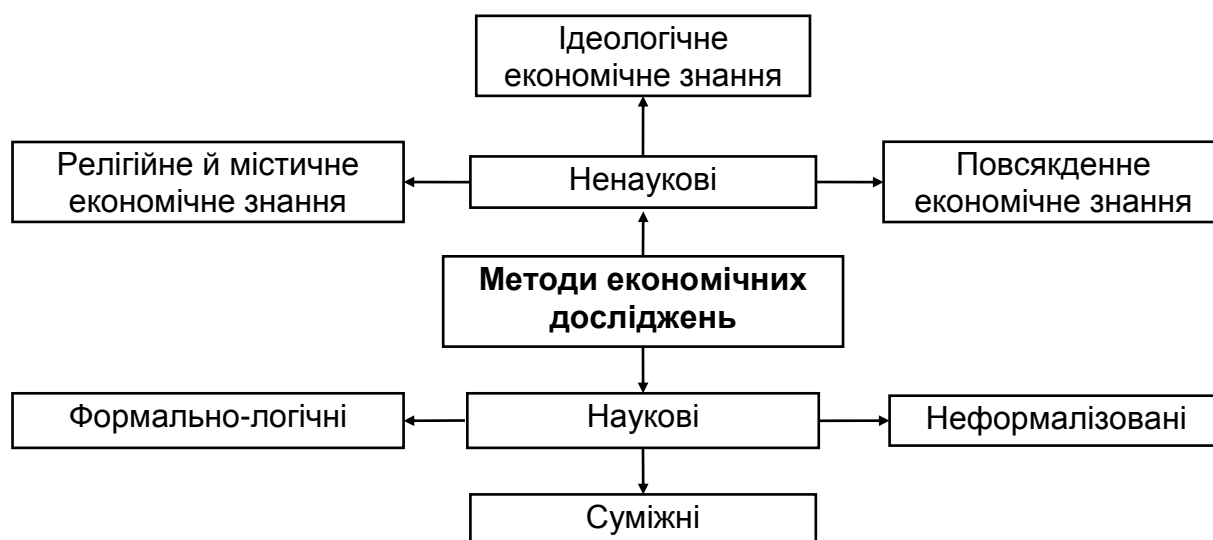


Рис. 1.5. Структура методів економічних досліджень

Наукові методи пізнання явищ світової економіки розподіляють на три основні групи: формально-логічні, неформалізовані та суміжні [41, с. 61].

До **формально-логічних методів** належать методи, застосування яких засновано на формалізації та математизації, використанні логічної інтерпретації, аналогій, логічного обґрунтування й доказу. Нове економічне знання можна здобути шляхом застосування відповідних методів формалізованого оброблення вихідної інформації. Виділяють *кількісні* (математичні та статистичні) та *якісні* методи (передбачають словесний опис, інтерпретацію, тлумачення, пояснення властивостей економічного об'єкта, котрий вивчають). Метою їхнього застосування є виявлення змісту й сутності економічних явищ.

До **неформалізованих методів** економічних досліджень належать методи спостереження, експерименту, застосування інтуїції як позалогічного способу пізнання, а також еволюційний та історичний методи дослідження світової економіки.

Еволюційний метод – це метод досліджень, що передбачає:

1) розгляд логіки розвитку певного економічного явища, зумовленого об'єктивними обставинами, за винятком дії суб'єктивних, випадкових факторів;

2) використання як основних способів пояснення напрямів соціально-економічної еволюції принципу боротьби за існування та принципу виживання найсильніших.

Історичний метод – це метод економічних досліджень, що ґрунтується на вивченні економічних процесів у ході їхнього історичного розвитку, на основі аналізу конкретних економічних подій та фактів, зосередженні уваги на зумовленості економічних явищ специфікою попереднього розвитку.

Суміжні методи дослідження явищ світового економічного життя передбачають використання одночасно елементів як формалізованих, так і неформалізованих методів аналізу. Їх можна розподілити на методи, засновані на використанні економічної аналогії, системні, методи структурно-функціональні, інституціонального аналізу систем, соціально-економічного моделювання та компаративні.

Дослідження міжнародних економічних відносин передбачає проникнення у глибинну сутність світогосподарських процесів та явищ, пізнання їхньої субстанціональної основи. Це стає можливим, завдяки **методу наукової абстракції**, у процесі використання якого всю різноманітність економічних зв'язків зведено до виявлення найбільш стійких, постійно повторних явищ та процесів, тобто закономірностей і законів розвитку світового господарства як економічної системи з динамічним розвитком.

Використання **методу аналізу** та **синтезу** доцільно у процесі детального вивчення кожного з елементів структури МЄВ для узагальнення основних тенденцій їхнього сучасного розвитку.

Методи індукції та **дедукції** дають можливість досліджувати більш складні міжнародні економічні явища та процеси на основі знань про їхні складові частини.

Контрольні запитання

1. Що є об'єктом і предметом вивчення навчальної дисципліни "Світове господарство і міжнародні економічні відносини"?
2. Які є основні елементи системи міжнародних економічних відносин?

3. Які можна виділити рівні розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин?

4. Які є форми міжнародних економічних відносин?

5. За якими принципами здійснюють розвиток міжнародних економічних відносин?

6. Як змінюється місце та роль національної економіки в сучасній системі світогосподарських зв'язків?

7. Які методи може бути використано для вивчення та дослідження міжнародних економічних відносин? У чому особливості їхнього використання в цій сфері?

2. Світове господарство та особливості його розвитку

2.1. Світове господарство як цілісна економічна система

Як економічна система, світове господарство є сукупністю відносин між суб'єктами господарювання (суб'єктами МЕН) у міжнародному масштабі. Міжнародні економічні відносини не можна розглядати окремо від продуктивних сил, які все більшою мірою набувають міжнародного характеру. Слід також урахувати й те, що світогосподарські зв'язки потребують адекватного стану і рівня їхнього розвитку механізму регулювання на національному та міжнародному рівнях.

Становлення сучасного світового господарства є результатом тривалого історичного процесу, який можна відобразити таким логічним ланцюгом: внутрішній ринок – національний ринок – міжнародний ринок – світовий ринок – світове господарство [8, с. 55–56].

Внутрішній ринок виник на ранній стадії товарного господарства і становить певну сукупність економічних відносин між продавцями та покупцями товарів.

Формування **національного ринку** обумовлено орієнтацією певного сегмента внутрішнього ринку на іноземних покупців.

Міжнародний ринок – це частина національних ринків країн, безпосередньо орієнтована на закордонні ринки та пов'язана з ними.

Світовий ринок – це сукупність товарно-грошових відносин між країнами на основі міжнародного поділу праці та інших факторів виробництва [8, с. 55–56].

Об'єктивна основа формування світового господарства полягає в закономірностях розвитку продуктивних сил і міжнародного поділу праці, інтегрування у світовий відтворювальний процес нових країн, посилення їхньої взаємозалежності та взаємодії.

Основу світового господарства як економічної системи становлять міжнародні економічні відносини між суб'єктами господарювання на різних рівнях – міждержавному, регіональному, мікрорівні. Розвиток і поглиблення міжнародних економічних зв'язків, своєю чергою, обумовлено інтернаціоналізацією продуктивних сил та посилення взаємної зацікавленості суб'єктів господарювання в міжнародному економічному спілкуванні. Отже, **світове господарство** є сукупністю міжнародних економічних відносин у взаємозв'язку із продуктивними силами та відповідним механізмом їхнього регулювання.

Як економічний феномен світове господарство характеризують притаманними йому кількісними та якісними властивостями, що чітко розмежовує його з поняттям "світова економіка". Світова економіка досліджує ресурсно-факторний аспект світового господарства, світові продуктивні сили, їхні національні та регіональні особливості. Органічна єдність світової економіки тільки почала формуватися, тоді як світове господарство розглядають як цілісну економічну систему, яка динамічно розвивається.

Як цілісну економічну систему, сучасне світове господарство характеризують такі ознаки [8, с. 56]:

1) розвинутий міжнародний рух факторів виробництва (капіталу, робочої сили, технології), що сприяє посиленню взаємодії та взаємозалежності країн світу;

2) створення транснаціональних корпорацій (ТНК) та зростання на їхній основі міжнародних форм виробництва. ТНК контролюють близько 80 % світового і 80 % торговельного обороту, що свідчить про посилення їхньої економічної могутності та домінантне становище у світовому господарстві. На сьогодні транснаціоналізація економіки сприяла зміні пріоритетів на світовій економічній арені: основними суб'єктами міжнародних економічних відносин є саме ТНК, а характер і тенденції розвитку світового господарства частіше визначають характером та рівнем розвитку міжкорпоративних і внутрішньокорпоративних відносин;

3) зовнішньоекономічна політика держав, спрямована на підтримку міжнародного руху факторів виробництва, товарів та послуг;

4) формування у країнах економіки відкритого типу, із метою інтегрованості в міжнародний економічний простір.

Таким чином, світове господарство, порівняно зі світовим ринком, є більш досконалою стадією розвитку міжнародної економіки, бо, окрім традиційної міжнародної торгівлі товарами та послугами, охоплює міжнародний рух факторів виробництва. Більш складним є і механізм регулювання світового господарства, який містить комплекс заходів національного та міждержавного характеру.

На специфічних особливостях організації господарського життя в окремих країнах, регіонах світу, світовому господарстві загалом та тенденціях його розвитку зосереджує увагу **світова економіка**.

Міжнародна економіка, своєю чергою, поєднує у своїх дослідженнях:

- 1) економічні суб'єкти, що перебувають у міжнародній взаємодії зі світовою економікою та міжнародними економічними відносинами;
- 2) розроблення теоретичних моделей функціонування міжнародної економічної взаємодії.

Функціонально міжнародну економіку розподіляють на міжнародну мікроекономіку та міжнародну макроекономіку [39, с. 25].

Міжнародна мікроекономіка – це частина теорії міжнародної економіки, що вивчає закономірності міждержавного світового ринку руху конкретних товарів і факторів їхнього виробництва та ринкові характеристики – попит, пропозицію, ціну тощо.

Міжнародна макроекономіка – це частина теорії міжнародної економіки, що вивчає закономірності функціонування відкритих національних економік і світового господарства загалом.

2.2. Структура світового господарства

Структурні зв'язки у світовому господарстві формують на основі встановлення та розвитку економічних відносин, із метою відтворення валового національного продукту, матеріальних і духовних основ життя. Таким чином, структуру світового господарства визначено взаємодією міжнародних коопераційних та відтворювальних взаємозв'язків і має кількісний та якісний бік. З якісного боку світове господарство є певною сукупністю економічних законів та закономірностей, які виявляють у сфері

міжнародних економічних відносин. Кількісний бік відображає матеріально-речові параметри розвитку світового господарства, пов'язані з обсягами світової торгівлі, міжнародного інвестування, міжнародних валютних, фінансових, кредитних операцій тощо. Водночас економічні закони, по-перше, відіграють системотвірну роль у процесі становлення та розвитку світового господарства і, по-друге, визначають головний напрям руху, вектор міжнародної економічної системи, її основні тенденції. Таким чином, міжнародні економічні відносини та відповідні їм закони й закономірності створюють субстанціональну основу світового господарства.

Сучасна структура світового господарства є складною, органічною, багаторівневою системою взаємодії його суб'єктів у різних сферах господарювання (рис. 2.1) [8, с. 57].

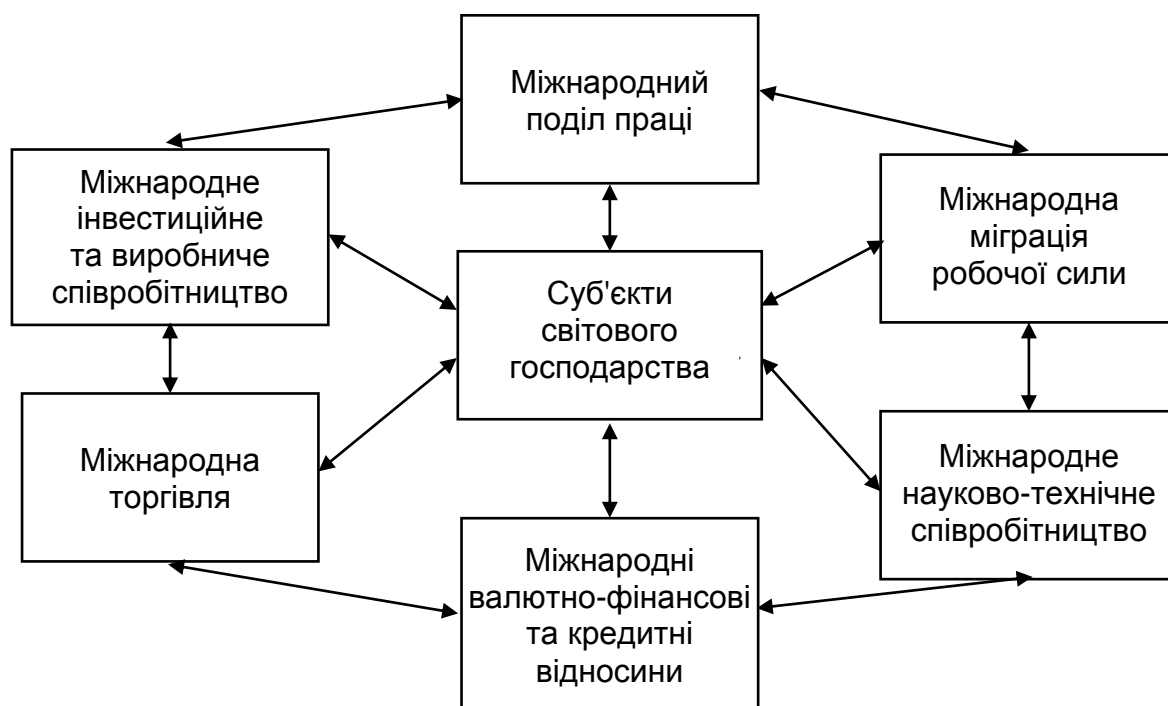


Рис. 2.1. Структура світового господарства

До суб'єктів світового господарства належать країни, їхні угруповання, ТНК, підприємства, компанії, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Взаємодію суб'єктів світового господарства здійснюють у різних сферах, які утворюють структурні елементи (блоки). До структурних елементів належать [8, с. 58]:

- міжнародний поділ праці;
- міжнародна торгівля;

міжнародне виробничо-інвестиційне співробітництво;
міжнародне науково-технічне співробітництво;
міжнародна міграція робочої сили;
міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини.

До структурних рівнів економічної взаємодії суб'єктів світогосподарських зв'язків належать [8, с. 58]:

міжнародний;
регіональний (субрегіональний);
міждержавний;
рівень підприємства (мікрорівень).

Найважливішим у системі світогосподарських зв'язків є **мікрорівень**, на якому взаємодіють безпосередні виробники товарів та послуг – підприємства, організації. Саме вони формують ядро міжнародних економічних відносин, будучи одночасно і продавцями, і споживачами товарів та послуг.

Міждержавний рівень передбачає створення системи організації та управління міжнародними економічними відносинами. Держава створює умови для здійснення експортно-імпортних операцій національними й іноземними суб'єктами господарювання: визначає тип зовнішньоекономічної політики, розробляє митні, валютні режими, регулює банківські відсотки та податкові ставки тощо. Новітній історії МЄВ відомо й жорстка державна монополія на всю систему зовнішньоекономічних зв'язків (у колишніх соціалістичних країнах), і механізм вільної економічної взаємодії, який регулюють, переважно, економічними інструментами (у країнах із ринковою економікою). Виключно важливим аспектом діяльності держави як суб'єкта МЄВ є підготовка і підписання угод з іншими державами та міжнародними організаціями про економічне, науково-технічне співробітництво, із метою поглиблення та розвитку світогосподарських відносин.

На **регіональному рівні** розробляють і реалізують великі міжнародні проекти та програми в різних сферах міжнародного економічного і науково-технічного співробітництва. Особливо рельєфно регіональне співробітництво виявлено в межах Європейського Союзу, АСЕАН, НАФТА, МЕРКОСУР тощо.

Міжнародний рівень акумулює всі попередні рівні світогосподарських зв'язків, посилюючи глобалізацію світової економіки. На цьому розробляють і підписують у межах ООН та її підрозділів, міжнародних економічних організацій всі найважливіші документи щодо регулювання МЄВ загалом та їхніх окремих елементів (блоків).

2.3. Рівень економічного розвитку країни та її участь у світовому господарстві

Відомо, що будь-яка економічна взаємодія, зокрема й міжнародна, ґрунтується на двох основних началах: об'єктивній необхідності в економічному спілкуванні та взаємній зацікавленості в ньому. Факторами посилення взаємозалежності та взаємодії країн є загальнолюдські потреби, інтереси та цілі, на основі яких формують загальносвітові економічні процеси та явища (світову ціну, світове виробництво, світовий ринок тощо) як конкретний вияв загальних економічних законів і закономірностей. Економічні відносини між суб'єктами господарювання виявляють, насамперед, як економічні інтереси. Це загальновизнане положення повною мірою належить і до світового господарства, у якому наявні та взаємодіють національні й інтернаціональні економічні інтереси (інтереси країни, штату, району, регіону, підприємства тощо).

Рушійним мотивом відносин між країнами, що становлять у міжнародному співробітництві конкретні цілі, є **інтереси** національно відособлених суб'єктів цих відносин. За всього різноманіття форм вияву інтересів (психологічних, культурних, політичних) вирішальну роль у ході реалізації міжнародних економічних відносин у загальній системі інтересів відіграють національні економічні інтереси [39, с. 55; 41, с. 67].

Економічний інтерес – це об'єктивна категорія, що виявляє відносини економічних суб'єктів із задоволення економічних потреб, що реалізують у процесі використання обмежених економічних ресурсів. Зміст потреб залежить від усієї сукупності суспільних умов, технічного рівня розвитку суспільства, національних, історичних особливостей, від взаємозв'язку країни з іншими країнами [39, с. 55; 41, с. 67].

Носієм загальнонаціональних інтересів є держава, безпосередній інтерес якої складається, насамперед, із отримання прибутку, оскільки останній слугує джерелом розширеного відтворення і сприяє цілям сучасного економічного розвитку, а також із вирішення цілого комплексу соціальних, політичних, екологічних проблем, що не може обмежуватися національними рамками. Отже, у сучасних умовах проблема економічних інтересів далеко переростає державні межі та набуває важливого політичного й економічного значення в МЄВ.

Економічний інтерес у сфері міждержавних відносин у теоретичному аспекті успадковує ті самі принципові риси та зміст, що й у внутрішньо-національному контексті. У міждержавній сфері національно-економічні

інтереси є загальнонаціональними (інтегрованими) інтересами, рівнодією нерідко суперечливих інтересів соціальних груп, політичних партій, державних органів усередині країни. Таким чином, національно-економічні інтереси країни – це складна, комплексна сукупність різнорідних потреб і вимог, обумовлених як внутрішніми завданнями економічного розвитку країни, так і її становищем у системі міжнародних економічних відносин.

Економічні інтереси нації знаходять своє відображення в зовнішньоекономічній (зовнішньополітичній) концепції у вигляді комплексу принципів настанов з оцінювання місця і ролі країни в системі міжнародних відносин, її поведіння щодо своїх партнерів, із перспективних і поточних завдань її зовнішніх зв'язків тощо. Погодження національних та інтернаціональних інтересів не може бути саморегульованим процесом. Різні міжнародні організації управляють процесом погодження інтересів, що постійно розвиваються, у зв'язку зі зміною об'єктивних і суб'єктивних умов на основі розроблення та ухвалення своєчасних рішень, що мають обов'язковий або рекомендаційний характер.

Економічні закони – це об'єктивно діючі причинно-наслідкові зв'язки, що обумовлюють взаємозалежності між властивостями явищ, процесів, елементів матеріальної системи [39, с. 56; 41, с. 68].

Економічні закони, як і закони природи, мають *об'єктивний характер*. Однак вони істотно відрізняються від законів природи, оскільки виникають, розвиваються і функціонують у процесі економічної діяльності людей. Економічні закони розвиваються, проходячи у своєму розвитку стадії виникнення, становлення, функціонування і відмирання, тобто економічні закони, на відміну від законів природи, мають *історичний характер*.

У процесі інтернаціоналізації господарського життя економічні закони, що регламентують економічні процеси в межах національної економічної системи, переростають межі національних господарств, розширюють масштаби дії та трансформуються у всесвітні, міжнародні. Отже, дія економічних законів інтернаціоналізується в межах загального процесу інтернаціоналізації господарського життя.

На міжнародному рівні економічні закони якісно удосконалюють, проте їхній характер і природа дії залишаються незмінними, але змінюються форми та масштаби їхньої дії, а отже, можливості їхнього свідомого використання. Так, в основі функціонування світового господарства лежать такі загальні економічні закони, як закон вартості, закон попиту та пропозиції,

закон продуктивності праці, що підвищують, закон економії часу тощо (рис. 2.2) [39, с. 57; 41, с. 69]. У міжнародній сфері виявляють іншу інтенсивність і широту дії цих законів, порівняно із внутрішньою національною сферою.

Економічні закони світового господарства та МЄВ	закон вартості
	закон конкуренції
	закон накопичення
	закон пропорціонального розвитку світової економіки
	закон відповідності продуктивних сил характеру міжнародних економічних відносин

Рис. 2.2. **Основні економічні закони МЄВ**

Економічні закони, як відомо, характеризуються внутрішніми, необхідними, сталими зв'язками між основними протилежними аспектами економічних явищ. Основними протилежними аспектами економічного закону є окремі елементи виробничих відносин та окремі елементи продуктивних сил. У системі світового господарства такими протилежними аспектами є національні та інтернаціональні інтереси з притаманними їм тенденціями – відцентровою та доцентровою. Це дає можливість визначити характер дії законів світового господарства – усі вони діють як закони-тенденції. Тобто під час взаємодії національної та інтернаціональної сфер у різний період часу встановлюється різна пріоритетність їхнього вияву. Однак протягом більш тривалого часу визнання пріоритету загальнолюдських потреб, інтересів і цілей світового співтовариства обумовлює сталу тенденцію розвитку світового економічного спілкування та взаємодії на основі притаманних їм законів.

Дія **закону вартості** у світовому господарстві полягає у зведенні національних витрат до середньосвітових, які відображають суспільно-необхідні витрати праці за середньосвітових умов виробництва. На основі закону вартості формують світові ціни [8, с. 59].

Дію **закону конкуренції** в міжнародній сфері обумовлено ринковим характером світового господарства та виявляють у формі міжнародної конкуренції [8, с. 60].

Закон накопичення обґрунтовує необхідність у міжнародному інвестуванні та його доцільність і передбачає капіталізацію частини прибутку суб'єктів МЄВ для розвитку світової економіки [8, с. 60].

Закон пропорційного розвитку світової економіки оснований на системному підході й передбачає дотримання певних пропорцій між структурними елементами світового господарства, які будуть сприяти збереженню його цілісності, системності та сталості [8, с. 60].

Закон відповідності продуктивних сил характеру МЄВ передбачає взаємозв'язок і взаємозалежність між розвитком національних продуктивних сил та міжнародних зв'язків: якісні й кількісні зміни національних продуктивних сил сприяють появі нових форм і методів міжнародного економічного співробітництва [8, с. 60].

Дію законів у світовому господарстві виявляють у формуванні певних закономірностей його розвитку – це причинно-наслідкові зв'язки, які постійно повторюються, відображають найбільш суттєві аспекти МЄВ.

Основними закономірностями розвитку світового господарства є [8, с. 60]:

1) підвищення рівня усупільнення світового виробництва, виявом якого є створення та розвиток великих господарських одиниць – ТНК;

2) розвиток внутрішньогалузевого та міжгалузевого кооперування між країнами;

3) розвиток інтеграційних процесів;

4) гармонізація рівнів економічного розвитку країн, яка дозволяє створити уніфіковану систему показників оцінювання та аналізу зовнішньоекономічної сфери;

5) динамізм розвитку національних господарств полягає у збільшенні темпів зростання їхнього суспільного виробництва;

6) інтернаціоналізація виробництва є наслідком поглиблення міжнародного поділу праці.

Інтернаціоналізація виробництва – це встановлення безпосередніх сталих виробничих зв'язків між підприємствами різних країн для інтегрованості національного виробничого процесу до світового.

2.4. Суперечності у світовому господарстві

Загальновизнане положення про те, що суперечність є джерелом розвитку, не є винятком і для світового господарства. Суперечності в системі світогосподарських зв'язків об'єктивно обумовлено та виникають у результаті взаємодії структурних елементів світового господарства та взаємодії суб'єктів світового господарства (рис. 2.3) [8, с. 61].

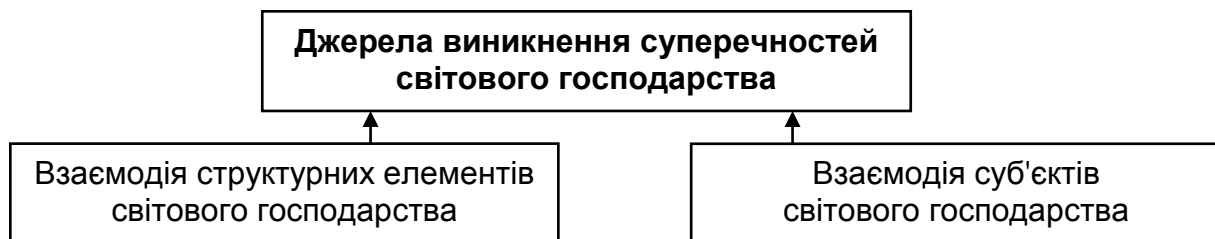


Рис. 2.3. Основні джерела виникнення суперечностей у світовому господарстві

Суперечності в системі структурних елементів світового господарства обумовлено, насамперед, їхньою відносною ізольованістю та різноспрямованістю дії. Наприклад, одне із суперечностей між науково-технічною та виробничою сферами полягає в тому, що в інноваційну сферу інтегровано тільки певну частину суб'єктів світового господарства, тоді як переважна їхня частина не спроможна споживати нові науково-технічні розробки через низький рівень інноваційного розвитку.

Суперечності між суб'єктами світового господарства мають більш конкретний характер та характеризуються достатньо широким спектром. Найголовніші з них виявляють у разі незбігу економічних інтересів суб'єктів світогосподарських зв'язків, обумовлених різним рівнем їхнього економічного, інноваційного розвитку, національними, історичними, природно-географічними особливостями.

Усі суперечності світового господарства, незалежно від джерела виникнення можна розподілити на внутрішні та зовнішні [8, с. 61–62].

Внутрішні суперечності зароджуються всередині його структурних елементів – у міжнародній торгівлі, міжнародній виробничій, інвестиційній, валютній, фінансовій та кредитній сферах. Наприклад, загострення суперечностей перманентно здійснюється в міжнародній торгівлі між США і Японією, США та Західною Європою, США та Китаєм.

Зовнішні суперечності пов'язано із взаємодією окремих елементів світового господарства із зовнішнім середовищем і є мобільним, тобто швидко змінюють свої функції та форму.

Різноманітність суперечностей у системі світового господарства унеможлиблює створення єдиного універсального механізму їхнього вирішення на різних рівнях взаємодії суб'єктів господарювання [8, с. 62].

На мікрорівні вирішення суперечностей досягають шляхом підписання зовнішньоторговельних контрактів та угод, у яких сторони домовляються про обсяги, техніко-економічні характеристики товарів, ціну, види

та форми розрахунків, валюту платежу, транспортні умови, терміни постачання, відповідальність сторін за невиконання умов контакту тощо.

На макрорівні суперечності вирішують у процесі розроблення та реалізації міждержавних угод про економічне, науково-технічне співробітництво шляхом ухвалення законів, що регулюють зовнішньоекономічну сферу у країні, відповідно до норм міжнародного права.

На рівні міжнародного співтовариства також є структури та механізми, спрямовані на регулювання світогосподарських зв'язків. Ці механізми охоплюють обговорення питань міжнародної економічної взаємодії на спеціальних сесіях Генеральної Асамблеї ООН, у міжнародних економічних організаціях – Міжнародному валютному фонді (МВФ), Світовому банку (СБ), Міжнародному банку реконструкції та розвитку (МБРР), Світовій організації торгівлі (СОТ) тощо.

Контрольні запитання

1. Що є субстанціональною основою світового господарства?
2. Які основні ознаки світового господарства як економічної системи?
3. Яка структура сучасного світового господарства?
4. Які є джерела виникнення суперечностей у світовому господарстві?
5. Як вирішують суперечності між суб'єктами світового господарства?
6. Які основні закономірні виділяють у процесі вивчення розвитку світового господарства?
7. Які загальні економічні закони лежать в основі функціонування світового господарства?

3. Міжнародний поділ праці як матеріальна основа світового господарства

3.1. Сутність і роль міжнародного поділу праці в системі міжнародних економічних відносин

Міжнародна економічна система (МЕС) – це глобальна господарська система, що ґрунтується на світогосподарському поділі праці, інтернаціоналізації та інтеграції виробництва й обігу та функціонує на принципах ринкової економіки [39, с. 18; 41, с. 12].

В основі МЕС лежить **міжнародний поділ праці (МПП)** як обмін між країнами факторами й результатами виробництва в певних кількісних та якісних співвідношеннях.

Найважливішою *передумовою і необхідною умовою міжнародного поділу праці* є істотні розбіжності в забезпеченості країн економічними ресурсами (факторами виробництва) та різні комбінації їхнього використання.

МПП – це вищий ступінь суспільно-територіального поділу праці між країнами, що формує відповідні міжнародні, галузеві й регіонально-галузеві пропорції, забезпечує взаємозв'язок процесів розширеного відтворення у світовому господарстві та спирається на спеціалізацію виробництва окремих країн.

МПП за родом діяльності розвивається за двома напрямками: *вертикальним та горизонтальним* (рис. 3.1) [39, с. 20; 41, с. 14].



Рис. 3.1. Структура міжнародного поділу праці

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

Горизонтальний поділ праці передбачає виготовлення окремими виробниками складових частин, які поєднують у технічно складному виробі.

На міжнародному рівні горизонтальний і вертикальний міжнародний поділ праці реалізують як загальний (між великими групами галузей), частковий (менші галузі й підгалузі) та одиничний (внутрішньогалузевий поділ і всередині підприємства).

3.2. Фактори розвитку і поглиблення міжнародного поділу праці

Виникнення та подальший розвиток МПП здійснюють під впливом низки *різноманітних факторів*, які можна систематизувати за такими ознаками (рис. 3.2) [39, с. 19; 41, с. 13].

Ф А К Т О Р И	Природно-географічні	Відмінності в економіко-географічному положенні, кліматичних умовах, наявності природних ресурсів, кількості населення
	Соціально-економічні	Особливості історичного розвитку, соціально-економічний тип виробництва, темпи розвитку об'єктів виробничої й соціальної інфраструктури, характеристики робочої сили, масштаби та серійність виробництва, особливості розвитку виробничих і зовнішньо-економічних традицій
	Науково-технічні	Науково-технічний потенціал, прискорення темпів морального зносу, технологічна диверсифікованість, розширення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт

Рис. 3.2. Основні фактори, що впливають на розвиток МПП

Слід розглянути більш детально означені раніше фактори:

1) відмінності в розподілі природних ресурсів є однією з найбільш очевидних передумов поділу праці між країнами та визначення їхньої експортної спеціалізації;

2) географічне положення визначає пріоритетні напрями зовнішньо-економічної політики країн, особливості організації транспортних комунікацій, передумови для інтеграції;

3) відмінності у кліматичних умовах, які більшою мірою відображаються на агропромисловій спеціалізації країн;

4) кількість населення країни визначає факторозабезпеченість країн – якщо у країні є значні трудові ресурси, їй більш вигідно спеціалізуватися на експорті трудомісткої продукції. Якщо ж у країні спостерігають дефіцит трудових ресурсів, то вигідніше імпортувати трудомістку продукцію;

5) розмір території країни. За наявності великої території та значної місткості внутрішнього ринку є можливості для розвитку суспільного поділу праці всередині країни. Невеликі та середні за територією та кількістю населення країни більшою мірою залежні від міжнародного поділу праці через відсутність природно-сировинних ресурсів і вузькість внутрішнього ринку. Однак сучасний розвиток міжнародної економіки свідчить про зміну характеру впливу цих факторів: більшість країн, що розвиваються, є багаточисельними та мають велику територію, але ступінь їхньої залежності від міжнародного середовища велика. Це пояснено не врахуванням таких факторів, як науково-технічний розвиток країн та характер зовнішньоекономічної політики;

6) головним фактором формування та розвитку МПП у сучасних умовах є науково-технічний прогрес (НТП), під впливом якого відбувається поглиблення поділу праці як усередині окремих країн, так і в міжнародному масштабі. Тому ступінь участі країни у МПП визначено рівнем розвитку її національних продуктивних сил, стану науки та технології;

7) характер та тип організації національної економіки, ступінь її відкритості зовнішньому середовищу. Відкритість економіки – це зважена державна політика економічного спілкування із зовнішнім світом, побудована на принципах ефективного, безпечного та взаємовигідного співробітництва.

3.3. Форми вияву і реалізації міжнародного поділу праці

Головними формами МПП є міжнародна спеціалізація виробництва (МСВ) і міжнародна кооперація виробництва (МКВ).

Міжнародна спеціалізація виробництва – це форма МПП між країнами, заснована на диференціації національних виробництв, зосередженні в окремих країнах виробництва певної продукції понад внутрішню потребу для інтенсивного обміну товарами, послугами, інформацією на зовнішньому ринку [39, с. 19; 41, с. 13].

МСВ розвивається за двома напрямками: виробничим і територіальним. Своєю чергою **виробничий напрям** розподілено на міжгалузеву, внутрішньогалузеву і спеціалізацію окремих підприємств.

Міжгалузєва спеціалізація передбачає зосередження в окремих країнах визначених галузей виробництва за відсутності цілого ряду інших галузей.

Внутрішньогалузєву спеціалізацію пов'язано з галузями, заснованими на використанні результатів науково-технічної діяльності.

Головною відмінною ознакою *спеціалізованої галузі, підприємства* є однорідність продукції, що випускають.

До **основних видів МСВ** належать такі [39, с. 21; 41, с. 15].

1. *Предметна*, яка полягає в зосередженні випуску визначених видів продукції цієї галузі в певній країні.

2. *Подетальна*, що становить спеціалізацію підприємств певної країни на випуску комплектних виробів, вузлів або деталей, які не мають самостійного споживання, або частин кінцевого продукту, що використовують як складові частини (наприклад, виробництво автомобілів, тракторів, радіоапаратури, двигунів, електроустаткування, різних приладів тощо).

3. *Технологічна*, або *стадійна* спеціалізація, коли підприємства спеціалізуються на виконанні визначених видів робіт (виготовлення лиття, штампувань, заготівель тощо).

4. *Типорозмірна* спеціалізація, коли кожна країна спеціалізується на виготовленні виробів визначеного типу та розміру. Так, тракторобудування США спеціалізується на виробництві найбільш могутніх колісних і гусеничних тракторів, тракторобудування Англії – колісних тракторів середньої, а тракторобудування Німеччини – малої потужності.

5. *Наукова* спеціалізація, тобто зосередження на визначених видах наукової діяльності, поєднуючи водночас фірми різних країн.

Територіальна МСВ охоплює спеціалізацію окремих країн, груп країн, регіонів на виробництві певних товарів та їхніх складових частин для світового ринку.

Одним із **показників визначення ступеня участі країни в міжнародному поділі праці** є *коефіцієнт внутрішньогалузєвої міжнародної спеціалізації* (ВМС), який визначають за такою формулою:

$$\text{ВМС} = \frac{100 \% \times (\text{ЕЕ} - \text{ІМ})}{(\text{ЕЕ} + \text{ІМ})}, \quad (3.1)$$

де ЕХ – експорт товарів;

ІМ – імпорт товарів.

Показник коливається від -100 до +100 (у першому випадку країна винятково імпортує той або той товар, у другому – винятково експортує той або той товар).

Показники, що розташовуються між крайніми точками, характеризують ступінь залучення країни у внутрішньогалузеву міжнародну спеціалізацію.

Міжнародна кооперація виробництва – це форма тривалих раціональних виробничих зв'язків, що встановлюють між спеціалізованими підприємствами. Її об'єктивною основою є все більший рівень розвитку продуктивних сил, а також процес стійких виробничих зв'язків між суб'єктами виробництва (авіаційна промисловість, суднобудування, електроніка, хімічна промисловість) [39, с. 21; 41, с. 15].

Як система економічних відносин міжнародна кооперація характеризується:

об'єктом співробітництва або сферою діяльності, якій здійснюється взаємодія;

методом співробітництва, тобто організаційними формами та засобами;

нормативним апаратом, за допомогою якого здійснюють спільне досягнення поставленої мети.

МКВ охоплює різні **форми співробітництва**, а саме:

1. *Виробничо-технологічне співробітництво*, що охоплює: питання передавання ліцензій і використання прав власності; розроблення й погодження проєктно-конструкторської документації, технологічних процесів, технічного рівня та якості продукції, будівельних і монтажних робіт, модернізацію кооперованих підприємств; удосконалення управління виробництвом, стандартизацію, уніфікацію, сертифікацію, розподіл виробничих програм.

2. *Торговельно-економічні процеси*, пов'язані з реалізацією кооперованої продукції, що здійснюють або самостійно, або з використанням послуг торговельних посередників.

3. *Післяпродажне обслуговування техніки.*

Зараз сформувалася така **класифікація міжнародної кооперації** (залежно від його основних ознак):

за видами (економічна, виробнича, науково-технічна, у сфері збуту й ін.);

за формами (підрядна, на основі здійснення спільних програм, спільне підприємництво, договірна спеціалізація);

за стадіями (передвиробнича, виробнича, комерційна);

за кількістю суб'єктів (дво- і багатобічна);

за кількістю об'єктів (одно- і багатопредметна);

за структурою зв'язків (внутрішньофірмова, міжфірмова, усередині та міжгалузева, горизонтальна, вертикальна, змішана);

за територіальним охопленням (багатобічна, двобічна, міжрегіональна, усесвітня).

У міжнародній практиці найбільш значного поширення набули такі **форми кооперації**:

1. *Підрядне кооперування* – це кооперування, що передбачає виконання визначеної роботи виконавцем за дорученням замовника.

2. *Кооперування на основі здійснення спільних програм* – це кооперування, що передбачає організацію фірмами-кооперантами спільного виробництва нового єдиного кінцевого виробу через об'єднання фінансових, матеріальних, трудових, науково-технічних ресурсів партнерів і закріплення за кожним із них повної відповідальності за випуск визначеної частини виробу.

3. *Кооперування у формі спільного підприємництва* – це кооперування через об'єднання на частковій основі власності взаємодійних партнерів, спільне управління підприємством, зазнання комерційного ризику, розподіл прибутку між партнерами.

4. *Кооперування у формі договірної спеціалізації на основі розподілу виробничих програм* – це кооперування, із метою розмежування і закріплення за кожним учасником визначеного асортименту кінцевої продукції, зменшення чи усунення дублювання виробництва та прямої конкуренції між собою на ринку. МПП є базою для виникнення світового ринку, який розвивався на основі внутрішніх ринків.

3.4. Проблеми та передумови участі України у МПП

Для об'єктивного оцінювання умов та тенденцій експортної спеціалізації та імпортного профілю України доцільно виокремити факторні передумови її участі в міжнародному поділі праці, які розподіляють на фактори первинного та вторинного порядку [25].

До **факторів первинного порядку**, які визначають торговельний профіль України, слід зарахувати:

географічне положення, яке визначає пріоритетні напрями зовнішньоекономічної політики, особливості організації транспортних комунікацій, передумови для інтеграції;

наявність природних ресурсів дає можливість визначити експортну спеціалізацію країни;

природно-кліматичні умови, які більшою мірою впливають на агропромислову спеціалізацію країни;

кількість населення визначає забезпеченість країни трудовими ресурсами, їхній професійний склад і кваліфікаційний рівень;

територіальну структуру.

Посилення дії цих факторів здійснюють, завдяки стимулюванню міжнародної інвестиційної діяльності.

Дію **факторів вторинного порядку** обумовлено особливостями сучасного розвитку світової економіки та ступенем інтегрованості країни у світогосподарські зв'язки.

До основних факторів слід зарахувати науково-технічний прогрес (НТП), під впливом якого відбувається поглиблення поділу праці у країні, а також характер та тип організації національної економіки, ступінь її відкритості міжнародному середовищу.

Контрольні запитання

1. Чому міжнародний поділ праці є матеріальною основою світового господарства?

2. Дайте порівняльну характеристику суспільного і міжнародного поділу праці.

3. Якими ознаками характеризують сучасну міжнародну економічну систему?

4. Як пов'язано міжнародну спеціалізацію та міжнародну кооперацію?

5. У чому полягає необхідність в участі країн у міжнародному поділі праці та які його причини?

6. Як пов'язано формування світового ринку з міжнародним поділом праці?

7. Які з факторів нерівномірності економічного розвитку на сучасному етапі є пріоритетними?

4. Міжнародна торгівля як провідна форма міжнародних економічних відносин

4.1. Теорії міжнародної торгівлі

Оскільки саме міжнародна торгівля обумовлює обсяги, зміст, напрям потоків економічних благ і виробничих ресурсів, що дають країнам дохід, вона здавна є предметом дослідження в економічній теорії. У теорії міжнародної торгівлі центральними є проблеми [39, с. 59; 41, с. 79]:

1. Чому наявна торгівля, якими є її економічні основи?
2. Наскільки вигідна торгівля для кожної із країн-учасниць?
3. Що вибрати для економічного зростання: свободу торгівлі чи протекціонізм?

У теорії міжнародної торгівлі докладно розглянуто різні аспекти порівняльних переваг та їхню роль у міжнародному поділі праці та спеціалізації виробництва [39, с. 59–61; 41, с. 79–81].

Пояснення першопричин, що породжують міжнародну торгівлю, ґрунтується на **законі порівняльних (вартісних) переваг**. Сутність його полягає в тому, що кожна країна має порівняльні переваги у виробництві якого-небудь товару (тобто виготовляє його з меншими витратами) та отримує вигоду, спеціалізуючись на його виробництві й обмінюючи на товари, котрі вона сама неспроможна ефективно виготовляти.

А. Сміт перший розробив **теорію абсолютних переваг** (absolute advantage theory), доводячи вигідність для країни вільної торгівлі. Згідно із цією теорією країни, що володіють природними перевагами (пов'язаними із кліматичними умовами та природними ресурсами) і придбаними перевагами (пов'язаними з розвитком технології та високою кваліфікацією працівників) у виробництві тих чи тих товарів, можуть виготовляти їх більш ефективно, ніж інші. Якщо торгівлю не буде обмежено, стверджував А. Сміт, то кожна країна буде спеціалізуватися на виробництві тих товарів і послуг, у якому вона має абсолютну перевагу. Обмін між країнами надлишками спеціалізованої продукції є вигідним для кожної країни.

Д. Рікардо розвинув доводи А. Сміта на користь вільної торгівлі й розширив зону порівняльних переваг для вигідної міжнародної торгівлі, увівши *принцип відносної переваги*. **Теорія відносної переваги у витратах** (comparative advantage theory) стверджує, що міжнародна торгівля вигідна для будь-якої країни: і для тієї, котра ні в чому не має переваг,

і для тієї, котра має переваги абсолютно для всіх товарів. У кожній країні (без урахування абсолютних переваг) завжди знайдеться товар, виробництво якого більш ефективно (за співвідношенням витрат), ніж виробництво решти товарів. Країна дістане більший вииграш, якщо сконцентрує свої ресурси на більш ефективних виробництвах. Товар, для якого відносна вигода є найбільшою, і мають експортувати.

Отже, будь-яка країна має абсолютну перевагу у виробництві того товару, якого на одиницю витрат вона може виробити більше, ніж інші країни.

Абсолютна перевага – це можливість країни виробляти який-небудь товар більш ефективно (тобто з меншими витратами на одиницю продукції), порівняно з іншими країнами, що виробляють той самий товар.

Відносна (порівняльна) перевага – це здатність виробляти товар або послугу з відносно меншими витратами заміщення. В умовах, коли зовнішня торгівля відсутня, кожна країна може споживати тільки ті товари й тільки ту кількість, що вона виробляє, а відносні (альтернативні) ціни цих товарів на внутрішньому ринку визначають відносними витратами їхнього виробництва. Таким чином, відносна (альтернативна) ціна товару 1, обчислена через вартість товару 2, становить:

$$P = \frac{A_1}{A_2}, \quad (4.1)$$

де A_1 й A_2 – відповідно, витрати на виробництво товару 1 і витрати на виробництво товару 2 в певній країні.

Якщо альтернативні витрати (поняття тотожне альтернативній ціні) на виробництво тих самих товарів у країні 1 нижчі, ніж у країні 2, то формула відносної переваги має такий вигляд:

$$\frac{A_1}{A_2} < \frac{A_1'}{A_2'} \quad \text{або} \quad P_1 < P_2, \quad (4.2)$$

де $P_1 = \frac{A_1}{A_2}$ – відносна ціна (альтернативні витрати на виробництво) товару i у країні 1;

$P_2 = \frac{A_1'}{A_2'}$ – відносна ціна (альтернативні витрати на виробництво) товару i у країні 2.

Ф-ла (4.2) показує, що країна 1 має відносну (порівняльну) перевагу у виробництві товару 2.

Теорія Д. Рікардо не з'ясувала до кінця походження порівняльних переваг, котрими володіє та чи та країна. У 1-й пол. ХХ ст. шведські економісти Е. Гекшер і Б. Олін запропонували систематизоване пояснення джерел порівняльних переваг, відоме як **теорія відносної забезпеченості факторами виробництва Гекшера – Оліна** (Heckscher – Ohlin theory), яка стверджує, що співвідношення частки землі, трудових ресурсів і капіталу зумовлює їхню порівняльну вартість. Ці витрати, своєю чергою, визначають, які товари країна може виробляти більш ефективно й експортувати. Відмінності між країнами в порівняльних перевагах пояснено тим, що: 1) у виробництві різних товарів фактори використовують у різних співвідношеннях і 2) неоднакова відносна забезпеченість країн факторами виробництва. Теорія Гекшера – Оліна стверджує, що кожна країна буде прагнути до спеціалізації й експорту тієї продукції, під час виготовлення якої інтенсивно використовують надлишкові, а відтак, більш дешеві фактори виробництва, а отже, і до імпорту тих продуктів, фактори виробництва яких через відносну їхню рідкісність, у цій країні є дорогими.

Теорію різної відносної забезпеченості факторами виробництва в 40-ві рр. ХХ ст. було доповнено П. Семуельсоном, який дав їй математичний доказ, у результаті чого вона дістала назву **теорема вирівнювання цін на фактори виробництва** (the factor price equalization theorem), або **теорема Гекшера – Оліна – Семуельсона**. Її сутність зведена до того, що вирівнювання в результаті торгівлі відносних цін на товари приводить до вирівнювання відносних цін і на фактори виробництва, за допомогою яких ці товари було вироблено.

Теорема Столпера – Семуельсона (Stolper – Samuelson theorem) показує, як розподіляють доходи від зовнішньої торгівлі між власниками факторів виробництва. Так, підвищення світових цін створює переваги в доходах власників інтенсивних факторів виробництва і, навпаки, погіршує стан власників інших факторів виробництва.

Визначальне положення теорему, виведеної В. Столпером і П. Семуельсоном можна сформулювати так: якщо відсутнє спільне виробництво, а економіка характеризується досконалою конкуренцією (тобто ціна кінцевого продукту дорівнює сумі цін факторів виробництва), то ціна продукту змінюється настільки, наскільки в середньому змінюється ціна факторів виробництва. За умов здійснення зовнішньої торгівлі, наприклад,

праценадлишковою країною, ціна праці має зростати більшою мірою, порівняно із ціною товару, для того, щоб було компенсовано зменшення ціни капіталу. Таке випереджальне збільшення ціни праці в зіставленні із ціною товару, що реалізують на зовнішньому ринку, має назву *ефект підсилення* (magnification effect).

У 50-х рр. ХХ ст. В. Леонтьєв з'ясував, що наявна структура міжнародної торгівлі не підтверджує висновок теорії Гекшера – Оліна, зокрема, їй не відповідає структура експорту й імпорту США, Японії, Індії та Канади. Це відкриття дістало назву "**Парадокс Леонтьєва**" (Leontief paradox). Так, згідно з теорією Гекшера – Оліна, в експорті США мають переважати капіталомісткі товари, а в імпорті – трудомісткі, оскільки у США, порівняно з іншими країнами, дуже багато капіталу відносно праці. Проте з'ясувалося, що якраз експорт, а не імпорт США був трудомістким, що прямо суперечило висновкам Гекшера – Оліна. Ряд економістів спробували цей парадокс пояснити. Одне з можливих рішень було запропоновано самим В. Леонтьєвим: у США праця більш продуктивна, ніж у їхніх торговельних партнерів, що не враховувано під час підрахунку кількості праці, уміщеної в експорті та імпорті. Інше пояснення більш переконливе: В. Леонтьєв помилково не врахував, що істотну кількість капіталу вже було вкладено в робочу силу у вигляді освіти та підготовки. П. Кенен довів, що правильно визначена величина капіталу, уже вкладеного в робочу силу, приводить до зняття парадокса. Отже, парадокс Леонтьєва був наслідком обчислювальної помилки, а не неправильності теорії Гекшера – Оліна.

Теорія життєвого циклу товару (product cycle theory) Р. Вернона – це теорія, яка пояснює мотиви та спрямування зовнішньої торгівлі, зумовлені невідповідністю фаз життєвого циклу товарів у різних країнах. Автор теорії спрямував наукові дослідження на з'ясування конкурентних переваг національних фірм в умовах різних країн, викликаних наявними умовами виробництва, а різницю в умовах виробництва пов'язав із місцеположенням товару в точці проходження ним фази розвитку виробництва. Підставою для цього слугує те, що національні ринки освоюють різні цикли виробництва неодноразом, тобто має місце розбіжність фаз життєвого циклу в окремих країнах. Це дозволяє, по-перше, отримувати на зовнішньому ринку монополістичний прибуток; по-друге, подовжувати життя товару в найбільш продуктивній фазі, яка дає компанії найбільшу масу прибутку, якщо товар будуть експортувати.

М. Портер в **теорії конкурентних переваг** (Porter's competitive advantage theory) поєднав макроекономічний аналіз конкурентних переваг країни з дослідженням відмінностей розвитку компаній, що застосовують зовнішньоекономічні стратегії. За М. Портером, економічний розвиток країн пов'язано з набутими перевагами, які ґрунтуються на постійно здійснюваних інноваціях та оновленні технологій, а не з факторами виробництва або використанням природних ресурсів. У своїй теорії М. Портер виділив чотири детермінанти ("*ромб національних переваг*") – складові частини успіху, які визначають стан середовища, усередині якого формують конкурентні переваги галузей і компаній, а саме: параметри факторів виробництва, насамперед науково-технічні; стратегія компанії, яка має відповідати її становищу в галузі та стану ринку; параметри попиту та споріднені й підтримні галузі, що забезпечують експортні галузі необхідними матеріалами, комплектними виробами, інформацією. М. Портер підкреслював, що на світовому ринку наявна конкуренція компаній, а не урядів, які можуть лише сприяти успіху конкурентної боротьби вітчизняних виробників. Держава може посилити фактори успіху компанії шляхом виваженої економічної політики, підтримання інноваційного процесу та стимулювання експорту.

У розглянутих теоріях причини торгівлі, її структура, напрями товарних потоків пояснювали відмінностями у пропозиції *факторів виробництва* країн. Реально ж наявну торговельну практику не вписано повністю в теоретичні моделі порівняльних переваг, які пояснюють в основному торгівлю первинними товарами (сировиною, матеріалами, напівфабрикатами тощо). Торгівля готовими товарами, особливо новими, значною мірою залежить від *споживчих переваг і доходів населення*. Нині більша частина торгівлі відбувається між явно схожими (подібними) промислово розвиненими країнами, розташованими в помірному кліматі, які мають населення з високим рівнем освіти, доходів і схожими споживчими перевагами. А, відтак, подальший розвиток і поглиблення теорії міжнародної торгівлі пов'язано із включенням у вихідну модель *фактора попиту*.

Теорія подібності країн, або теорія перехресного попиту С. Ліндера (overlapping demand theory) пояснює причину великої та все більшої частки обсягу торгівлі готовими виробами між промислово розвиненими країнами та тим, що в цих країнах є схожі сегменти ринку (споживчі переваги), унаслідок близькості рівнів доходів населення, культурної

схожості, історичних зв'язків тощо. На відміну від концепції Гекшера – Оліна, засновану на аналізі пропозиції товарів на світовому ринку, концепція С. Ліндера ґрунтується на аналізі попиту. Зокрема, С. Ліндер ураховує фактор "смаки й переваги споживача" та стверджує, що їх значною мірою обумовлено доходами людей, а отже, для окремо взятої країни середній дохід у розрахунку на душу населення зумовлює специфіковану для кожної країни структуру попиту. Своєю чергою, унікальну структуру попиту кореспондують зі структурою виробництва товарів і товарний асортимент у підсумку визначає експорт країни. Коли країни (кожна зі своєю специфікою внутрішнього споживання) вступають у відносини товарного обміну, то до його сфери потрапляють ті товари, які споживають в обох країнах, тобто на які є *перехресний попит* (overlapping demand).

Наукову ідею Т. Рибчинського подано як обґрунтовану ним теорему на основі аналізу зовнішньоторговельної моделі загальної рівноваги. Зміст **теореми Рибчинського** (Rybczynski theorem) полягає в тому, що збільшення одного фактора виробництва (наприклад, капіталу) має зумовити абсолютне розширення виробництва того товару, випуск якого пов'язано з відносно інтенсивнішим використанням саме цього фактора (порівняно з іншим, наприклад працею) і до скорочення виробництва іншого товару, випуск якого засновано на посиленому використанні іншого фактора (тобто праці). Т. Рибчинський, досліджуючи результати впливу зовнішньої торгівлі на розвиток внутрішнього ринку і формування його структури, висловив думку, що за незмінності цін на товари та фактори виробництва, збільшення одного виду виробництва, завдяки успішному експорту, зумовить скорочення випуску і частки інших галузей. Така ситуація найбільш показова для малих країн – Голландії (так звана "голландська хвороба"), Великої Британії, Норвегії та інших країн, у яких, унаслідок інтенсивного розроблення родовищ корисних копалин, відбулося прискорене перетікання ресурсів із галузі в галузь. Теорема Т. Рибчинського заклала основу теорії деіндустріалізації, у межах якої досліджують ефект руйнівного економічного зростання.

Теорія митного союзу (theory of Customs Union) є найбільш розвиненим у сучасній науковій літературі спрямуванням досліджень інтеграційних процесів. Митний союз є одним із п'яти етапів інтеграції. Згідно із критерієм ускладнення організаційної форми об'єднання, місце митного союзу визначено так: преференційні угоди, зони вільної торгівлі, митний

союз, спільний ринок, економічний союз. Одним із засновників теорії митного союзу є Дж. Вінер, який визначив два ефекти – ефект розширення торгівлі (trade creation) та ефект згортання торгівлі (trade diversion).

Виникнення *ефекту розширення торгівлі* пов'язано з тим, що за умов інтеграційного об'єднання, унаслідок лібералізації відносин між членами такого угруповання, збільшуються внутрішні товаропотоки. Такий ефект виявляють тоді, коли економічно обґрунтованим (з огляду на більш ефективне використання ресурсів і нижчі витрати виробництва) є надходження певного товару з інших країн інтеграційного об'єднання, ніж виготовлення такого продукту в межах національної системи господарювання. За зазначених умов дія ефекту розширення торгівлі є позитивною.

Виникнення *ефекту згортання торгівлі* зумовлено тим, що практика протекціонізму, яка застосовується країнами – членами інтеграційного об'єднання, зменшує торгівлю із третіми країнами. Такий ефект виникає в разі, якщо витрати на виробництво певного товару у третіх країнах нижчі, ніж у країнах-постачальниках, які є членами інтеграційного об'єднання. За таких умов для національної економіки окремо взятої країни – члена угруповання, імпорт товарів із третіх країн був би більш вигідним, ніж його експорт із якоїсь із країн об'єднання. Це означає, що дія ефекту згортання торгівлі є негативною. Обидва ефекти діють разом, тому загальний результат участі певної країни в інтеграційному процесі визначають через зіставлення приросту/спаду добробуту країни, а саме, в абсолютному вимірі ефект розширення торгівлі має перевищувати ефект згортання торгівлі.

На світовому та внутрішньому ринках попит і пропозиція спільно визначають як обмін і структуру експортованих та імпортованих товарів, так і ціни на них. Рівень світових цін є важливим фактором, що визначає, які саме товари й куди будуть експортувати тією чи тією країною та які і звідки – імпортувати, бо від співвідношення світових цін прямо залежить розподіл між партнерами виграшу від світової торгівлі. Таким чином, сформовані **умови торгівлі** – це відношення експортних цін цієї країни до її імпортних цін.

На світовому ринку обсяги експорту визначено обсягами надлишкової пропозиції товару, обсяги імпорту – обсягами надлишкового попиту на товари. Факт наявності надлишкової пропозиції та надлишкового попиту на світовому ринку встановлюють, порівнюючи внутрішні рівноважні ціни на однакові товари в різних країнах. Ціна, за якою здійснюють

міжнародну торгівлю, перебуває між мінімальною та максимальною внутрішніми цінами рівноваги, які є у країнах до початку торгівлі.

Отже, в умовах вільної торгівлі між країнами *напрям зовнішньоторговельних потоків* буде визначено різницею у співвідношеннях витрат виробництва: країни експортують ті товари, які виробляють із меншими витратами (альтернативна ціна цих товарів нижча, ніж у країнах-партнерах) та імпортують ті товари, які виробляються іншими країнами з меншими витратами (альтернативна ціна цих товарів нижча у країнах-партнерах, ніж у розглянутих країнах). Щоб торгівля була взаємовигідною, ціна якого-небудь товару на зовнішньому ринку має бути вищою, ніж внутрішня ціна рівноваги на той же товар у країні-експортері, і нижчою, ніж у країні-імпортері. Згідно із цим твердженням, межі, у яких має встановлюватися співвідношення світової ціни на товар і між країною 1 і країною 2 (в умовах вільної торгівлі) визначають за нерівністю:

$$P_{oi(\text{експ.})} < P_{wi} < P_{oi(\text{імп.})}, \quad (4.3)$$

де P_{wi} – світова ціна товару i ;

$P_{oi(\text{експ.})}$ – відносна (альтернативна) ціна товару i у країні-експортері цього товару;

$P_{oi(\text{імп.})}$ – відносна (альтернативна) ціна товару i у країні-імпортері цього товару.

У разі, якщо задано обсяги виробництва товарів на одиницю витрат, відносна (альтернативна) ціна одиниці товару 1, обчислена через вартість товару 2, становить:

$$P_1 = \frac{V_1}{V_2}, \quad (4.4)$$

де V_1 і V_2 – відповідно, можливий максимальний обсяг виробництва товару 1 на одиницю витрат і можливий максимальний обсяг виробництва товару 2 на аналогічну одиницю витрат у розглянутій країні.

Коефіцієнт обміну (або умови торгівлі) дуже важливий тим, що від його фактичного значення залежить розподіл вигоди міжнародної торгівлі між країнами. Зростання цього показника звичайно називають поліпшенням умов торгівлі.

4.2. Сутність та структура міжнародної торгівлі

Традиційною і найбільш розвинутою формою МЕВ є **міжнародна торгівля** як форма зв'язку між товаровиробниками різних країн, що виникає на основі МПП і відображає їхню взаємну економічну залежність. На частку міжнародної торгівлі припадає близько 80 % усього обсягу МЕВ.

Роль міжнародної торгівлі полягає в такому [39, с. 67; 41, с. 90]:

сприяє розширенню національної ресурсної бази;

розширює місткість внутрішнього ринку та встановлює зв'язки національного ринку зі світовим;

розширює масштаби виробництва, обмежені кривою виробничих можливостей;

забезпечує отримання додаткового доходу за рахунок різниці національних та інтернаціональних витрат виробництва;

розвиває спеціалізацію країни, збільшує обсяг виробництва.

Міжнародна торгівля – це сфера МЕВ, що відображає закономірності руху товарів і послуг за межами національних кордонів окремих держав та становить сукупний оплачуваний товарообіг між усіма країнами світу. Проте поняття "міжнародна торгівля" застосовують і в більш вузькому значенні: наприклад, сукупний товарообіг промислово розвинених країн, сукупний товарообіг країн, що розвиваються, сукупний товарообіг країн будь-якого континенту, регіону тощо.

Міжнародну торгівлю, як і внутрішню, характеризують три найважливіші *характеристики*:

1) загальний обсяг (товарообіг);

2) товарна структура;

3) географічна структура.

Обсяг світової торгівлі визначають у натуральних і вартісних показниках, які розраховують у національній валюті та переводять у долари США.

На *стійке зростання міжнародної торгівлі* впливає ряд факторів [39, с. 69; 41, с. 90]:

1) розвиток міжнародного поділу праці й інтернаціоналізація виробництва;

2) НТП, який сприяє відновленню основного капіталу, створенню нових галузей економіки, прискорює модернізацію старих;

3) активна діяльність міжнародних корпорацій на світовому ринку;

4) регулювання (лібералізація) міжнародної торгівлі шляхом заходів Світової організації торгівлі (СОТ);

5) лібералізація міжнародної торгівлі, перехід більшості країн до режиму, що містить скасування кількісних обмежень імпорту та зниження мита, створення вільних економічних зон;

6) розвиток процесів торговельно-економічної інтеграції: ліквідація регіональних бар'єрів, формування загальних ринків, зон вільної торгівлі;

7) отримання політичної незалежності колишніх колоніальних країн, виділення з-поміж них нових індустріальних країн із моделлю економіки, орієнтованої на зовнішній ринок і на експорт.

Під терміном "**зовнішня торгівля**" розуміють торгівлю будь-якої країни з іншими країнами, що складається з оплачуваного ввезення і вивезення (імпорту й експорту).

Різноманітну зовнішньоторговельну діяльність розподіляють за товарною спеціалізацією на торгівлю готовою продукцією, торгівлю машинами й устаткуванням, торгівлю сировиною та торгівлю послугами.

4.3. Організаційні форми міжнародної торгівлі

Механізм міжнародної торгівлі поєднує сукупність загальноприйнятих економічних, правових, організаційних форм, засобів і методів, що забезпечують надійність, своєчасність, стандартність та ефективність зовнішньоекономічних угод. Для сучасної міжнародної торгівлі характерна *різноманітність* її форм, які можна систематизувати за ознаками поданими на рис. 4.1.

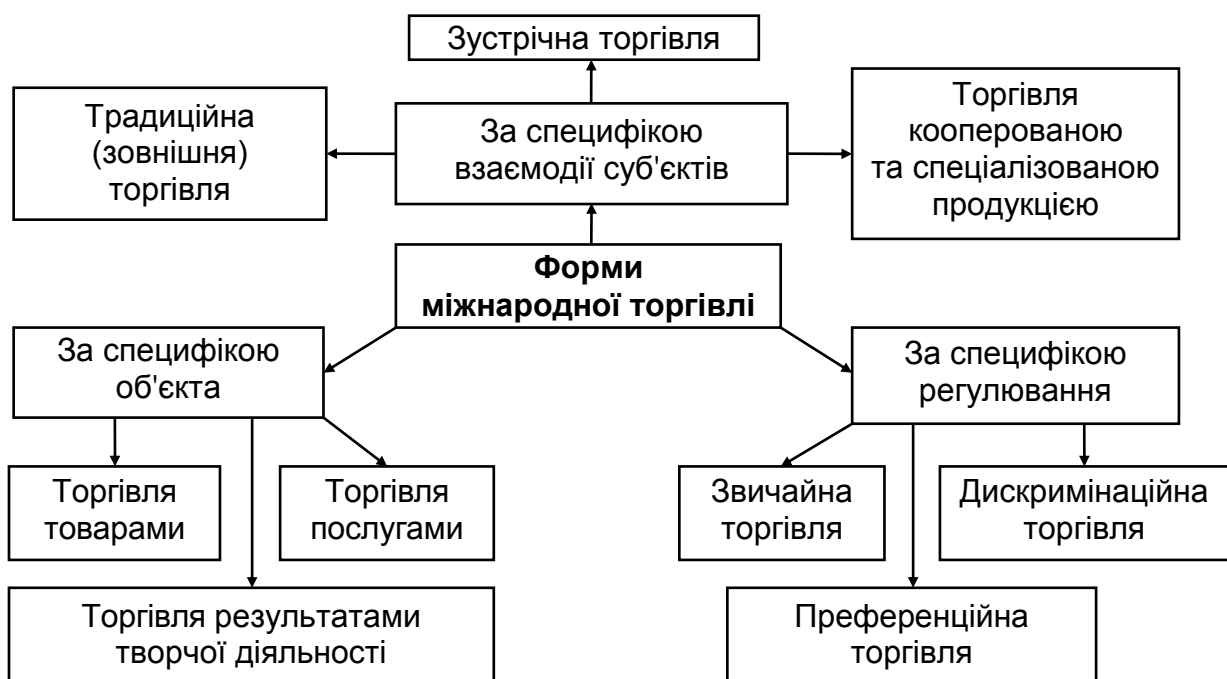


Рис. 4.1. Систематизація форм міжнародної торгівлі

Під **експортними операціями** розуміють діяльність, спрямовану на продаж і вивезення товарів за кордон та передавання їх у власність контрагента. Під *реекспортом* розуміють вивезення за кордон попередньо завезених товарів, що не підлягали переробленню у країні експортера. Предметом реекспорту зазвичай є товари, не реалізовані на міжнародних аукціонах і товарних біржах, вивезення товарів із територій вільних зон та ін.

Під **імпортними операціями** розуміють діяльність, пов'язану із закупівлею іноземних товарів та їхнім увезенням для подальшої реалізації на внутрішньому ринку. *Реімпортом* називають увезення через кордон раніше вивезених вітчизняних товарів, що не піддавали переробленню. До реімпорту належать товари, що не були продані на аукціонах, повернені з консигнаційних складів, забраковані іноземним покупцем, унаслідок їхньої низької якості.

"Зустрічна торгівля" є важливим засобом підвищення конкурентоспроможності експортних товарів. Для *зустрічної торгівлі* характерно те, що фірма-імпортер бере на себе зобов'язання закупити у фірми-експортера визначений товар. Остання, своєю чергою, зобов'язується або придбати у країни-імпортера, або допомогти їй збути у третю країну визначені товари, устаткування, технології та навіть цілі підприємства. Слід розглянути *види зустрічної торгівлі*, що найбільш часто зустрічають.

Товарообмінні (бартерні) угоди – це угоди, за якими одна сторона зобов'язується постачити іншій стороні визначений товар в обмін на інший товар на однакову суму, тобто здійснювати обмін еквівалентними за вартістю товарами без доплати у валюті. Водночас кожен з учасників угоди одночасно є як експортером, так і імпортером. Термін угод звичайно до одного року.

Компенсаційні угоди – це форма зустрічної торгівлі, за якої вартість устаткування, що постачають, компенсують зустрічним постачанням готової продукції, виробленої на цьому устаткуванні після його встановлення та монтажу. Компенсаційний договір може передбачати часткове грошове покриття придбання товарів, що й відрізняє її від бартерної угоди.

За *зустрічної закупівлі* товарів укладають угоду, у якій імпортер купує дороговартісні товари експортера, який, своєю чергою, здійснює зустрічні закупівлі товарів імпортера вартістю 25 – 50 % експортного контракту. Асортимент зустрічної закупівлі заздалегідь не обумовлюють, це можуть бути товари всіх галузей виробництва будь-якого ступеня оброблення. Термін подібної угоди до одного року.

Операції з давальницькою сировиною використовують у тих випадках, коли одна країна має можливість добувати сировину в обсягах, що перевищують наявні потужності для її перероблення, а інші країни мають резерви таких потужностей. Виготовлені з давальницької сировини товари повертаються до країни-власника сировини після закінчення виробничого процесу для здійснення подальшого продажу на внутрішньому ринку. За перероблення країна-власник потужностей отримує платіж за надані послуги в товарному або грошовому виразі.

За специфікою об'єкта:

торгівля товарами (сировинними, паливними, продовольчими, напівфабрикатами, готовими виробами виробничого та невиробничого призначення);

торгівля послугами (виробничими, транспортними, експедиторськими, консультаційними, консигнаційними, посередницькими, туристичними, маркетинговими, обліковими, орендними, ліцензійними та іншими послугами);

торгівля результатами творчої діяльності (купівля-продаж патентів, ліцензій, ноу-хау).

Товар – це продукт виробничо-економічної діяльності, що має матеріально-речовинну форму та є об'єктом купівлі-продажу в ринковій економіці.

Послуга – це вид діяльності, у процесі якої відбувається зміна характеристик (якісних, територіальних) суб'єкта-отримувача або вже наявного продукту, блага, надані не у вигляді речей, а у формі діяльності на основі економічних відносин.

Послуги як специфічний товар мають певні особливості та відмінності, порівняно з товарами (табл. 4.1) [39, с. 77; 41, с. 114].

Таблиця 4.1

Якісні розбіжності між товарами й послугами

Товари	Послуги
1	2
В основі товару як економічного блага його матеріальна основа. Товари матеріальні	В основі послуги як економічного блага – діяльність, у результаті якої суб'єкт її отримує. Послуги – невидимі, невідчутні на дотик, діяльнісні
Об'єктивно оцінювані за кількісними характеристиками матеріального носія	Суб'єктивно оцінювані у процесі надання, але в результаті їх можна втілювати в матеріальному носії, оцінити за кількісними характеристиками

1	2
Мають розрив у часі між процесом виробництва і реалізації	Мають нерозривний процес виробництва і реалізації та розрив у часі між фактом купівлі-продажу та фактом їхнього споживання
Можуть передавати від одного економічного суб'єкта до іншого	Мають разовий характер, непередавані
Мають періодичну індивідуалізацію, залежно від вимог споживача	Мають високий ступінь індивідуалізації, залежно від вимог споживача
Можуть накопичувати, зберігати, транспортувати	Не можуть накопичувати, зберігати, транспортувати, фіксовані в часі
Експорт товарів означає вивезення їх за межі митної території за кордон без зобов'язання повернути назад	Експорт послуг означає надання послуг іноземним громадянам, навіть якщо вони перебувають на митній території країни

Міжнародна торгівля послугами, порівняно з торгівлею товарами, має такі *особливості*:

торгівлю, переважно, здійснюють на прямих контактах між виробниками послуг і їхніми споживачами;

її регулювання здійснюють не на кордоні, а всередині країни відповідними положеннями внутрішнього законодавства;

велика залежність обсягу послуг і їхньої вартості від складності та наукомісткості товарів;

значно більша захищеність державою виробництва й реалізації послуг, ніж сфери матеріального виробництва та торгівлі;

послуги, що надходять в особисте споживання (туризм, освіта, культура тощо), не може бути задіяно в господарському обороті.

На практиці використовують різні міжнародні *товарні класифікації* та *номенклатури*, розроблені міжнародними організаціями системи ООН. Особлива роль належить *Гармонізованій системі опису та кодування товарів* (ГСОКТ), яка упорядковує статистичну звітність як у міжнародній торгівлі, так і сфері митних тарифів. У цій системі товари розподілено на 21 розділ, 96 товарних груп, 1 241 товарну позицію і 5 019 субпозицій (табл. 4.2) [39, с. 78–79; 41, с. 115–116].

**Класифікаційна схема
Гармонізованої системи опису та кодування товарів**

Назви розділів	Кількість		
	груп (коди)	позицій	суб- позицій
1	2	3	4
1. Живі тварини та продукція тваринництва	5(01-05)	14	194
2. Продукти рослинного походження	9(06-14)	790	270
3. Жири й масла тваринного або рослинного походження; продукти їхнього розщеплення; приготовлені харчові жири; воски тваринного або рослинного походження	1(15)	22	53
4. Продукти харчосмакової промисловості; алкогольні й безалкогольні напої; тютюн і штучні замітники тютюну	9(16-24)	56	181
5. Мінеральні продукти	3(25-27)	67	151
6. Продукція хімічної й суміжної галузей промисловості	11(28-38)	176	759
7. Пластмаси та вироби з них; каучук і гумові вироби	2(39-40)	43	189
8. Шкіряна сировина; шкіра; хутро; хутро-хутряна сировина; вироби з них; шорно-сідельні вироби й упряж; дорожні належності; сумки й аналогічні товари	3(41-43)	21	74
9. Деревина і вироби з неї; деревне вугілля; пробка та вироби з неї; вироби із соломи, оліфи й інших матеріалів для плетива; кошики та інші плетені вироби	3(44-46)	27	74
10. Паперова маса з деревини або інших целюлозно-волокнистих матеріалів; паперова й картонна макулатура; папір, картон і вироби з них	3(47-49)	41	149
11. Текстиль і текстильні вироби	14(50-63)	149	809
12. Взуття, головні убори, парасолі, тростини, хлисти та їхні частини; оброблені пір'я і вироби з них; штучні квіти; вироби з волосся	4(64-67)	20	55
13. Вироби з каменю, гіпсу, алебастру, цементу, азбесту, слюди або аналогічних матеріалів; керамічні вироби; скло та вироби з нього	3(68-70)	49	138
14. Перли натуральні або культивовані, напівкоштовні й дорогоцінні камені, дорогоцінні метали, неблагородні метали, плаковані дорогоцінні метали та вироби з них; біжутерія й монети	1(71)	18	52

1	2	3	4
15. Чорні й кольорові метали та вироби з них	11(72-76, 78-83)	157	587
16. Машини, устаткування й механічні пристосування, електроустаткування і їхні частини; звукозаписна та відтворювальна апаратури; відеоапаратури, їхні частини	2(84-85)	133	762
17. Засоби наземного, повітряного, космічного, водного транспорту, устаткування й частини для них	4(86-89)	38	132
18. Прилади й апарати оптичні, фотографічні та кінематографічні, вимірювальні, контрольні, прецизійні, медико-хірургічні інструменти й апарати; годинники; музичні інструменти, їхні частини й належності	3(90-92)	56	230
19. Зброя й боєприпаси; їхні частини й належності	1(93)	7	17
20. Різні готові вироби	3(94-96)	32	131
21. Твори мистецтва, предмети для колекціонування й антикваріат	1(97)	6	7
Разом	96	1 241	5 019

ГСОКТ слугує основою для переговорів у межах ГАТТ/СОТ, а також є базою для ув'язування з іншими системами класифікації ООН.

В Україні на основі ГСОКТ розроблена та діє Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД).

До **класифікації послуг** також є різні підходи, основні з яких наведено в табл. 4.3 [39, с. 80; 41, с. 117].

Таблиця 4.3

Класифікації міжнародних послуг

Розробники	Види послуг
1	2
Класифікація МВФ	Транспорт (пасажирський і вантажний), поїздки (ділові й особисті), зв'язок, будівництво, страхування, фінансові послуги, роялті та ліцензійні платежі, інші бізнес-послуги (посередницькі послуги, лізинг та інші ділові, професійні й технічні послуги), особисті, культурні та рекреаційні послуги (аудіовізуальні та інші), урядові послуги

1	2
Класифікація ГАТТ/СОТ	Комунальні послуги та будівництво; оптова й роздрібна торгівля, ресторани та готелі, транспортування, зберігання та зв'язок і фінансове посередництво; оборона, охорона здоров'я та громадські роботи; інші комунальні послуги, соціальні й особисті послуги
Класифікація Світового банку	Факторні послуги, які містять платежі, що виникають, у зв'язку з міжнародним рухом факторів виробництва (доходи й інвестиції, роялті та ліцензійні платежі, зарплата нерезидентам)
	Нефакторні послуги, які містять решту видів послуг (транспорт, подорожі та інші нефінансові послуги)
Класифікація А.Киреева, залежно від способу доставлення послуг споживачам	Послуги, пов'язані з інвестиціями; банківські, готельні, професійні послуги
	Послуги, пов'язані з торгівлею; транспортні, страхування
	Послуги, пов'язані одночасно з торгівлею та інвестиціями; зв'язок, будівництво, комп'ютерні й інформаційні послуги, особисті, культурні та рекреаційні послуги

В Україні використовують класифікацію послуг, розроблену Світовим банком.

Головне місце серед зовнішньоторговельних операцій належить угодам купівлі-продажу товарів у матеріально-речовинній формі. Їх може бути класифіковано, відповідно до різних товарних груп: торгівлі сировиною, продовольчими товарами; торгівлі машинами й устаткуванням; торгівлі готовою продукцією споживчого призначення.

За специфікою регулювання:

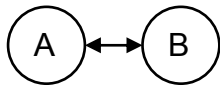
звичайна торгівля – це здійснення регулювання, відповідно до національного законодавства;

дискримінаційна торгівля – це введення обмежень державою на експортно-імпортні операції;

преференційна торгівля – це привілеї в торгівлі, які надають країні чи групі країн. Це може бути преференційний тариф чи пільгові збори, а також інші правила чи формальності (наприклад, імпортні чи експортні ліцензії).

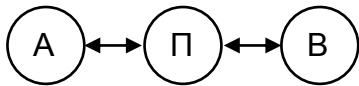
Метод торгівлі – це засіб здійснення торговельного обміну (торговельної операції чи угоди). У міжнародній торговельній практиці використовують два основні методи торгівлі:

1) *торгівля напряму* (здійснення операції безпосередньо між виробником і споживачем):



A і B – суб'єкти МЕВ;

2) *торгівля через посередників*:



A і B – суб'єкти МЕВ;

П – посередник.

У межах торгівлі через посередників визначають такі **види посередницьких операцій** і відповідні їм види угод [39, с. 85; 41, с. 122]:

операції з перепродажу (за договором купівлі-продажу), коли посередник викуповує товар у виробника і підписує угоду від свого імені та за свій рахунок (посередники – купці, дистриб'ютори, дилери);

комісійні операції (за договором комісії, договором консигнації), коли посередник не викуповує товар у виробника, а його реалізує від свого імені, але коштом виробника і за це отримує винагороду (до 10 % від суми угоди) (посередники – комісіонер, консигнатор);

агентські операції (за агентською угодою), коли одна сторона доручає іншій (агенту) виконувати дії, пов'язані із продажем чи купівлею товарів, а також із пошуком замовників і виконавців для надання тих чи тих послуг на обумовленій території в погоджений термін коштом та від імені виробника (принципала) (посередники – агенти-повірені, торговельні агенти);

брокерські операції (за брокерською угодою), коли посередник (спеціалізований професійний агент) працює на одному сегменті та сприяє укладанню контрактів між продавцем і покупцем за винагороду (до 2 – 3 % від вартості контракту) (посередники – агент-представник, брокер, маклер).

Переваги залучення посередників полягають у такому: підвищують оперативність збуту; підвищують прибуток за рахунок прискорення обігу

капіталу; оперативніше реагують на зміни в ринковій кон'юнктурі, що дозволяє реалізовувати товар на більш сприятливих для експортера умовах; підвищують конкурентоспроможність товарів, завдяки можливості післяпродажного сервісу; є джерелом первинної інформації про рівень якості та конкурентоспроможності товарів.

Серед посередників виділяють так званих **інституціональних посередників**, до яких належать товарні біржі, міжнародні аукціони та міжнародні торги (тендери) [39, с. 86–89; 41, с. 123–126].

Поширеним способом торгівлі сировинними товарами мінерального та сільськогосподарського походження є **товарні біржі**, які становлять постійно діючі оптові ринки продажу однорідних (взаємозамінних) товарів.

На світовому товарному ринку міжнародні товарні біржі виконують такі *функції*: обслуговують конкретний світовий товарний ринок; залучають до біржових операцій контрагентів із різних країн; забезпечують вільний переказ прибутків, які отримують контрагенти за біржовими операціями; здійснюють спекулятивні операції, із метою отримання прибутку від різниці котирувальних цін на біржах різних країн.

Біржовий ринок охоплює *два основні сектори*: ринок реального товару і ринок абстрактного товару, тобто сучасну ф'ючерсну біржу.

Угоди з реальним товаром укладають, із метою передавання прав власності на товар продавцем споживачу за визначений грошовий еквівалент, їхнє виконання полягає у фактичному постачанні товаром.

Угоди з абстрактним товаром укладають на основі купівлі-продажу стандартних ф'ючерсних контрактів після здійснення біржових операцій.

Товари, які продають на міжнародних товарних біржах, об'єднані у групи та охоплюють понад 70 назв товарного асортименту на біржах реального товару і біля 148 – на ф'ючерсних біржах.

До товарів, що є предметом біржового обороту, належать:

продукти рослинного походження (зерно, масляні культури, цукор, кава, какао, чай, бавовна, каучук і т. ін.);

продукти тваринного походження (м'ясо, бройлери, яйця, пряжене сало, тваринницька худоба, шкіра, вовна, шовк-сирець і т. ін.);

енергетичні й мастильні матеріали, а також інші хімікати (нафта, бензин, мастила, пропан, спирт і т. ін.);

метали, а також вироби та напівфабрикати з них.

Товарні біржі класифікують за окремими ознаками (табл. 4.4).

Класифікація товарних бірж

Ознаки класифікації	Види
Залежно від асортименту товарів	універсальні або широкого профілю (де укладають угоди із широкого асортименту біржових товарів)
	спеціалізовані біржі (де укладають угоди з окремих видів товарів)
	вузькоспеціалізовані
За регіоном дії	національні
	міжрегіональні
	міжнародні
За характером здійснюваних біржових угод	реального товару
	ф'ючерсні
	опціонні
	комплексні
За ступенем відкритості	відкриті
	закриті

Учасники біржової торгівлі – брокери – грають на підвищенні або зниженні ціни на біржові товари, залежно від прогнозування зміни цін. Брокерів, що грають на підвищенні цін, називають *биками*, а брокерів, що грають на зниженні – *ведмедями*. Граючи на підвищенні цін, "бики" купують визначену кількість термінових контрактів. Організовані в такий спосіб закупівлі великих партій товарів за відносно стабільної їхньої пропозиції приводять до зростання цін на біржі. Граючи на зниженні цін "ведмеді" продають термінові контракти, що приводить до швидкого зростання пропозиції на біржі за відносно стабільного попиту і, відповідно, до зниження цін.

Торгівлю на біржі здійснюють публічно шляхом вигуків у спеціально обумовленому місці, яке називають кільцем (у західноєвропейських країнах) чи ямою (у США).

Міжнародні товарні аукціони – це організовані, періодично діючі у спеціально визначеному місці ринки, де шляхом публічних торгів здійснюють продаж у власність покупця раніше оглянутих товарів. Міжнародні аукціони спеціалізуються на збуті реальних товарів із строго індивідуальними властивостями. Розклад аукціонів на рік установлюється міжнародною

федерацією (по конкретному товару) за погодженням з аукціонними компаніями світу.

У міжнародній торгівлі склалася досить обмежена номенклатура товарів, що продають з аукціонів: продовольство (чай, кава, вина), хутро, овеча вовна, шкіра, квіти, предмети мистецтва і старовини (антикваріат), тварини, продукція рибальства та ін.

На аукціонах прийняті від продавців товари сортують, залежно від якості, на партії (лоти), із кожної партії вибирають зразок, а лоту надають номер. Товари, що продають на аукціонах, характеризуються неоднорідністю партій (екземплярів), що потребує попереднього огляду лота.

Торги на аукціонах здійснюють або з підвищенням ціни, або зі зниженням ціни ("голландський аукціон") (рис. 4.2).

Аукціонні торги	
Види	Способи
із пониженням цін	гласний
із підвищенням цін	негласний
	автоматизований

Рис. 4.2. Види та способи ведення аукціонних торгів

Основними світовими центрами аукціонної торгівлі є: Австралія, Нова Зеландія (вовною); Калькутта (Індія), Джакарта (Індонезія), Момбасі (Кенія), Коломбо (Шрі-Ланка) (чаєм); Сінгапур (каучуком); Санкт-Петербург (хутром); Крісті (Christie) і Сотбі (Sotheby) у Лондоні (антикваріатом). Перевагою аукціонної торгівлі є можливість продажу значної кількості товарів у короткий термін.

Міжнародні торги – це метод розміщення замовлень купівлі-продажу або підяду, за якого покупець (замовник) оголошує конкурс для продавців (підрядників) на товар (роботи) із раніше визначеними у спеціальному документі – тендері – техніко-економічними характеристиками й після порівняння отриманих пропозицій укладає договір із тим продавцем (підрядником), що запропонував більш вигідні умови для покупця (замовника).

За допомогою торгів здійснюють закупівлю різного устаткування, машин, транспортних засобів, устаткування зв'язку, приладів і лабораторної

апаратури, а також розміщують підряди на будівництво виробничих, соціальних та інфраструктурних об'єктів.

Найбільш поширені види торгів наведено в табл. 4.5.

Таблиця 4.5

Класифікація міжнародних торгів

Ознаки класифікації	Види
Виходячи з мотивів, цілей та статусу замовників	відкриті (публічні) торги (для всіх бажаючих фірм)
	відкриті торги з попередньою кваліфікацією
	закриті торги ("торги за запрошенням")
	одиничні торги
Залежно від оприлюднення результатів	гласні
	негласні

Оголошення про проведення *відкритих* торгів публікуються покупцями (замовниками) у спеціалізованій пресі за 2 – 4 місяця до дня проведення (інформація про великі торги); за 1 – 1,5 місяця (звичайні торги); за 20 днів (невеликі торги). Коли в день закриття торгів у присутності всіх учасників керівники тендерних комітетів повідомляють запропоновані учасниками ціни та рішення про передавання замовлень переможцям, торги називають *гласними*.

Запрошення до участі в *закритих* торгах розсилаються замовниками найбільш відомим постачальникам і підрядникам. Закриті торги звичайно здійснюють під час постачання дорогим устаткуванням із високими технічними характеристиками та на складні підрядні роботи, що потребують високої кваліфікації. Якщо тендерні комітети не проводять публічного розкриття пропозицій щодо складу учасників та запропонованих ними умови, а рішення про передавання замовлень не публікують, а з'являється переможець у конфіденційній формі, торги називають *негласними*. Ухвалення рішення і присудження замовлення відбувається після ретельної перевірки відповідності всіх пропозицій поставленим умовам протягом 8 – 10 місяців. Для виграшу торгів на постачання устаткуванням вирішальне значення має рівень цін та умови платежу, а торгів на об'єкти будівництва – терміни виконання, рівень експлуатаційних послуг, надійність запропонованих методів будівництва.

4.4. Особливості ціноутворення в міжнародній торгівлі

Світовий ринок характеризують попитом, пропозицією й особливою системою цін, що встановлюють у результаті їхньої взаємодії. Світова ціна – це грошове обчислення інтернаціональної вартості виробництва. У більш практичному плані **світова ціна** – це ціна, за якою здійснюють великі комерційні роздільні зовнішньоторговельні операції з оплатою у вільноконвертованій валюті. Ключовою особливістю світової ціни, на відміну від внутрішньої, є множинність, тобто на один і той самий товар можуть установлювати різні ціни [39, с. 90; 41, с. 127].

На практиці **світові ціни** – це експортні ціни основних постачальників конкретного товару або імпортні ціни, сформовані в основних центрах торгівлі конкретним товаром. Так, на сировинні товари ціну визначають країни-постачальники, на готові вироби – провідні фірми, що випускають та експортують визначені товари, ціни на які може бути використано як світові.

На встановлення світових цін впливають багато факторів (рис. 4.3).

Тривалість руху товару від виробника до споживача	Фактори, що впливають на формування світової ціни	Цикл, у якому перебуває світова економіка
Закон вартості		Діяльність монополій
Сезонні коливання		Політична стабільність у країні
Ціни місцевих фірм конкурентів		Особливості виробничого процесу
Величина попиту		Посередники та покупці
Надбавки та знижки на користь посередника		Обсяги ринку
Витрати виробництва		Імідж виробника
Транспортні витрати		Рівень і динаміка інфляції
Характер регулювання економіки державою		Змінні курси обміну валют

Рис. 4.3. Основні фактори, що впливають на формування світової ціни

У міжнародному обміні практикують кілька способів установлення і фіксації цін, пов'язаних з особливостями купівлі-продажу товарів (рис. 4.4) [39, с. 91–94; 41, с. 128–131].

За напрямом товарних потоків		За умовами розрахунків		За повнотою урахування витрат
експортні		комерційні		нетто
імпортні		програм допомоги		споживання
		трансфертні		
Ціни				
За характером реалізації		За мірою фіксації (контракти)		За рівнем інформованості
оптові		тверді		опубліковані
		рухомі		довідкові
роздрібні		змінні		біржове котирування
				аукціонів
		із наступною фіксацією		статистичні
				фактичних угод
			пропозиції великих фірм	
				розрахункові

Рис. 4.4. Систематизація цін у міжнародній торгівлі

1. За напрямом товарних потоків:

експортна ціна – це ціна, за якою товар реалізують іноземному контрагенту;

імпортна ціна – це ціна, за якою товар купують в іноземного контрагента.

2. За умовами розрахунків:

ціна комерційних угод відображає інтернаціональну ціну виробництва за звичайного порядку здійснення угоди купівлі-продажу;

ціна клірингових розрахунків – це ціна товару, у якій ураховано умови й особливості клірингу (взаємозаліку);

ціна програм допомоги – це ціна товару, у якій ураховано умови й особливості реалізації програм допомоги;

трансфертна ціна – це ціна товару, за якою здійснюють внутрішньокорпоративні операції.

3. За повнотою врахування витрат:

ціна нетто – це чиста ціна товару на місці його купівлі-продажу;

ціна споживання – це сума витрат покупця, включаючи витрати на придбання та використання товару в нормативний термін.

4. За характером реалізації:

оптова ціна – це ціна товару під час продажу його партіями;

роздрібна ціна – це ціна товару під час продажу його індивідуальному споживачу.

5. За мірою фіксації:

контрактна ціна – це ціна, яку встановлюють у контракті;

тверда ціна – це ціна, яку встановлюють у момент підписання контракту та вона не підлягає коригуванню впродовж терміну його дії;

рухома ціна – це ціна, яку фіксують у момент укладання угоди й може бути переглянуто в подальшому, якщо ринкова ціна цього товару до моменту його постачання зміниться;

змінна ("ковзання") ціна – це ціна, що встановлюють у момент виконання контракту шляхом перегляду договірної ціни в період виконання довгострокового контракту (на промислове устаткування, будівельні об'єкти, суднобудування тощо). Під *умовами ковзання* розуміють умови перерахунку базисної ціни в кінцеву, за якою замовник розраховується з постачальником. Водночас указують базисну ціну й дату пропозиції, порядок розкладання цієї ціни на складові елементи; ціни матеріалів і ставки заробітної плати до укладання угоди (тобто базисні ціни та ставки); умови ковзання (тобто умови зміни базисної ціни проти пропозиції).

Переважно, залежність кінцевої ціни від зміни цін на матеріали й тарифів заробітної плати встановлюють за такою формулою:

$$P_1 = P_0 \left(A \left(\frac{a_1}{a_0} \right) + B \left(\frac{v_1}{v_0} \right) + C \right), \quad (4.5)$$

де P_1 – кінцева ціна устаткування;

P_0 – базисна ціна;

A – частка в ціні витрат на матеріали;

B – частка витрат на заробітну плату;

C – незмінна частина ціни;

a_0 – базова ціна (індекс цін) матеріалів;

a_1 – ціна матеріалів за період ковзання, тобто під час виконання замовлення;

v_0 – базові ставки (індекс) заробітної плати;

v_1 – зміна тарифів зарплати за період виконання замовлення;

ціна з наступною фіксацією – це ціна, за якою в контракті обговорюють умови фіксації та принципи визначення її рівня.

6. За рівнем інформованості:

опубліковані ціни – це ціни, які повідомляють у спеціальних і фірмових джерелах інформації та відображають рівень світових цін.

До них належать:

1) *довідкові ціни* – це ціни товарів у внутрішній оптовій чи зовнішній торгівлі розвинених країн, що публікують у різних виданнях та є відправним пунктом, із якого починається процес погодження ціни під час укладання угоди;

2) *біржові котирування* – це ціни товарів, що є об'єктом біржової торгівлі;

3) *аукціонні ціни* – це ціни товарів, що є об'єктом аукціонної торгівлі та відображають реальні угоди.

4) *статистичні ціни* – це середні експортні ціни за даними зовнішньоторговельної статистики;

5) *ціни фактичних угод* – це ціни, що відображають фактичні комерційні операції;

6) *ціни пропозицій великих фірм* – це початковий рівень цін товарів, запропонованих продавцем.

У разі, якщо інформація, необхідна для обґрунтування ціни, відсутня, використовують *розрахункові ціни*. Розрахунок можна виконувати на базі даних про витрати на виробництво продукції або з використанням опублікованих статистичними відомствами багатьох країн індексів експортних чи імпорتنих цін.

Є такі **методи встановлення зовнішньоторговельних цін** [39, с. 94–96; 41, с. 131–133]:

на базі власних витрат виробництва;

за економічними результатами використання товару;

виходячи з рівня попиту;

орієнтуючись на рівень цін конкурентів.

1. Установлення цін *на базі власних витрат виробництва* означає, що експортну ціну на продукцію визначають як суму витрат виробництва (вартість сировини, матеріалів, палива, амортизаційну частину вартості машин і споруд, заробітну плату), середнього прибутку й різних надбавок і знижок, пов'язаних зі станом кон'юнктури, умовами постачання та платежу, комерційними ризиками, вимогами покупця до виготовлення і приймання товару.

2. Установлення цін *за економічними результатами використання* передбачає зіставлення конкурентних на ринку товарів шляхом виявлення

періоду окупності й норми рентабельності або річних витрат з експлуатації (це стосується машинотехнічної продукції). Якщо товар виробничого призначення не забезпечує покупцю норми прибутку на вкладені кошти, то продавець має або знизити продажну ціну до рівня, що забезпечує рентабельність у покупця, або поліпшити економічні показники пропонуваніх виробів.

3. Відповідно до *методу визначення цін з орієнтацією на попит*, ціну товару визначають, виходячи з того, скільки покупець може й хоче заплатити за пропонуваний товар, тобто з попиту на нього. Виробничі витрати розглядають у цьому разі як обмежувальний фактор, що показує, чи можна товар продавати за встановленою ціною із запланованим прибутком, чи ні. Цей метод успішно використовують за умови наявності на ринку взаємозамінних товарів, що дозволяють покупцю порівнювати аналогічні товари між собою та робити для себе висновки.

4. Розрахунок експортних цін за *методом орієнтації на рівень конкуренції* здійснюють у такий спосіб: із наявної бази даних роблять вибірку останніх даних про ціни на товари конкурентів, аналогічні (порівнянні) тим, що бажають експортувати; заносять у заздалегідь приготовану таблицю основні техніко-економічні показники того або того товару, включаючи умови постачання і ціни; за допомогою виправлень ціну експортованого товару приводять до умов реалізації на вибраному ринку. Оскільки конкурентних товарів небагато, отримують усереднену ціну щодо всіх згаданих товарів, яка і є базою для переговорів із покупцями.

4.5. Основні тенденції в міжнародній торговельній політиці

Центральним питанням торговельної політики є питання: що вибрати для забезпечення економічного зростання і добробуту нації: свободу торгівлі чи протекціонізм? З огляду на це, залежно від масштабів утручання держави в міжнародну торгівлю, розрізняють *політику вільної торгівлі* та *протекціоністську торговельну політику* [39, с. 107–108; 41, с. 166–168].

Вільна торгівля (free trade) – це політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропозиції та ґрунтується на усуненні будь-яких перешкод щодо ввезення та вивезення іноземних і вітчизняних товарів. Цю політику

здійснюють країни з високим рівнем розвитку продуктивних сил, що дає змогу місцевим підприємцям витримувати конкуренцію.

Протекціонізм (protectionism) – це державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики. Виділяють декілька форм протекціонізму (табл. 4.6).

Таблиця 4.6

Форми протекціонізму

Форми	Характеристики
Селективний	скерований проти окремих країн або окремих видів товарів
Галузевий	скерований на захист окремих галузей, найчастіше сільського господарства
Коллективний	здійснюваний об'єднаннями країн щодо країн, які не входять до цих об'єднань
Прихований	здійснюваний методами внутрішньої економічної політики

Вибір інструментів, які застосовують для обмеження торгівлі, залежить від двох основних факторів:

1) співвідношення сил груп тиску, що наполягають на реалізації тих чи тих заходів;

2) можливих заходів у відповідь із боку урядів інших країн.

Обмеження торгівлі може бути досягнуто за допомогою *тарифних*, що впливають на ціни, і *нетарифних бар'єрів*, що впливають або на ціни, або безпосередньо на обсяг товарів.

Тарифні обмеження міжнародної торгівлі містять:

1) *митний тариф* (customs tariff), залежно від контексту, можна визначати як:

перелік ставок мита, які застосовують до товарів, що переміщують через митний кордон, систематизований, відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності;

конкретну ставку мита, що підлягає сплаті під час вивезення або ввезення певного товару на митну територію країни. У цьому разі поняття митного тарифу цілком збігається з поняттям мита;

2) *мито* – це обов'язковий податок, що стягується митними органами під час імпорту або експорту товару. Мито виконує три основні функції:

- фіскальну, що належить як до імпортного, так і до експортного мита, оскільки воно є однією зі статей дохідної частини державного бюджету;
- протекціоністську (захисну), що належить до імпортного мита, оскільки з його допомогою держава захищає національних виробників від небажаної іноземної конкуренції;
- балансувальну, що належить до експортного мита, установленого, із метою запобігання небажаному експорту товарів, внутрішні ціни на які з тих або тих причин нижчі від світових.

Види митного тарифу наведено в табл. 4.7 [39, с. 111–112; 41, с. 170–171].

Таблиця 4.7

Класифікація видів митного тарифу

Критерії	Види мита	Характеристики
1	2	3
Функціональність	Фіскальне	забезпечує надходження коштів до бюджету країни від зовнішньоекономічних операцій
	Протекціоністське	здійснює захист національного виробника від іноземної конкуренції
	Преференційне	стимулює торговельно-економічні відносини з іншими країнами
Спосіб визначення	Номінальне	ставки мита, що вказують у митному тарифі
	Реальне	ставки мита, що відображають реальний рівень мита на кінцеві товари й розраховують з урахуванням факторів, що впливають на митний тариф
Походження	Автономне	установлюється державою самостійно щодо будь-яких предметів і товарів, незалежно від їхнього походження
	Конвенційне (договірне)	установлюють на базі двосторонньої або багатосторонньої угоди з іншими державами
Напрямок руху товарів	Вивізне (експортне)	нараховують на товари, які реалізують іноземним суб'єктам і вивозять за межі митної території країни
	Увізне (імпортне)	нараховують на товари та інші предмети під час їхнього ввезення на митну територію країни

1	2	3
	Транзитне	встановлюють щодо товарів, які переміщують через територію країни
Спосіб нарахування	Адвалорне	нарахування у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів обкладення
	Специфічне	грошове нарахування з одиниці товару
	Комбіноване	поєднує обидва попередні види митного оподаткування, але сплачують за більшою сумою нарахування
	Змішане	блокування імпортного товаропотоку конкретної групи товарів або товарів із конкретної країни
Принцип обмеження	Спеціальне	для захисту українського товаровиробника
	Антидемпінгове	блокування потоку товарів, що реалізують за демпінговими цінами
	Компенсаційне	нараховують на імпорт тих товарів, під час виробництва яких використовували субсидії
Період застосування	Постійне	мито, яке не змінюють, залежно від часу застосування
	Сезонне	установлюють на окремі товари на термін, не більший ніж 4 місяці з моменту його застосування
Спосіб застосування	Просте	передбачає одну ставку мита для кожного товару, незалежно від країни походження
	Складне	ґрунтуються на двох, трьох і більше ставках митного оподаткування з конкретного товару країни
Тип	Постійне	митні ставки, які не можна змінювати, залежно від обставин
	Змінне	митні ставки, що змінюють за певних обставин (у разі зміни рівня цін, рівня державних субсидій)

Нетарифні обмеження, відповідно до ухваленої ООН класифікації, містять заходи, спрямовані на непряме й адміністративне обмеження імпорту чи експорту, із метою захисту певних галузей національного виробництва.

До них у наш час належать понад 50 видів заходів, основними з яких є система квотування товарів; система ліцензування товарів, призначених

для експорту або імпорту; установлення високих стандартів і норм якості продукції, технічні бар'єри, державна монополія зовнішньої торгівлі, прикордонний режим, внутрішні податки та збори, дотації, субсидії національному виробництву, сертифікація товарів та ін.

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

Система квотування товарів – це обмеження щодо вартості або кількості, які вводять на імпорт або експорт певних товарів на певний період. *Імпортні квоти* застосовують для захисту вітчизняних виробників або для диверсифікації імпорту, із метою уникнення залежності від будь-якої країни. *Експортні квоти* встановлюють, із метою забезпечення вітчизняних споживачів достатньою кількістю товарів за низькими цінами, запобігання виснаженню природних ресурсів, підвищенню цін на експорт шляхом обмеження обсягу постачань. Тип квотування, котрий повністю забороняє торгівлю певних видів товарів або всіх товарів, називають *ембарго*.

Міжнародний картель становить монополістичне об'єднання експортерів якого-небудь товару з різних країн, спрямоване на забезпечення контролю за обсягами виробництва й установлення вигідних цін. Можливість картелю отримувати додатковий дохід шляхом установлення монополіно високих цін на світовому ринку залежить від еластичності попиту, тим більша надбавка до ціни, що може встановити картель.

Ліцензування – це регулювання зовнішньоекономічної діяльності шляхом дозволу, який видається державними органами на експорт або імпорт товару в певній кількості за певний проміжок часу. Підвищуючи ціну ліцензій і обмежуючи їхню кількість, можна досягти не лише обмеження імпорту або експорту, але й погіршення умов торгівлі, у зв'язку з додатковими витратами, затримками в часі.

Із метою захисту національних виробників держава може заохочувати експорт. Однією з форм стимулювання вітчизняних експортних галузей є **експортні субсидії**, тобто фінансові пільги. Вони можуть бути прямими (дотації, які виплачують виробникам у разі виходу їх на зовнішній ринок) та непрямими (пільгове оподаткування, кредитування, страхування тощо).

"Добровільне" обмеження експорту (voluntary export restraint) – це кількісне обмеження експорту, що ґрунтується на зобов'язанні одного з партнерів із торгівлі добровільно обмежити або не збільшити обсяг

експорту товару, прийнятий у межах офіційної міжурядової або неофіційної угоди про встановлення квот на експорт товару. Останніми роками між різними країнами укладено понад 100 угод про "добровільні" експортні обмеження в розрахунок на запобігання більш твердим торговельним бар'єрам. Специфіка "добровільних" експортних обмежень полягає в тому, що торговельний бар'єр, який захищає країну-імпортера, уводиться країною, що експортує.

Демпінг (dumping) – це засіб фінансової нетарифної торговельної політики, що полягає у просуванні товару на зовнішній ринок за рахунок зниження експортних цін нижче від нормального рівня цін, наявного в цих країнах. Демпінг можна здійснювати як за рахунок ресурсів окремих фірм, що прагнуть опанувати зовнішній ринок своєї продукції, так і за рахунок державних субсидій експортерам.

Серед нетарифних методів регулювання важливу роль відіграють **методи прихованого протекціонізму**. Основними з них є:

адміністративні формальності – це національні правила здійснення імпорتنих операцій, які обмежують імпорт (обов'язкове використання міжнародних торгів під час закупівлі устаткування, отримання імпорتنих ліцензій у разі виконання ряду вимог тощо);

технічні бар'єри – це приховані методи торговельної політики, які виникають тому, що національні технічні, адміністративні й інші норми та правила, побудовано таким чином, щоб перешкоджати ввезенню товарів із-за кордону (вимоги про дотримання національних стандартів, спеціальне упакування та маркування тощо);

установлення мінімальних імпорتنих цін передбачає точне дотримання експортером рівня цін, установлених країною-імпортером;

імпортні податки – це прикордонний податок, яким обкладають товари під час перетину митних кордонів конкретної країни (митні збори, пов'язані з оформленням митних документів або зі здійсненням митного контролю; сплата зборів за перевірку якості імпортованого товару; торговельні збори; статистичні збори; збори за здійснення фітосанітарного контролю; сезонні та екологічні збори);

імпортний депозит – це форма завдатку, який імпортер має внести у свій банк у національній чи іноземній валюті перед закупівлею іноземного товару;

валютні обмеження – це регламентація операцій резидентів і нерезидентів із валютою й іншими валютними цінностями.

4.6. Регулювання міжнародних торговельних відносин

Аналізуючи процеси, що відбуваються у світовій торгівлі, варто підкреслити, що *лібералізація є її основною тенденцією*, проте є ряд *суперечностей*, основне з яких – нарощування протекціоністських тенденцій на рівні економічних угруповань, торговельно-економічних блоків країн, що протистоять один одному. Регулювання міжнародної торгівлі здійснюють на певних *рівнях* (табл. 4.8).

Таблиця 4.8

Рівні регулювання міжнародної торгівлі

Рівні	Характеристики
Фірмовий	угода між фірмами про розподіл ринку сировини, матеріалів, збуту товарів, сфер впливу, цінової політики
Національний	зовнішню торгівлю кожної країни здійснюють, відповідно до національно-правового забезпечення регулювання зовнішньоекономічної діяльності
Міжнаціональний	виявляють в укладанні відповідних угод між державами, групами держав
Наднаціональний	здійснює стратегію світового співтовариства чи заходів із регулювання міжнародної торгівлі шляхом створення спеціальних міжнародних інституціональних структур та угод (СОТ, ЮНКТАД, МТЦ, ЮНСІТРАЛ, МТП та ін.)

Розрізняють такі **види державного регулювання міжнародної торгівлі**: одностороннє; двостороннє; багатостороннє [39, с. 116–117; 41, с. 185].

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

Двостороннє регулювання передбачає, що заходи торговельної політики попередньо погоджуються країнами – торговельними партнерами.

Кожна зі сторін попереджає свого торговельного партнера про вживання будь-яких заходів, які, переважно, не вносять суттєвих змін у торговельні відносини, а лише сприяють їм.

Багатостороннє регулювання передбачає погодження й регулювання торговельної політики на основі багатосторонніх угод, основною з яких є **Генеральна угода про тарифи та торгівлю (ГАТТ)**. Договір про створення ГАТТ було підписано 23 країнами 1947 р., він набрав чинності 1948 р. ГАТТ – це багатостороння міжнародна угода, що містить принципи, правові норми, правила ведення та державного регулювання взаємної торгівлі країн-учасниць.

Угоду про заснування Світової організації торгівлі було підписано 15 квітня 1994 року в Марракеші (Марокко) 120 країнами-учасницями багатосторонніх торговельних переговорів у межах ГАТТ. 31 грудня 1995 року ГАТТ припинила своє існування, модифікувавшись у **Світову організацію торгівлі (СОТ)**. СОТ – це законодавча й інституціональна основа міжнародної торговельної системи, механізм багатостороннього погодження і врегулювання політики країн-членів у сфері торгівлі товарами та послугами, урегулювання торговельних спірних питань і розроблення стандартної зовнішньоторговельної документації. Угода про створення СОТ містить 29 правових документів і 25 міністерських декларацій, які визначають права й обов'язки країн у межах багатосторонньої торговельної системи.

Принципова різниця між СОТ і ГАТТ полягає в такому:

1) ГАТТ була просто зведенням правил, багатосторонньою угодою, яка мала невеликий секретаріат. СОТ є постійною міжнародною організацією, що діє на основі угоди, ратифікованої країнами-членами й має свою організаційну структуру;

2) ГАТТ як угода складалася зі сторін, які брали в ній участь. СОТ складається із країн-членів;

3) ГАТТ уважали тимчасовою угодою, що діяла б до моменту створення СОТ. СОТ – це постійно діюча організація;

4) ГАТТ було присвячено практично тільки торгівлі товарами. На СОТ покладено функції регулювання торгівлі не тільки товарами, але й послугами, включаючи такі специфічні, як права на інтелектуальну власність. СОТ, крім принципів ГАТТ, містить Угоду про торгівлю

послугами (ГАТС) та Угоду з торговельних аспектів інтелектуальної власності (ТАІВ);

5) система врегулювання спірних торговельних питань, що діяла в межах ГАТТ дозволяла окремим країнам блокувати ухвалення рішень. Система врегулювання торговельних спорів, що діє в СОТ, дозволяє ухвалювати багато рішень, що не може бути заблоковано окремими країнами, на автоматичній основі.

Головне завдання СОТ – це лібералізація світової торгівлі шляхом її врегулювання, переважно, тарифними методами за послідовного скорочення рівня імпортного мита, а також ліквідація різних нетарифних бар'єрів, кількісних обмежень та інших перепон у міжнародному обміні товарами й послугами.

На відміну від більшості міжнародних організацій, *до системи СОТ приєднуються, а не вступають*. Це зумовлено тим, що кожна країна приєднується власне до системи угод (бере на себе зобов'язання їх виконувати), а організація, зі свого боку, перевіряє здатність держави їх виконувати. Переговори про вступ тривають у середньому від 4 до 6 років. Водночас *головною умовою набуття членства в СОТ* є відповідність національного законодавства базовим стандартам і нормам, які містяться в угодах системи СОТ.

Таким чином, у наш час СОТ є глобальною торговельною системою, що регулює торгівлю товарами, послугами та інтелектуальною власністю. Це регулювання містить реалізацію погоджених принципів поведінки країн у міжнародній торгівлі та комплекс заходів, що здійснюються під егідою СОТ з участю більшості країн світу.

4.7. Україна в міжнародній торгівлі

На сьогодні Україна як активний учасник світогосподарських відносин формує нову модель зовнішньоторговельного співробітництва в контексті її євроінтеграційного вибору подальшого розвитку як у товарному, так і географічному аспекті.

Так, аналіз товарної структури експорту України, із метою визначення її експортної спеціалізації, наведено на рис. 4.5.

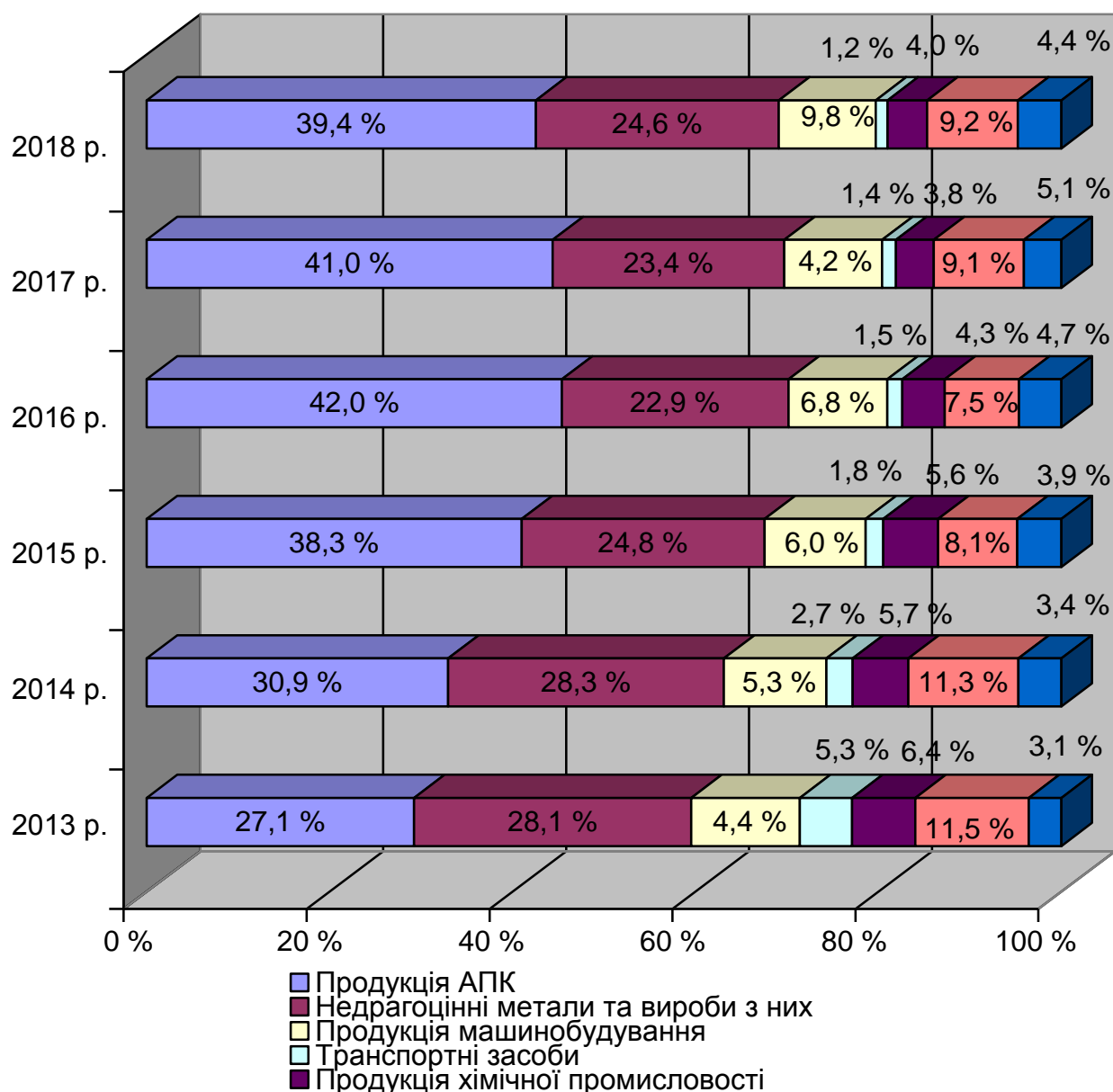


Рис. 4.5. Товарна структура експорту України 2013 – 2018 рр.

Найбільшими товарними групами у структурі експорту 2018 р. є продукція агропромислового комплексу (АПК) – 39,4 %, недорогоцінні метали та вироби з них (24,6 %), мінеральні продукти (9,2 %), машини, устаткування та механізми, електротехнічне устаткування (9,8 %), продукція хімічної промисловості (4,0 %), засоби транспорту (1,2 %), деревина (4,4 %) тощо.

Аналіз географічної структури експорту України, із метою визначення регіональних пріоритетів і напрямів міжнародного економічного співробітництва, наведено на рис. 4.6.

Найбільшу питому вагу в географічній структурі експорту України становить Росія – 9,1 % 2017 р., що на 0,8 % менше ніж 2016 р. та на 3,6 % – 2015 р. Друге місце посідає Польща, частка експорту до якої становить 6,3 %.

Далі йдуть Туреччина, Єгипет, Китай, Італія, Індія, частка експорту до яких становлять 5,8; 4,2; 4,7; 5,7 та 5,1 %, відповідно. Ця тенденція свідчить про спроби диверсифікації національних експортних постачань, із метою розширення ринків збуту.

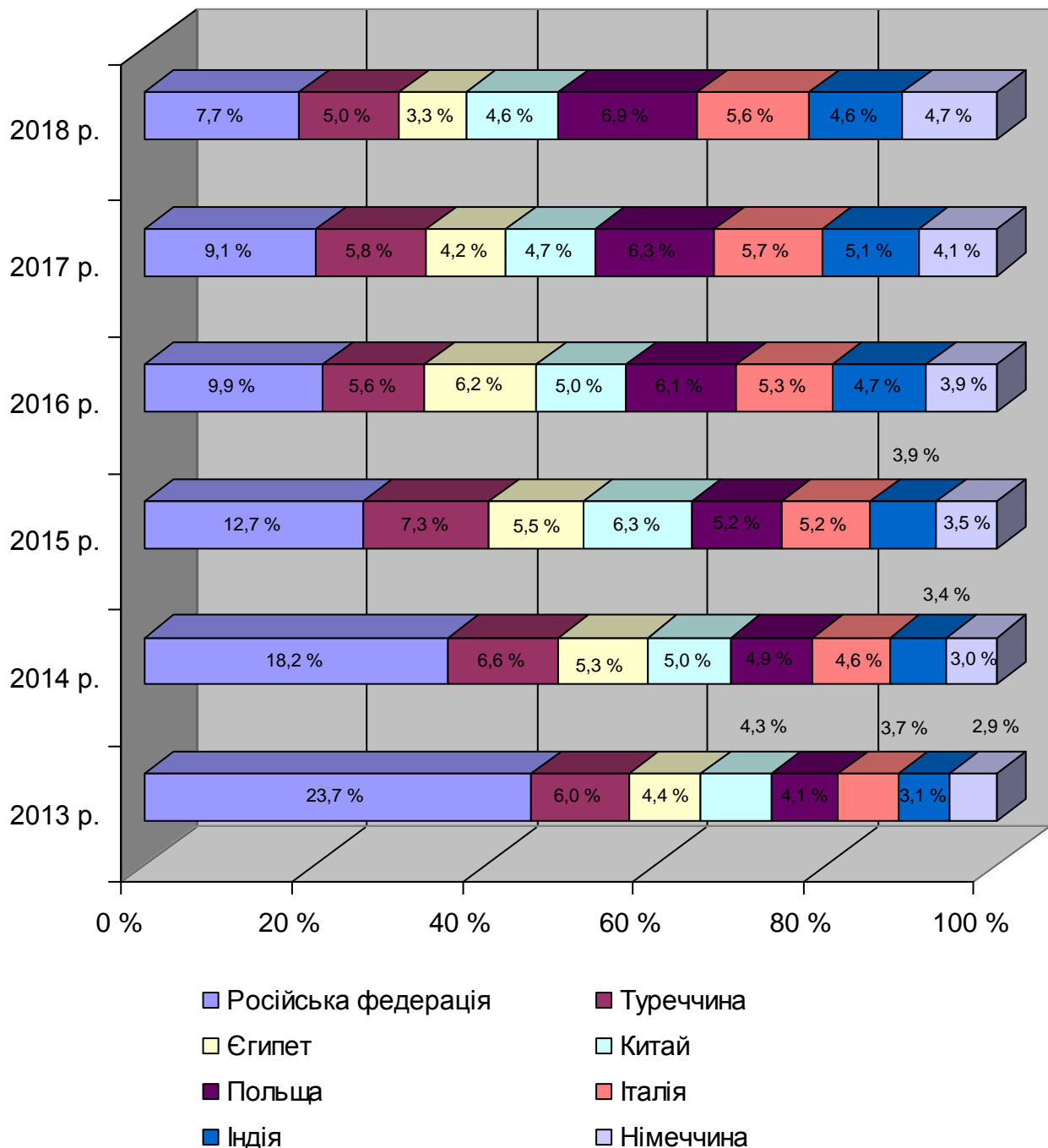


Рис. 4.6. Географічна структура експорту України 2013 – 2018 рр.

У структурі імпорту найбільшими товарними групами 2018 р. є мінеральні продукти (24,8 %), продукція АПК (8,9 %), недорогоцінні метали та вироби з них (6,3 %), машини, устаткування та механізми, електротехнічне

устаткування (20,9 %), продукція хімічної промисловості (12,3 %), засоби транспорту (8,0 %), деревина (4,4 %) тощо (рис. 4.7) [7].

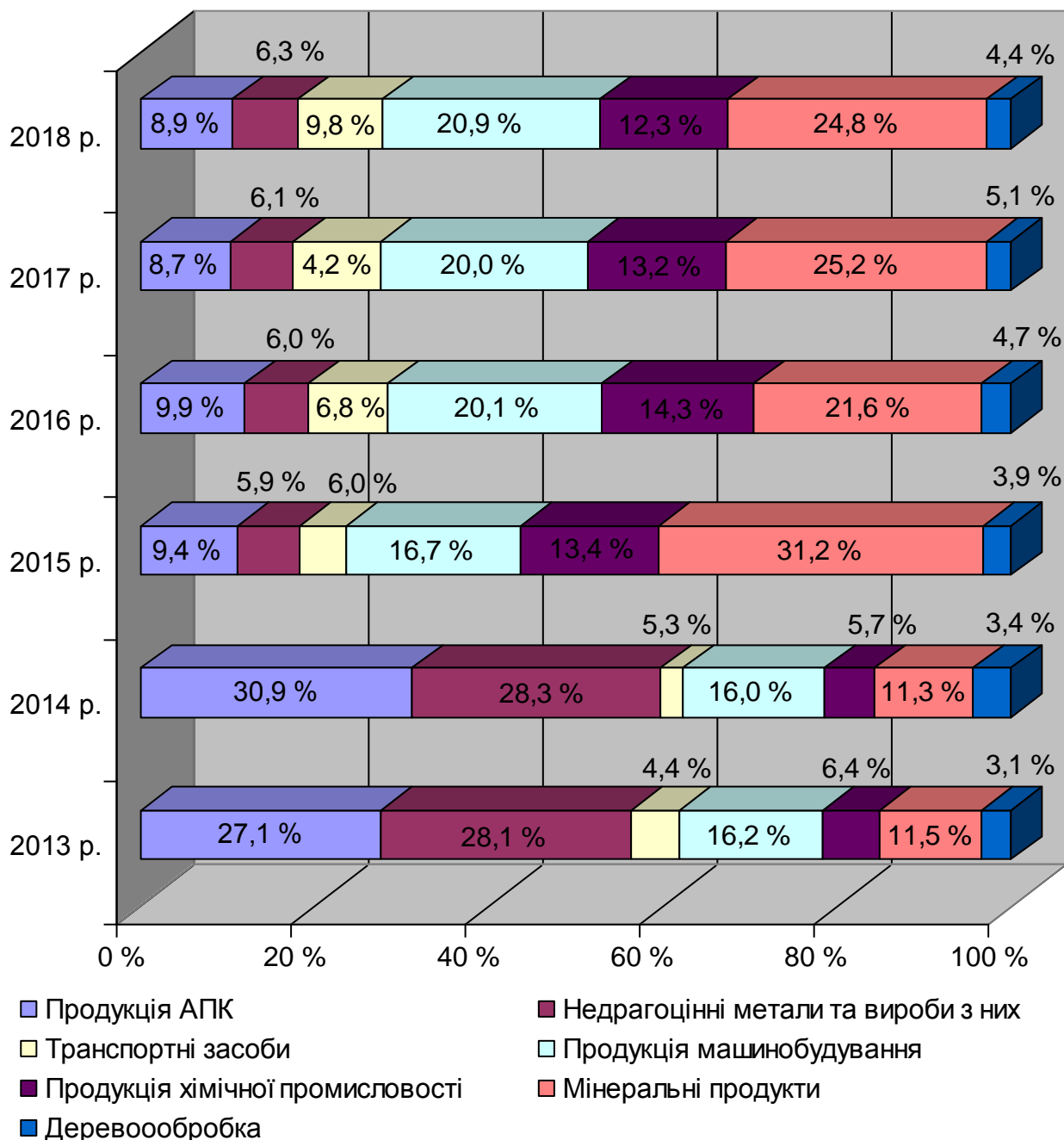


Рис. 4.7. Товарна структура імпорту України 2013 – 2018 рр.

2018 р., порівняно із 2017 р., частка мінеральних продуктів у загальному обсязі імпорту зменшилася на 0,4 %, а порівняно із 2015 р. – збільшилася на 3,2 %. Обсяг імпорту продукції хімічної промисловості 2018 р. також має тенденцію до зменшення: на 0,9 %, порівняно із 2017 р., ще на 0,9 %, порівняно із 2016 р. Частка продукції АПК також зменшилася на 1,2 %, порівняно із 2016 р., на 0,7 %, порівняно із 2015 р. Також незначною

мірою збільшилися обсяги імпорту машинобудівної продукції – на 0,9 %, порівняно із 2016 р., а порівняно із 2015 р. збільшилися на 0,8 %. Обсяги імпорту транспортних засобів також збільшуються на 5,6 %, порівняно із 2016 р., та на 4 %, порівняно із 2015 р. Структурна динаміка українського імпорту промислової продукції свідчить про відсутність реалізації стратегії зменшення сировинної імпортозалежності, оскільки частка імпорту сировинних продуктів із року в рік залишається значною і не знижується менше ніж на 20 % [7].

Аналіз географічної структури експорту України в контексті визначення регіональних пріоритетів наведено на рис. 4.8.

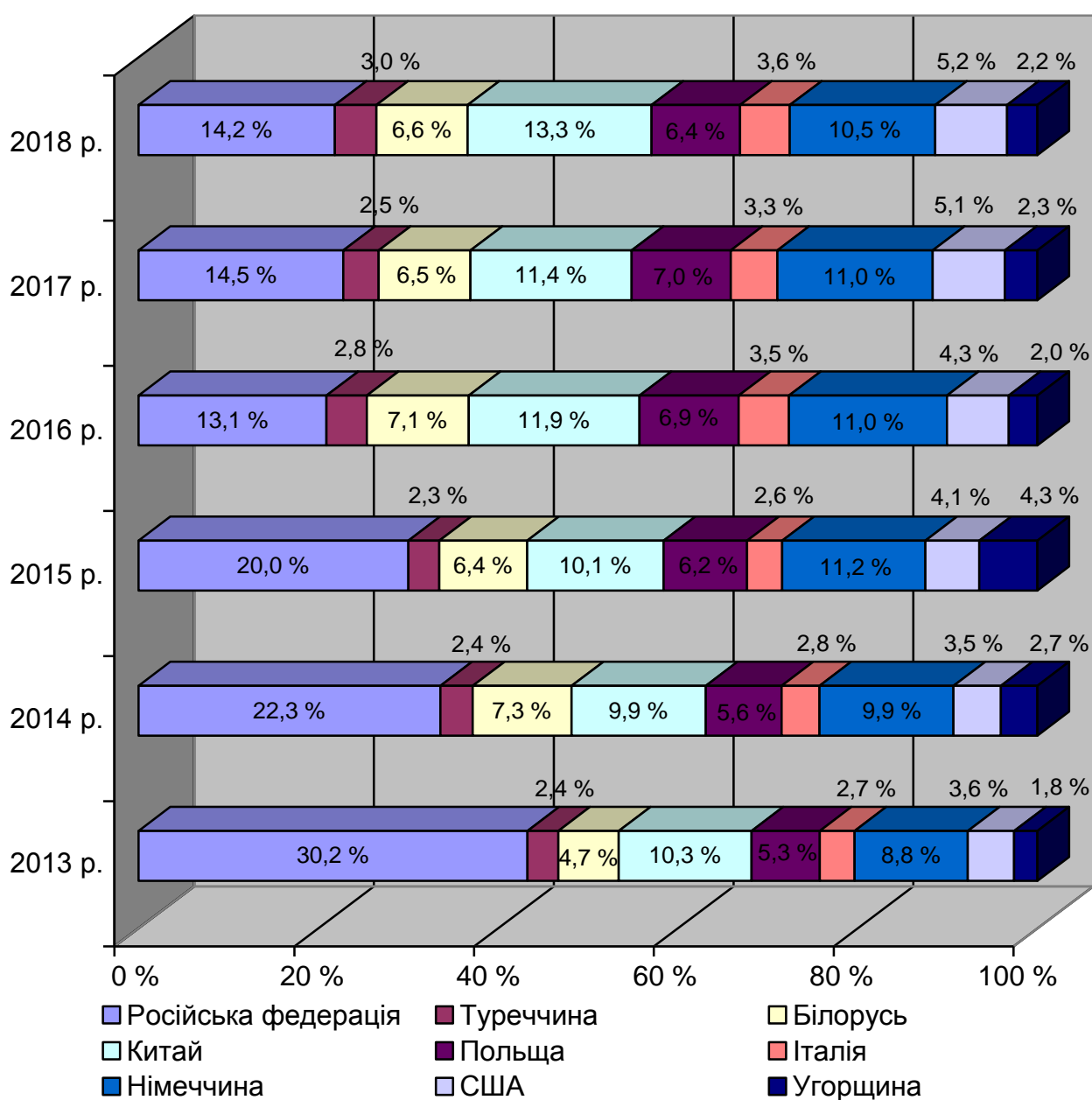


Рис. 4.8. Географічна структура імпорту України 2013 – 2018 рр.

Найбільшу питому вагу в географічній структурі експорту України 2018 р., як і в попередні роки, становить Російська Федерація. 2018 р. її частка в експорті України становила 14,2 %, що на 0,3 % менше ніж 2016 р., але на 1,1 % більше ніж 2016 р. Друге місце посідає Китай, частка імпорту з якого становить 13,3 %, що на 1,9 % більше ніж 2017 р. та на 1,2 % більше ніж 2016 р. Третьою за обсягами імпорту країною є Німеччина з часткою 10,5 %, далі йдуть Польща, Білорусь, США [7].

Як і в експортній сфері, в імпорتنій діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання відбувається переорієнтація на ринки країн Європейського Союзу. Отже, ЄС стає найбільшим торговельним партнером України, що відповідає загальній стратегічній мети національного зовнішньоекономічного розвитку.

Контрольні запитання

1. У чому полягає цінність і обмеженість класичних теорій міжнародної торгівлі?
2. У чому відмінності між класичними та альтернативними теоріями міжнародної торгівлі?
3. Які фактори сприяють динамічному розвитку міжнародної торгівлі послугами? Наведіть класифікацію міжнародних послуг.
4. У чому полягають принципові відмінності між політикою вільної торгівлі та політикою протекціонізму?
5. Визначте позитивні та негативні наслідки тарифного регулювання.
6. Чи можна вважати нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі більш ефективними, ніж імпорتنий тариф?
7. Які міжнародні організації здійснюють регулювання міжнародних торговельних відносин?

5. Міжнародна інвестиційна діяльність і виробниче співробітництво

5.1. Міжнародний рух капіталу: сутність, умови та форми

Одним із характерних явищ сучасної світової економіки є міжнародний рух факторів виробництва, який здійснюють за принципами й законами, ідентичними міжнародній торгівлі товарами та послугами. Міжнародний рух факторів виробництва може доповнювати або ж заміщувати

міжнародну торгівлю. Якщо основою міжнародної торгівлі є різна забезпеченість країн факторами виробництва, то фактори виробництва розглядають як товари, а міжнародний рух факторів виробництва заміщує міжнародну торгівлю. Якщо ж основою здійснення міжнародних торговельних зв'язків є ефект масштабу, порівняльні переваги, технологічні відмінності у країнах, то міжнародний рух факторів виробництва як товарів доповнює міжнародну торгівлю. Отже, основною відмінністю між міжнародною торгівлею товарами та міжнародним рухом факторів виробництва є те, що в першому випадку здійснюють транскордонний рух кінцевих продуктів, які є результатом продуктивного використання факторів виробництва, а в другому – здійснюють рух факторів виробництва, які використовують у виробничому процесі.

Одним з основних факторів виробництва є **капітал** – це накопичений запас коштів, які використовують у процесі виробництва товарів. Капітал є абсолютно мобільним фактором виробництва, обсяги та напрями руху якого обумовлено певними причинами.

Основними причинами міжнародного руху капіталу є [8, с. 225]:

1) несинхронність структурних перетворень у різних країнах – на різних етапах розвитку в одних країнах акумулюють кошти, які можуть бути ефективно використані в інших країнах, де спостерігають їхній дефіцит для здійснення структурних перетворень;

2) утрата країною конкурентоспроможності на світових ринках потребує запозичення капіталу для подолання економічної відсталості;

3) використання більш дешевих робочої сили й сировини для виробництва продукції за межами країни в регіонах із високим рівнем політичної стабільності та сприятливим інвестиційним кліматом;

4) вплив форс-мажорних факторів на економічний розвиток країни.

Основною умовою міжнародного руху капіталу є різна забезпеченість країн запасами матеріальних, грошових і фінансових ресурсів, необхідних для створення матеріальних благ та забезпечення розширеного відтворювального процесу. Потреба однієї країни в іноземному капіталі як зовнішньому джерелі фінансування теоретично виникає тоді, коли її національний ринок стає неурівноваженим, тобто порушується ринкова рівновага між попитом та пропозицією.

В основі *аналізу міжнародної платіжної позиції країни* лежить правило Л. Вальраса, відповідно до якого вартість імпорту країни дорівнює

сумі вартості експорту та чистих закордонних продажів активів і відсотків за ними [8, с. 225]:

$$I = E + NA + NR, \quad (5.1)$$

де I – імпорт;

E – експорт;

NA – чисті продажі активів (різниця вартості проданих і придбаних активів);

NR – чисті платежі відсотків (різниця між отриманими та виплаченими відсотками на вкладений капітал).

Перетворивши формулу, знаходять:

$$-NA = E - I + NR. \quad (5.2)$$

Тобто, згідно із правилом Л. Вальраса, поточний баланс країни дорівнює балансу руху капіталу із протилежним знаком. Це дає можливість установити взаємозв'язок та взаємозалежність між двома основними розділами платіжного балансу країни для визначення причин його незбалансованості та методів вирішення цієї проблеми.

Додатково до цього визначають **інвестиційну позицію країни** – це співвідношення вартості активів, якими володіють резиденти країни за кордоном, до вартості активів, якими володіють іноземні компанії в цій країні, тобто [8, с. 226]:

$$I_p = \frac{A_z}{A_{sn}}, \quad (5.3)$$

де I_p – інвестиційна позиція країни;

A_z – вартість активів, якими володіють резиденти країни за кордоном;

A_{sn} – вартість активів, якими володіють іноземні компанії в цій країні.

Якщо $A_z > A_{sn}$, то країна є, переважно, інвестором; якщо ж $A_z < A_{sn}$, то країна є об'єктом інвестування.

Форми міжнародного руху капіталу класифікують за такими критеріями (табл. 5.1) [8, с. 227–228]:

Класифікація форм міжнародного руху капіталу

Критерії	Форми
1) за джерелами походження	офіційний – це кошти державного бюджету або міжнародних організацій, які переміщують за кордон або приймають із-за кордону за рішенням урядів або міжурядових організацій
	приватний – це кошти приватних фірм, банків та інших недержавних організацій, які переміщують за кордон або приймають із-за кордону за рішенням їхнього керівництва
2) за характером використання	підприємницький – це кошти, які прямо або опосередковано вкладають у виробництво, із метою отримання прибутку
	позичковий – це кошти, що надають у кредит на умовах зворотності, терміновості та платності
3) за терміном вкладання	короткостроковий (терміном до 1 року)
	середньостроковий (від 1 до 3 років)
	довгостроковий (понад 3 роки)
4) за метою вкладання	прямі інвестиції – укладання капіталу у виробництво, із метою отримання прибутку та контролю за об'єктом інвестування
	портфельні інвестиції – укладання капіталу в цінні папери, із метою отримання прибутку, які не дають право контролю над об'єктом інвестування

5.2. Прямі іноземні інвестиції: сутність, склад, причини та наслідки

Інвестиції за кордоном є досить давнім явищем у міжнародному економічному середовищі. У колоніальну епоху вирощування тропічних фруктів на плантаціях, розроблення нових родовищ корисних копалин у країнах "третього світу" здійснювали, загалом, за рахунок інвестицій промислово розвинених країн. Ситуація якісно змінилася у 80-х рр. ХХ ст., коли майже одночасно було відмінено валютні обмеження у промислово розвинених країнах, національні фінансові ринки відкрилися для іноземних інвестицій, економіка західних країн ставала все більш інтегрованою.

На міжнародному ринку реалізація інвестицій передбачає взаємодію учасників, які належать до різних держав. Кожна країна володіє певними

інвестиційними ресурсами, що складаються з її власних (національних) та іноземних інвестицій. Ці ресурси можна використовувати як для внутрішнього, так і для закордонного інвестування. Таку взаємодію будуть здійснювати за тієї умови, коли вигоди, отримані в результаті іноземного інвестування, будуть домінувати над вигодами від національного.

З огляду на це, **міжнародні інвестиції** можна характеризувати як інвестиції, що дають можливість отримати більш високу прибутковість укладення капіталу, порівняно з національним ринком інвесторів.

Міжнародні інвестиції може бути подано інвестиціями *закордонними та іноземними* (рис. 5.1) [41, с. 221].

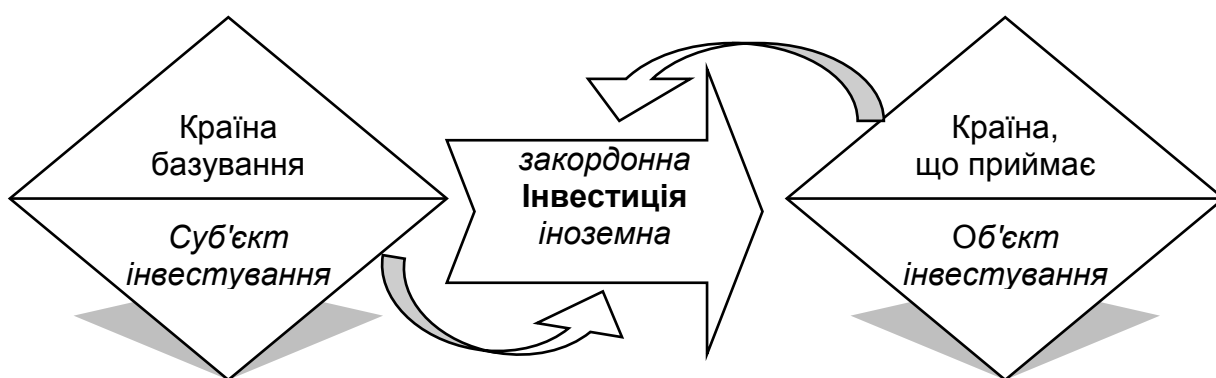


Рис. 5.1. Структура міжнародної інвестиції

Так, із країни базування, яка є місцем переважного перебування інвестиційного суб'єкта (для фізичної особи – це країна громадянства, для юридичної – країна реєстрації), здійснюють експорт капіталу. Інвестування, тобто безпосереднє вкладення капіталу, здійснюють у країні, що приймає. Країни базування називають *країнами-донорами*, а країни, що приймають, – *країнами-реципієнтами* інвестицій.

Видами іноземних інвестицій є цінності, що вкладаються безпосередньо іноземними інвесторами в об'єкти підприємницької діяльності, із метою отримання прибутку (доходу) або досягнення інших цілей. Слід зауважити, що різні країни, зацікавлені в іноземних інвестиціях, формують різні переліки видів інвестицій.

До *іноземних інвесторів*, переважно, належать іноземні фізичні та юридичні особи; особи, які проживають за кордоном; іноземні держави та міжнародні організації.

Іноземного інвестора, переважно, кваліфікують за обсягом укладеного капіталу. Так, у світогосподарській практиці міжнародною інвестицією є 50 – 100 тис. дол. США, а кваліфікаційною часткою власності в об'єктах інвестування – частка 20 %.

У теорії монополістичної конкуренції виокремлюють горизонтальні та вертикальні іноземні інвестиції.

Горизонтальні інвестиції – це інвестування у виробництво основної продукції ТНК.

Вертикальні інвестиції здійснюють у послідовні стадії виробництва спеціалізованих продуктів (комплектних), які використовують для виробництва кінцевої готової продукції транснаціональної кооперації.

Міжнародні інвестиції в об'єкти підприємницької діяльності здійснюють у різних формах, однією з яких є *прямі іноземні інвестиції*.

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) – це придбання резидентом однієї країни власності в резидента іншої країни, із метою отримання прибутку та здобуття контролю над діяльністю останнього [8, с. 229].

Прямі іноземні інвестиції, за визначенням МВФ, – це капіталовкладення в іноземні підприємства, які забезпечують управлінський контроль над об'єктом розміщення капіталу і відповідний дохід. Отже, загальною ознакою прямих інвестицій є встановлення довгострокових ділових зв'язків між підприємствами різних країн та здобуття іноземним інвестором права контролю над діяльністю об'єкта інвестування. Саме наявність чи відсутність контролю з боку іноземного інвестора є однією з основних відмінностей між прямими та портфельними інвестиціями.

Так, за міжнародною статистикою, частку іноземної участі в акціонерному капіталі компанії, що дає змогу досягти такого контролю, прийнято в розмірі 25 %. У Японії не розглядають як прямі інвестиції реінвестований прибуток, у США прямим іноземним інвестуванням вважають укладення капіталу в розмірі не менше ніж 10 % власності компанії, а в Австралії та Канаді – 50 %.

До складу прямих закордонних інвестицій входять:

укладання компаніями за кордон частини власного капіталу – це капітал філій і частка акцій у дочірніх та асоційованих компаніях;

реінвестування прибутку – це частка іноземного інвестора в доходах підприємства з іноземними інвестиціями, спрямована на збільшення його основного та оборотного капіталу;

внутрішньокорпоративні переміщення капіталу у формі кредитів та позик між прямим інвестором і дочірніми, асоційованими компаніями та філіями.

Основними формами підприємств з іноземними інвестиціями є [8, с. 229]:

дочірні компанії – це підприємства, у яких прямий інвестор-нерезидент володіє понад 50 % капіталу;

асоційовані компанії – це підприємства, у яких прямий інвестор-нерезидент володіє менш ніж 50 % капіталу;

філії – це підприємства, які повністю належать прямому іноземному інвесторові.

Факторами, що впливають на пряме іноземне інвестування, є:

1) прагнення до мінімізації інвестиційного ризику конкурентної компанії – іноземний інвестор, із метою мінімізації інвестиційного ризику, намагається диверсифікувати свою інвестиційну діяльність;

2) технологічне лідерство інвестора дає можливість за прямого іноземного інвестування реалізувати повною мірою свій технологічний потенціал;

3) переваги в доступі до джерел великого капіталу;

4) переваги в доступі на ринків багатьох країн, переважно іноземні інвестори мають певну збутову мережу, займають певну частку на релевантному ринку, що дає змогу у процесі інвестування розширити обсяги виробничої діяльності та збільшити прибуток від експорту продукції;

5) переваги в диференціації продукції, рекламі та рівні менеджменту – чим вища питома вага витрат на рекламу в загальних витратах компанії, тим більші обсяги експорту її ПІІ;

6) економіка масштабу – чим більші обсяги виробництва компанії на внутрішній ринок, тим більші обсяги експорту її ПІІ;

7) розмір компанії – чим більший розмір компанії, тим більші обсяги експорту її ПІІ;

8) "захисне інвестування" (підхід С. Гаймера) – великі компанії нерідко створюють за кордоном свої філії, із метою підризу позицій конкурентів на цих ринках;

9) ухиляння від податків – чим вищий рівень податкових ставок у країні, тим сильнішим є стимул до іноземного інвестування у країни з пільговим податковим режимом або використанням механізму трансфертного ціноутворення.

Основними причинами імпорту капіталу є:

технологічне лідерство – чим вища частка витрат компанії (фірми, підприємства) на науково-дослідні розробки (НДДКР), тим більший обсяг її імпорту прямих іноземних інвестицій, із метою збереження контролю над технологією;

рівень кваліфікації робочої сили – чим вищий рівень заробітної плати в компанії, тим більший обсяг її імпорту ПІІ;

переваги в рекламі – чим вища частка витрат на рекламу в загальних обсягах продажу компанії, тим більший обсяг її імпорту ПІІ;

економіка масштабу – чим більший розмір виробництва компанії на внутрішній ринок, тим менший обсяг її імпорту ПІІ;

розмір компанії – чим більший розмір компанії, тим більший обсяг її імпорту ПІІ;

ступінь концентрації виробництва – чим вищий ступінь концентрації виробництва певного товару компанії, тим менший обсяг її імпорту ПІІ;

потреба в капіталі – чим вища потреба компанії в капіталі, тим більший обсяг її імпорту ПІІ;

кількість національних філій – чим більше підрозділів має компанія у країні, тим більший обсяг її імпорту ПІІ;

витрати виробництва – чим нижчі витрати виробництва у країні, що приймає, тим більший її обсяг імпорту прямих закордонних інвестицій (ПЗІ);

рівень захисту внутрішнього товарного ринку – чим вищий рівень захисту товарного ринку у країні (тарифне та нетарифне регулювання), тим більший обсяг її імпорту ПЗІ;

розмір ринку – чим більший розмір внутрішнього ринку, тим більший обсяг імпорту ПЗІ.

Оцінювання економічних наслідків прямого іноземного інвестування здійснюють: 1) для світової економіки загалом; 2) для країни-експортера капіталу (країни базування); 3) для країни-імпортера капіталу (країни, що приймає).

Експорт капіталу для країни базування сприяє:

1) збільшенню загального обсягу виробництва за рахунок більш інтенсивного використання капіталу;

2) зростанню доходів власників капіталу та зменшенню доходів власників інших факторів виробництва (землі, праці);

3) зростанню прибутковості капіталу за рахунок підвищення його продуктивності.

Імпорт капіталу для країни, що приймає, сприяє:

- 1) зниженню прибутковості вкладення капіталу;
- 2) збільшенню обсягів внутрішнього виробництва за рахунок залученого іноземного капіталу;
- 3) зменшенню доходів власників капіталу та збільшенню доходів власників інших факторів виробництва.

Для світової економіки загалом транскордонний рух капіталу сприяє збільшенню обсягів світового виробництва за рахунок більш ефективного його перерозподілу між країнами.

Політичні наслідки прямого іноземного інвестування, які не підлягають кількісному оцінюванню, може бути охарактеризовано тільки в кожному конкретному випадку. Для країни базування найбільш негативними в політичному плані є випадки лобіювання перед урядом великими національними компаніями своїх стратегічних намірів. Тому загроза викривлення зовнішньої політики мають брати до уваги як фактор підвищення інвестиційного ризику. У країнах, що приймають, можливі негативні політичні наслідки, у зв'язку з наданням суб'єктами господарювання іноземним інвесторам пільгового режиму, порівняно з національними.

5.3. Транснаціональні корпорації як головні суб'єкти міжнародної виробничої та інвестиційної діяльності

Характерною рисою сучасної світової економіки є **транснаціоналізація**, тобто посилення впливу транснаціональних корпорацій на міжнародні економічні відносини між її суб'єктами.

Транснаціональні корпорації (ТНК) – це великі монополістичні об'єднання, які мають широку мережу філій у різних країнах та реалізують єдину послідовну стратегію. За статистикою ООН, до ТНК належать компанії з річним оборотом понад 100 млн дол. США, які мають не менше ніж 6 філій у різних країнах, велику частку закордонних продажів і закордонних активів.

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

Виокремлюють три головні *критерії належності* певної корпорації до ТНК [41, с. 221]:

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

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

1) відношення зарубіжних активів до загальних активів ТНК;

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

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

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

3. Згідно із *критерієм поведінки* фірму може бути названо транснаціональною, якщо її вищий менеджмент "мислить інтернаціонально". Оскільки транснаціональна корпорація діє більш ніж в одній країні, то її керівництво має розглядати весь світ як сферу своїх потенційних інтересів.

Отже, найбільш **характерними рисами ТНК** є:

- створення системи міжнародного виробництва, розташованого в багатьох країнах, але контрольованого з одного центру;

- висока інтенсивність внутрішньокорпоративної торгівлі між розташованими в різних країнах підрозділами;

- відносна незалежність в ухваленні рішень від країн базування і країн, що приймають;

- глобальна структура зайнятості й міждержавна мобільність менеджерів;

- розроблення, передавання і використання передової технології в межах замкнутої корпоративної структури.

На сьогодні діяльність ТНК є настільки впливовою, що обумовлює виникнення проблеми їхньої національної належності – річні обсяги продажів багатьох корпорацій перевищують обсяги ВВП таких країн, як Бельгія, Нідерланди, Люксембург та ін. Тому економічну політику країн

формують з урахуванням (а здебільшого й на основі) політики найбільших ТНК.

Глобальні процеси розподілу світових потужностей і виробничих можливостей, інформатизація економічних механізмів, зростання розвинутих країн світу привели до виділення транснаціональних компаній в окремі суб'єкти світового ринку.

Теоретичне обґрунтування мотивів, механізму та економічних вигід від інвестиційної діяльності міститься у працях таких учених як С. Гаймер, Р. Вернон та ін.

С. Гаймер уперше визначив, що структура ринків та специфічні характеристики компаній відіграють головну роль у визначенні мотивів прямих іноземних інвестицій. Структурна недосконалість ринку пояснює прямі іноземні інвестиції та діяльність транснаціональних компаній, виходячи з економії від зростання масштабів виробництва, переваг нововведень, збутових систем, диверсифікації продуктів і переваг доступу до кредитних ресурсів. У своїй теорії монополістичної конкуренції С. Гаймер розглядає ТНК як суб'єкт ринкової влади, яка сприяє зростанню фірми шляхом злиття та поглинання, збільшенню концентрації виробництва. Проте на певній стадії підвищення концентрацію ринкової влади в масштабах країни стає неможливим, що обумовлює доцільність іноземного інвестування і необхідність у ньому. Експансія транснаціональних корпорацій веде до інтенсифікації конкуренції у глобальній економіці.

Визначивши нерівномірність НТП як результат інноваційних зусиль країн, які володіють великим капіталом і більш кваліфікованою робочою силою, Р. Вернон розкриває механізм формування динамічної порівняльної переваги країн-новаторів перед іншими країнами – безперервне поновлення монопольного становища новими технологічними зусиллями, які в часі враховують "природні" фази життєвого циклу введеного на ринок товару [50].

Теорія монополістичної конкуренції С. Гаймера стали однією з теоретичних основ "парадигми Даннінґа". У 80-х рр. ХХ ст. Дж. Даннінґом було розроблено загальний концептуальний підхід – "еклектична парадигма", у межах якої обґрунтовано доцільність транснаціоналізації діяльності компаній необхідність у ній, та визначено основні її фактори:

1) фактори, які визначають конкурентні переваги компанії (масштаби діяльності, диференціація продуктів, патенти, торговельні марки, управлінський і маркетинговий досвід, власні технології);

2) специфічне територіальне розміщення таких факторів виробництва, як природні ресурси та робоча сила;

3) переваги інтернаціоналізації, які визначають переважальну ефективність прямих іноземних інвестицій над експортом товарів і послуг [41].

Конкурентні переваги – це загальні економічні можливості компанії, управлінський потенціал її менеджерів, репутація фірми та довіра до неї, її дострокові національні й закордонні ділові зв'язки.

Переваги інтернаціоналізації визначають здатність інтегрованих структур транснаціональних корпорацій реалізувати додаткові вигоди шляхом використання особливих активів.

Переваги розміщення факторів виробництва є наслідком використання таких факторів, як місткість ринку, забезпеченість факторами виробництва та регіональні відмінності в цінах на них, наявність відповідної інфраструктури.

Отже, за мотивами транснаціоналізації діяльності виокремлюють такі типи ТНК:

- ТНК, орієнтовані на освоєння закордонних ринків та утримання ринкових позицій, тобто ринкову експансію;
- ТНК, орієнтовані на використання більш доступних і дешевих факторів виробництва;
- ТНК, діяльність яких орієнтовано на придбання активів в інших країнах.

Основними ознаками ТНК є:

здійснення виробництва товарів або послуг не менше ніж у 6 країнах;

частка іноземних робітників становить не менше ніж 25 %;

структура активів становить не менше ніж 25 % капіталовкладень за кордоном;

річний обсяг не менше ніж 1 млрд дол. США;

обсяг реалізації товарів за межами головної материнської компанії становить не менше ніж 20 %;

єдина стратегія управління розвитку національних підприємств, які входять до організаційної структури ТНК [2, с. 3].

Залежно від ступеня об'єднання капіталів і видів господарської діяльності, виокремлюють такі форми транснаціоналізації, як синдикат, картель, трест, концерн, конгломерат, пул, транснаціональний альянс (ТСА), консорціум.

За ступенем регіоналізації транснаціональні альянси роз поділяють на:

національні, створені компаніями однієї країни;

транснаціональні, створені компаніями двох або більше країн і діють на транскордонній основі;

глобальні, створені компаніями декількох країн і діють у глобальному масштабі. Економічна доцільність створення транснаціональних альянсів полягає в досягненні економічного ефекту за рахунок транскордонного використання нематеріальних активів, пайової участі, трансферу технологій та інновацій, партнерства або розподілу й комбінації функцій.

Із кожним роком кількість ТНК у всьому світі зростає, а масштаби їхньої діяльності набувають наддержавного рівня. На 2017 р. у світі нараховують понад 82 тис. ТНК та 810 тис. їхніх філій у різних країнах, які контролювали більше 85 % світового експорту та 90 % прямих іноземних інвестицій. Із 500 найбільших ТНК 85 контролюють 70 % усіх закордонних активів. Більшість ТНК працюють у таких сферах, як нафтова, хімічна промисловість, автомобілебудування, електроніка, де простіше створювати міжнародні виробничі об'єднання. 500 найбільших ТНК реалізують 95 % фармацевтичної продукції, 80 % електроніки та хімічної продукції, 76 % продукції машинобудування у світі. 60 % міжнародних компаній зайнято у виробничій сфері, 37 % – у сфері послуг, 3 % – у взуттєвій промисловості та сільському господарстві. На ТНК припадає 50 % світової торгівлі та 67 % зовнішньої торгівлі, також 80 % винаходів і ліцензій [4].

Доменами найбільших ТНК, загалом, є такі держави із сильними, стабільними економіками, як: США, Велика Британія, Німеччина, Китай, Японія, Франція та ін. На територіях промислово розвинених держав розміщено понад 80 % материнських компаній і близько 33 % філій іноземних доменів, у країнах, які розвиваються, відповідно, 19,5 і майже 50 %, у постсоціалістичних – близько 0,5 і 17 %.

5.4. Портфельні іноземні інвестиції: причини, сутність та види

Портфельні іноземні інвестиції – це вкладення капіталу в іноземні цінні папери, із метою отримання прибутку, але без надання права контролю за діяльністю об'єкта інвестування [8, с. 232].

Портфельні іноземні інвестиції розподіляють на:

акціонерні цінні папери – це грошові документи, які обертаються на ринку та засвідчують майнове право його власника (акціонера) щодо особи, яка їх випустила (емітента);

боргові цінні папери – це документи, які засвідчують боргове право його власника щодо особи, яка їх випустила.

Акції розподіляють на:

прості – це цінні папери, які засвідчують майнове право власника та дають право контролю за діяльністю підприємства-емітента цінних паперів, а розмір дивідендів за ними залежить від прибутку емітента;

привілейовані – це цінні папери, які засвідчують майнове право без надання права контролю над діяльністю підприємства-емітента та дають фіксований прибуток, незалежно від ефективності діяльності емітента.

До **боргових цінних паперів** належать:

облігації – це грошовий інструмент, який дає право його власнику на отримання фіксованого доходу;

боргова розписка (нота) – це короткостроковий грошовий інструмент, який випускає позичальник на своє ім'я, відповідно до угоди з банком, що гарантує її розміщення на ринку та придбання непроданих нот, пролонгацію кредиту або надання резервних кредитів;

опціон – це угода, яка дає право власнику придбати або продати певні цінні папери за фіксованою ціною на визначену дату або після закінчення визначеного терміну;

варант – це різновид опціону, який дає можливість власнику придбати в емітента на пільгових умовах певну кількість акцій протягом певного періоду часу;

ф'ючерс – це обов'язковий для виконання стандартний короткостроковий контракт на продаж або придбання певних цінних паперів за визначеною ціною на визначену дату в майбутньому;

свол – це угода, яка передбачає обмін через певний проміжок часу на основі погоджених правил платежами за однією і тією самою заборгованістю;

інструменти грошового ринку, які дають їхньому власникові безумовне право на отримання гарантованого фіксованого грошового доходу на визначену дату (казначейські векселі, депозитні сертифікати, банківські акцепти).

Фінансові інструменти світового ринку портфельних інвестицій можна умовно розподілити на три групи (рис. 5.2) [41, с. 225]:

- 1) основні (базові) цінні папери (боргові зобов'язання й акції);
- 2) вторинні цінні папери (євроноти, права підписки, депозитарні акції);
- 3) похідні фінансові інструменти (фінансові ф'ючерси, фондові опціони, свопи, форварди, депозитні розписки).

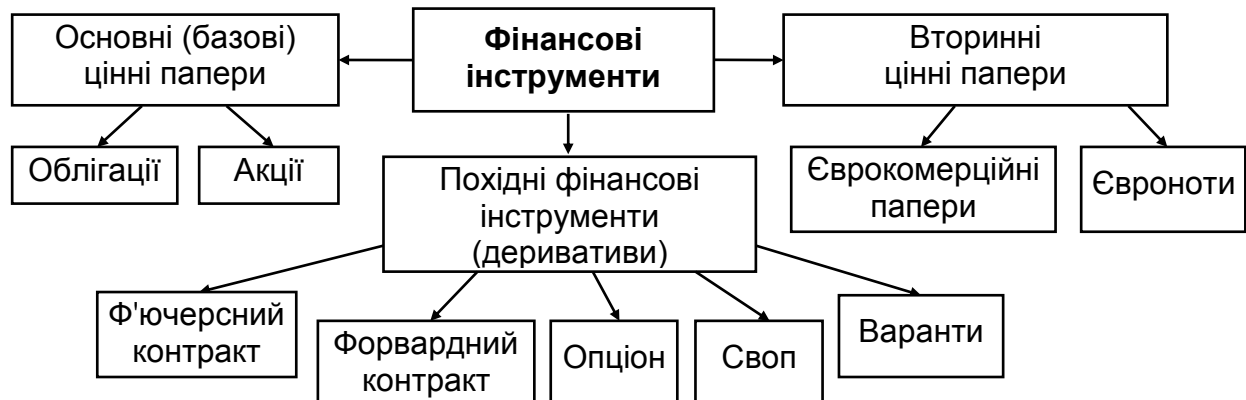


Рис. 5.2. Фінансові інструменти світового ринку портфельних інвестицій

Міжнародні портфельні інвестиції, на відміну від прямих, більш ліквідні, рухливі та чутливі до ситуації на фінансових ринках. Портфельному інвесторові однаково, у яку сферу або компанію вкладати, бо критеріями інвестування є лише рівень доходів та перспективи зниження ризику. У разі погіршення ситуації на ринках і зростання ризику портфельний інвестор може вилучити свої інвестиції набагато швидше, ніж прямий інвестор.

Міжнародний ринок портфельних інвестицій значно менший, ніж сукупний внутрішній ринок таких інвестицій. Інституційні та індивідуальні інвестори досі надають перевагу національним цінним паперам. Але слід зазначити, що в більшості промислово розвинених країн спостерігають тенденцію, хоч і повільного, але поступового зростання операцій з іноземними цінними паперами.

Ознаками активізації міжнародних портфельних інвестицій є:

збільшення питомої ваги іноземних цінних паперів у портфелях пенсійних фондів;

збільшення кількості міжнародних та глобальних інвестиційних фондів і зростання вартості їхніх активів;

збільшення практики емісії у США американських депозитарних розписок на іноземні акції;

збільшення випадків реєстрації транснаціональними компаніями своїх цінних паперів на закордонних ринках акцій;

поширення практики розповсюдження акцій філій ТНК серед місцевих інвесторів.

До основних причин зростання міжнародних портфельних інвестицій належать такі:

лібералізація та дерегуляція фінансових ринків;

намагання інституційних інвесторів знизити ризики шляхом міжнародної диверсифікації портфеля;

поява додаткових джерел фінансування, унаслідок збільшення обсягу ринку євровалют і національних грошових ринків;

значна перебудова та модернізація роботи провідних фондових бірж світу;

зростання обсягу необхідної для інвесторів інформації про закордонні ринки цінних паперів.

Більш ніж 90 % міжнародних портфельних інвестицій здійснюють між промислово розвиненими країнами. Понад 2/3 сукупної капіталізації ринку акцій припадають на три найбільші ринки (США, Японія, Велика Британія). В останнє десятиріччя зростає значення нових ринків (нові індустріальні країни, країни з перехідною економікою). Ці ринки надають інвесторам можливості отримувати вищі доходи, проте характеризуються значно більшою ризикованістю.

Капіталізація світового ринку облігацій приблизно дорівнює капіталізації світового ринку акцій. За неї майже 50 % усіх облігацій емітують у доларах США, 20 % – у японських єнах, 30 % – у європейських валютах. Приблизно дві третини всіх облігацій становлять облігації урядів різних країн, хоча частка таких облігацій у різних валютах істотно різниться. Більшу частину облігацій на міжнародному ринку випускають із фіксованими відсотковими ставками (Straight Bonds), але є також облігації із плаваючими (змінними) ставками (Floating Rate Notes – FRNs), емітовані, зазвичай, у доларах США. Корпорації різних країн випускають також конвертовані облігації. Крім того, облігації можуть випускати в одній валюті (наприклад, у японських єнах) із відсотковим купоном, який можна виплачувати в цій самій валюті, а погашати в іншій (наприклад, у доларах США). Використання таких двовалютних облігацій може дати інвестору додатковий дохід

за рахунок сприятливої зміни курсів валют. Позичальниками на ринку облігацій є центральні уряди країн, урядові організації, регіональні й місцеві органи влади, промислові та фінансові корпорації. Слід зазначити, що високоризикових позичальників (наприклад, деякі країни Африки або Латинської Америки) на міжнародний міжбанківський ринок безпосередньо не допускають. Проте такі країни можуть отримати позики із цього ринку за посередництвом наднаціональних організацій, зокрема, Світового банку, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, регіональних банків розвитку.

Розвиток портфельного інвестування, насамперед, залежить від розвитку фондового ринку. Серед індикаторів кон'юнктури фондового ринку слід зазначити такі **фондові індекси**:

1) *Індекс Доу Джонса (Dow Jones)*, що формують на основі трьох спеціалізованих індексів – промислового (розраховують на основі курсу акцій 30 найбільших промислових компаній США), транспортного (20 залізничних, авіа- та автотранспортних компаній) і комунального (15 комунальних компаній);

2) *Standard and Poor* (відображає динаміку акцій 500 компаній, що становлять 85 % загальної вартості акцій Нью-Йоркської фондової біржі) – NYSE, AMEX, NASDAQ, DAX, NIKKEI;

3) *Європейські фондові індекси* – "Рейтер" (Велика Британія), Frankfurter Allgemeine Zeitung (Німеччина).

5.5. Міжнародні фінансові ринки та рух капіталу

Специфічною сферою ринкових відносин, де об'єктом угоди є грошовий капітал, світовий фінансовий ринок, формування якого обумовлено розвитком міжнародних економічних відносин.

Із функціонального погляду **світовий фінансовий ринок** – це система ринкових відносин, яка забезпечує акумуляцію й перерозподіл світових фінансових потоків, із метою безперервності та рентабельності відтворення.

З інституційного погляду **світовий фінансовий ринок** – це сукупність банків, спеціалізованих фінансово-кредитних установ, фондових бірж, через які здійснюється рух світових фінансових потоків.

Структуру світового фінансового ринку можна подати в такий спосіб (рис. 5.3).

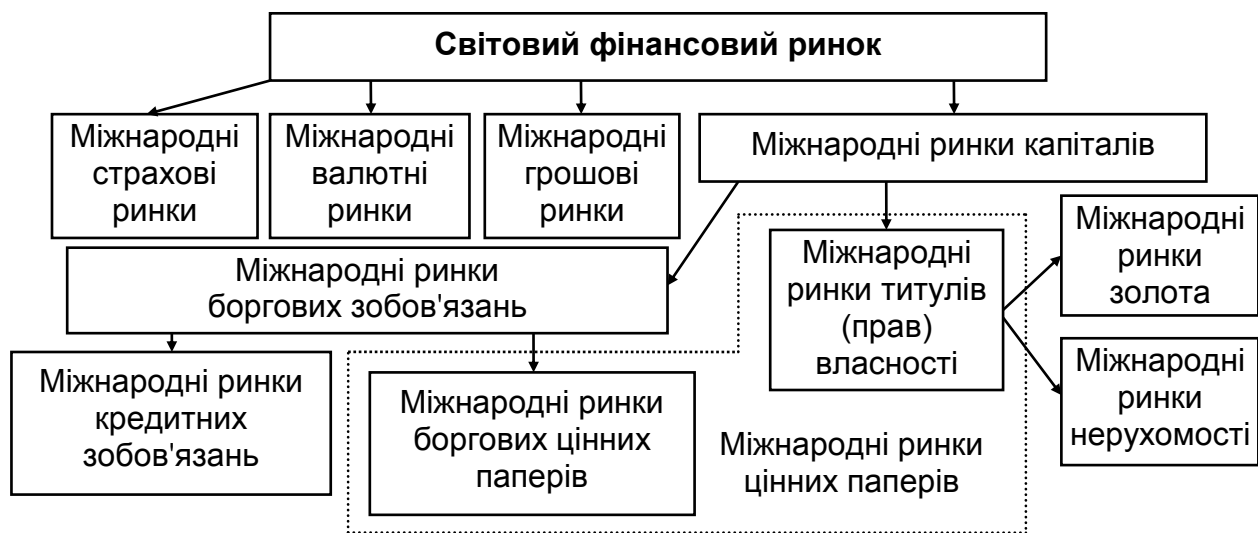


Рис. 5.3. Структура світового фінансового ринку

Характерними рисами світового фінансового ринку є:

великі масштаби, за деякими оцінками щоденні операції на світових валютних і фінансових ринках перевищують за обсягами операції зі світової торгівлі товарами в 50 разів;

відсутність територіальних кордонів;

цілодобове здійснення операцій;

використання валют провідних країн, а також SDR (special direct rights), євро;

учасниками є банки, фінансово-кредитні інститути з високим рейтингом;

залучення до операцій суб'єктів або інституцій із високим рейтингом або репутацією;

широкий діапазон використовуваних фінансових інструментів;

уніфікація правил і стандартів операцій;

високий рівень використання інформаційних технологій.

Світовий фінансовий ринок становить складну, внутрішньо структуровану систему. Проте єдиної класифікації цієї системи немає.

Найчастіше розглядають чотири *головні елементи* світового фінансового ринку: валютний ринок, ринок боргових зобов'язань, ринок титулів (прав) власності, ринок похідних фінансових інструментів.

Міжнародний валютний ринок – це сфера ринкових відносин, де здійснюють купівлю-продаж валют за курсом, який установлюють на основі попиту та пропозиції. На світовому валютному ринку взаємодіють три найбільші учасники – державні центральні банки, корпорації та комерційні банки.

Торгівлю провідними валютами здійснюють на спотовому та форвардному ринках. Торгівля на спотовому ринку передбачає негайне, тобто в день укладання угоди, постачання купленою валютою. Виконання цих угод забезпечує асоціація 12 нью-йоркських банків, яку називають Міжбанківською кліринговою системою. На форвардному ринку комерційні банки та корпорації домовляються обміняти певну суму в одній валюті на іншу за певною ціною у відповідний момент у майбутньому.

Міжнародний ринок боргових зобов'язань – це сфера обігу боргових зобов'язань, що гарантують кредитору право стягувати борг із боржника. Міжнародний ринок боргових зобов'язань складається із двох головних сегментів: міжнародного кредитного ринку, що, насправді, є ринком банківських кредитних зобов'язань, і міжнародного ринку боргових цінних паперів, який, переважно, є міжнародним ринком облігацій.

Міжнародний ринок титулів власності є сферою купівлі-продажу цінних паперів, що засвідчують участь інвесторів у капіталі підприємства. До таких цінних паперів належать акції та депозитарні розписки.

Міжнародний ринок похідних фінансових інструментів охоплює групи нових фінансових інструментів, що використовують для передавання або нейтралізації ризиків. Фінансові деривативи – це інструменти торгівлі фінансовим ризиком, ціни яких прив'язано до інших активів (ціни товарів або акцій, курсу валют, відсоткової ставки). Інституційна структура світового фінансового ринку становить сукупність суб'єктів міжнародних фінансових операцій, до яких належать депозитні інституції (банки), спеціальні фінансово-кредитні інституції (Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Європейський банк реконструкції та розвитку, регіональні банки розвитку: Міжамериканський банк розвитку, Африканський банк розвитку, Азійський банк розвитку), фондові біржі.

5.6. Інвестиційний клімат країни: сутність, фактори формування та складові елементи

Інвестиційний клімат – це ситуація у країні з погляду потенційних іноземних інвесторів, які мають наміри вкласти у її економіку власний капітал.

За визначенням Світового банку, **інвестиційний клімат** – це сукупність характерних для певної країни або регіону факторів, які формують можливості компаній та створюють у них стимули до продуктивних інвестицій, розширення виробничої діяльності, збільшення робочих місць.

Інтегрованим показником, який характеризує стан інвестиційного середовища, є **інвестиційний потенціал** – це реальна здатність господарського механізму до освоєння вкладеного капіталу.

Оцінювання *інвестиційного клімату* здійснюється потенційним інвестором з урахуванням великої кількості факторів, які, залежно від рівня взаємодії суб'єктів інвестиційного процесу, можна розподілити на фактори макро- та мікрорівня.

На макрорівні необхідно враховувати такі *фактори*, як:

- фактори, які визначають соціально-політичну ситуацію у країні та перспективи її розвитку. До них можна зарахувати: стабільність політичної влади (термін знаходження при владі уряду, президента); кількість політичних партій (рівень демократії у країні); характер і ступінь державного регулювання економіки та міжнародної економічної діяльності; погодженість правової системи з нормами міжнародного права; регулювання переміщення товарів, капіталу, робочої сили; ступінь захищеності прав власності та прав особистості; регулювання, створення та трансформації бізнесу; податкова система; антимонопольне законодавство; регулювання трудових відносин, мінімальні рівні заробітної плати та цін тощо;

- фактори, які визначають економічну ситуацію та її перспективи. До них належать: загальний стан економіки (аналіз макроекономічних показників), становище у валютній, фінансовій і кредитній сферах, митний режим, податкові ставки та пільги тощо;

- фактори, які визначають перспективи здійснення міжнародної економічної діяльності: чинне законодавство у сфері закордонних інвестицій, формування та діяльності підприємств за участю іноземного капіталу, особливості державної політики регулювання процесів іноземного інвестування.

5.7. Регулювання міжнародної інвестиційної діяльності: сутність, його цілі, інструменти

Міжнародна інвестиційна діяльність, відіграючи ключову роль у системі сучасних світогосподарських зв'язків і маючи значний потенціал впливу (як позитивного, так і негативного) на економічний розвиток, має бути регульованою на національному, міжнародному та наднаціональному рівнях. Таке регулювання можна здійснювати за допомогою сукупності спеціальних правових, адміністративних, економічних і соціально-психологічних методів та деяких інструментів стимулювання й обмеження (рис. 5.4).

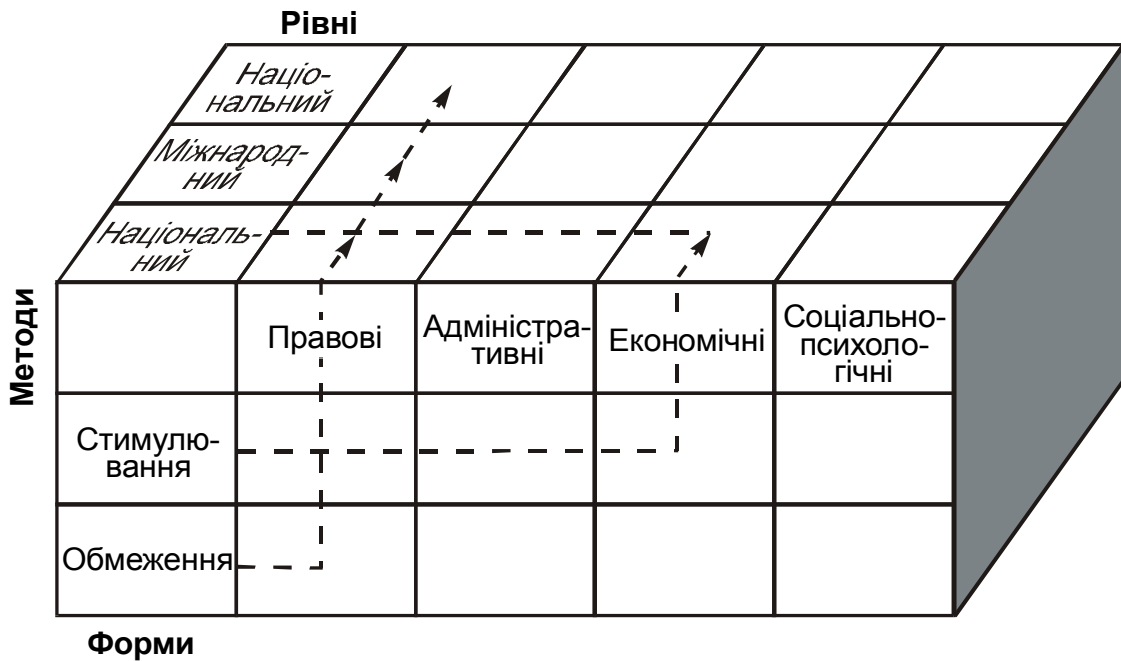


Рис. 5.4. Система регулювання міжнародної інвестиційної діяльності

Правові методи реалізують за допомогою системи цивільного та процесуального права.

Адміністративні методи юридично визначають господарську суб'єктність, регламентують питання власності, процедури вирішення суперечок у судовому порядку тощо.

Економічні методи реалізують за допомогою системи дотацій, кредитів, здійснення фіскальної політики.

Соціально-психологічні методи орієнтовано на формування та розвиток тієї чи тієї ідеології, виховання відповідного типу менталітету громадян і суспільства загалом за допомогою організаційно оформлених інститутів.

Аналіз різних систем регулювання міжнародної інвестиційної діяльності показує, що формують їх двома шляхами:

1) за допомогою ухвалення єдиного акта, який регулює допуск іноземного капіталу в економіку країн;

2) за допомогою розроблення тих чи тих правових актів, що регулюють різні аспекти іноземної інвестиційної та підприємницької діяльності.

Вибір того чи того із зазначених шляхів залежить від ролі конкретної країни на світовому ринку капіталів. Для країн, які активно експортують капітал, характерним є ліберальне ставлення до регулювання іноземних капіталовкладень. Країнам, які, переважно, імпортують капітал, притаманне прагнення прийняти єдиний законодавчий акт щодо міжнародної підприємницької діяльності.

Проте загалом однаковим є перелік *об'єктів регулювання*: визначення іноземного інвестора; видів і форм іноземних інвестицій; участі у власності; репатріації прибутку іноземного інвестора; вимог до результатів діяльності іноземного інвестора; системи інвестиційних пільг та обмежень; гарантій щодо прав іноземного інвестора. Залежно від конкретної стратегічної мотивації країни, що приймає, у світовій практиці реалізують різні варіанти регулювання кожного із цих питань.

Ключовим моментом здійснення іноземних інвестицій є питання *участі у власності*. У світовій практиці є такі основні варіанти вирішення цього питання: збереження державного контролю над стратегічними галузями національної економіки; збереження деяких галузей або видів виробництва під егідою державної власності; часткове зняття обмежень привілейованим інвесторам; 100 % відсоткова власність іноземного інвестора.

Регулювання репатріації прибутку іноземного інвестора містить: вимогу обов'язкового створення резервного фонду, який зберігають у банках країни, що приймає; фіксацію розміру капіталу, який вивозять (залежно від розміру інвестицій) і прибутку, що отримують (і регулюють як загальними правилами валютного регулювання та угодами про валютне співробітництво, так і спеціальними правилами). Крім того, можливий режим вільного руху капіталу.

Вимоги до результатів діяльності іноземного інвестора визначають цілями країни, що приймає, і диференціюють за певними показниками (частка національного учасника, рівень передавання технології, масштаби діяльності, спрямованість ринку, можливість підготовки кадрів та нових робочих місць тощо).

Вимоги до результатів господарської діяльності є однією із ключових проблем в інвестиційних відносинах. Її вирішують наданням гарантій про неможливість конфіскації чи націоналізації належної іноземним інвесторам власності, або гарантією про компенсацію їхньої власності в разі її націоналізації.

Питання про норми поведінки корпорацій – це питання про формування загальних принципів і норм, яких мають дотримуватися іноземні підприємці у країні, що приймає.

Система інвестиційних пільг та обмежень містить: факторні пільги (субсидії підприємствам, гарантовані та пільгові позики, звільнення від податків, часткове повернення податків, прискорення амортизації); товарні пільги (тарифні й нетарифні імпорتنі бар'єри); спеціальні заходи обмеження та контролю за діяльністю іноземного інвестора.

Система гарантій дотримання прав іноземного інвестора традиційно складається з: гарантій включення прав іноземного інвестора до національної системи права; гарантій дотримання інвестиційних пільг та установленості законодавства протягом інвестиційного циклу; гарантій від заходів конфіскаційного характеру.

Аналіз закордонного досвіду дозволяє зробити висновок про те, що промислово розвинені країни віддають перевагу фінансовим стимулам перед фіскальними, оскільки перші більш ефективні, вони забезпечують адресний характер впливу та концентрують зусилля на досягненні конкретних національних і національно орієнтованих результатів. Країни, що розвиваються, та країни з перехідними економіками використовують, переважно, податкові стимули й адміністративні заходи (це обумовлено нестачею фінансових ресурсів у цих країнах).

У сучасній світогосподарській практиці важливе місце в активізації й регулюванні міжнародної інвестиційної діяльності посідають *двосторонні та багатосторонні інвестиційні угоди*. Їхньою метою є отримання країною базування правового захисту своїх інвестицій у країні, що приймає, від можливих некомерційних ризиків, а також підтримка стабільності й надійності відносин між країнами. У міжнародних інвестиційних угодах, переважно, регулюють такі питання інвестування:

- визначення інвестицій та інвесторів;
- умови ввезення прямих іноземних інвестицій;
- заохочення інвестицій;
- загальні норми режиму;
- переказування платежів;
- вимоги до результатів господарської діяльності;
- позбавлення інвестора прав власності;
- вирішення суперечок;
- норми поведінки корпорацій.

Умови ввезення прямих іноземних інвестицій чітко визначають систему регулювання розміщення інвестицій (загальними нормами національного права чи спеціальними режимами). Слід зазначити, що до 1990 р. жодна із двосторонніх угод не передбачала можливості здійснення політики "відкритих дверей" між країнами-партнерами. Більшість міжнародних угод про інвестування передбачають обов'язкове заохочування іноземних інвестицій, насамперед, із боку країни, що приймає. В окремих угодах країна базування зобов'язується здійснювати політику заохочення вивезення підприємницького капіталу у країну, із якою укладено угоду.

Загальні норми режиму, переважно, передбачають справедливий, недискримінаційний, пільговий або національний режими.

Правила переказування платежів є найбільш важливим елементом угоди. Водночас країна базування прагне отримати конкретні та широкі гарантії не тільки щодо загальних правил переказування коштів, а й щодо використання тієї чи тієї валюти, валютних ресурсів і термінів переказування.

Вирішення суперечок відбувається за допомогою Міжнародного центру регулювання інвестиційних суперечок, який було створено 1965 р. (1994 р. центр об'єднував 113 країн світу). На першому етапі суперечки між інвесторами та урядом країни, що приймає, вирішують на основі конструктивних консультацій. Суперечка може також розглядатися компетентним судовим або адміністративним органом країни, що приймає.

Отже, на сучасний стан міжнародної інвестиційної діяльності країн значний вплив мають характер та рівні регулювання міжнародних інвестиційних процесів як на світовому, так і на державному рівні.

У структурі заходів із регулювання міжнародної інвестиційної сфери 2010 – 2017 рр. переважають заходи зі стимулювання міжнародного інвестування – 48 %, заходи з лібералізації інвестиційних процесів – 23 %, створення та функціонування спеціальних економічних зон – 27 %, інші заходи – 2 %.

Важливим, як показують результати здійсненого ЮНКТАД моніторингу, є те, що 2017 р. 65 країн провели 126 заходів політики, які стосуються іноземних інвестицій (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

**Зміни в національних режимах регулювання інвестиційної політики
2009 – 2017 рр., кількість заходів [89]**

Показники	Роки								
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість країн, як внесли зміни	46	54	51	57	60	41	46	58	65
Кількість змін у сфері регулювання	89	116	86	92	88	72	96	124	126
сприятливих для інвестицій	61	77	62	65	64	52	71	84	93
менш сприятливих для інвестицій	24	33	21	21	21	11	13	22	18
нейтральних/невизначених	4	6	3	6	3	9	2	18	15

На міжнародному рівні в межах ЮНКТАД розробляють заходи з реформування системи міжнародного інвестиційного співробітництва, спрямовані на вирішення таких завдань:

1) забезпечення гарантій права здійснювати регулювання для досягнення цілей у сфері сталого розвитку – досягнення консенсусу між інтересами світової інвестиційної сфери та державними інвестиційними інтересами;

2) реформування механізму регулювання інвестиційних суперечок за двома напрямками: удосконалення сучасного механізму арбітражного розгляду шляхом створення апеляційного органу та механізму запобігання суперечкам або його заміну на міжнародний інвестиційний суд або механізм урегулювання суперечок між державами;

3) сприяння інвестицій та спрощення інвестиційних процедур;

4) забезпечення гарантій відповідального інвестування з боку іноземних інвесторів (підвищення соціальної та екологічної відповідальності корпорацій);

5) підвищення внутрішньої погодженості системи міжнародного інвестиційного співробітництва – між законодавчими актами країн та міжнародно-правовими документами [89].

Контрольні запитання

1. У чому полягає взаємозв'язок міжнародної торгівлі та міжнародного руху факторів виробництва?

2. Як співвідносяться торгівля товарами та рух капіталу, згідно із правилом Вальраса?

3. Як визначають інвестиційну позицію країни?

4. Які економічні ефекти виникають у результаті прямих інвестицій?

5. Чи є зв'язок між інвестиційним кліматом та інвестиційним ризиком?

6. Які є основні форми прямих і портфельних інвестицій?

7. Які методи й інструменти державного регулювання міжнародної інвестиційної діяльності є найбільш ефективними для: а) розвинених країн; б) країн, що розвиваються; в) країн із перехідною економікою?

6. Міжнародна міграція робочої сили

6.1. Міжнародна міграція робочої сили: сутність, складові частини, види та фактори впливу

Розвиток світового ринку праці характеризує зростання масштабів та інтенсивності міжнародних міграційних процесів, які набувають глобального характеру, охоплюючи населення абсолютної більшості країн світу.

Міграція (від латинського *migratio* – переселення, переміщення) – це переміщення людей через кордони визначених територій зі зміною постійного місця проживання або з поверненням до нього [39, с. 174; 40; 42, с. 25].

Спонукальні причини міграції населення: мотиви політичного характеру (політичні переслідування, расова, релігійна чи національна дискримінація, репатріація та ін.); військові (евакуація, реевакуація та ін.); етнічні (пов'язані з наявністю у країнах значної кількості осіб некорінної національності); економічні й соціальні (пов'язані з економічною нестійкістю; значним перенаселенням у країнах, безробіттям; низьким рівнем життя; пошуком більш високих доходів та роботи); екологічні (пов'язані з масовим забрудненням у певному регіоні навколишнього середовища).

Трудова міграція населення – це:

у широкому значенні – сукупність усіх форм територіального переміщення населення, пов'язаного із трудовою діяльністю на території іншої країни, форма експорту й імпорту робочої сили;

у вузькому значенні – переселення громадян однієї країни на територію іншої, що супроводжують як зміною громадянства, так і подальшим працевлаштуванням.

Міжнародна міграція містить:

- 1) *еміграцію* – виїзд робочої сили з однієї країни в іншу;
- 2) *імміграцію* – в'їзд робочої сили у країну, що приймає.

Різниця цих двох потоків становить обсяг чистої міграції, а сума – обсяг валової міграції.

Міграційні процеси можна класифікувати за різними критеріями (рис. 6.1) [13; 39, с. 175; 40; 42, с. 26].

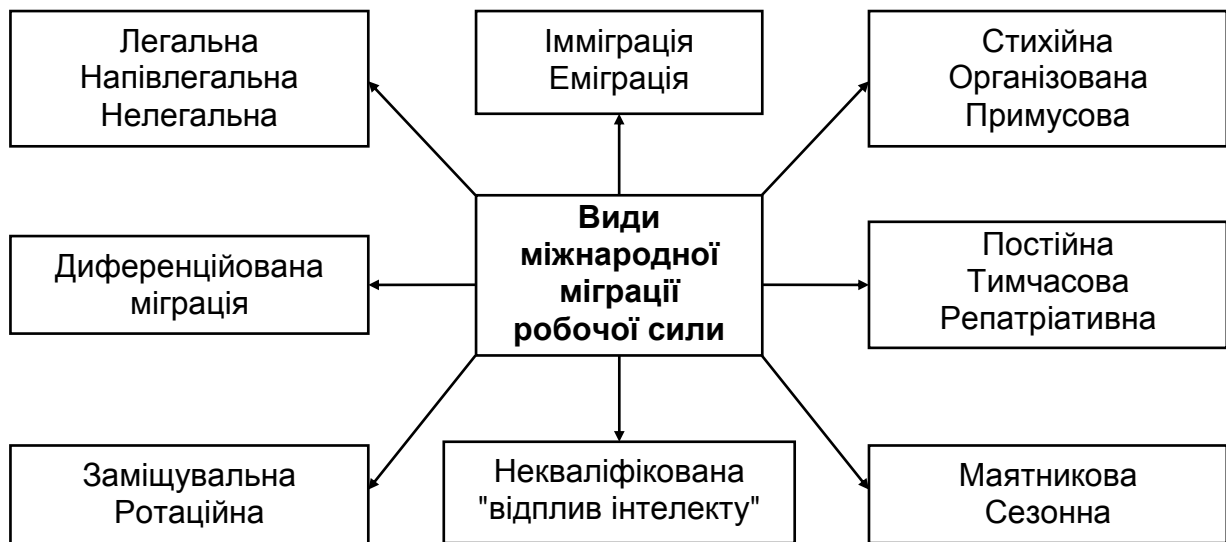


Рис. 6.1. Основні види міжнародної міграції робочої сили

Згідно з класифікацією ООН, мігрантами, що працюють у країні перебування на постійній основі, вважають особи, що залишаються у країні перебування більше від одного року. Тимчасовими або сезонними мігрантами є особи, що прибувають у країну в'їзду для того, щоб знайти оплачувану роботу на термін, що не перевищує одного року.

Загальну характеристику видів міжнародної міграції робочої сили надано в табл. 6.1 [13, с. 27; 39, с. 176; 40; 42].

Таблиця 6.1

Характеристика видів міжнародної міграції робочої сили

Критерії класифікації	Види	Характеристики
1	2	3
За часом переміщення	Постійна	міграція, що передбачає переїзд на постійне проживання в іншу країну
	Тимчасова	міграція, що передбачає повернення мігранта на батьківщину після певного терміну перебування у країні, що приймає
	Сезонна	міграція, що передбачає періодичне залучення іноземних робітників для виконання робіт сезонного характеру

1	2	3
	Маятникова	міграція, що передбачає періодичне перетинання мігрантом кордонів країни в разі, коли він має постійну роботу в іншій країні, але живе на батьківщині (жителі прикордонних територій, фахівці, що працюють вахтовим методом)
За характером переміщення	Заміщувальна	міграція, що передбачає заміщення еміграції національної робочої сили міграцією з менш розвинутих країн
	Ротаційна	міграція, що передбачає регулярну заміну мігрантів у країні перебування вихідцями з однієї місцевості
	Репатріативна	міграція, що передбачає повернення мігрантів, які виїжджали в іншу країну на постійне проживання назад на батьківщину
	Диференційована	міграція окремих груп населення – етнічних, соціальних, статевих, вікових
За рівнем легалізації	Легальна	міграція робочої сили на контрактній основі з наданням мігрантові повної легалізації
	Напівлегальна	міграція, що передбачає легалізацію перебування на території країни мігрантів і нелегальний (тіньовий) характер трудової діяльності
	Нелегальна	міграція робочої сили в обхід відповідного національного законодавства і міжнародних домовленостей
За рівнем кваліфікації мігрантів	"Відплив інтелекту"	міграція висококваліфікованої робочої сили
	Міграція кваліфікованої робочої сили	
	Міграція некваліфікованої робочої сили	
За способом забезпечення	Організована	добровільна та примусова (здійснювана за участю держави, громадських організацій або спеціалізованих підприємницьких структур)
	Неорганізована	індивідуальна, самодіяльна міграція

Із метою оцінювання обсягів міжнародної міграції робочої сили та її регіонального розподілу, використовують такі **показники**:

1) *трудоий дохід* – це заробітна плата, премії, надбавки, допомога та інші виплати у грошовій та натуральній формі (що оцінюють у грошовому

еквіваленті), які отримують робітники-нерезиденти (мігранти) за роботу, виконану для резидентів та оплачену ними;

2) *переміщення мігрантів* – це оцінний грошовий еквівалент вартості майна, яке перевозять із собою мігранти в іншу країну;

3) *перекази робітників* – це пересилання на батьківщину мігрантами грошей або товарів, які мають оцінну вартість.

Показники переміщення мігрантів та переказування робітників інтегрують у комплексний показник – приватні неоплачені перекази, які включають у статтю "Доходи" платіжного балансу країни.

6.2. Економічні наслідки міжнародної міграції робочої сили

Міжнародна міграція робочої сили нині охоплює весь світ: як його розвинену частину, так і відсталу периферію, куди щорічно переїжджає близько 20 млн мігрантів. Так, на розвинені країни припадає приблизно 9/10 усіх виплат трудових доходів іноземним робітникам-нерезидентам (США, Німеччина, Італія, Швейцарія, Бельгія). У цих країнах зростає попит на кваліфіковані кадри, відповідно зростає їхня частка у структурі міграційних потоків. Так, серед членів Національної академії наук у США 23 % – емігранти, а серед лауреатів Нобелівської премії – 33 %, відповідно.

На поч. XXI ст. більше як половина світових міграційних потоків припадала на країни, що розвиваються, проте їхня частка виплат трудових доходів становить лише 1/10. Відбувається також часткова переорієнтація нових індустріальних країн із ролі донорів світових міграційних процесів на роль країн-реципієнтів (ПАР, Ізраїль, Малайзія, Кувейт).

Виділяють такі *сучасні потоки міграції*:

1) міграція із країн, що розвиваються (РК), у промислово розвинені країни (ПРК);

2) міграція в межах промислово розвинених країн (ПРК);

3) міграція робочої сили між країнами, що розвиваються (РК);

4) міграція кваліфікованих спеціалістів із промислово розвинених країн (ПРК) у країни, що розвиваються (РК);

5) міграція із країн із перехідною економікою (ПК) у промислово розвинені країни (ПРК);

6) міграція робочої сили в межах СНД.

У сучасних умовах міжнародна міграція характеризується такими *відмітними рисами*:

більше як половину потоків міграції у світі спостерігають між країнами, що розвиваються;

підвищується попит на тимчасову робочу силу у країнах, що переживають економічний розквіт (Китай, республіка Корея, Малайзія);

зростає приплив мігрантів у розвинені країни, а у їхньому складі все більше вихідців із країн, що розвиваються;

збільшення міграційних потоків одночасно зі зростальним безробіттям у країнах, що приймають (США, Європа), яка веде до посилення соціальної напруженості;

зайнятість значної частки мігрантів у тіньовому секторі економіки, що передбачає набагато менші заробітки;

підвищення кількості кваліфікованих робітників серед мігрантів.

У межах світового господарства міграція робочої сили забезпечує більш раціональне розміщення світових трудових ресурсів. Одночасно вона створює умови для вирівнювання цін на робочу силу як фактор виробництва. Формують передумови для уніфікації господарського життя в масштабах світової економіки загалом.

Економічні наслідки міграції для всіх учасників цих процесів згруповано в табл. 6.2 [13; 39, с. 182–183; 40; 42, с. 36–37].

Таблиця 6.2

Економічні наслідки міжнародних міграційних процесів

Суб'єкти	Наслідки міграції
1	2
Для емігрантів	здобуття нових можливостей, кращих умов праці та її оплати витрати, пов'язані з переїздом і облаштуванням на новому місці, найманням на роботу; тривалістю та режимом робочого дня, здобуттям освіти й підвищенням кваліфікації; отриманням пенсій, стипендій та інших форм соціального забезпечення; адаптацією до нової культури, мови, клімату, необхідністю у медичному страхуванні й обслуговуванні та ін.
Для найманих робітників у країні еміграції	скорочення конкуренції на ринку праці, зростання середньої заробітної плати

1	2
Для найманих робітників у країні, що приймає	зростання конкуренції, проте значна частина емігрантів заповнює ті сегменти національного ринку, що відчувають нестачу робочої сили
Для підприємців у країні імміграції	скорочення витрат на робочу силу, унаслідок розширення її пропозиції
Для підприємців у країні еміграції	за рахунок скорочення пропозиції робочої сили відбувається її подорожчання, збільшуються витрати з найму
Для споживачів	імміграція означає потенційне зменшення цін товарів у країні, що приймає, та їхнього зростання у країні еміграції
Для національної економіки країни, що приймає	середній дохід у країні знижується через зростання конкуренції на ринку праці, але сукупний дохід зростає
	за рахунок іммігрантів відбувається зростання платоспроможного попиту у країні, що приймає, розвивається інфраструктура
	розширення бази оподаткування і соціального страхування, оскільки міграція сприяє скороченню податкового навантаження на платника податків країни, що приймає
	ефект циклу життя – іммігранти перебувають у самому продуктивному віці, але соціальну допомогу отримують у рідній країні, розвантажуючи соціальну систему країни перебування
	переказуючи заробітну плату на батьківщину, мігранти перетворюються на фактичних кредиторів країни, що приймає
	країна заощаджує ресурси на підготовку кваліфікованих фахівців, отримує більш дешеву й молоду робочу силу
	відбувається поліпшення умов для підтримки економічного зростання
Для національної економіки країни еміграції	середній дохід у країні зростає за рахунок подорожчання вартості робочої сили, але сукупний дохід в економіці падає, тому що скорочується кількість суб'єктів економічних відносин, емігранти не беруть участі у створенні національного доходу
	еміграція веде до скорочення кількості потенційних споживачів, яке компенсують зростанням споживання родичів, самих мігрантів після повернення на батьківщину, завдяки значно більш високому рівню заробітної плати у країні міграції
	емігранти фактично залишаються повноправними користувачами суспільних благ, але не виплачують податків у рідній країні

1	2
	демографічний фактор – користуючись суспільними фондами в дитинстві та юності, претендуючи на пенсійне забезпечення, емігранти одночасно в найбільш продуктивний період свого життя не беруть участі у створенні національного доходу, тобто країна еміграції зазнає значних нетто-втрат за рахунок міграції
	переказування на батьківщину можуть бути значним джерелом валютних надходжень для національної економіки – мігранти переказують до половини зароблених коштів
	"відплив інтелекту" – виїзд за кордон на постійну роботу фахівців вищої кваліфікації, завдяки більш сприятливим умовам для роботи й життя у країні, що приймає
	скорочення рівня безробіття
	формує тенденцію до скорочення темпів економічного зростання

Неекономічні наслідки міграції не піддаються аналізу з погляду ринку праці, проте умовно можуть містити:

- 1) здобуття знань – обопільний процес для вихідців із країни;
- 2) можливість формування перенаселеності у країні, що приймає;
- 3) соціальні тертя, формування досить розвинених самодостатніх сегментів господарства країни, що ґрунтуються на відокремленій взаємозалежній економічній активності етнокультурних меншин підприємців і найманих робітників.

Узагальнюючи наслідки міжнародної міграції робочої сили для країн, слід зазначити, що вона дозволяє кожному громадянину більшою або меншою мірою реалізувати права людини, вільно жити та працювати в тій країні, де він може зробити більший внесок у світове виробництво і власний добробут.

6.3. Особливості формування та функціонування світового ринку праці

Одним із важливих елементів сучасної глобальної економічної системи є *світовий ринок праці* з його уніфікованою шкалою критеріїв щодо якості трудових ресурсів, розвитком нових форм зайнятості, гнучкістю

та надзвичайною мобільністю робочої сили. Різностямовані потоки трудових ресурсів, що перетинають національні кордони, утворюють міжнародний ринок праці, котрий функціонує у взаємозв'язку з ринками капіталу, товарів та послуг.

Світовий (міжнародний) ринок праці – це система відносин, що виникають між державами щодо погодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту. Ці відносини склалися, у зв'язку з нерівномірністю розміщення робочої сили по країнах світу та відмінностями у її відтворенні на національному рівні.

Робоча сила (РС) – це здатність людей до праці, сукупність фізичних і духовних якостей людини, які вона використовує у процесі виробництва необхідних засобів існування. Робоча сила як економічне явище – це специфічний товар, що пропонується її носієм (людиною) в обмін на відповідну компенсацію – заробітну плату. Самостійно розпоряджаючись власною робочою силою, людина вправі вибирати напрями та форми найбільш ефективного її використання як у межах національної економіки, так і за її межами, пропонуючи її на міжнародному ринку праці, який набуває значних масштабів як результат зростання міжнародної мобільності двох головних факторів виробництва – капіталу та праці.

Міжнародний ринок робочої сили – це сукупність трудових ресурсів, задіяних у міжнародному русі факторів виробництва, інституціональних структур, що забезпечують співвідношення попиту та пропозиції, переміщення, використання робочої сили й економічні відносини, які виникають.

Передумови формування сучасного світового ринку праці: поширення ринкових відносин у всесвітньому масштабі; розвиток НТР; глобалізація економічних відносин; розвиток ТНК. Міжнародний ринок праці, який об'єднує понад 3 млрд працездатного населення світу, потребує формування регулятивного й координаційного механізмів із погодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, їхнього перерозподілу між різними країнами, регіонами, ланками світового господарства й ефективного використання, розширює можливості обміну знаннями, інформацією та досвідом між народами.

У формуванні міжнародного ринку праці втілилися такі характерні *тенденції сучасного етапу розвитку людської цивілізації:* посилення соціальної орієнтації світової економіки, демократизація трудових відносин,

інтернаціоналізація вимог до відтворення робочої сили, стандартизація умов життя та праці людей у різних частинах планети, розвиток і вдосконалення особистості на основі загальнолюдських цінностей.

Історично переміщення значних мас людей відбувалося практично в усі епохи існування людства. У стародавньому світі (XVIII – XVII ст. до н. е.) гіксоси, що мешкали у прикаспійських степах, завойовували Йорданію, Північну Аравію, Єгипет, заснували Нове царство. Відбулася зміна релігії, припинилося будівництво пірамід. Сармати у III ст. до н. е. із Центральної Азії вторглися у володіння скіфів у північному Причорномор'ї. Готи у II ст. н. е. переселялися від Балтійського до Чорного моря. Слов'яни розселялися від Балтійського до Чорного й Середземного морів. Араби-мусульмани (VI – VII ст.) із Центральної Аравії розширили свій вплив від Іспанії до Паміру. Монголи (XIII ст.) розширили улус від Чорного до Жовтого моря.

Виділяють кілька **етапів міжнародного переміщення робочої сили** (табл. 6.3) [39, с. 169; 40; 42, с. 15].

Таблиця 6.3

Етапи міжнародного переміщення робочої сили

Етапи	Характеристики
1	2
<i>I етап</i> – відкриття й освоєння Американського континенту	Основними потоками були переселенці із Західної Європи та масове вивезення рабів з африканських країн. Із XVI до кінця XIX ст. за підрахунками дослідників було вивезено близько 12 млн жителів Африканського континенту
<i>II етап</i> – промислова революція у Європі в ост. третині XVIII – сер. XIX ст.	Накопичення капіталу й зміни у його структурі, що стало передумовою "відносного перенаселення" європейських країн, масової міграції із Європи до Північної Америки, Австралії, Нової Зеландії
<i>III етап</i> – 80-ті рр. XIX ст. – початок Першої світової війни	Концентрація капіталу стимулювала зростання попиту на робочу силу у США та масову еміграцію з відсталих районів Європи (Італії, Східної Європи), основу яких становила некваліфікована робоча сила, вихідці із сільської місцевості
<i>IV етап</i> – період між двома світовими війнами	У результаті економічної кризи 1929 – 1933 рр. відбувається скорочення масштабів світової міграції, рееміграція із США. У період Другої світової війни – масова примусова міграція населення завойованих країн на роботи до Німеччини

1	2
<p><i>V етап</i> – після Другої світової війни</p>	<p>Зростання внутрішньоконтинентальної міграції, підвищення попиту на кваліфіковану робочу силу, "відплив інтелекту", посилення державного регулювання трудової міграції. Серед масових міграційних потоків у цей період виділяють потоки біженців із В'єтнаму 1974 – 1975 рр. і з Куби 1960 – 1980 рр.</p>
<p><i>Сучасний етап</i> – глобалізаційні процеси, що відбуваються у світовій економіці</p>	<p>Загальна кількість робочої сили у світі становила на початку нового тисячоліття понад 3 млрд осіб: її приріст у промислово розвинених країнах становив 40 %, у Південній Азії – 93 %, на Близькому Сході та Північній Африці – 76 %. Удосконалювання світової транспортної системи, відносно здешевлення її послуг забезпечують можливість переміщення значних мас мігрантів</p>

Розвиток європейської цивілізації вносить корінні зміни в характер міграційних процесів, а саме: формує передумови появи та розвитку трудової міграції найманих працівників як специфічної форми міжнародної міграції; зумовлює активний розвиток туризму, міграції, із метою здобуття сучасної освіти.

Становлення й бурхливий розвиток міжнародного ринку робочої сили є свідченням того, що процеси інтернаціоналізації затвердилися й у сфері трудових відносин та набули глобального характеру. У результаті у світі утворилися **постійні ринки робочої сили** (рис. 6.2).



Рис. 6.2. Структура міжнародних ринків робочої сили

6.4. Державне і міжнародне регулювання трудової міграції

Значна активізація міжнародних міграційних потоків робочої сили обумовила необхідність у втручанні держав і міжнародних організацій у процесі переміщення робочої сили. Контролю й регулюванню підлягають соціальний, віковий, професійний склад, співвідношення між кількістю мігрантів, що в'їжджають і виїжджають із країни. Згідно із прийнятою в міжнародних відносинах практикою країни, які обмінюються робочою силою, визнають пріоритет норм міжнародного права над національним законодавством.

Регулювання міжнародної міграції здійснюють на одно-, дво-, та багатосторонніх засадах [13; 39, с. 184; 40; 42, с. 38].

Одностороннє регулювання має на меті державне регулювання міграційних процесів, відповідно до національних інтересів, без погодження з іншими країнами.

Двостороннє регулювання передбачає укладення двосторонніх міждержавних угод. Наприклад, Україна уклала відповідні двосторонні угоди з Польщею, Литвою, Росією, Молдовою, Білорусією, Латвією, Словаччиною, Вірменією, В'єтнамом, Лівією, Азербайджаном, Грецією, Грузією, Ізраїлем, Італією, Угорщиною, Румунією, Чехією. Здійснюють заходи з підготовки відповідних угод з Аргентиною, Іраном, Ірландією, Іспанією, Кіпр, Конго, Тунісом, Фінляндією.

Багатостороннє регулювання міграційних процесів ґрунтується на міжнародних угодах і конвенціях, укладених на регіональному та світовому рівнях, у межах інтеграційних союзів. Серед багатосторонніх угод слід зазначити ухвалену ООН 1951 р. Конвенцію про статус біженців і ряд документів, ухвалених Радою Європи: Європейська угода про скасування віз для біженців (1959 р.); Резолюція 14 про надання притулку особам, що перебувають під загрозою переслідування (1967 р.); Європейська угода про передачу відповідальності щодо біженців (1980 р.); Рекомендації про узгодження національних процедур, що стосуються надання притулку (1980 р.); Дублінська конвенція (1990 р.) та ін.

Регулювальними суб'єктами є міністерства праці, внутрішніх справ, іноземних справ, спеціально створювані державні та міждержавні органи. Значну увагу приділяють уніфікації трудового законодавства країн-учасників міжнародного поділу праці.

Уніфікація трудового законодавства – це раціональне скорочення і приведення до загально визнаних світових стандартів законодавства про працю країн світу, визнання пріоритету міжнародного права у сфері праці над національним.

Основні *напрями регулювання міграційних процесів* полягають у погодженні на міжнародному рівні (рис. 6.3): умов праці, способів наймання та звільнення працівників; оплати праці, зокрема системи додаткових виплат; надання відпусток, вільних від роботи днів, тривалості робочого дня; соціального страхування; надання різноманітних пільг [39, с. 186; 40; 42, с. 42].

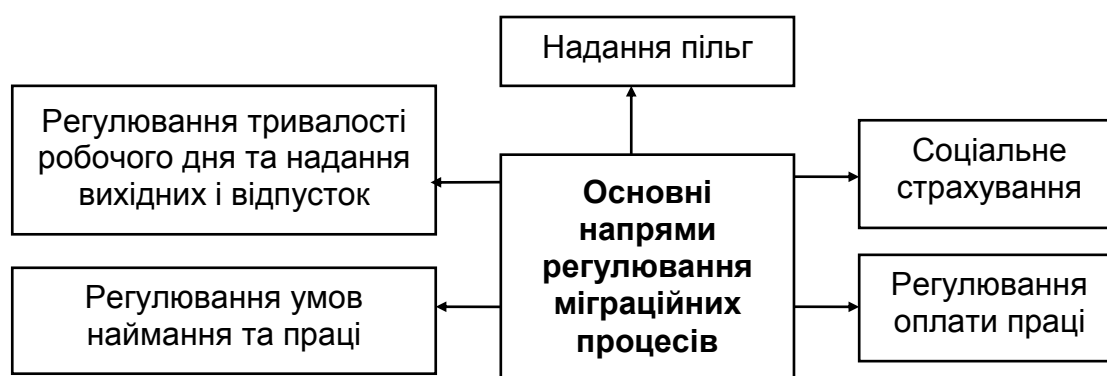


Рис. 6.3. **Напрями регулювання процесів міграції робочої сили**

Державна міграційна політика – це цілеспрямована діяльність держави з регулювання процесів експорту й імпорту робочої сили в цю країну та за її межі. Її розподіляють на:

- 1) еміграційну політику;
- 2) імміграційну політику.

Загалом кожна країна виробляє свої заходи для регулювання припливу і відпливу робочої сили, залежно від її економічного становища. Важливим елементом *імміграційної політики* є встановлення юридичного статусу мігрантів, визначення соціально-економічних, трудових прав мігрантів. Переважно, цей статус позбавляє їх політичних прав, обмежує участь у профспілках, регламентує терміни, місце і професійну діяльність мігранта. У дозволах на працю фіксують характер діяльності, професія, місце роботи, термін перебування. Уведено обмеження щодо визнання кваліфікації іноземних фахівців, ускладнено умови допуску до певних видів робіт. Положення іноземних робітників ускладнено тим, що роботодавців

звільняють від значної частини обов'язкових витрат на відтворення робочої сили (витрати на освіту, медичне обслуговування, профпідготовку й перепідготовку, пенсії, допомогу з безробіття, сімейну допомогу).

У сучасних умовах активну роль у регулюванні міжнародних міграційних процесів і захисту прав мігрантів відіграють відповідні *міжнародні організації* [39, с. 187; 40; 42, с. 42].

Міжнародна організація праці (МОП), створена 1919 р., із 1946 р. має статус спеціалізованої установи ООН та поєднує понад 170 країн світу (зокрема Україна з 1954 р.). МОП ухвалила більш ніж 300 конвенцій у сфері міграції робочої сили. До завдань організації належать: організація безкоштовної служби для допомоги мігрантам; запобігання недостовірному інформуванню мігрантів, полегшення від'їзду, переміщення та приймання мігрантів; забезпечення переказу грошей на батьківщину й медичне обслуговування мігрантів.

Активну роль у регулюванні міжнародних міграційних процесів відіграє *Міжнародна організація із прав мігрантів (МОМ)* (1949 р.), метою створення якої було сприяння біженцям. Із 1989 р. її основними завданнями є: управління упорядкованою і плановою міграцією громадян з урахуванням потреб країн міграції й еміграції; сприяння переміщенню кваліфікованих кадрів між країнами; надання експертних послуг та координація міжнародної взаємодії у сфері міграції робочої сили; організація міграції біженців і переміщених осіб, змушених залишити свою батьківщину.

Комісія ООН із народонаселення через відповідний фонд субсидує національні програми у сфері міграції населення. *Управління Верховного комісара зі справ біженців при ООН* очолює міжнародні зусилля з надання сприяння біженцям.

Активну участь у забезпеченні прав трудящих мігрантів у Західній Європі бере *Міжурядовий комітет із питань міграції*.

6.5. Україна в процесах міжнародної міграції робочої сили

Здобуття незалежності та розбудова ринкової економіки стимулюють посилення міграційних процесів в Україні, передумовами яких є:

структурна перебудова економіки та пов'язане із цим зростання безробіття;

нерівномірне розміщення виробничих сил;

різні соціально-економічні умови життя між регіонами, містом і селом;
зростання частки населення непрацездатного віку в загальній структурі населення;

транзитне положення України на шляхах міграції до країн ЄС;
несприятлива екологічна ситуація;

інтенсифікація міграційних процесів на національній основі;
демократизація й активізація міжнародних зв'язків.

На поч. 90-х рр. ХХ ст. основним фактором міграції в Україні був етнічний, зараз пріоритет має *економічний фактор*. За оцінками експертів, за кордоном перебуває від 3 до 8 млн українців, насамперед, у Росії – до 6,9 млн осіб, Польщі – близько 1 млн осіб, значно менші групи перебувають у країнах Східної Європи, Іспанії, Португалії, Німеччині, США, Ізраїлі, Канаді, Австралії.

Стимулює *зростання міграції в Україні*:

значна різниця як рівня життя, так і рівня оплати праці в Україні та країнах Заходу;

відсутність перспектив професійного зростання;

економічна нестабільність і невизначеність шляхів виходу із кризи;
відчуття незахищеності.

У промислово розвинених країнах зарплата некваліфікованого працівника, що працює на сільськогосподарських підсобних роботах, вища, ніж в Україні, у 2 – 4 рази, у будівництві, автотранспорті та сфері послуг – у 10 – 12 разів, на морському транспорті, в освіті, програмуванні, охороні здоров'я – від 15 до 40 разів.

Найбільш відчутні міграційні втрати населення України за прогнозами фахівців очікують на поч. ХХІ ст. та оцінюють у межах 195 тис. осіб (табл. 6.4) [39, с. 189; 40; 42, с. 43].

Таблиця 6.4

Прогноз сальдо міграцій населення України до 2020 р.

Варіанти	Усього за період	У середньому за рік	За період	
			максимум	мінімум
1	2	3	4	5
<i>Оптимістичний варіант</i>				
усього населення, тис. осіб,	956,8	73,6	97,5	22,0
зокрема працездатного віку	655,0	50,4	67,3	15,3

1	2	3	4	5
<i>Песимістичний варіант</i>				
усього населення, тис. осіб,	-1 749,2	-134,6	-64,4	-193,2
зокрема працездатного віку	-1 200,3	-92,3	44,2	-132,6

Кризові явища в економіці України обумовили значне негативне міграційне сальдо (баланс імміграції й еміграції у країну).

Основними каналами трудової міграції громадян України є:

самостійний пошук місця роботи, насамперед, у країнах, із якими Україна не має візового режиму;

легальний виїзд у країни, із якими встановлено візовий режим перетинання кордону за посередництвом туристичних фірм із подальшим нелегальним працевлаштуванням у цих країнах;

використання послуг спеціалізованих агентств із працевлаштування за кордоном (в Україні діє близько 400 таких структур, послугами із працевлаштування за кордоном щорічно користуються близько 40 тис. громадян України);

виїзд на роботу за кордон фахівців за персональним запрошенням сторони, що приймає.

Неоднозначні *економічні наслідки еміграції* для України:

зниження рівня безробіття й напруженості в суспільстві;

можливість поповнення валютних резервів країни за рахунок переказів емігрантів;

легалізація еміграції дозволить Україні вимагати від країн, що приймають, компенсації за підготовку робочої сили та відповідних соціальних виплат громадянам;

легалізація може бути джерелом надходження у країну нових технологій, досвіду, перебудови професійної структури, прискорення інтеграції у світову економічну систему.

Міграційна політика України спирається на міждержавні угоди із країнами – потенційними користувачами нашої робочої сили та укладання міжнародних і міждержавних договорів. Україна приєдналася до Гаазької конвенції 1961 р., що усуває вимоги легалізації іноземних офіційних документів, Конвенції про правову допомогу і правові відносини в цивільній,

сімейній та кримінальній сферах від 22 січня 1993 року, Угоди про співробітництво у сфері трудової міграції та соціальному захисту трудових мігрантів держав-учасників СНД від 15 квітня 1994 р. Здійснюють активну роботу з підготовки приєднання України до Європейської конвенції про правовий статус трудових мігрантів 1977 р. Договір про партнерство та співробітництво між Україною ЄС 1994 р. передбачає недопущення дискримінації українських громадян у сфері працевлаштування, визначення умов праці, її оплати, звільнення з роботи, порівняно із громадянами країни працевлаштування.

Важелями державного регулювання трудової міграції є:

формування національного ринку праці, місткого за обсягом попиту на робочу силу та привабливого за рівнем оплати й умовам праці;

приєднання України до багатобічних домовленостей із працевлаштування трудових мігрантів;

співробітництво прикордонних регіонів країн, що межують з Україною, у питаннях розвитку прикордонної міграції та регулювання трудової діяльності громадян, які працюють за межами своїх країн;

стимулювання розвитку ліцензійних форм посередництва у сфері працевлаштування громадян України за кордоном, посилення контролю за дотриманням трудових прав мігрантів, їхнього соціального захисту й запобігання торгівлі людьми.

Контрольні запитання

1. Назвіть основні світові центри "тяжіння" робочої сили.
2. Які заходи запроваджує країна для регулювання еміграції?
3. Які характерні риси та тенденції сучасного світового ринку праці?
4. У чому полягає сутність селективного підходу під час регулювання імміграції?
5. Чи має економічний сенс стимулювання рееміграції?
6. Яких обмежувальних заходів уживають у різних країнах щодо стримання зростання кількості іммігрантів?
7. Які організації займаються регулюванням міграції та яким чином вони це здійснюють?

7. Міжнародний науково-технічний обмін

7.1. Технологія як товар і фактор виробництва

Міжнародні науково-технічні відносини – це відносини, які виникають між економічними суб'єктами різних країн щодо виробництва, обміну та споживання науково-технічних розробок у сфері господарської діяльності.

В основі розвитку науково-технічних відносин та їхнього міжнародного руху є *знання як специфічна форма економічних ресурсів*, особливості яких наведено на рис. 7.1 [33; 39, с. 97; 40; 41, с. 147].

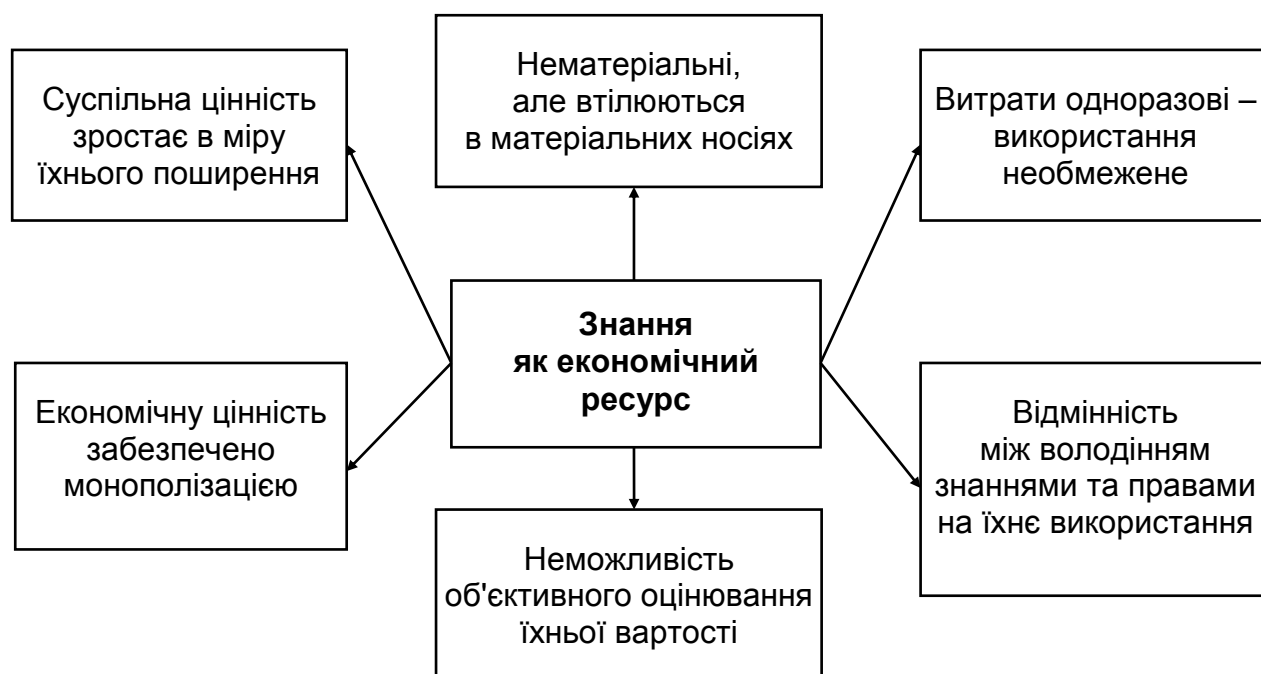


Рис. 7.1. Особливості знань як економічного ресурсу

Знання перетворюють в основний економічний ресурс країн, що переходять до інформаційного суспільства та формують "нову економіку". Інформація перетворюється на знання, коли людина її засвоює, творчо переробляє, використовує у процесі своєї діяльності.

Головними передумовами розвитку міжнародних науково-технічних відносин є:

становлення процесу постіндустріалізації, інформатизація громадського життя;

зростання ролі таких нетрадиційних факторів суспільного виробництва, як знання та підприємницькі здібності;

необхідність у переході людства до сталого розвитку на основі застосування таких технологій, що мінімізують вплив результатів господарської діяльності людини на природу;

посилення нерівномірності економічного розвитку окремих держав;

монополізація НТП великими фірмами, які можуть фінансувати виконання дороговартісних НДДКР;

загострення конкурентної боротьби на світовому ринку.

Нерівномірність економічного розвитку спричиняє неоднаковий рівень розвитку науки й техніки в різних країнах, унаслідок чого в умовах сучасного рівня НТП передова техніка і технології зосередилися у відносно невеликій групі промислово розвинутих країн.

Основними формами реалізації науково-технічних досягнень є міжнародне передавання технології та міжнародне технічне сприяння [33; 39, с. 98; 40; 41, с. 147].

Міжнародне передавання технології – це сукупність економічних відносин, які складаються між підприємствами різних країн у галузі використання закордонних науково-технічних досягнень.

Міжнародне передавання технології (international technology transfer) – це процес міждержавного переміщення науково-технічних досягнень на комерційній і некомерційній основі [8, с. 191].

Технологія (technology) – це сукупність засобів, процесів, операцій, методів, за допомогою яких використовувані у виробництві ресурси перетворюють на кінцеві продукти або послуги. Вона охоплює машини, механізми, інструменти, норми поведінки, звички та знання.

Поняття технології містить: технологію товарів (послідовність виробничого циклу товарів), технологію процесів (упровадження інновацій у виробничий процес або організація виробничого процесу за новою технологією), технологію управління (система менеджменту підприємства). Двоїстий характер технології полягає в можливості її дослідження як товару і фактора виробництва.

У міжнародній економіці *носіями технології є:*

1) товар – у разі міжнародної торгівлі високотехнологічними товарами;

2) капітал – у разі міжнародної торгівлі високотехнологічними капіталомісткими товарами;

3) праця – у разі міжнародної міграції висококваліфікованих кадрів;

4) земля – у разі міжнародної торгівлі природними ресурсами, видобування яких здійснено з використання нових технологій [8, с. 191].

Як фактор виробництва технологію можна розглядати як спосіб збільшення пропозиції інших факторів виробництва, якщо її впровадження сприяє підвищенню продуктивності інших факторів виробництва (праці, капітала), або як самостійний фактор, який впливає на умови торгівлі країни чи є об'єктом міжнародної торгівлі. Тому міжнародний рух технологій може здійснюватися як торгівля технологією або торгівля технологічно місткими товарами.

У сучасних умовах технологія містить три *складові елементи*:

1) фундаментальні загальнотеоретичні знання про хімічні та фізичні основи виробничої діяльності;

2) прикладні знання про способи та знаряддя впливу на предмет праці;

3) знання про форми організації процесу виробничої діяльності.

Міжнародне передавання технології розглядають у вузькому і широкому значенні. У вузькому – це передавання власне технології або технології "в чистому вигляді", а в широкому – передавання матеріалізованої технології.

Технологія в чистому вигляді – це методи й техніка виробництва товарів і надання послуг.

Матеріалізована технологія – це машини й устаткування. Передавання технології об'єднує обидва поняття.

7.2. Правові форми захисту міжнародного передавання технологій

Міжнародний трансферт технологій супроводжено значними ризиками, пов'язаними з порушеннями конфіденційності інформації. Тому в більшості країн нову технологію захищено одним або декількома правовими інструментами, до яких належать патент, ліцензія, копірайт та торговельна марка.

Патент (patent) – це свідоцтво, яке видає винахіднику компетентний державний орган і засвідчує його монопольне право на використання

винаходу. Патент засвідчує саме право власності, яке зазвичай підкріплено реєстрацією торговельної марки або промислового зразка. Патент видають на 15 – 20 років і діє тільки на території держави, де був виданий. Однак не всі винаходи та розробки може бути запатентовано. Для видачі патенту необхідно декілька умов: новизна, складність (перевищує рівень звичайного інженерного рішення) технічного завдання, практичне використання. Для підтримання правової сили патенту його власник має сплачувати патентні мита.

Ліцензія (license) – це дозвіл власника технології на її використання протягом визначеного періоду часу, у визначених межах та за визначену винагороду.

Копірайт (право відтворення) (copyright) – це ексклюзивне право автора літературного, аудіо- або відеотвору на показ і відтворення своєї роботи.

Торговельна марка (trademark) – це символ індивідуалізації підприємства, фірми-виробника товару у вигляді рисунку, графічного зображення, сполучення букв, ініціалів власників чи партнерів, який не можна використовувати без офіційного дозволу власника [8, с. 192].

7.3. Міжнародні комерційні та некомерційні науково-технічні зв'язки

Міжнародне передавання технології – це тривалий процес, що містить:

відбір і придбання технології;

адаптацію й освоєння придбаної технології;

розвиток місцевих можливостей удосконалення технології з урахуванням особливостей національної економіки.

Інституціональними елементами світового ринку технологій є: технологічні нововведення; економічні суб'єкти, що володіють і купують технології; форми правового захисту нових технологій (патенти, ліцензії, копірайт); форми передавання технологій на світовому ринку (рис. 7.2) [33; 39, с. 99; 40; 41, с. 148]. Технологію передають некомерційними й комерційними способами.

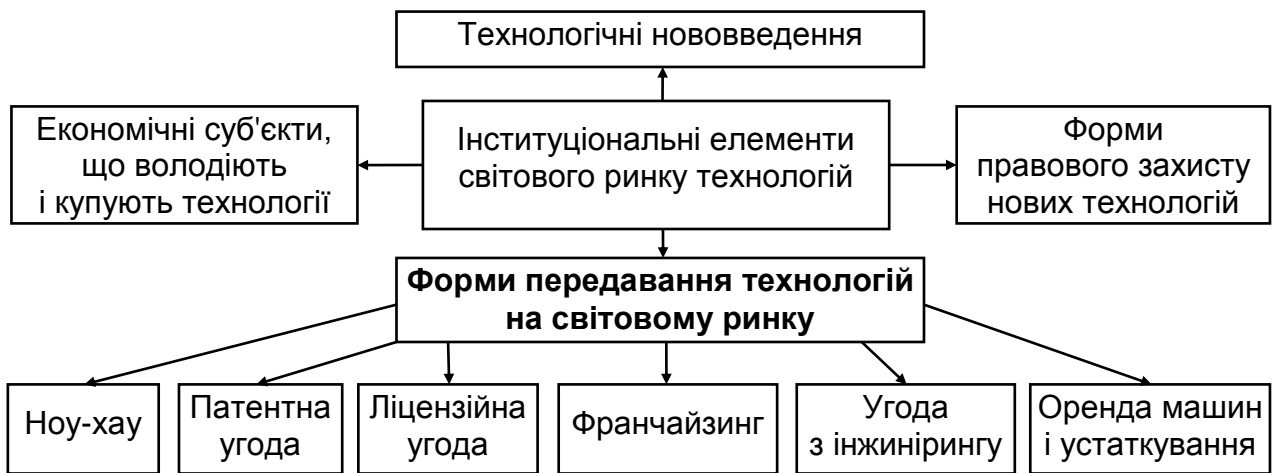


Рис. 7.2. Елементи світового ринку технологій

Способи некомерційного передання технології спрямовано на широкомасштабний пошук місць упровадження технології та містять:

надання науково-технічної інформації, тобто поширення відомостей про технології через літературні джерела, патенти, інформаційні листи, стандарти тощо;

проведення виставок, ярмарків, конференцій, симпозіумів;

стажування спеціалістів;

спільні фундаментальні науково-технічні розробки.

Некомерційні способи, переважно, передують комерційним способам передавання технології.

Способи комерційного передавання технології, залежно від складності реалізації, можна розподілити на три групи [33; 39, с. 100; 40; 41, с. 149]:

1. Передавання технології:

виконання НДДКР за замовленнями;

ліцензування;

інжиніринг;

закупівля зразків техніки для імітації;

закупівля машин і устаткування;

лізинг машин і устаткування.

2. Спільне розроблення і використання технології:

координація НДДКР – це взаємне інформування партнерів про плани науково-технічних розроблень;

кооперування НДДКР на договірній основі;

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

3. Промислове кооперування та спільне підприємництво:

у формі науково-технічного виробничого кооперування – спільного розроблення і виробництва продукції в різних країнах;

у формі спільних підприємств (СП).

Усі способи передавання технології в межах окремої угоди можна використовувати в будь-якому поєднанні.

Технологію передають **двома каналами**: внутрішньофірмовим і міжфірмовим.

Внутрішньофірмовий канал – це реалізація власних науково-технічних досягнень або закордонних досягнень у закордонних філіях фірми.

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

Міжнародне передавання технології виявляють у таких формах [33; 39, с. 101; 40; 41, с. 150].

Ноу-хау (know how) – надання технічного досвіду та секретів виробництва, використання яких забезпечить підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. У міжнародному співробітництві під ноу-хау розуміють незапатентовані винаходи, які мають комерційну цінність, – економічну, правову, адміністративну інформацію, авторські методики тощо.

Патентна угода (patent agreement) – це міжнародний торговельний договір із передавання прав власності на винахід, за яким власник патенту поступається правами на використання винаходу покупцеві. Для підтримання правової сили патенту його власник має сплачувати високі патентні мита, що спонукає до продажу патенту через неможливість упровадження винаходу у виробництво.

Ліцензійна угода (licensing agreement) – це міжнародний торговельний договір із надання дозволу власником технології на її використання покупцем у визначених межах, протягом визначеного періоду часу та за визначену винагороду. Під *ліцензією* розуміють дозвіл, відповідно до якого власник виключного права (ліцензіар) дозволяє іншій особі (ліцензіату) за обумовлену винагороду й у визначених межах користуватися об'єктом цього права. *Продаж ліцензій* – це продаж нових у цей момент не відтворених знань виробничого призначення, якими володіє обмежена кількість продавців.

Інжиніринг (engineering) – це надання технологічних знань, необхідних для придбання або орендування, монтажу та введення в експлуатацію основних виробничих фондів (машин, устаткування, транспортних засобів тощо).

Угода з інжинірингу – це угода на інженерно-технічні та консультативні послуги покупцю для реалізації технічного проєкту (об'єктів промисловості, виробничої та соціальної інфраструктури). Вони охоплюють широкий комплекс заходів із підготовки техніко-економічного обґрунтування проєктів, виконання науково-дослідних робіт (зокрема, лабораторних або експериментальних доробок технології чи прототипу, розроблення детальних структур проєкту від ескізного варіанта до видання специфікації на устаткування, технологічного супроводу у процесі освоєння технології чи устаткування тощо), надання консультацій у процесі реалізації проєкту, здійснення нагляду, випробовування тощо.

Об'єктами інжинірингу можуть бути цілі проєкти або окремі заходи, спрямовані на підвищення ефективності виробництва. Повний комплекс послуг і постачань, необхідних для спорудження нового об'єкта, називають *комплексним інжинірингом*. Складовими частинами його є: проєктно-консультаційний інжиніринг, технологічний інжиніринг, будівельний інжиніринг, управлінський інжиніринг. Інжинірингові послуги надають інжинірингові фірми різних типів: проєктні та інженерно-консультаційні фірми широкого профілю в будівництві; фірми інформаційного інжинірингу; інжинірингові фірми з питань управління; маркетингові фірми.

Франчайзинг – це передавання торговельної марки та технології власником (франчайзером) на визначених умовах покупцю (франчайзі), які зазначають у франчайзинговому договорі (франшизі).

Угоди про промислове співробітництво, науково-технічну та виробничу кооперацію, інвестиційне співробітництво тощо – це способи передавання технологій між країнами. Міжнародне науково-технічне співробітництво в галузі технологій містить: координацію міжнародних програм спільних науково-технічних досліджень; кооперацію досліджень; підготовку наукових та інженерних кадрів; міжнародні конференції, симпозіуми, семінари; обмін науково-технічною інформацією; створення міжнародних науково-дослідних інститутів; консультації у сфері спільної науково-технічної політики; прогнозування.

Види ліцензій та їхню характеристику наведено в табл. 7.1 [8; 33; 39, с. 101; 40; 41, с. 150].

Види ліцензій

Критерії класифікації	Види ліцензій	Характеристики
1. Залежно від рівня патентного захисту	Патентна	класична ліцензія, яка засвідчує передавання прав користування запатентованих винаходів, промислових зразків без відповідного ноу-хау
	Безпатентна	на передавання патентів, не захищених правами промислової власності, засвідчує передавання права користування незапатентованим ноу-хау
2. За способом передавання	Самостійна (чиста)	на використання технології без відповідних матеріальних носіїв
	Супутня	на використання технології з наданням відповідних інжинірингових послуг та устаткування для впровадження її у виробництво
	Обгорткова	замість звичайного договору, ліцензіар установлює умови прямо на упакованні, а покупець стає ліцензіатом через те, що купив програму і розкрив упаковання
3. Залежно від обсягу прав суб'єктів ліцензійної угоди	Виключна (виняткова)	під час продажу якої ліцензіату надають виключні права на використання об'єкта ліцензії на визначених у договорі умовах. Ліцензіар не може надавати аналогічну ліцензію іншим особам, однак має право самостійного використання її об'єкта
	Проста (невиняткова)	передбачає надання ліцензіару права їхнього продажу багатьом ліцензіатам та самостійного використання об'єкта ліцензії. Найчастіше використовують у сфері виробництва товарів широкого споживання, де унікальність технології та необхідність у збереженні комерційної таємниці не актуальні
	Повна (комплексна)	передбачає втрату ліцензіаром усіх прав на об'єкт ліцензії впродовж терміну дії ліцензійної угоди
4. Залежно від кола користувачів	Відкрита	патентовласник готовий надати право на використання свого патенту будь-якій фізичній або юридичній особі
	Примусова	держава примушує патентовласника передати іншим право на використання його патенту
	Перехресна	продавець і покупець обмінюються ліцензіями на належні їм об'єкти промислової власності

Предметом ліцензійної торгівлі є патентні та безпатентні ліцензії на використання винаходів, секретів виробництва, технічного досвіду та знань.

Основною формою міжнародного передавання технології є **торгівля ліцензіями**, зростання обсягів якої обумовлено такими факторами:

1) комерційною зацікавленістю у здійсненні технологічних трансфертів;

2) посиленням конкуренції на світовому ринку та зміні її характеру із цінової на технологічну;

3) дістанням доступу до додаткових джерел ресурсів;

4) здійсненням перехресного ліцензування, у процесі якого компанії дістають доступ до нових технологій іноземних партнерів;

5) можливість проникнення на ринки країн із жорсткою протекціоністською зовнішньоторговельною політикою;

6) невідповідність технології стратегічним пріоритетам ліцензіара та можливість отримання прибутків від ліцензійної торгівлі;

7) політична нестабільність у країні, яка є гальмом для залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні галузі;

8) відсутність належного правового забезпечення науково-технічного співробітництва у країні.

Умови ліцензійної торгівлі регулюють відповідною *ліцензійною угодою* – договором, відповідно до якого ліцензіар (власник ліцензії) передає ліцензіату (покупцю) дозвіл на використання об'єкта ліцензії (технології) на визначених умовах. Водночас право власності на технологію залишають за ліцензіаром, а ліцензіат здобуває лише право на її використання в обумовлених у договорі межах, протягом визначеного в договорі часу та за визначену в договорі ліцензійну винагороду. Укладанню ліцензійної угоди передуює досить складна підготовча робота з погодження економічних інтересів ліцензіара та ліцензіата.

Тому *основними вимогами* до об'єкта ліцензії є:

1) високий технічний рівень;

2) промислове освоєння, підтвердженням якого є надані промислові зразки. У разі придбання ноу-хау, коли унеможливлено процес попереднього розкриття ексклюзивної інформації, ліцензіар та ліцензіат укладають опційну угоду, відповідно до якої ліцензіат дістає на умовах конфіденційності доступ до ноу-хау та переважне право на купівлю ліцензії протягом установленого терміну в разі підтвердження даних щодо її ефективності;

3) патентний захист, який знижує ризик копіювання та плагіату;

4) технологічний пакет – це сукупність необхідної технічної документації, ноу-хау, устаткування, комплектних виробів, технічної допомоги, із метою прискорення процесу освоєння технології.

Однією з головних вимог до ліцензіата є наявність потенціалу освоєння нової технології й організації рентабельного виробництва. У США під час вибору ліцензіата керуються такими критеріями: правове становище компанії; імідж компанії в діловому світі; виробнича діяльність; збутова діяльність; фінансове становище; рівень інноваційного розвитку; інформаційне забезпечення тощо.

Після проведення переговорів між ліцензіаром та ліцензіатом підписують ліцензійну угоду, структура якої є стандартною, але, залежно від специфіки об'єкта ліцензії, інтересів партнерів, до неї може бути внесено спеціальні корективи. Однак ліцензійна торгівля має й певні *недоліки для ліцензіара*, які полягають у:

1) втраті можливості отримання прибутків від самостійного впровадження технології у виробництво;

2) зниженні цінності технології шляхом укладання ліцензійних угод із декількома ліцензіатами;

3) втраті або обмеженні контролю над упровадженням технології у виробництво та якістю продукції, що значною мірою впливає на імідж компанії-ліцензіара;

4) неможливості або складності здійснення контролю за погашенням ліцензійних платежів;

5) під час розширення своєї діяльності за рахунок упровадження нової технології ліцензіат стає конкурентом ліцензіара (під час експорту продукції на ринки країн, що розвиваються).

Ціна на ліцензію має забезпечувати покупцеві досить стабільний протягом тривалого періоду прибуток, що перевищує прибуток від реалізації на ринку продукції, виготовленої за аналогічними технологіями.

Ціну ліцензії ($C_{л}$) розраховують за такою формулою:

$$C_{л} = V_{л} \times T \times \Pi \times Ч, \quad (7.1)$$

де $V_{л}$ – середньорічний випуск продукції за ліцензією, грн;

T – термін договору, років;

Π – додатковий прибуток, що отримують за ліцензією, грн;

$Ч$ – частка ліцензіара у прибутку.

Найбільш поширеними *формами виплати ліцензійної угоди* є роялті й паушальні платежі.

Роялті – це ліцензійна винагорода у формі періодичних відрахувань (частки від прибутку або суми продажів продукції), що виплачують наприкінці кожного року дії угоди, починаючи з моменту випуску готової продукції.

Ціну ліцензії на основі роялті розраховують за такою формулою:

$$Ц_{л} = \sum_{i=1}^T B_i \times Ц_i \times \frac{R_i}{100}, \quad (7.2)$$

де B_i – середньорічний обсяг продукції за ліцензією в i -му році (у натуральному обчисленні);

$Ц_i$ – продажна ціна продукції в i -му році, грн;

R_i – розмір роялті в i -му році, %;

i – розрахунковий рік дії ліцензійного договору;

T – термін дії ліцензійного договору.

Якщо виробничі потужності за ліцензією дають змогу виробити певний обсяг продукції (V) за ціною за одиницю ($Ц$) і розрахунковим рівнем рентабельності (P), а ліцензія є винятковою, то частка ліцензіара у прибутку ліцензіата буде становити ($Ч$). Визначити ціну ліцензії у формі щорічних відрахувань (роялті, R) від вартості виробленої продукції за ліцензією із застосуванням ноу-хау – нової незапатентованої технології, можна за такою формулою:

$$R = (P \times Ч/1 + P) \times 100. \quad (7.3)$$

Звідси розмір щорічних відрахувань роялті на користь ліцензіара (MR) буде становити:

$$MR = V \times Ц \times R. \quad (7.4)$$

У разі, коли підприємству необхідно ухвалити рішення про доцільність купівлі ліцензії за умовною ціною необмеженого терміну її використання та фіксованими відрахуваннями платежів роялті ліцензіару, необхідно врахувати, що воно раніше вже здобуло право на тимчасове використання цієї ліцензії – нової технології, а її впровадження дало змогу підприємству підвищити рівень рентабельності, порівняно з її базовим

рівнем. За таких умов розрахункову ставку роялті можна визначити за такою формулою:

$$R = (P_n \times 4/1 + P_n + P_6) \times 100, \quad (7.5)$$

де P_n – перевищення рівня рентабельності над базовим, відсоткових пунктів;

P_6 – базовий рівень рентабельності, %.

Паушальний платіж – це одноразовий платіж, що є фіксованою сумою і не залежить від обсягів виробництва (продажу) продукції (товарів, робіт, послуг) із використанням об'єкта права інтелектуальної власності. Паушальний платіж – це винагорода за право користування об'єктом ліцензійного договору до отримання прибутку (доходів) від його використання. Фактично є ціною ліцензії (фактичною ціною купівлі ліцензії), що встановлюють, виходячи з оцінок очікуваної економічної ефективності та майбутніх прибутків покупця ліцензії. Фіксують у договорі між ліцензіаром і ліцензіатом у розмірі чітко обумовленої суми та можна здійснювати одноразово або певними частинами.

На практиці найчастіше використовують *комбіновані платежі*, що містять початкову суму у вигляді паушального платежу (10 – 13 % від загальної ціни ліцензії) і наступні періодичні відрахування роялті.

Також у міжнародній торгівлі ліцензіями використовують ліцензійні платежі на компенсаційній основі, які передбачають виплату ліцензійної винагороди в матеріальній формі, тобто постачанням продукцією, виробленою за ліцензією.

Участь у прибутку – це відрахування частини прибутку ліцензіата, отриманого від реалізації ліцензійної продукції, ліцензіару за надану ліцензію. У разі використання простої ліцензії становить 10 %, виключної – 30 %.

Участь у власності – це передавання ліцензіатом ліцензіару частини власних акцій як платежу за право користування об'єктом ліцензії. Переважно, ліцензіар отримує від 5 до 20 %, а інколи й до 40 % акцій.

Міжнародне технічне сприяння – це форма міжнародного передавання науково-технічних розробок, яка полягає у сприянні розвитку технології процесів, продуктів чи управління в технічній, економічній (зокрема, розроблення програм економічного розвитку, статистики, грошової та бюджетної політики, техніко-економічного обґрунтування окремих проєктів тощо) та інших сферах різних країн.

Серед **організаційних видів технічного сприяння** виділяють технологічні гранти та співфінансування технічного сприяння [8; 33; 39, с. 104; 40; 41, с. 153].

Технологічні гранти – це безоплатне передавання технології, технологічно містких товарів чи фінансових коштів для купівлі технології, навчання та підготовки персоналу, адаптації її до місцевих умов. Отримувач не бере фінансової участі у проєкті, а лише виконує організаційні функції із приймання й розміщення технічної допомоги. Донор має право брати участь через своїх представників у розподілі допомоги й нагляді за її ефективним використанням.

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

Залежно від кількості країн, що беруть участь у проєкті, розрізняють двостороннє та багатостороннє технічне сприяння.

Двостороннє технічне сприяння здійснюють за угодами між урядами двох країн, які укладають між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, і стосуються невеликих проєктів, підготовки й перепідготовки кадрів, комп'ютерного забезпечення, виконання експертиз тощо.

Багатостороннє технічне сприяння передбачає здійснення спільних проєктів декількома країнами щодо однієї країни-отримувача, а також технічне сприяння по лінії міжнародних організацій, що фінансують за рахунок внесків країн-членів програми надання допомоги (зокрема, надання технології, технічного устаткування, здійснення консультацій і експертиз; програми технічної допомоги Світового банку, МВФ та інших міжнародних організацій).

7.4. Міжнародне регулювання ринку технологій

У міжнародній практиці жорсткого регулювання міжнародного передавання технології немає. Окремі угоди, програми та міжнародні організації обумовлюють правила поведінки та стимулюють розвиток ринку технологій.

Так, *Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС)* СОТ є міжнародним правовим документом, що регулює відносини (торгівлю) інтелектуальної власності щодо копірайта, торговельної марки та знака, географічної назви та промислового дизайну.

Угодою визначено стандарти з охорони інтелектуальної власності для країн-членів СОТ. Згідно із цією угодою, країни-члени СОТ мають дотримуватися Паризької конвенції із захисту прав інтелектуальної власності (1967 р.) та Бернської конвенції із захисту авторських прав на твори мистецтва і літератури (1971 р.). Водночас угода не забороняє країнам запроваджувати жорсткіші вимоги до дотримання прав на інтелектуальну власність.

Програму розвитку ООН (ПРООН) створено 1965 р. для сприяння в розвитку країн, що розвиваються, (членів ООН) шляхом надання їм технічної допомоги в галузі передавання й адаптування технологій, розроблення природних ресурсів, сприяння підприємництву, а також у вирішенні соціальних питань. ПРООН є основним джерелом багатостороннього фінансування технічної допомоги та розвитку країн-членів ООН.

Захист авторських прав на науково-технічну продукцію на міжнародному рівні регулюється *Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (ВОІВ)* (1974 р.), яка є спеціалізованим агентством системи ООН. Цілями цієї організації є удосконалення охорони інтелектуальної власності, координація діяльності відповідних міжнародних організацій, заохочення розвитку міжнародної охорони інтелектуальної власності, зокрема промислової власності (винаходів, торговельних марок, промислового дизайну), копірайта на твори літератури й мистецтва, фотографії, відео та звукозапис, інформаційна діяльність у сфері обміну технологіями.

7.5. Україна на міжнародному ринку технологій

Одним із головних напрямів міжнародного науково-технічного співробітництва України є її участь у міжнародних науково-технічних програмах. Також Україна є країною-реципієнтом міжнародної технічної допомоги країн Європи, США, Канади.

Усі проекти з надання міжнародної технічної допомоги обов'язково реєструють у Державному реєстрі проєктів Міністерством економіки України. Для контролю за виконанням проєктів Міністерство економіки разом із представниками країни-донора та виконавцями здійснює їхній поточний і заключний моніторинг. На основі результатів моніторингу роблять висновки щодо ефективності та доцільності подальшої міжнародної технічної допомоги.

Основу національного науково-технічного потенціалу становлять висококваліфіковані кадри. Загалом в Україні функціонують 1 388 установ, які займаються НДДКР, серед них 295 науково-дослідних інститутів (НДІ) та 103 їхні філії, 143 ЗВО, 443 проектно-конструкторські інститути, 97 конструкторських бюро на самостійному балансі. Кількість винахідників і раціоналізаторів у країні неухильно зменшується – із 1 027 тис. осіб 1985 р. до 48 тис. осіб 2000 р., тобто у 21 раз.

Протягом останніх десятиліть спостерігають міграцію висококваліфікованих кадрів (так званий "відплив інтелекту") з України в Росію – 42 %, США – 18 %, країни Західної Європи, Канаду, що обумовлено відсутністю відповідного державного фінансування наукових розроблень. Так, на наукову працю в Україні витрачають у 100 разів менше коштів, ніж у Франції, Німеччині, Великій Британії. Обсяги державного фінансування науки становлять 0,4 % ВВП, тоді як у США – 3,8 %, Німеччині – 3,5 %, Росії – 2,5 %, Південній Кореї – 2,5 – 3,0 %, Сінгапурі – 2,3 %, Малайзії – 0,5 %. У розвинених країнах 10 % витрат на науку становлять витрати на фундаментальні дослідження, 40 – 60 % – на конструкторсько-технологічні розроблення, а 30 – 50 % – на впровадження у виробництво та реалізацію товару [7; 14; 33].

В Україні витрати на наукову діяльність розподіляють таким чином: 60 % – на фундаментальні дослідження, 15 – 20 % – на конструкторсько-технологічні розроблення, 5 – 10 % – на впровадження експериментальних зразків, 10 % – на впровадження у виробництво та просування товару на ринок. Тому не випадково, що в Україні 90 % виробленої продукції немає відповідного науково-технічного забезпечення. Наукомісткість промислового виробництва становить 0,3 %, що в 10 – 20 разів нижче від світового рівня. На сьогодні приховане безробіття в науковій сфері становить майже 90 %, спостерігають значне скорочення наукових кадрів – на кожні 10 000 осіб припадає 25 учених [7; 14; 33].

Однією з найбільш ефективних форм взаємодії науки та виробництва вважають технологічні зони або технологічні парки, які містять виробничу зону та науковий центр, завдяки чому в одному місці концентрують науковий і промисловий потенціал. Перший технопарк – Стенфордський університет – виник у США на поч. 50-х рр. ХХ ст., на сьогодні день у країні їх налічують близько 160 – це 30 % загальної кількості технопарків у світі. У Європі технопарки виникли у 70-х рр. ХХ ст., одними з перших були Дослідницький парк Університету Херіот-Уатт в Единбурзі, науковий парк

Триніті – коледж у Кембриджі, Софія – Антиполіс у Ніцці та ін. У 80-х рр. ХХ ст. технопарки почали виникати в Канаді, Сінгапурі, Австралії, Бразилії, Індії, Малайзії, Китаї, Японії, а в 90-х рр. – у Росії та Україні [7; 14; 33].

У світовій економіці є чотири критерії успіху технопарків, а саме: ефективний організаційний менеджмент, який полягає у підтримці місцевих органів влади, правильності вибору організаційно-правової форми; відсутність бюрократичного апарату; наявність суспільної фінансової та технічної підтримки; згуртований колектив; тісні наукові зв'язки з університетом; правильний вибір місця розташування парку; розроблення цілеспрямованої маркетингової стратегії; фінансування наукових досліджень, що є основним критерієм ефективної роботи технопарків. Так, у США близько 50 % витрат технопарків покриває держава, у Китаї – 90 %, у Фінляндії Національне технологічне агентство TEKES інвестує від 30 до 80 % коштів в інноваційні проєкти [7; 14; 33].

В Україні формально є 16 технопарків, із яких функціонують 3: Інститут електрозварювання ім. Є. О. Патона (Київ), Інститут монокристалів (Харків), Інститут фізики напівпровідників (Київ). У вітчизняних технопарках відсутня промислова зона, тобто всі учасники реалізують свої проєкти на власних майданчиках [7; 14; 33].

Контрольні запитання

1. Що розуміють під міжнародним науково-технічним співробітництвом?
2. Які основні форми міжнародного науково-технічної взаємодії виділяють?
3. Які є основні канали трансферу технологій у міжнародному економічному середовищі?
4. Яку роль у забезпеченні розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва відіграє ООН?
5. Які фактори обумовлюють особливості технології як об'єкта економічних операцій?
6. У чому особливості та які основні форми міжнародної технічної допомоги?
7. Які фактори сприяють активізації процесів міжнародного обміну технологіями?

Розділ 2

Інституційні засади розвитку світового господарства в умовах глобалізації та міжнародної економічної інтеграції

8. Світова валютна система.

Міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини

8.1. Світова валютна система:

етапи формування і розвитку, структура та принципи організації

Валютна система – це форма організації та регулювання валютних відносин, закріплена національним законодавством чи міжнародними угодами. Це сукупність двох елементів [8; 39, с. 216; 40; 42, с. 107]:

1) *валютного механізму* – правових норм та інструментів, презентованих на національному й міжнародному рівнях;

2) *валютних відносин* – повсякденних зв'язків, у які вступають суб'єкти МЕН на валютних і грошових ринках, із метою здійснення міжнародних розрахунків.

Національна валютна система – це форма економічних відносин країни, за допомогою яких здійснюють міжнародні розрахунки, створюють та використовують валютні кошти держави.

Міжнародна (регіональна) валютна система – це специфічна організаційно-економічна форма відносин ряду країн у валютній сфері, спрямована на стимуляцію інтеграційних процесів, зменшення амплітуди коливань курсів національних валют та їхнє взаємне ув'язування. Є в межах певних інтеграційних об'єднань (наприклад, Європейська валютна система).

Світова валютна система (СВС) – це форма організації міжнародних валютних (грошових) відносин, що становить сукупність способів, інструментів і міждержавних органів, які забезпечують взаємний платіжно-розрахунковий обіг у межах світового господарства.

Головне завдання світової валютної системи полягає в:

ефективному опосередкуванні платежів за експорт та імпорт товарів, капіталу, послуг та інших видів міжнародної діяльності;

створенні сприятливих умов для розвитку виробництва й міжнародного поділу праці;

забезпеченні безперебійного функціонування економічної системи вільного підприємництва.

Зв'язок і відмінності національних та світової валютних систем виявляють у їхніх елементах, наведених у табл. 8.1 [39, с. 217; 40; 42, с. 108].

Таблиця 8.1

Основні елементи національної та світової валютних систем

Національна валютна система	Світова валютна система
Національна валюта	Резервні валюти, міжнародні рахункові валютні одиниці
Умови конвертування національної валюти	Умови взаємного конвертування валют
Паритет національної валюти	Уніфікований режим валютних паритетів
Режим курсу національної валюти	Регламентація режимів валютних курсів
Наявність чи відсутність валютних обмежень, валютний контроль	Міждержавне регулювання валютних обмежень
Національне регулювання міжнародної валютної ліквідності країни	Міждержавне регулювання міжнародної валютної ліквідності
Регламентація використання міжнародних кредитних засобів обігу	Уніфікація правил використання міжнародних кредитних засобів обігу
Регламентація міжнародних розрахунків країни	Уніфікація основних форм міжнародних розрахунків
Режим національного валютного ринку та ринку золота	Режим світових валютних ринків і ринку золота
Національні органи, що регулюють валютні відносини країни та керують ними	Міжнародні організації, які здійснюють міждержавне валютне регулювання

Отже, світову валютну систему тісно пов'язано з національними валютними системами, вона діє як грошова система окремих країн і виконує відповідні функції, зокрема здійснює платежі для покриття угод між суб'єктами господарювання; забезпечує стійку одиницю вартості та стандарт платежів. Основна відмінність між функціонуванням світової грошової системи та національної полягає в тому, що міжнародні розрахунки звичайно передбачають наявність операцій з іноземною валютою мінімум для однієї зі сторін, яка бере участь в угоді.

Ключові вимоги, необхідні для успішного функціонування світової валютної системи:

1) забезпечення відповідної ліквідності передбачає наявність офіційних резервів в урядів країн, які беруть участь у міжнародній торгівлі. Також потребує стимулів для того, щоб комерційні банки, які діють як дилери, що торгують іноземною валютою, мали достатні її резерви для забезпечення потреб приватного сектору;

2) дія механізму вирівнювання потребує, щоб: окремі країни здійснювали економічну та фінансову політику, яка б сприяла підтриманню збалансованої міжнародної системи платежів; фінансові механізми забезпечували регулювання платіжного балансу; уряди сприяли збереженню рівноваги на ринках іноземної валюти;

3) упевненість у міжнародній грошовій системі передбачає сприяння міжнародних організацій державній політиці збалансування міжнародної системи платежів.

Основні складові частини світової валютної системи:

світовий грошовий товар (валюта) – це носій міжнародних валютних відносин (обслуговує міжнародні економічні, політичні та культурні відносини), який приймає кожна країна як еквівалент вивезеного нею багатства (першим було золото; далі кредитні гроші (векселі, чеки, депозити);

валютний курс;

валютні ринки;

міжнародні валютно-фінансові організації.

У своєму розвитку світова валютна система пройшла ряд етапів, які, відповідно, презентують окремі міжнародні валютні системи (табл. 8.2) [8, с. 246].

Таблиця 8.2

Еволюція світової валютної системи

Критерії відмінностей	Паризька валютна система	Ґенуезька валютна система	Бреттон-Вудська валютна система	Ямайська валютна система	Регіональна – Європейська валютна система
1	2	3	4	5	6
1. Основа	Золото-монетний стандарт	Золото-девізний стандарт	Золото-девізний стандарт	Стандарт СПЗ	Стандарт ЕКЮ; з 1999 р. – євро

1	2	3	4	5	6
2. Золото як світові гроші	Золоті паритети Конвертованість валют у золото	Золоті паритети Конвертованість валют у золото	Золото-доларові паритети. Конвертованість долара США в золото за фіксованою ціною – 35 дол. США за 1 тройську унцію золота (31,1035 г)	Офіційна демонетизація золота	Об'єднання 20 % офіційних золото-доларових резервів. Використання золота для часткового забезпечення емісії ЕКЮ, переоцінка золотих резервів за ринковою ціною
3. Режим валютного курсу	Вільне коливання в межах золотих точок	Вільне коливання	Фіксовані курси та паритети (можливе відхилення +/- 1 %)	Вільний вибір країною режиму валютного курсу	Спільне коливання валютних курсів у межах +/-2,25 % ("європейська валютна змія")
4. Інституційна структура	Конференція	Конференція, наради	МВФ	МВФ	Європейський фонд валютного співробітництва (1979 – 1993 рр.); Європейський валютний інститут (1994 – 1998 рр.); Європейський центральний банк (із 1998 р.)

На кожному етапі завданнями створення нової світової валютної системи були:

становлення, формування передумов, визначення принципів нової системи зі збереженням її зв'язку з попередньою системою;

формування структурної єдності, завершення побудови, поступова активізація принципів нової системи;

створення нової світової валютної системи, що повноцінно функціонує на базі закінченої цілісності та органічного зв'язку її елементів.

Криза світової валютної системи – це загострення валютних суперечностей, різке порушення її функціонування, що виявляють у невідповідності структурних принципів організації світового валютного механізму зміненим умовам виробництва. Криза світової валютної системи веде до знищення старої системи та заміни її новою, яка забезпечує відносну валютну стабілізацію.

1. Паризька валютна система (1867 р.) – система золотомонетного стандарту – це перша валютна система, яка стихійно сформувалася ХІХ ст. після промислової революції на базі золотого монеталізму у формі золотомонетного стандарту. Її юридично оформлено міждержавною угодою на Паризькій конференції 1867 р., яка визнала золото єдиною формою світових грошей. У цих умовах не було відмінностей між національною та світовою валютними системами (монети приймали до платежу за своєю вагою).

Основними принципами цієї системи є [39, с. 219; 40; 42, с. 109]:

основою є золотомонетний стандарт, вільний обіг та карбування золотих монет державними монетними дворами, розрахунок цін товарів у золоті;

уведення режиму вільно плаваючих курсів валют із врахуванням ринкового попиту та пропозиції, але в межах золотих точок;

уведення золотого паритету, золото використовували як резервно-платіжний засіб;

конвертованість валют у золото за номіналом, відсутність обмежень на ввезення і вивезення золота, рівнобіжний оборот на внутрішніх ринках разом із золотими монетами неповноцінних розмінних монет і паперових грошей із "примусовим" курсом.

2. Генуезька світова валютна система (1922 р.) – система золотодевізного стандарту – це друга світова валютна система, юридично оформлена міждержавною угодою на Генуезькій міжнародній конференції 1922 р. На ній базувалися грошові системи 30 країн. У її умовах обмін валют на золото було збережено, але через посередника у вигляді девіз (девізні валюти, чеки, векселі).

Основні принципи цієї системи такі [39, с. 219; 40; 42, с. 110]:

основа – золото й девізи (іноземні валюти були для міжнародних розрахунків), національні кредитні гроші стали використовувати як міжнародні платіжно-резервні кошти, у міжвоєнний період за статус резервної валюти сперечалися фунт стерлінгів і долар США;

збережені золоті паритети, конвертацію валют у золото стали здійснювати не тільки безпосередньо (США, Франція, Велика Британія), а й побічно, через іноземні валюти (Німеччина та ще 30 країн);

відновлений режим вільно плаваючих валютних курсів, вільне коливання курсів без золотих точок (у 30-х рр. ХХ ст.);

валютне регулювання здійснювали у формі активної валютної політики, міжнародних конференцій та нарад.

Під впливом закону нерівномірності розвитку після Першої світової війни валютно-фінансовий центр перемістився із Західної Європи до США за таких *причин*:

виріс валютно-економічний потенціал США, вони стали провідним торговельним партнером більшості країн, Нью-Йорк перетворився на світовий фінансовий центр, збільшився експорт капіталу;

США перетворилися із боржника на кредитора: до 1926 р. зовнішній борг США зменшився більш ніж у два рази, а вимоги до інших країн зросли в 6 разів (до 12 млрд дол. США);

відбувся перерозподіл офіційних золотих резервів: у 1914 – 1921 рр. чистий приплив золота у США (в основному з Європи) становив 2,3 млрд дол. США; 1924 р. 46 % золотих запасів капіталістичних країн було акумульовано у США);

США були майже єдиною країною, що зберегла золотомонетний стандарт, і курс долара до іноземних валют підвищився на 10 – 90 %.

Валютна стабілізація закінчилася світовою валютною кризою (1929 – 1936 рр.), *особливостями* якої були:

циклічний характер – переплетення валютної кризи зі світовою економічною та грошово-кредитною кризою;

структурний характер – принципи світової валютної системи (золотодевізного стандарту) було зруйновано;

виключна глибина та гострота – курс ряду валют знизився на 50 – 84 %, міжнародний кредит (особливо довгостроковий) було паралізовано в результаті масового банкрутства іноземних боржників (25 держав); створилася маса "жарких" грошей, що стихійно переміщували із країни у країну в пошуках спекулятивних прибутків;

значна нерівномірність розвитку – криза вражала то одні, то інші країни, причому в різний час і з різною силою.

3. Бреттон-Вудська валютна система (липень 1944 року) – **система золотовалютного стандарту** – створена на валютно-фінансовій

конференції ООН у Бреттон-Вудсі (США). В умовах цієї системи паперові гроші перестали обмінювати на золото.

Передумови створення Бреттон-Вудської валютної системи:

період Другої світової війни;

усі країни ввели валютні обмеження, заморожений курс валют майже не змінився за роки війни;

зростання товарних цін та падіння купівельної спроможності грошей у результаті інфляції;

відмова США від надання кредитів та віддання переваги військовим поставкам за ленд-лізом (в оренду);

джерелом оплати імпорту предметів громадського споживання був довгостроковий кредит;

як валюту використовували звичайно валюту країни-боржника без права конверсії її в золото чи іноземні валюти;

у воєнних умовах підвищилася роль золота як світових грошей;

Німеччина застосовувала специфічні валютно-фінансові методи пограбування окупованих країн.

Основні принципи цієї системи такі [39, с. 218; 40; 42, с. 109]:

за золотом зберігалася функція світових грошей для здійснення остаточних розрахунків між країнами;

разом із золотом у міжнародному обороті як резервні валюти використовували національні грошові одиниці окремих країн – долар США, декларативно прирівняний до золота як еталона цінності валют усіх інших країн, меншою мірою – англійський фунт стерлінгів;

збережено золоті паритети валют та введено їхню фіксацію у МВФ;

установлення валютних курсів і взаємний обмін валют здійснювали на основі погоджених країнами валютних паритетів, виявлених одночасно в золоті та доларах США;

золото – міжнародний платіжний та резервний засіб;

долар прирівняно до золота, щоб закріпити за ним статус головної резервної валюти; із цією метою казначейство США продовжувало розмінювати долар на золото іноземним центральним банкам і урядовим установам за офіційною ціною, установленною 1934 р., виходячи із золотого вмісту своєї валюти (35 дол. США за 1 тройську унцію, що дорівнює 31,1035 г);

курсове співвідношення валют та їхню конвертацію стали здійснювати на основі фіксованих валютних паритетів, обчислених у доларах, девальвацію понад 10 % допускали лише з дозволу МВФ;

установлено режим фіксованих валютних курсів: ринковий курс валют міг відхилятися від паритету у вузьких межах ($\pm 1\%$ за статутом МВФ чи $\pm 0,75\%$ за Європейською валютною угодою);

уперше в історії створено міжнародні валютно-кредитні організації – МВФ (як орган міждержавного валютного регулювання) і МБРР: МВФ надає кредити в іноземній валюті для покриття дефіциту платіжних балансів, із метою підтримання нестабільних валют, здійснює контроль за дотриманням країнами-членами принципів світової валютної системи, забезпечує валютне співробітництво країн.

Криза Бреттон-Вудської валютної системи (1967 – 1976 рр.) відбулася в результаті загострення суперечностей між інтернаціональним, глобальним характером МЄВ і використанням для їхнього здійснення національних валют, схильних до знецінення (переважно долара), та її виявлено в таких формах:

"валютна лихоманка" – це переміщення "жарких" грошей, масовий продаж нестійких валют в очікуванні їхньої девальвації та скупка валют – кандидатів на ревальвацію;

"золота лихоманка" – це "втеча" від нестабільних валют до золота та періодичні підвищення його ціни;

паніка на фондових біржах і падіння курсів цінних паперів в очікуванні зміни курсу валют;

загострення проблеми міжнародної валютної ліквідності, особливо її якості;

масові девальвації й ревальвації валют (офіційні та неофіційні);

активна валютна інтервенція центральних банків, зокрема колективна;

різкі коливання офіційних золотовалютних резервів;

використання іноземних кредитів і позичань у МВФ для підтримання валют;

порушення структурних принципів Бреттон-Вудської валютної системи;

активізація національного й міждержавного валютного регулювання;

посилення двох тенденцій в міжнародних економічних і валютних відносинах – співпраці та суперечностей, які періодично переростають у торговельну і валютну війни.

Пошуки виходу з валютної кризи завершилися компромісною *Вашингтонською (Смітсонівською) угодою групи "десяти"* 18 грудня 1971 року, якою досягнуто такі домовленості:

девальвацію долара на 7,89 % та підвищення офіційної ціни золота на 8,57 % (із 35 до 38 доларів за унцію);

ревальвацію ряду валют;

розширення меж коливань валютних курсів із ± 1 до $\pm 2,25$ % від їхніх паритетів і встановлення центральних курсів, замість валютних паритетів;

відміну 10 % митного збору у США.

4. Ямайська (Кінгстонська) валютна система (січень 1976 року) – виникла на основі Угоди країн-членів МВФ у Кінгстоні (Ямайка) і її ратифіковано більшістю членів у квітні 1978 року. Із її впровадженням було скасовано золотий зміст валют, співвідношення яких навіть юридично не ґрунтувалося на золотих паритетах.

Основні принципи цієї системи такі [39, с. 223; 40; 42, с. 113]:

проголошено повну демонетизацію золота у сфері валютних відносин, скасовано золоті паритети, офіційна ціна золота, припинено обмін доларів на золото; золото перестало бути мірою вартості й базою валютних курсів і стало є ринковим товаром та високоліквідним банківським активом;

базою нової валютної системи було проголошено створену міжнародну розрахункову одиницю – SDR (спеціальні права запозичення);

було введено поняття плаваючих валютних курсів, країни дістали право вибору будь-якого режиму валютного курсу;

замість системи "золото – долар – національна валюта", було впроваджено систему "SDR – національна валюта", що на практиці перетворилася на систему паперово-доларового валютного стандарту та загострило економічні суперечності між групами провідних країн та призвело до створення регіональних валютних угруповань (Європейської валютної системи);

МВФ закликав посилити міждержавне валютне регулювання.

Проблеми Ямайської валютної системи: утрата долларом монопольної ролі; наявність багатовалютного стандарту (SDR); режиму регульованого плавання валютного курсу; валютних спекуляцій; проблеми золота, безробіття; не забезпечення вирівнювання платіжних балансів тощо.

У відповідь на нестабільність Ямайської валютної системи країни ЄС створили власну регіональну валютну систему – **Європейську валютну**

систему, – із метою стимулювання процесів економічної інтеграції. Як форма організації валютних відносин країн-членів ЄС, Європейська валютна система (ЄВС) у сучасному вигляді почала діяти з березня 1979 року [39, с. 224–227; 40; 42, с. 114–118].

Основними рисами ЄВС є: установлення режимів загального коливання валютних курсів; створення колективної валюти; використання валютних інтервенцій для підтримання ринкових курсів валют у межах погоджених відхилень; стимулювання європейських інтеграційних процесів.

Попередником ЄВС був *режим загального коливання валютних курсів*, що називався "*європейською валютною змією*", уведений, із метою стимулювання процесів західноєвропейської валютної інтеграції й захисту фінансових ринків і застосовувався країнами-членами ЄС із квітня 1972 року до березня 1979 року (до введення ЕКЮ). Використання цього методу є своєрідною формою валютного коридору й пов'язане з ухваленням 1971 р. "*плану Вернера*" – поетапного створення економічного та валютного союзу, кінцевою метою якого було забезпечення повної взаємної конвертованості валют країн ЄС на основі незмінних паритетів. До 1991 р. Європейська валютна система використовувала в основному елементи валютного регулювання, напрацьовані за роки співробітництва (1972 –1979 рр.) між центральними банками країн Західної Європи. Основою ЄВС була європейська валютна одиниця – ЕКЮ, уведена в 1979 р. Емісію ЕКЮ на 25 % забезпечували золотом, на 25 % доларами США і на 50 % національними валютами країн-членів ЄВС: для цього країни об'єднали по 20 % офіційних золотовалютних резервів. Технічно емісію здійснювали у вигляді записів на рахунках центральних банків країн-членів ЄВС у ЄФВС. 1989 р. вступив у дію "*план Делора*", відповідно до якого передбачали:

- 1) здійснення скоординованої економічної та валютної політики окремих країн ЄС;
- 2) установлення центрального банку ЄС;
- 3) заміну національних валют єдиною валютою ЄС.

Під час реалізації "*плану Делора*" виникла потреба у створенні Економічного і валютного союзу (ЕВС), тобто необхідність у кредитно-грошовому регулюванні у ЄС на "наднаціональному" рівні, основою якого була б *єдина грошова одиниця – євро* (саме так було названо єдину валюту ЄС на сесії Європейської ради в Мадриді у грудні 1995 року).

Для країн-учасниць *нової європейської валютної системи* в Маастрихтській угоді (1991 р., м. Маастрихт, Нідерланди) країни-члени ЄС поставили жорсткі вимоги до фінансово-економічних показників країн, які бажають користуватися євро (критерії конвергенції):

дефіцит держбюджету не може перевищувати 3 % від ВВП, або він має постійно та швидко зменшуватися до рівня 3 %;

сукупний держаний борг не має перевищувати 60 % від ВВП;

річна інфляція не може перевищувати середній рівень інфляції у трьох країнах ЄС із найнижчим рівнем інфляції (приблизно 3 – 3,5 %) більш як на 1,5 %;

середнє номінальне значення довгострокових відсоткових ставок не має перевищувати 2 % від середнього рівня цих ставок трьох країн із найбільш стабільними цінами (приблизно 9 %);

країни, що переходять на нову європейську валюту, мають протягом не менш ніж двох років дотримуватися встановлених меж коливань валютних курсів у наявному механізмі європейських валютних систем (визначені межі коливань становлять $\pm 2,25$ %).

Згідно із цими критеріями, які стали своєрідною перепусткою до зони євро, країни мали здійснювати стабілізацію державних фінансів. Європейською комісією було запроваджено "систему попередження" за їхнє невиконання, а також передбачено штрафні санкції.

Загалом, просування до ЕВС було заплановано у вигляді трьох послідовних етапів:

1) *підготовчого* (до 31 грудня 1993 року), у ході якого було знято всі або майже всі обмеження щодо переміщення платежів і капіталів, завершено створення Спільного ринку, а країни розпочали стабілізацію своїх державних фінансів, згідно зі встановленими критеріями;

2) *організаційного* (до 31 грудня 1998 року), у ході якого відбувалося розроблення юридичної бази майбутньої Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ), формувалася правова та інституційна база Союзу, а країни завершували програми зі стабілізації державних фінансів. Саме на цьому етапі було створено Європейський валютний інститут (1994 р.), який згодом трансформовано у Європейський центральний банк (1998 р.). За своєю структурою ЕВС – це дворівнева система банків, до складу якої входить Європейський центральний банк (ЄЦБ) та центральні банки країн-членів на чолі з ЄЦБ.

3) *заключний* (із 1 січня 1999 до липня 2002 року), основними завданнями якого були: початок функціонування Європейської системи центральних банків, перехід до єдиної валюти євро та здійснення єдиної валютної політики. Останній (заключний) етап розподілено на 3 конкретні сходинок. Сутність завдань, які будуть вирішувати послідовно на кожній із них, наведено в табл. 8.3.

Таблиця 8.3

Заключний етап створення Економічного і валютного союзу

Фази	Події
Фаза "А" (1998 р.)	ухвалено остаточне рішення щодо членства країн у ЕВС; затверджено Європейську систему центральних банків на чолі з Європейським центральним банком (ЄЦБ); ліквідовано Європейський валютний інститут
Фаза "В" (1 січня 1999 – 1 січня 2002 р.) Уведення євро в безготівковий обіг	фіксують курси валют країн-членів ЕВС щодо нової валюти євро; початок здійснення валютної політики лише у євро; випуск державних цінних паперів у новій валюті євро; всі активи, пасиви й операції в ЕКЮ перераховують у євро у співвідношенні 1 : 1; уведено подвійне маркування преїскурантів і всіх фінансових документів; друкують банкноти та чеканять монети у євро
Фаза "С" (1 січня – 1 липня 2002 р.) Уведення євро в готівковий обіг	усі види операцій і розрахунків здійснюють у євро; відбувається обмін та вилучення з обігу національних грошових знаків; наднаціональні інститути ЄС здійснюють свою діяльність у повному обсязі

Цим було закладено початок створенню на території Європейського континенту єдиної економічної системи, спроможної на рівні конкурувати зі США та Японією.

8.2. Валютний курс як елемент світової валютної системи

Валюта – це грошова одиниця будь-якої країни, що застосовують для вимірювання величини вартості товару в міжнародних розрахунках.

Поняття *валюта* означає: грошову одиницю, що становить основу національної грошової системи; тип грошової системи країни (золота,

біметалічна, паперова); іноземні гроші (грошові знаки та платіжні документи, обчислені в іноземних грошових одиницях і використовувані в міжнародних розрахунках).

Класифікацію валют, залежно від місця і функцій у світовій валютній системі, подано в табл. 8.4 [39, с. 193; 40; 42, с. 63–64].

Таблиця 8.4

Класифікація валют

Критерії класифікації	Види валют	Характеристика валют
1	2	3
Залежно від належності (міжнародного статусу)	Національна	законна грошова одиниця, емітована відповідною державою (долари, гривні у країні походження)
	Іноземна	грошова одиниця інших країн, що законно або незаконно використовують на території цієї країни
	Коллективна	грошова одиниця, що забезпечує, згідно з міжнародними домовленостями, товарообіг одночасно в декількох країнах та яку використовують під час розрахунків серед членів міжнародних фондів або регіональних спілок (SDR, євро)
	Міжнародна	валюта, що виконує одну або декілька функцій грошей за кордонами країни-емітента
	Регіональна	валюта, що використовують у міжнародних розрахунках у межах певного регіону світу
Залежно від позиції на валютному ринку	Резервна	валюти провідних країн світу, у яких центральні банки країн тримають свої міжнародні резервні активи для покриття негативного сальдо платіжного балансу або як резерв для міжнародних розрахунків
	Тверда	валюта, що має стабільний валютний курс, рух якого є передбачуваним
	М'яка	валюта, курс якої вважають непередбачуваним, унаслідок невисокого рівня розвитку економіки країни-емітента або її нестабільності
Залежно від ступеня конвертованості (утручання держави у процес валютного обміну)	Вільно конвертована	грошові одиниці, які вільно й необмежено обмінюють на інші валюти
	Частково конвертована	це валюта країни, обмін якої обмежено для окремих утримувачів (нерезидентів) або за певними видами валютних операцій

1	2	3
	Замкнута неконвертована	це валюта, що функціонує в межах однієї країни та її не обмінюють на інші валюти за її межами, оскільки зберігають обмеження за всіма операціями як резидентів, так і нерезидентів
За принципом побудови	Звичайна	національні валюти країн світу (долар, гривня)
	Валюта "кошикового типу"	валюти, курс яких визначено шляхом урахування динаміки курсів набору певних національних валют (SDR, євро)
Залежно від використання в міжнародних угодах	Валюта платежу	валюта, у якій обговорено оплату товару за зовнішньоторговельною угодою
	Валюта угоди	валюта, у якій обчислено ціну товару за зовнішньоторговельною угодою

Будь-яка валюта володіє двома основними характеристиками – *оборотністю* і *купівельною спроможністю*.

Оборотність валюти – це можливість її обміну на інші грошові одиниці.

Купівельна спроможність (силу валюти) обчислюють як суму товарів і послуг, які можна придбати за певну грошову одиницю та визначають, порівняно з базовим періодом.

Паритет купівельної спроможності (ПКС) – це співвідношення купівельних спроможностей двох чи більше валют щодо певного набору (кошика) товарів і послуг на основі теорії паритету купівельної спроможності валюти.

Теорію паритету купівельної спроможності запропоновано 1918 р. шведським економістом Густавом Касселем (1866 – 1944 рр.). Вона ґрунтується на ідеї про те, що валютні курси пов'язано і внутрішніми цінами на товари. Розбіжності в обмінних курсах валют прагнуть до рівня, що відповідає розбіжністю середніх цін на товари в цих країнах. Вихідна гіпотеза – в умовах вільної конкуренції ціни на товари мають вирівнювати за рахунок перетікання їх між країнами.

Валютний паритет – це співвідношення між двома валютами, яке встановлюють у законодавчому порядку. *Монетний паритет* – це співвідношення грошових одиниць різних країн за їхнім металевим умістом (за монометалізму він збігався з валютним паритетом). *Золотий паритет* – це співвідношення валют за їхнім офіційним золотим умістом.

Конвертованість валюти – це спроможність резидентів і нерезидентів вільно, без обмежень, обмінювати національну валюту на іноземну і використовувати іноземну валюту в угодах із реальними та фінансовими активами.

Як об'єкт МЕВ валютний курс розглядають як співвідношення між грошовими одиницями двох країн, яке використовують для обміну валют під час здійснення валютних та інших економічних операцій.

Валютний курс – це:

мінова вартість національних грошей однієї країни, обчислена у грошових одиницях інших країн;

"ціна" грошової одиниці однієї країни, обчислена в іноземних грошових одиницях чи міжнародних валютних одиницях;

коефіцієнт перерахунку однієї валюти в іншу, що визначають співвідношенням попиту та пропозиції на валютному ринку;

посередник для абсолютної обмінюваності товарів у межах світового господарства через купівельну спроможність валют.

Функції валютного курсу:

інтернаціоналізація грошових відносин;

забезпечення взаємного обміну валютами під час торгівлі товарами, послугами, руху капіталів і кредитів;

використання для порівняння цін світових і національних ринків, а також вартісних показників різних країн, обчислених у національних чи іноземних валютах;

використання для періодичного переоцінювання рахунків в іноземній валюті компаній та банків;

перерозподіл національного продукту між країнами.

Коливання валютного курсу впливають на співвідношення експортних та імпорتنих цін, конкурентоспроможність фірм, прибуток підприємств, посилюють нестабільність міжнародних валютно-кредитних і фінансових відносин, викликають негативні соціально-економічні наслідки, втрати одних та виграші інших країн.

Валютний режим – це форма існування валютного курсу, що відображає ступінь свободи його зміни щодо інших валют.

Під час здійснення міжнародних розрахунків використовують різні платіжні засоби, валютні курси, за якими відрізняються. Виділяють курси телеграфного переказу найвищий; курс поштового переказу; курс чека; курс векселя найнижчий.

Валютне котирування (currency quotation) – це визначення валютного курсу на основі вибраних ринкових механізмів. Повне котирування передбачає визначення курсу купівлі. Котирування валюти буває прямим і непрямим.

Пряме котирування – це визначення валютного курсу одиниці іноземної валюти через певну кількість одиниць національної валюти. Таке співвідношення можна показати такою формулою:

$$P_F = P_H \times R, \quad (8.1)$$

де P_F – іноземна валюта;

P_H – національна валюта;

R – валютний курс або курс котирування іноземної валюти F до національної валюти H .

Непряме (зворотне) котирування – це визначення валютного курсу одиниці національної валюти через певну кількість одиниць іноземної валюти. Таке співвідношення можна показати такою формулою:

$$P_H = P_F \times R, \quad (8.2)$$

де P_H – національна валюта;

P_F – іноземна валюта;

R – валютний курс або курс котирування національної валюти H до іноземної валюти F .

Пряме котирування своєї валюти використовує більшість країн світу. Непряме котирування застосовують у Великій Британії, оскільки історично фунт стерлінгів був основною валютою міжнародних розрахунків і більшість інших валют світу прирівнювали до нього. Також у зворотному котируванні обчислюють курси австралійського долара, канадського долара та SDR.

Оскільки у світовій практиці основну частину міжнародних розрахунків здійснюють у твердих валютах, для полегшення визначення курсів національних валют більшості країн світу їх прирівнюють (котирують) не безпосередньо одна до одної, а до твердих валют. Розраховані в таких спосіб співвідношення валют називають *крос-курсами*.

Крос-курс – це визначення курсів двох валют одна до одної через курс кожної з них щодо третьої валюти, переважно до долара США. Наявна базова валюта, щодо якої котирують інші валюти, і валюта котирування – валюта, що котирують.

Для оцінювання динаміки розвитку економічного країн використовують такі курси валют:

1) номінальний валютний курс – це офіційно встановлений курс між двома валютами:

$$E_n = \frac{C_f}{C_d}, \quad (8.3)$$

де E_n – номінальний валютний курс;

C_f – іноземна валюта;

C_d – національна валюта;

2) реальний валютний курс – це номінальний валютний курс, скоригований на зміни в рівні цін у цій країні та країні-партнері, до валюти якої котирують курс національної валюти:

$$E_r = E_n \times \frac{P_f}{P_d}, \quad (8.4)$$

де E_r – реальний валютний курс;

E_n – номінальний валютний курс;

P_f – індекс цін країни-партнера;

P_d – індекс цін в цій країні;

3) номінальний ефективний валютний курс – це індекс валютного курсу, розрахований як співвідношення між національною валютою та валютами інших країн, зважених, відповідно до їхньої частки у валютних операціях цієї країни:

$$E_n^e = \sum (P_n^e \times W_i), \quad (8.5)$$

де E_n^e – номінальний ефективний валютний курс;

P_n^e – індекс номінального валютного курсу поточного року E_1 щодо базового року E_0 кожної країни – торговельного партнера:

$$P_n^t = \frac{E_1}{E_0}; \quad (8.6)$$

W_i – питома вага кожної країни в торговельному обороті цієї країни:

$$W_i = \frac{X_i + IM_i}{X_{total} + IM_{total}}, \quad (8.7)$$

де X_i – обсяги експорту країни-партнера;

IM_i – обсяги імпорту країни-партнера;

X_{total} – загальний обсяг експорту;

IM_{total} – загальний обсяг імпорту,

i – країна – торговельний партнер;

4) реальний ефективний валютний курс – це номінальний ефективний валютний курс, скоригований на зміну цін, який показує динаміку реального курсу національної валюти до валют країн – основних партнерів:

$$E_r^e = \sum (P_r^e \times W_i), \quad (8.8)$$

де E_r^e – реальний ефективний валютний курс;

P_r^e – індекс реального ефективного валютного курсу в поточному році, відповідно до базового [8, с. 254].

Вплив відмінностей у відсоткових ставках у різних країнах пояснено наявністю фондового ринку (ринку цінних паперів), який конкурує з валютним ринком за залучення додаткового іноземного капіталу. Тому підвищення відсоткових ставок буде стимулювати імпорт іноземного капіталу у країну, а зниження – буде стимулювати експорт капіталу. Своєю чергою, рух капіталу посилює нестабільність платіжного балансу та курсу національної валюти: у разі підвищення відсоткової ставки спостерігають приплив капіталу у країну і підвищення валютного курсу, а в разі зниження – відплив капіталу і, відповідно, зниження курсу національної валюти. Тому очікуваний дохід від іноземного інвестування визначено як різницю (або) відсоткової ставки за кордоном та відсотка знецінення або подорожчання курсу національної валюти:

$$\mu = r_d - \left(r_f + \frac{E_{t+1} - E_t}{E_t} \right) = r_d - r_f - \left(\frac{E_{t+1} - E_t}{E_t} \right), \quad (8.9)$$

де μ – очікуваний дохід від інвестицій;

r_d – відсоткова ставка у країні;

r_f – відсоткова ставка за кордоном;

E_{T+1} – майбутній (очікуваний) обмінний курс національної валюти;

E_T – наявний обмінний курс національної валюти.

Зміни валютного курсу розглядають як знецінення або подорожчання національної валюти. У разі знецінення валюти експорт стає більш дешевим, а імпорт – більш дорогим. У разі підвищення валютного курсу експорт, навпаки, стає більш дорогим (а значить, і менш вигідним), а імпорт – більш дешевим.

Використовуючи поняття "умови торгівлі", цей висновок можна сформулювати так: за інших однакових умов умова підвищення валютного курсу покращує умови торгівлі країни (підвищує відносну ціну експорту та знижує відносну ціну імпорту), а знецінення валюти погіршує умови торгівлі (підвищує відносну ціну імпорту та знижує відносну ціну експорту). Цей феномен досліджував А. Маршалл, А. Лернен та Дж. Робінсон.

Умова Маршалла – Лернена: зниження вартості національної валюти сприяє покращенню торговельного балансу, якщо сума абсолютних значень еластичності національного попиту на імпорт та іноземного попиту на національний експорт більша за одиницю:

$$r_{im} + r_{ex} > 1, \quad (8.10)$$

де r_{im} – еластичність попиту на імпорт;

r_{ex} – еластичність попиту на експорт.

Якщо еластичність експорту більша за 1, то девальвація залишає доходи в іноземній валюті незмінними. Тоді за будь-якої еластичності імпорту девальвація буде сприяти покращенню торговельного балансу. Аналогічно, якщо еластичність імпорту більша за 1 або еластичність і експорту, і імпорту більша за 0,5, то девальвація буде сприяти погіршенню торговельного балансу. У разі, якщо сума еластичності експорту й імпорту менша за 1, девальвація погіршить стан торговельного балансу [8, с. 256–257].

8.3. Платіжний баланс країни: сутність, структура

Розширення спектру форм міжнародних економічних відносин, переміщення товарів, послуг, капіталів, технологій, робочої сили, валютних ресурсів між країнами знаходить свій економічний вимір у балансах міжнародних розрахунків.

Баланси міжнародних розрахунків – це співвідношення грошових вимог і зобов'язань, внесків і платежів однієї країни щодо інших країн. Залежно від мети використання, складають розрахункові, прогнозні, торговельні баланси, баланси міжнародної заборгованості та платіжні баланси (рис. 8.1) [39, с. 251; 40; 42, с. 166].

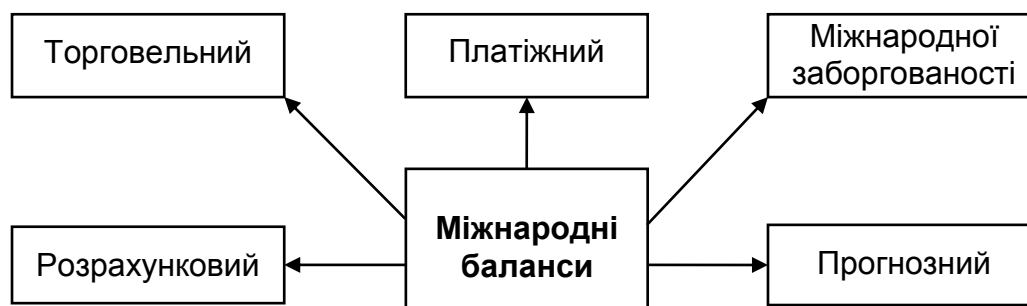


Рис. 8.1. Типи міжнародних балансів

Розрахунковий баланс – це співвідношення між грошовими вимогами та грошовими зобов'язаннями країни, що виникають, унаслідок її торговельних, та інших (крім кредитних) відносин із країнами світу, за певний період або на певну дату. Розрахунковий баланс містить торговельний баланс, вивезення та ввезення золота, баланс послуг, витрати туристів і доходи від іноземного туризму, доходи від закордонних інвестицій та пов'язані з ними витратами. Розрахунковий баланс за певний період демонструє динаміку вимог і зобов'язань країни щодо інших. Дійсний стан валютно-фінансових відносин країни загалом демонструє розрахунковий баланс на певну дату.

Прогнозний баланс відображає очікуваний на певний період часу стан валютних розрахунків держави.

Торговельний баланс – це частина платіжного балансу країни, що підсумовує співвідношення між експортом та імпортом.

Баланс міжнародної заборгованості відображає співвідношення між кредитними активами та зобов'язаннями держави. Він близький до розрахункового балансу, але відрізняється від нього набором статей і має свої особливості в окремих країнах. Наприклад, у США використовують так званий "баланс міжнародних інвестицій".

Усі операції, пов'язані з міжнародними розрахунками, відображають у платіжному балансі країни.

Платіжний баланс (ПБ) – це статистичний звіт, у якому в систематизованому вигляді наводять сумарні дані про зовнішньоекономічні операції цієї країни з іншими країнами світу за певний період часу. ПБ систематизує й дозволяє аналізувати стан і результати економічних відносин країни з іншими країнами світу. ПБ відображає потоки реальних і фінансових ресурсів. Останні показують розрахунки за постачання перших, а так само є самостійним напрямом руху економічних ресурсів.

Перші спроби систематизованого зіставлення міжнародних балансів було зроблено під егідою Ліги Націй у 30-х рр. ХХ ст. МВФ розробив *Стандартну схему платіжного балансу*. 1947 р. ООН опублікувала схему платіжного балансу, яка стала основою для подальшого розроблення МВФ форм і принципів складання платіжних балансів.

Розробленням платіжного балансу на рівні МВФ займається *комітет зі статистики платіжного балансу* (IMF Committee on Balance of Payments Statistics), який було засновано в 1992 р. для спостереження за впровадженням рекомендацій, які містяться у звітах двох робочих груп МВФ, що досліджують основні джерела незбігу в загальній статистиці платіжного балансу. Цей орган також надає рекомендації й поради щодо методологічних аспектів формування статистики платіжного балансу.

1993 р. вийшло її п'яте видання. *За методологією МВФ фонду платіжний баланс* – це статистичний систематизований запис усіх економічних угод чи зобов'язань між резидентами певної країни й нерезидентами (резидентами всіх інших країн світу), які здійснюють протягом звітного періоду (року, кварталу, місяця).

До основних принципів побудови платіжного балансу країни слід зарахувати (рис. 8.2) такі [39, с. 253; 40; 42, с. 167]:

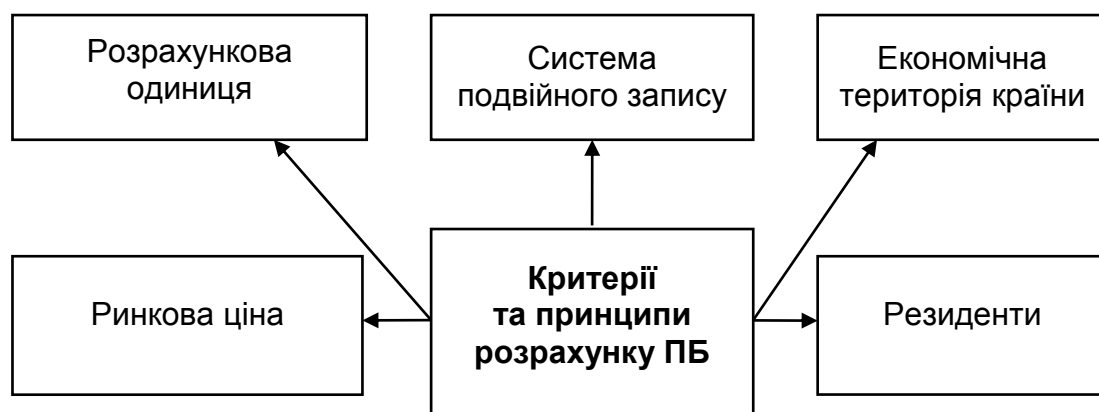


Рис. 8.2. Основні критерії та принципи розрахунку ПБ

2009 р. МВФ опублікував шосту редакцію керівництва платіжного балансу, особливостями якої є зосередження уваги на повноті відображення міжнародних торговельних операцій, а також ураховано посилення впливу фінансової сфери на розвиток світової економіки та відображено операції з фінансовими деривативами. Окрім цього, у новій редакції скориговано структуру платіжного балансу: у першому розділі відображено як поточні операції, так і операції з капіталом, а фінансові операції виокремлено у другий розділ.

Також у торговельному балансі відбулися значні зміни: виключено з обсягів експорту та імпорту товарів операції з перероблення матеріальних ресурсів, які тепер відображено у балансі послуг окремою статтею. Відбулися також значні зміни й у відображенні прямих інвестицій, доходів та трансфертів.

Відповідно до стандартної класифікації, розробленої МВФ, платіжний баланс містить два основні рахунки й має такий вигляд (табл. 8.5).

Таблиця 8.5

Структура платіжного балансу

Кредит	Дебет
<i>1. Рахунок поточних та капітальних операцій</i>	
1. Експорт товарів	2. Імпорт товарів
Сальдо балансу зовнішньої торгівлі	
3. Експорт послуг	4. Імпорт послуг
5. Чисті доходи від інвестицій	
6. Чисті поточні трансферти	
7. Чисті капітальні трансферти	
Сальдо балансу за поточними та капітальними операціями	
<i>2. Фінансовий рахунок</i>	
8. Отримані довгострокові й короткострокові кредити	9. Надані довгострокові й короткострокові кредити
10. Чисті пропуски й помилки	
Сальдо фінансового рахунка	
Сальдо балансу офіційних розрахунків	
	11. Чисте збільшення офіційних валютних резервів

Відповідно до прийнятого в міжнародній практиці принципу ділової бухгалтерії, усяке збільшення активів або зменшення зобов'язань (пасивів) відображають у дебеті, а зменшення активів або збільшення пасивів – у кредиті балансу. Дебетова сторона платіжного балансу відповідає поняттю "платежі", "витрати" та зараховані на неї цифри супроводжують знаком "мінус" (-). Кредитова сторона відповідає поняттю "внесення", "прибуток" та зараховані на неї цифри або супроводжують знаком "плюс" (+), або наводять взагалі без будь-якого знака. Водночас платежі та внески в межах платіжного балансу охоплюють не тільки фактичне переміщення коштів, у зв'язку зі здійсненими зовнішньоекономічними операціями, але також зміни взаємних вимог і зобов'язань між країнами, що в ряді випадків замінюють грошові платежі, а іноді лише їх символізують.

До *кредиту* належать ті угоди, у результаті яких відбувається відплив цінностей і приплив валюти у країну (записують зі знаком "+").

До *дебету* належать ті угоди, у результаті яких країна витрачає валюту в обмін на цінності (записують зі знаком "-").

Активний торговельний баланс свідчить про значний експортний потенціал країни, а пасивний – про високу імпорту залежність через неспроможність національних суб'єктів господарювання конкурувати з іноземними суб'єктами на національному ринку.

Баланс офіційних розрахунків – це складова частина платіжного балансу, що не містить зміни офіційних резервів іноземної валюти.

Баланс офіційних розрахунків обчислюють доповненням балансу поточних операцій, балансом руху капіталу (куди входять статті рахунку операцій із капіталом і фінансовими інструментами: надання й отримання кредитів і чисті капітальні трансферти) і статтею "Чисті пропуски й помилки". Стаття "Чисті пропуски й помилки" відображає загальну суму неврахованих потоків економічних цінностей.

Платіжний баланс, що становить за принципом подвійного рахунку, за визначенням дорівнює нулю, а це значить, що всі борги країни має бути оплачено.

З аналітичною метою всі статті ПБ розподіляють на ті, що записують:

1) *над ризикою* (above the line), які показують рух матеріальних цінностей і рух капіталу, за винятком зміни міжнародних резервів;

2) *під ризикою* (below the line), які показують зміни запасів міжнародних резервів уряду та ЦБ.

Активне сальдо балансу (активний баланс) – це стан платіжного балансу, коли приплив іноземної валюти перевищує її відплив у процесі здійснення міжнародних розрахунків країни. Активний баланс створює передумови до підвищення курсу національної валюти.

Пасивне сальдо балансу (пасивний баланс) – це стан платіжного балансу країни, коли відплив іноземної валюти в ході міжнародних операцій країни перевищує її приплив. Пасивний баланс створює передумови до зниження курсу національної валюти.

Основні відмінності між розрахунковими та платіжними балансами визначають, переважно, розвитком міжнародних кредитних відносин та полягають у такому:

1) у розрахунковий баланс уміщено всі вимоги й зобов'язання країни до закордону, зокрема непогашені, а у платіжний баланс входять лише фактично здійснювані внески та платежі;

2) у розрахунковому балансі відображають всі отримані й надані кредити, зокрема й непогашені, які не вміщено у платіжний баланс;

3) кінцеве сальдо – активне або пасивне – платіжного й розрахункового балансу не збігаються і звичайно протилежні;

4) у платіжний баланс уміщено тільки оплачені експорт та імпорт, а розрахунковий баланс охоплює й неоплачену частину товарообігу, що здійснюють у кредит.

Джерелами інформації про ПБ є [39, с. 254; 40; 42, с. 169]:

1) митна статистика – це угоди про товари, зареєстровані митними органами;

2) статистика грошового сектору – дані про іноземні активи й пасиви банківської системи (центрального та комерційних банків);

3) статистика зовнішнього боргу – це дані про запаси, потоки та виплати за державним і приватним зовнішнім боргом резидентів нерезидентам. Ці дані надає міністерство фінансів або ЦБ, а для перевірки цих даних використовують статистику інших країн-кредиторів або статистику Світового банку, ОЕСР, БМР тощо;

4) статистичні огляди – це дані про міжнародну торгівлю послугами, трудові доходи, перекази мігрантів, які збирають шляхом опитування відповідних структур (турбюро, готелів, міграційних бюро); дані про прямі та портфельні інвестиції, інвестиційні доходи й обслуговування боргу приватним сектором, які отримують шляхом вибіркового опитування підприємств;

5) статистика операцій з іноземною валютою – для тих країн, де за законом експортери мають обмінювати виручену від експорту іноземну валюту на національну – у центральних банках або в уповноважених на це банках.

8.4. Міжнародні кредитні відносини: сутність форми

Міжнародні кредитні відносини – це форма міжнародних економічних відносин, пов'язана з рухом позикового капіталу у світовому економічному просторі на умовах повернення, терміновості, платності [8, с. 266]. Характер і ступінь впливу міжнародних кредитних відносин на розвиток світогосподарських зв'язків виявляють у:

1) стимулюванні міжнародної економічної діяльності країни шляхом залучення або надання кредитних ресурсів;

2) забезпеченні своєчасних міжнародних розрахунків та безперервності відтворювального процесу;

3) створенні додаткових можливостей для здійснення структурних перетворень у країні та підвищення конкурентоспроможності товарів на світовому ринку;

4) здійсненні економічного та політичного тиску з боку країн-кредиторів;

5) забезпеченні міцних конкурентних позицій країн-кредиторів.

Міжнародний кредит – це сукупність міжнародних економічних відносин між суб'єктами господарської діяльності різних країн щодо передавання в тимчасове користування позикового капіталу для використання його на засадах добровільності, платності, із метою отримання економічних вигід [39, с. 156; 40; 41, с. 260].

Суб'єктами цих відносин є уряди та державні органи, банки, компанії, міжнародні й регіональні фінансово-кредитні інститути, а також інші юридичні та фізичні особи.

Міжнародний кредит виявляє відносини, які склалися між кредиторами й позиковцями різних країн щодо надання, використання та погашення позики. Кредитні відносини складаються на таких *принципах*: поверненості; терміновості; платності; забезпеченості, цільового використання.

Вартість кредиту – це відношення всієї сукупності витрат, пов'язаних із його отриманням і використанням, до суми фактично використаного

кредиту за визначений період часу. Вартість кредиту визначають у відсотках.

Забезпечення кредиту – це надання в заставу ТМЦ (за векселями, чеками, платіжними документами) або надання гарантій третіх осіб (у формі гарантійних листів банків, компаній, уряду).

Фактори поширення кредитних відносин у міжнародній сфері: інтернаціоналізація виробництва й капіталу; активізація міжнародних економічних зв'язків; зміцнення позицій ТНК; НТР, досягнення у сфері комунікаційних технологій. В умовах стабільного міжнародного середовища міжнародне кредитування може бути ефективним і вигідним для всього світового господарства. Це означає, що виграші окремих суб'єктів будуть більшими, ніж утрати інших.

Міжнародний кредит використовують, загалом, у формі довгострокових кредитів для певних потреб і для кредитування зовнішньої торгівлі. Набуває поширення надання банками довгострокових кредитів за компенсаційними угодами, які ґрунтуються на взаємних постачаннях товарами на однакову суму. Найчастіше сутність цієї операції полягає в тому, що певна країна отримує від іншої у кредит на тривалий термін (15 – 20 років) майно і в рахунок погашення кредиту здійснює зустрічне постачання продукцією, виробленої на цьому устаткуванні. Важливою формою міжнародного кредиту є міжурядові позики, які надають за рахунок засобів державного бюджету у формі допомоги. Вони можуть бути безвідсотковими або з невисокою відсотковою ставкою, що надають на пільгових умовах. Сьогодні значні міжурядові позики надають країнам, що розвиваються, у формі програм допомоги.

У зовнішній торгівлі прийнято класифікацію кредитів, наведену в табл. 8.6 [39, с. 159; 40; 41, с. 265].

Таблиця 8.6

Класифікація кредитів у зовнішній торгівлі

Критерії класифікації	Види кредитів
1	2
1. Джерело кредитування	1.1. Внутрішні – які надають у своїй країні. 1.2. Зовнішні – які надають за кордоном, найчастіше під експорт товарів

1	2
2. Термін надання кредиту	2.1. Короткострокові (до 1 року). 2.2. Середньострокові (1 – 5 років). 2.3. Довгострокові (понад 5 років)
3. Призначення кредиту	3.1. Комерційний. 3.2. Банківський. 3.3. Лізинг. 3.4. Кредит, сформований на ринку цінних паперів. 3.5. Інвестиційний податковий кредит. 3.6. Міждержавний цільовий кредит. 3.7. Кредит міжнародних фінансових організацій 3.8. Змішані (приватно-державні)
4. Об'єкт кредитних відносин	4.1. Товарні – це надання кредиту у вигляді форми товару з розстроченням платежу. 4.2. Валютні – це надання кредиту у грошовій формі з боку банку
5. Валюта позики	Кредит надають: 5.1. У валюті країни-боржника. 5.2. У валюті країни-кредитора. 5.3. У валюті третьої країни 5.4. У колективних валютах (SDR, ЕКЮ, ЄВРО та ін.)
6. Забезпечення кредиту	6.1. Забезпечені (товарними документами, вексями, цінними паперами, нерухомістю тощо). 6.2. Бланкові або незабезпечені кредити, що надають під зобов'язання боржника погасити кредит у певний термін (соло-вексель з одним підписом позичальника)
7. Засіб погашення	7.1. Одночасний. 7.2. Пропорційний. 7.3. Прогресивний. 7.4. Регресивний
8. Техніка кредитування	8.1. Наявні кредити – ті, котрі зараховують на поточний рахунок боржника у його розпорядження. 8.2. Акцептні кредити – ті, котрі надають у вексельній формі з обов'язковим акцептом імпортера або його банку. 8.3. Депозитні сертифікати – це термінове вкладення в банк фіксованої суми на депозит під визначений відсоток річних. Вони можуть бути за порукою і передаватися третім особам як кредитне зобов'язання. 8.4. Синдиковані (об'єднані) кредити – ті, що надають групою банків, водночас іде розпилення ризику і є можливість акумуляції великих сум грошей

1	2
	8.5. Облігаційні позики – це кредити, що надаються державою, банками або акціонерними товариствами на певний термін із фіксацією суми під визначений відсоток. Мають довгостроковий характер

Кредитування зовнішньої торгівлі охоплює кредитування експорту та кредитування імпорту.

Розрізняють такі **форми кредитування експорту**:

1) *банківське кредитування*: надання кредитів під товари у країні експортера; надання позик під товари в дорозі; надання кредиту під товари або товарні документи у країні імпортера; бланкові кредити, не забезпечені товарами, які отримують експортери від банків, із якими вони мають міцні зв'язки або участь у капіталі;

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

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

4) *факторинг* – це купівля спеціалізованою фінансовою компанією грошових вимог експортера до імпортера та їхня інкасація, тобто збирання боргу з покупця. Експортер передає фактор-компанії вимоги до покупця, що виникають за кредитом постачальника, а фактор бере на себе зобов'язання або переказувати клієнту гроші в міру збирання їх із боржників, або сплатити йому готівкою під час укладання угоди (найчастіше 80 – 90 % суми вимог протягом 2 – 3 днів). За допомогою факторингу рефінансують вимоги, термін платежу за якими не перевищує 360 днів. Ставка за факторинговий кредит на 2 – 4 % вища від офіційної дисконтної ставки й може досягти 20 %, оскільки фактор-компанія бере на себе ризик кредитування на випадок неплатежу покупця, а також надає ряд інших послуг;

5) *форфейтинг* – (від фр. *a forfait* – цілком, загальною сумою) – це купівля банком-форфейтором на повний термін і за заздалегідь установленими умовами векселів, інших боргових і платіжних документів, акцептованих імпортером. В обмін на придбані цінні папери банк виплачує експортеру еквівалент їхньої вартості готівкою з вирахуванням фіксованої облікової ставки, премії за ризик несплати зобов'язань та разового збору за зобов'язання купити векселі експортера. Залежно від кредитоспроможності імпортера, термін вимог, що купують, обмежено 2 – 7 роками. Основними валютами угод є долар США, євро та швейцарський франк. Розмір прийнятих до форфейтингу вимог від 100 тис. до 5 млн грошових одиниць. Прийняті до форфейтингу векселі мають бути звичайними векселями на імпортера з авансом банку країни покупця, а інші вимоги – із банківською гарантією;

б) *лізинг* – це кредитування купівлі матеріальних засобів на основі укладання лізингової угоди, за якою лізингоотримувач сплачує лізинговий платіж частинами, а лізингодавець зберігає право власності на майно до кінця терміну угоди (на термін від 6 місяців до декількох років). Після завершення терміну дії угоди лізингоотримувач може повернути об'єкт лізингу, скласти новий договір, викупити об'єкт за залишковою вартістю (водночас термін лізингової угоди не має перевищувати терміну амортизації майна). Лізинг містить цілий пакет послуг: монтаж, забезпечення запасними частинами, технічне обслуговування, страхування тощо.

Кредитування імпорту має такі форми.

1. *Комерційні кредити*, які розподіляють на:

1) кредити за відкритим рахунком, які надають за угодою, згідно з якою експортер записує на рахунок імпортера у вигляді боргу вартість проданих і відвантажених товарів, а імпортер зобов'язується погасити кредит у встановлений термін;

2) авансові кредити, які надають країни-імпортери іноземним виробникам.

2. *Банківські кредити на імпорт* бувають таких видів:

а) акцептний кредит видають, якщо імпортер згоден оплатити тратту експортера. Перед настанням терміну оплати імпортер уносить до банку суму боргу, а банк у цей термін погашає його зобов'язання перед експортером;

б) акцептно-рамбурсний *кредит*, сутність якого полягає в тому, що банк імпортера в межах погоджених лімітів кредитування виставляє

безвідкличні акредитиви на банк експортера, котрий зобов'язується акцептувати тратти й оплатити їх із настанням терміну.

3. Під час здійснення імпортних операцій використовують *імпортний лізинг*, за якого лізингодавець (виробник) перебуває за кордоном.

8.5. Україна в системі міжнародних валютно-фінансових відносин

Регулювання світових фінансово-валютних відносин на сучасному етапі належить до компетенції декількох міжнародних організацій: Міжнародного валютного фонду (МВФ), який має статус спеціалізованого органу ООН; Групи Світового банку, Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР), Європейського інвестиційного банку (ЄІБ), Європейського валютного інституту (ЄВІ).

Міжнародний валютний фонд (1944 р.) на сьогодні виконує три основні функції – економічний нагляд, кредитування, розвиток потенціалу [8]. Україна є членом МВФ із 1992 р. Відповідно до Статуту цієї міжурядової організації, Україна взяла на себе зобов'язання дотримуватися принципів запобігання маніпулюванням обмінними курсами або міжнародною валютною системою, із метою досягнення однобічних переваг, здійснення валютної політики, спрямованої на стимулювання економічного зростання за умов стабільності цін.

Співробітництво України із МВФ здійснюють у межах реалізації восьми спільних програм – STF (системна трансформаційна позика), Stand-by (стабілізаційна позика), "Механізм розширеного фінансування" (позика на підтримання розвитку), попереджувальний Stand-by. У березні 2015 року рада директорів Міжнародного валютного фонду ухвалила рішення щодо переходу шляхом заміни наявної програми МВФ Stand-by на довготермінову програму розширеного кредитування Extended Fund Facility (EFF) і виділення Україні 17,5 млрд дол. США [81]. У перші роки членства Україна мала квоту в розмірі 997,3 млн SDR (спеціальні права запозичення) [12]. За результатами Чотирнадцятого загального перегляду квот, умови яких було виконано 26 січня 2016 року, розмір квот збільшився для всіх держав – членів МВФ [81]. Квота України 2016 р. зросла до 2 011,8 млн SDR (2,796 млрд дол. США) і залишається такою до нині. Розмір квоти у МВФ розширює можливості фінансування від МВФ. Надання фінансової допомоги від МВФ державам здійснюють за принципом кредитування. Зовнішній борг центрального банку, завдяки черговому траншу від МВФ

(1,4 млрд дол. США), зріс на 1,2 млрд дол. США і на кінець 2018 р. становив 7,9 млрд дол. США (6,1 % від ВВП). Виплати за кредитами МВФ становили 0,2 млрд дол. США [85].

Світовий банк є багатосторонньою неурядовою кредитно-фінансовою установою й об'єднує чотири окремі фінансові установи: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародну фінансову корпорацію (МФК), Міжнародну асоціацію розвитку (МАР), Багатостороннє агентство гарантії інвестицій (БАГІ). Основне завдання Групи Світового банку – це подолання бідності та сприяння економічному зростанню у країнах, що розвиваються, шляхом залучення ресурсів з економічно розвинених країн. Україна стала членом МБРР із вересня 1992 року, у жовтні 1993 року – це учасницею МФК, а 1995 р. – повним членом БАГІ. Світовий банк допоміг модернізувати бюджетну систему України шляхом створення державного казначейства, сприяв реформуванню банківського та фінансового секторів, удосконаленню системи соціальної допомоги [7].

Співробітництво України із МБРР здійснюють у формі:

отримання інвестиційних та системних позик, що обслуговуються державою або під державні гарантії (відповідальний Мінфін);

отримання технічної допомоги у формі грантів на підготовку проєктів та дорадчо-консультативної допомоги (відповідальне Міністерство економічного розвитку). Між Україною та Світовим банком підписано Концепцію партнерства на 2017 – 2021 рр. [84].

Із 1992 р. Україні було виділено майже 12 млрд дол. США на реалізацію понад 70 програм і проєктів. Із 2014 р. до України надійшло майже 5,5 млрд дол. США у межах позик на політику розвитку семи нових інвестиційних проєктів та однієї гарантії [86]. На сьогодні на стадії реалізації перебуває 12 проєктів, метою яких є модернізація інфраструктури, зокрема проєкти з реабілітації гідроелектростанцій, передавання електроенергії, розвитку міської інфраструктури, покращення автомобільних доріг і безпеки руху, підвищення енергоефективності, зокрема в секторі централізованого теплопостачання, розвитку міської інфраструктури, модернізації системи соціальної підтримки населення України, поліпшення охорони здоров'я [86]. Нині портфель проєктів Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР) в Україні складається з восьми інвестиційних проєктів загальною сумою близько 2,4 млрд дол. США та двох гарантій сумою 1,25 млрд дол. США [85]. Група Світового банку надала допомогу в покритті дефіциту поточного рахунку платіжного балансу та відновленні золотовалютних резервів, які досягли 1,161 млрд дол. США 2018 р.

За ініціативи європейських держав було створено дві незалежні фінансові організації – Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) і Європейський інвестиційний банк (ЄІБ), основне завдання яких – сприяння економічному розвитку держав Європи, насамперед, країн Європейського Союзу, шляхом інвестування у проекти розвитку інфраструктури та малого підприємництва. На тлі глобалізації світової економіки проекти цих організацій вийшли далеко за межі європейського регіону.

1958 р. **Європейський інвестиційний банк** було створено, відповідно до Римської угоди про створення Європейської економічної спільноти (згодом Європейський Союз), який і є власним банком Європейського Союзу [7].

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) – це міжнародна організація, створена у квітні 1991 року. ЄБРР працює лише на комерційних засадах та надає тільки цільові кредити під конкретні проекти приватним і державним структурам на потреби в розвитку економіки (60 % позикових засобів спрямовують у приватний і 40 % – у державний сектор) [84].

Україна набула членства у ЄБРР у липні 1992 року. Із 1999 р. за сприяння Європейського банку реконструкції та розвитку і Європейського інвестиційного банку було реалізовано сім проектів із ЄБРР та ЄІБ загальною вартістю 909,55 млн євро, із них кредитних коштів – 659,23 млн євро; на стадії реалізації перебувають чотири проекти, орієнтовною вартістю 2,0 млрд євро, із них кредитних коштів – 1,44 млрд євро та 120,0 млн дол. США [85].

Контрольні запитання

1. Які принципові відмінності між структурою національної та світової валютної системи?
2. Які види валютного курсу використовують у МЕВ?
3. Чому платіжний баланс є показником ефективності міжнародної економічної діяльності країни?
4. Які сучасні методи регулювання платіжного балансу України?
5. Яка структура світового кредитного ринку?
6. У чому полягає специфіка кредитування експорту та імпорту?
7. Яким чином пов'язано міжнародний кредитний ринок і сучасні фінансові кризи?

9. Міжнародна економічна інтеграція

9.1. Сутність, головні передумови та цілі міжнародної економічної інтеграції

Економічна інтеграція – це свідомо регульований державами й наднаціональними органами управління процес створення і функціонування міжнародних господарських комплексів у межах груп держав [39, с. 275; 40; 42, с. 203].

Економічна інтеграція відрізняється від колишніх форм інтернаціоналізації господарського життя, по-перше, більш складним, універсальним характером міжнародних господарських зв'язків між країнами, що розвиваються в напрямку створення великих економічних комплексів у межах визначеної групи держав, і, по-друге, тим, що ці економічні зв'язки регулюють колективними наднаціональними органами. Такий підхід до визначення економічної інтеграції дозволяє виділити ряд загальних *ознак міжнародної економічної інтеграції*, що виокремлюють серед явищ інтернаціоналізації економічного життя.

По-перше, *інтеграція* – це процес розвитку стійких, глибоких зв'язків і поділу праці між національними господарствами, який супроводжується взаємним пристосуванням і доповненням один одному окремих підприємств, галузей, економічних районів різних країн, веде до утворення міжнародних господарських комплексів, що охоплюють близькі за рівнем економічного розвитку держави.

По-друге, *інтеграція* – це регульований процес який потребує свідомих, погоджених дій суб'єктів (господарських об'єднань, держав) із управління і функціонування взаємозв'язків у межах груп держав, що складаються. Регулювальну функцію водночас виконують державні апарати окремих країн і міждержавні інститути.

По-третє, *специфічна риса інтеграції* полягає у її регіональному характері, що передбачає географічну близькість, наявність загальних кордонів та економічних зв'язків між країнами, що склалися історично тривалий період.

По-четверте, *економічна інтеграція* має в основі ринкові механізми, які ґрунтуються на законах конкуренції й отриманні прибутку,

що доповнюють економічними та соціальними функціями держави. Функціонування ринкового механізму можливо за наявності економічної демократії, рівноправності, наявності різних форм власності й господарювання, конкурентного середовища та інших властивих ринку категорій.

По-п'яте, у ході *інтеграції* відбуваються глибокі структурні зрушення в економіці охоплених цим процесом держав, складаються більш ефективні господарські пропорції, що веде в остаточному підсумку до підвищення суспільної продуктивності праці.

Реалізація інтеграційних процесів передбачає наявність і функціонування інтеграційного механізму [39, с. 276; 40; 42, с. 204].

Механізм інтеграції – це сукупність економічних важелів і політико-правових інструментів та методів, за допомогою яких реалізують процес охоплює, взаємного пристосування національних господарств. Він охоплює різні засоби й методи – від тимчасових і разових угод до стійких та тривалих угод у сфері обміну і виробництва. Основними з них є:

- створення системи міждержавних органів, що регулюють економічні зв'язки;

- створення зон вільної торгівлі, митних союзів, загальних ринків;

- міждержавне втручання в макроекономічні процеси, пов'язані з темпами зростання, структурою і розміщенням виробництва, розвитком науки й техніки, освітою, валютно-фінансовим становищем;

- використання широкої гами зв'язків і угод на мікрорівні – між підприємствами, фірмами й монополіями різних країн, через які матеріально реалізують інтеграційні процеси, пов'язують не тільки ринки різних держав, але й окремі галузі їхніх економік.

Функціонування інтеграційного механізму закріплено особливою системою законів – законів наднаціонального рівня, обов'язкових до виконання для кожної країни-учасниці.

Міжнародна економічна інтеграція – це процес зближення та взаємопристосування окремих національних господарств на основі розвитку глибоких, стійких взаємозв'язків і поділу праці між країнами, взаємопроникнення їхніх відтворювальних структур у різних формах та на різних рівнях (рис. 9.1).

Міжнародна економічна інтеграція	
це	покращення умов торгівлі для країн, що об'єднуються, та відміна взаємних торговельних бар'єрів
	раціональний перерозподіл і розміщення капіталів та трудових ресурсів між країнами
	багатонаціональне зростання місткості єдиних ринків
	раціональне об'єднання зусиль у НДДКР та прискоренні науково-технічного прогресу
	раціоналізація валютних відносин

**Рис. 9.1. Основні фактори,
що забезпечують господарський ефект інтеграції**

На мікрорівні вирізняють горизонтальну і вертикальну інтеграцію.

Горизонтальна інтеграція виникає під час злиття фірм, які виробляють подібні або однорідні товари, із метою їхньої подальшої реалізації через спільну систему розподілу й отримання додаткового прибутку, і супроводжується виробництвом за кордоном товарів, аналогічних тим, що виробляють у країні базування.

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

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

На певному рівні розвитку мікроінтеграції виникають транснаціональні корпорації, які є найбільш інтегрованими мікроструктурами (зокрема, Chrysler, General Motors, Volkswagen, Toyota, Honda – вертикальна, а Exxon, Mobil, Техасо – горизонтальна інтеграція).

9.2. Типи інтеграційних об'єднань

На **макрорівні** розглядають такі основні форми міжнародної регіональної економічної інтеграції: зону преференційної торгівлі; зону (асоціацію)

вільної торгівлі; митний союз, спільний ринок, економічний та політичний союзи (табл. 9.1) [39, с. 278; 40; 42, с. 207].

Таблиця 9.1

Форми міжнародної регіональної 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	Політична інтеграція
Зона преференційної торгівлі	■					
Зона (асоціація) вільної торгівлі	■	■				
Митний союз	■	■	■			
Спільний ринок	■	■	■	■		
Економічний союз	■	■	■	■	■	
Політичний союз	■	■	■	■	■	■

Зона преференційної торгівлі – це зона з пільговим торговельним режимом, коли дві або декілька країн зменшують взаємні тарифи з імпорту товарів, зберігаючи рівень тарифів у торгівлі з іншими країнами. Прикладом такої форми інтеграції є преференційна система Британського співтовариства (із 1932 р.), що об'єднувала 48 держав.

У **зонах вільної торгівлі** діє особливий пільговий торговельний режим для країн-учасниць за рахунок усунення внутрішніх тарифів у разі їхнього збереження в торгівлі з іншими країнами. Типовими прикладами є Європейська асоціація вільної торгівлі (1960 р.), Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА) та ін.

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 за повної ліквідації митних податків у межах митного

союзу та створення єдиного зовнішнього митного тарифу. Угоди про створення митного союзу діяли в Бенілюксі (із 1948 р.), Європейському союзу (із 1968 р.).

Митний союз перетворюється на **спільний ринок** з усуненням будь-яких обмежень на переміщення товарів, послуг, а також виробничих факторів – капіталу та робочої сили. У межах *спільного ринку* забезпечено вільний рух не тільки товарів, а й послуг, капіталів і громадян (робочої сили). Проте для *створення спільного ринку* потрібно вирішити декілька важливих завдань, а саме:

розробити спільну політику розвитку окремих галузей і секторів економіки (вибір конкретної галузі чи сектору залежить від того, наскільки це важливо для майбутнього закріплення інтеграції. У Європейському Союзі у процесі переходу 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);

сформувати спільні фонди сприяння соціальному й регіональному розвитку.

Ці економічні кроки обумовлюють необхідність у здійсненні гармонізації й уніфікації національних законів, а тим самим потребують формування наднаціональних органів управління та контролю. Такі умови економічних взаємовідносин характерні для європейського союзу.

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

ліквідація будь-яких торговельних обмежень і здійснення єдиної зовнішньоторговельної політики;

вільне переміщення товарів, послуг, капіталу та громадян;

жорстка координація (насправді, єдність) економічної, фінансової та соціальної політики.

Прикладом такого союзу є Бенілюкс (із 1960 р.).

На основі економічних союзів створюють і **політичні союзи**, у яких разом з економічною забезпечено й політичну інтеграцію.

Загалом послідовний розвиток форм міжнародної економічної інтеграції забезпечує найбільш повне, найбільш раціональне використання економічного потенціалу країн та підвищення темпів їхнього розвитку.

9.3. Оцінювання міжнародних інтеграційних процесів

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

Для створення *економічного інтеграційного угруповання* двох чи кількох країн необхідні певні політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні умови.

Із *політико-правового* погляду принципове значення мають сумісність політичних устроїв та основного законодавства країн, що інтегруються.

Ключовими щодо *економічних* умов інтеграції є такі критерії: рівень розвитку країн, їхні ресурсні та технологічні потенціали; ступінь зрілості ринкових відносин, зокрема національних ринків товарів, послуг, капіталу та праці; масштаби та перспективи розвитку економічних взаємозв'язків країн і т. ін.; важлива також інфраструктурна та соціально-культурна сумісність. Водночас процеси формування економічних інтеграційних угруповань країн мають яскраво виражену регіональну специфіку.

Слід зазначити, що економічні інтеграційні угруповання країн можна формувати 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 підтримують на державному рівні, водночас розробляють і реалізують широко-масштабні двосторонні проекти поглиблення міжнародного економічного співробітництва. Саме таким шляхом розвивалися інтеграційні процеси в Північній Америці, насамперед, між США та Канадою;

згори-донизу, коли з різних політичних і соціально-економічних причин створюють інтеграційне угруповання країн, які ще не повністю відповідають критеріям інтеграційної сумісності, але у процесі подальшого регульованого й скоординованого на наднаціональному рівні співробітництва досягають тієї чи тієї форми міжнародної економічної інтеграції.

Переважно, таким шляхом розвивалася економічна інтеграція у Європі – шляхом дво- і багатосторонніх переговорів і асоційованої участі окремих країн у діяльності інтеграційних угруповань, які вже функціонують (ЄС, країни Східної Європи, Мексика в НАФТА).

Дослідники зазначають, що в сучасному світі **інтеграція** та **дезінтеграція** розвиваються асинхронно, як два різноспрямовані, об'єктивні взаємопов'язані процеси. Дезінтеграція формує передумови інтеграції на нових кількісних та якісних засадах.

В окремих випадках можуть скластися умови для **реінтеграції**: *повної* (відновлення інтеграційного угруповання в попередньому складі на тих самих політико-економічних засадах); *часткової* (об'єднання окремих учасників інтеграційних угруповань на попередніх принципах, але на якісно нових засадах); *розширеної* (включення в інтеграційні об'єднання, що відновлюються, нових учасників на тих чи тих засадах).

Інтеграція має декілька **рівнів розвитку** [39, с. 284; 40; 42, с. 216].

1. *Взаємодія на рівні підприємств та організацій* – безпосередніх виробників товарів і послуг, коли виникають інтеграційні зв'язки в основних сферах відтворення, здійснюють структурну перебудову національних економік, що веде до їхнього взаємного доповнення й переплетіння, зростання обсягів і розгалуження структур взаємної торгівлі, міжнародного руху капіталу, науково-виробничої кооперації, міграції робочої сили.

2. *Взаємодію на рівні держав* здійснюють, по-перше, шляхом створення умов інтеграційних процесів державними структурами, по-друге, безпосередньою участю державних підприємств та організацій у міжнародному економічному співробітництві.

3. *Взаємодія на рівні партій та організацій, соціальних груп, окремих громадян різних країн* має суспільний характер, змістом якого є створення й розвиток політичних, релігійних, культурних, людських та інших передумов міждержавної інтеграції.

4. *Взаємодія на рівні власне інтеграційного угруповання* як економічної цілісності із властивими їй характерними рисами та особливостями, що формує свою власну систему відносин як із кожним учасником об'єднання, так і поза ним. Водночас важливе значення мають чітке розмежування повноважень економічного угруповання як цілого та його окремих учасників, визначення умов взаємодії інтеграційної спільності із третіми державами, іншими міждержавними організаціями.

Для розвитку міжнародних регіональних інтеграційних процесів необхідна наявність ряду об'єктивних і суб'єктивних передумов, ступінь розвитку яких відрізняється в окремих регіонах світового господарства.

Найважливішими об'єктивними передумовами є [39, с. 277; 40; 42, с. 205]:

сучасна науково-технічна революція, що є водночас і матеріальною основою для розвитку міжнародної економічної інтеграції. Якісні зміни у продуктивних силах, поява принципово нових засобів виробництва, технологій і зміни в цьому зв'язку самого характеру та структури виробництва заходять у суперечність з обмеженістю національних ринків, наявністю різних міждержавних бар'єрів на шляху руху капіталів, товарів і послуг, робочої сили;

соціально-економічна однорідність національних господарств, що зближуються, яка передбачає принципову подібність основ організації національного виробництва в окремих країнах, спільність умов господарювання виробників;

наявність достатньо високих і близьких рівнів економічного розвитку країн, груп країн та регіонів світу в умовах нерівномірного розподілу ресурсів;

наявність досить тривалого періоду й досвіду взаємного економічного співробітництва групи країн;

економіко-географічна близькість країн, наявність спільних кордонів, що суттєво інтенсифікує взаємні економічні зв'язки, знижує транспортні витрати, створює умови для реалізації великих спільних проєктів співробітництва;

цілеспрямована діяльність соціальних груп та класів, партій, законодавчих і виконавчих органів країн щодо розвитку власне інтеграційних процесів;

тенденція демографічного розвитку;

наявність і необхідність у вирішенні глобальних проблем (енергетичної, продовольчої, екологічної, використання Світового океану й космосу, економічного зростання та зростання народонаселення, економічної безпеки, роззброєння);

різке скорочення відстаней за рахунок розвитку транспортно-комунікаційних мереж;

ринкова "уніфікація" економічного розвитку.

9.4. Сучасні інтеграційні угруповання країн

Останніми роками розвиток інтеграційних процесів характеризувався високою динамікою.

Найбільші масштаби, глибина та динаміка притаманні інтеграції західноєвропейських країн у межах **Європейського Союзу (ЄС)**. Розбіжності в рівнях економічного розвитку, масштабі єдиного інтеграційного угруповання, наявність держав, що бажають вступити до організації, активно сприяли появі та швидкому поширенню *ідей Європи концентричних кіл і Європи зі зміненою геометрією*. Їхня мета – активно сприяти об'єднанню Європи. Із метою необхідності в адаптації до ситуації, що змінюється, Е. Боллодюр запропонував побудувати Європу із трьох "кіл". Перше коло з більш інтегрованою структурою у валютній і військовій сферах, що має скласти обмежена кількість держав. Друге – економічна організація, що поєднує всі країни-члени. Третє – Європа загалом, яке містить країни, що не входять до ЄС, але з якими через ОБСЄ і Пакт стабільності буде забезпечено "міжнародне співробітництво й організація безпеки та сформовано економічні й торговельні зв'язки". Перелічені теоретичні концепції розвитку європейського інтеграційного угруповання є можливими варіантами його еволюції.

Західноєвропейська інтеграція із самого початку була процесом, що йде як "знизу", так і "згори" – на рівні безпосередніх суб'єктів економічної діяльності та на рівні держав. З одного боку, відбувалося все більш тісне переплетення господарських структур країн ЄС. З іншого – усе більш чітко виявлялася потреба в розвинених формах регулювання економічних процесів державами та країнами ЄС у масштабах усього господарського комплексу, що формується. Посилення взаємозалежності та взаємодії на міжфірмовому рівні підводило ЄС до необхідності в міждержавній взаємодії. Сьогодні Європейський Союз налічує 28 країн та активізував залучення до себе менш розвинених країн Південного Середземномор'я. До 2010 р. створено систему двосторонніх преференційних угод між Євросоюзом та Алжиром, Єгиптом, Ізраїлем, Йорданією, Ліваном, Марокко, Організацією визволення Палестини, Сирією, Тунісом і Туреччиною. Кінцевою метою є створення до 2020 р. Євро-Середземноморської зони вільної торгівлі (ЄСЗСТ).

Усю територію Північної Америки (США, Канада, Мексика) охоплено **Північноамериканською угодою про вільну торгівлю (НАФТА)**.

На державному рівні американо-канадську угоду про вільну торгівлю було укладено 1988 р., Мексика приєдналася до неї 1992 р., що дало можливість уперше побачити інтеграційне об'єднання континентального масштабу. Укладена угода має широкомасштабний характер, оскільки стосується міжнародної торгівлі, фінансових відносин, виробничої сфери, міграції робочої сили, вільного руху капіталів, інвестиційної діяльності, необмеженого вивезення прибутків і доходів. Угода про вільну торгівлю передбачає поступову ліквідацію тарифних і нетарифних обмежень у взаємній торгівлі та заходи, що полегшують взаємні капіталовкладення. Цією угодою передбачено порядок урегулювання торговельних конфліктів, що виникають між його учасниками. Ступінь взаємодії північноамериканської економіки не поступається західноєвропейській. Поєднуючи 370 млн виробників і споживачів, або 7 % населення Землі, НАФТА є одним із найбільших і багатих ринків світу. НАФТА є унікальним об'єднанням, тому що вперше в історії світу відбулося об'єднання економік двох супердержав – промислово розвинених країн з економікою країни, що розвивається. Його специфіка – в асиметричності економічної взаємозалежності між трьома країнами (за домінуючої ролі США та слабкої інтеграційної взаємодії Канади й Мексики).

Великомасштабні інтеграційні процеси відбуваються зараз і в **Азійсько-Тихоокеанському регіоні**, де проживає 40 % населення Землі та вже зараз виробляють половину загальносвітового валового продукту. На ці держави (Канада, США, Мексика, Нова Зеландія, Австралія, Папуа-Нова Гвінея, Бруней, Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Південна Корея, Тайвань, Гонконг, Китай, Чилі, Японія) припадає 40 % всього обсягу світової торгівлі. Саме сюди в майбутньому перемістяться основний фінансовий і інвестиційний центри світу.

Організацію Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС) створено 1989 р. як форум держав регіону для сприяння зростальній економічній взаємозалежності держав АТР у сфері послуг, капіталу, технологій; зміцнення відкритої багатосторонньої торгової системи; підвищення ступеня лібералізації торгівлі й інвестицій в АТР; зміцнення та стимулювання розвитку приватного сектору; використання принципів вільного ринку для збільшення переваг регіонального співробітництва. У межах організації до 2020 р. намічено створити найбільшу у світі зону вільної торгівлі без митниць і внутрішніх бар'єрів.

Основним інтеграційним угрупованням в Азії є *Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН)*, до якої входять найбільш розвинені й заможні

держави регіону: Сінгапур, Індонезія, Малайзія, Таїланд, Бруней, В'єтнам, Лаос, М'янма, Філіппіни. Країни АСЕАН мають місткий ринок, унікальні природні багатства, значні трудові ресурси: на них припадає значна частина світового видобутку нафти, 60 % виробництва міді, 67 % – олова й копра, 83 % – пальмової олії, 85 % – натурального каучуку. АСЕАН як угруповання запрограмовано на економічну інтеграцію в масштабах субрегіону, намагається вийти із запланованих для неї "тісних" меж. Успішно розвиваючись протягом чверті століття, країни субрегіону висунули наприкінці 80-х рр. за прикладом "єдиної Європи", ідею створення в перспективі "єдиної Азії": через загальні цілі та прагнення "консолідувати" географічний простір для вирішення загальних завдань.

Визрівають і *нові інтеграційні угруповання*. Так, 1992 р. було оголошено про створення Організації економічного співробітництва й розвитку центральноазійських держав, із метою створення Центрально-Азійського загального ринку. Ініціаторами були Іран, Пакистан, Туреччина, із подальшим приєднанням Казахстану й Азербайджану.

Угорщина, Польща, Чехія та Словаччина почали спробу створення "мініінтеграції", що дістала назву *Вишеградської четвірки*, із метою оживити взаємні економічні зв'язки. Для цього було укладено Центральноєвропейську угоду про вільну торгівлю, що передбачає поступове взаємне зниження мита, яка з 1 березня 1993 року набрала сили.

Сучасні **моделі латиноамериканської інтеграції** стають більш відкритими та гнучкими, орієнтованими на більшу участь у світовому господарстві й більш тісні зв'язки з розвиненими країнами. Із цією метою передбачено поступове пом'якшення заходів для зовнішнього захисту свого об'єднаного ринку за збереження та підсилення лібералізації всередині регіональних господарських зв'язків.

Такий, наприклад, план створення Південноамериканського загального ринку (МЕРКОСУР) у складі Аргентини, Бразилії, Парагваю, Уругваю за участі Чилі як спостерігача. Або планована реанімація Центральноамериканського загального ринку (ЦАР) у складі Гватемали, Гондурасу, Коста-Рики, Нікарагуа, Сальвадору. Розвивають інтеграційні зв'язки й інші латиноамериканські угруповання: Андська група, Карибська асоціація вільної торгівлі (КАРІФТА, а з 1973 р. – Карибський загальний ринок (КАРІКОМ)); Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі (ЛАВТ), Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛАІ) та ін. Наприкінці 1994 р. на панамериканському саміті 34 держав Західної півкулі (крім Куби) було ухвалено рішення

підписати угоду про зону вільної торгівлі обох Америк, "від Аляски до Вогненної Землі" – Free Trade Area of Americas. Однак переговори на цю тему в січні 2005 року закінчилися провалом, і мало надії на їхнє поновлення в недалекому майбутньому. Тим часом між розвиненими країнами Північної Америки й окремими латиноамериканськими державами формують двосторонні зони вільної торгівлі (ЗВТ).

Інший тип співробітництва, інші цілі та способи їхнього досягнення характерні для країн Африканського континенту. **Африканська інтеграція** – це спроба відсталих, що практично не мають між собою економічних зв'язків держав створити в окремих субрегіонах континенту сприятливі умови для розвитку промисловості. Ці цілі було декларовано під час створення таких союзів, як Економічне співтовариство країн Західної Африки (ЕКОВАС). Задеклароване ними створення до 2025 р. Африканського економічного співтовариства, розробленого в межах Організації африканської єдності, можливе, але повинно мати під собою надійну економічну базу.

Більше ніж інші африканські держави, але набагато менше ніж європейські, підлягають інтеграційним процесам на цьому континенті **арабські країни**. Процес їхньої взаємодії почався з утворення *Ліги арабських держав* (ЛАД), метою якої було зміцнення взаємодії держав-членів у сфері фінансів, економіки, зв'язку та ін. Згодом для досягнення цієї мети було укладено такі найважливіші угоди: угоду про створення арабського загального ринку; угоду про створення субрегіональних інтеграційних угруповань, таких як Рада співробітництва арабських держав Перської затоки 1981 р., Рада Арабського співробітництва (Єгипет, Ірак, Йорданія, Ємен) 1989 р. Реальне наповнення укладених угод виявилось досить слабким, унаслідок різноманітних обставин політичного, економічного, організаційного, технічного та релігійного характеру. Перед країнами регіону стоять сьогодні завдання іншого роду: забезпечити "виживаність" власних народногосподарських комплексів, використовуючи із цією метою міжарабське співробітництво, послабити залежність від експорту нафти, розвиток імпортозамінних галузей, створення експортного потенціалу та формування базових галузей промисловості; розвиток наукомістких галузей і створення власної науково-дослідної бази.

Загалом світова економіка продовжить покриватися все більш густою мережею регіональних торговельно-економічних союзів. Більшість із них, насамперед в Африці, Латинській Америці й на Близькому Сході, як і раніше залишаться малоефективними, що не виявляють відчутного позитивного впливу ні на національні господарства держав-членів, ні на міжнародну

торгівлю, яка загалом буде ставати все більш вільною від протекціоністських бар'єрів.

Особливо слід розглянути перспективи **інтеграційного розвитку в пострадянському просторі**, який утворився на місці колишніх союзних республік після розвалу СРСР 1991 р. Відштовхуючись від майже повної відсутності ринкових відносин, зовнішньоекономічної внутрішньої інтеграції, сировинного характеру експорту, ізоляваності всієї системи від зовнішнього світу, багатоукладних господарських відносин, нерівномірного економічного та соціального розвитку окремих регіонів, ці держави стояли перед такими *проблемами*:

- здійснення ринково орієнтованих реформ;
- лібералізація економіки та збільшення її відкритості;
- здійснення структурної макроекономічної перебудови;
- приватизація державного сектору;
- формування демократичного цивільного суспільства.

Ґрунтуючись на наявному раніше єдиному економічному просторі, поділі праці, що історично склався, наявності єдиної енергетичної системи, єдиної системи транспорту, зв'язку, телекомунікацій, взаємопереплетеної загальної системи нафто- і газопроводів, єдиної технічної стандартизації, загальних зовнішніх митних тарифах і т. ін., маючи більш інтегрований і взаємозалежний економічний простір, ніж той, що досягнуто навіть у ЄС, країни колишнього СРСР неминуче повинні були об'єднатися на нових принципах співробітництва, що й відбулося на Алма-Атинській нараді 21 грудня 1991 року, коли було створено *Співдружність Незалежних Держав (СНД)*, у діяльності якого в той час брали участь із різним статусом 12 держав колишнього СРСР (крім країн Балтії). Головна мета їхньої економічної інтеграції – використання переваг міждержавного поділу праці, спеціалізації й кооперування виробництва для досягнення загальних стратегічних і поточних інтересів країн-учасниць СНД.

За оцінками Міждержавного економічного комітету, промисловий потенціал країн СНД становив приблизно 10 % світового, запаси основних видів природних ресурсів – близько 25 %, експортний потенціал – 45 %. Варто визнати, що СНД, порівняно з іншими економічними угрупованнями, мала сприятливі умови для швидкого просування "інтеграційним шляхом". Це, насамперед, і взаємозалежність між країнами, і всеосяжні зв'язки народногосподарських комплексів, що виникли у процесі розвитку міжгалузевого поділу праці між країнами.

Незважаючи на наявність таких переваг, фактично можна спостерігати, що у СНД спостерігали зовсім *протилежні інтеграції процеси*: вводили квоти, ліцензії та інші бар'єри у взаємній торгівлі, установлювали митні та прикордонні посади та ін. Значною мірою це викликано тим, що інтерес Росії до ринків країн СНД мав вибіркового характеру, а потреба в інтегруванні з ними мав не стільки економічне, скільки геополітичне забарвлення. Тому до 2020 р. підсилюється дрейф багатьох країн СНД у напрямі Євросоюзу й/або азійських центрів гравітації, насамперед Китаю.

Особливе місце серед інтеграційних угруповань посідає *Чорноморське економічне співробітництво (ЧЕС)*, задеклароване 1992 р. Албанією, Азербайджаном, Вірменією, Болгарією, Грецією, Грузією, Румунією, Росією, Туреччиною й Україною. Воно орієнтовано на такі напрями: співробітництво в розвитку процесів приватизації підприємств, стимулювання бізнесу; формування інфраструктур бізнесу шляхом створення і розвитку спільних фінансових та інформаційних шляхів; комплексне використання й охорону ресурсів Чорного моря; розвиток сучасної системи телекомунікацій; створення Чорноморського платіжного союзу; спільне будівництво об'єктів транспортної інфраструктури; участь у конверсії військового виробництва; співробітництво в агропромисловій сфері й розвитку харчової та переробної промисловості; співробітництво в розвитку паливно-сировинної бази регіону; реалізацію спільних проєктів, що стосується технологічного переустаткування металургійних виробництв країн-учасниць.

Однак аналіз складу учасників та економічного становища їхніх економік дозволяє виділити проблеми, що істотно обтяжують розвиток інтеграції в цьому регіоні: політична нестабільність деяких країн-учасниць; економічна несумісність національних господарств; нерозвиненість інфраструктури; наявність невирішених конфліктів між країнами-учасницями; глибокі соціально-економічні відмінності; розбіжності культур країн-учасниць.

9.5. Україна у світових та регіональних інтеграційних процесах

Участь України в сучасних світових та регіональних інтеграційних процесах об'єктивно зумовлено потребою подолати штучну відокремленість нашої держави від світового господарства. Для ефективно й організовано оформленої інтеграції України в сучасні світогосподарські зв'язки, необхідні певні політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні передумови [39, с. 323–327; 40; 42, с. 296–300].

Основні політико-правові передумови інтеграції:

політичне визначення України;

забезпечення територіальної цілісності та створення адекватної системи національної безпеки;

безумовне виконання міжнародних зобов'язань, особливо у сфері прав людини; запровадження прийнятної форми громадянства;

перегляд наявної практики політичних зв'язків із державами колишнього СРСР;

пряма участь у регіональних і глобальних політичних процесах;

формування відповідного законодавства і вироблення ефективних механізмів та інструментарію його виконання.

Економічні передумови інтеграції формують, завдяки таким факторам:

економічному й інституційному забезпеченню суверенітету;

оцінювання економічного потенціалу і напрямів структурної перебудови;

розробленню й реалізації обґрунтованої програми переходу до ринкових відносин із пріоритетом роздержавлення та приватизації, соціального захисту населення;

оцінювання експортного потенціалу, виробленню експортно-імпоротної стратегії й адекватного механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

запровадженню національної грошової одиниці із приєднанням її до системи міжнародних розрахунків;

вирішенню проблеми зовнішньої заборгованості та розподілу активів колишнього СРСР шляхом відповідних переговорних процесів.

До основних соціально-культурних передумов інтеграції належать:

відродження і виховання почуття власної гідності, створення умов соціально-культурної життєздатності народів України;

формування сучасної, орієнтованої на світові пріоритети системи народної освіти;

розвиток контактів з українцями, які проживають за межами України.

Формування інфраструктурних передумов пов'язано з:

розвитком транспортних комунікацій (морських, наземних, повітряних), необхідних для нормальної життєдіяльності суверенної держави (національні авіакомпанії, флот, транспортні корпорації);

розвитком сучасних інформаційно-комунікаційних систем із приєднанням їх до міжнародних систем.

Формуючи інтеграційну стратегію і тактику, слід урахувати *особливості України як потенційної учасниці міжнародних економічних угруповань*:

відсутність досвіду державності, необхідність у здобутті справжнього суверенітету;

недосконалість політико-правових регуляторів та інструментів;

нерозвиненість ринкових відносин;

інерцію погіршення економічного стану;

запас соціальної витримки населення, який виснажується.

Значний вплив на інтеграційну мотивацію та політику України справляють такі *фактори*: збіг періодів дезінтеграційних та інтеграційних процесів; розміщення в регіоні з інтеграцією високого рівня; конкурентоспроможність щодо аналогічних інтересів країн Східної Європи; негативний досвід інтеграції в межах СРСР і РЕВ.

Інтеграція України у світове господарство можлива різними, але водночас взаємопов'язаними *шляхами*:

шляхом активної та ліберальної зовнішньоекономічної політики за рахунок формування середовища, сприятливого для іноземного підприємництва й інвестування та транснаціоналізації підприємств;

шляхом укладання двосторонніх міждержавних економічних угод та участі в багатосторонніх міжурядових переговорах;

шляхом східноєвропейських інтеграційних процесів та формування передумов інтеграції в західноєвропейські інтеграційні структури [39, с. 327; 40; 42, с. 300].

Контрольні запитання

1. Які передумови та цілі міжнародної економічної інтеграції?
2. Охарактеризуйте основні етапи інтеграційного процесу.
3. Проаналізуйте еволюцію західноєвропейської інтеграції.
4. Як поєднують спільні та національні інтереси країн-членів НАФТА?
5. Які фактори зумовили створення МЕРКОСУР?
6. Яку роль відіграє АСЕАН в економіці Азійсько-Тихоокеанського регіону?
7. Дайте характеристику сучасного розвитку інтеграції в Африці.

10. Міжнародні економічні організації в багатосторонньому економічному співробітництві та регулюванні міжнародних економічних відносин

10.1. Роль міжнародних економічних організацій у регулюванні міжнародних економічних відносин

Зростаюча взаємозалежність і взаємозв'язок національних економік формує об'єктивну необхідність у регулюванні сучасних міжнародних економічних відносин (МЕВ) між країнами на основі такого механізму, який би забезпечував збалансовану координацію національних правових режимів.

Основними завданнями міжнародного регулювання МЕВ на сучасному етапі є: забезпечення стабільного розвитку світової економіки; розвиток співробітництва між країнами в різних формах; усунення дискримінації в торговельно-економічних відносинах між країнами; сприяння приватному підприємництву; погодження і координація макроекономічної політики держав [8; 24; 25; 31; 43; 44, с. 8].

Механізм регулювання МЕВ доцільно розглядати у структурному і функціональному аспектах (рис. 10.1) [31; 43; 44, с. 9].

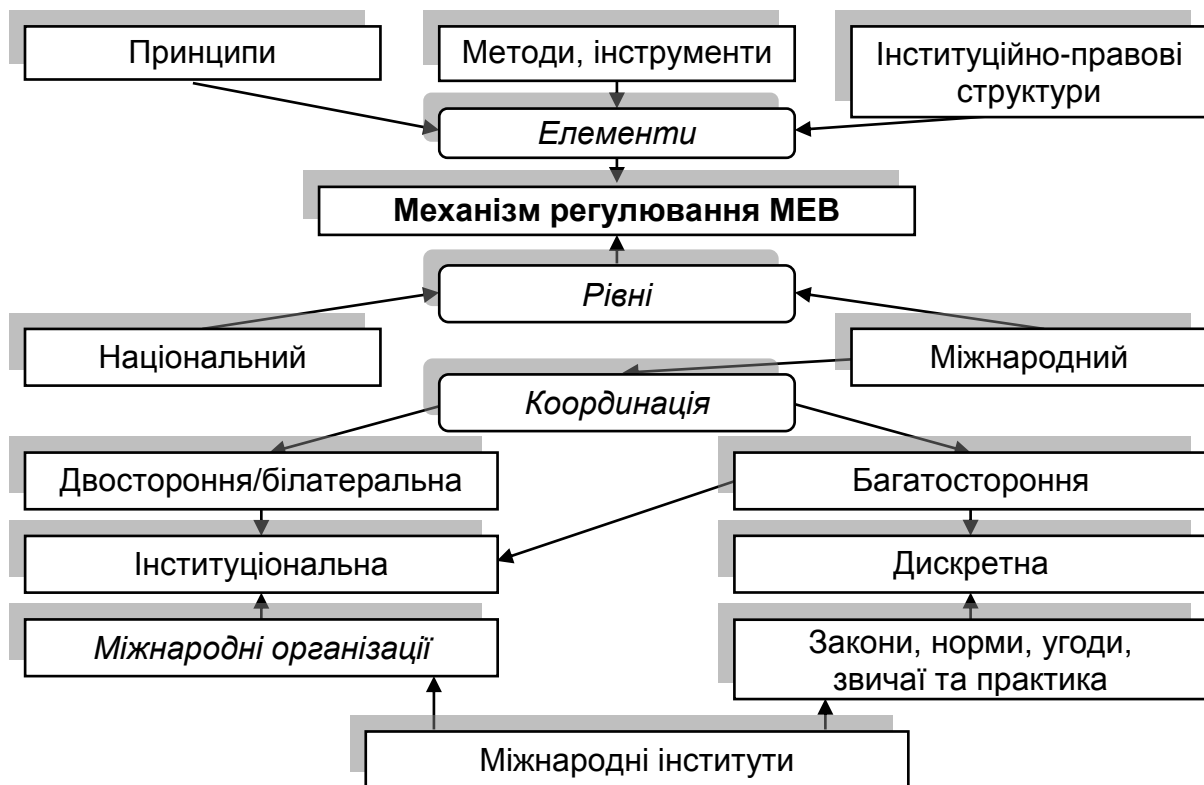


Рис. 10.1. Місце міжнародних організацій у системі регулювання МЕВ

Механізм регулювання МЕВ має *два взаємопов'язані рівні*: національний і міжнародний.

Національному рівню відповідає система дій держави (уряду), спрямована на регулювання зовнішньоекономічних відносин, яка використовує такі елементи:

принципи управління як фундаментальні правила, що характеризують міжнародні відносини в економічній сфері;

інституційно-правові структури як сукупність міжнародних і національних норм, правил, звичаїв та угод, що регламентують здійснення співробітництва;

інструменти та методи управління як сукупність конкретних заходів впливу на окремі процеси (наприклад, валютні курси, митні тарифи, квоти, тощо).

Міжнародному рівню відповідає система координації зовнішньоекономічних політик країн та окремих дій, які потребують колективного міжнародного регулювання.

Під **координацією економічних дій** розуміють процес погодження певних параметрів національних економічних політик суб'єктів МЕВ, із метою регулятивного впливу на світогосподарські, регіональні чи функціональні зв'язки.

Складовою частиною сучасного механізму регулювання МЕВ є *міжнародні організації*.

Виникненню міжнародних організацій передувало досить тривалий процес розвитку міжнародного спілкування, у ході якого формувалися об'єктивні суспільні потреби у створенні спеціальних міжнародних органів, які б регулювали дедалі більш складні багатосторонні відносини між державами в різних сферах діяльності.

Завданнями та функціями сучасних міжнародних організацій є [31; 43; 44, с. 11]:

вивчення і розроблення заходів із вирішення важливіших проблем МЕВ;

забезпечення стабілізації валют;

сприяння усуненню торговельних бар'єрів;

виділення коштів для надання допомоги технологічному й економічному прогресу;

стимулювання поліпшення умов праці та трудових відносин;
ухвалення рішень і рекомендацій у галузі регулювання світогосподарських зв'язків.

Міжнародні організації розглядаються багатьма теоретиками як перший функціональний крок на шляху об'єднання всього людства у єдине світове співтовариство.

Провідні науковці під час визначення поняття міжнародної організації виділяють *два підходи*: звужений (інституціональний) та розширений [31; 43; 44, с. 16].

Відповідно до *звуженого трактування*, **міжнародна організація** – це стабільний інститут дво- або багатосторонніх міжнародних відносин, який створюється різнонаціональними сторонами (суб'єктами МЄВ) і має погоджені учасниками цілі, компетенцію, свої постійні органи, а також інші специфічні політико-організаційні норми.

Відповідно до *розширеного підходу* **міжнародна організація** – це будь-яка група або асоціація, яка у своїй діяльності виходить за межі однієї країни й має постійну структуру органів. Проте саме звужений підхід визначає сутність міжнародних організацій як суб'єктів МЄВ.

Виходячи з міжнародних правових норм *належності до міжнародних організацій*, визначають такі критерії:

- договірна основа, наявність міжнародного установчого документа;
- погоджені, спільні, постійні цілі;
- об'єднання різнонаціональних сторін (держав, юридичних та фізичних осіб);
- постійні організаційні інституції;
- політико-організаційні норми (статут, процедура, членство, порядок ухвалення рішень);
- юридичну рівність учасників;
- самостійні права й обов'язки;
- відповідність цілей створення та діяльності загальноновизнаним принципам і нормам міжнародного права.

Проблеми класифікації міжнародних організацій пов'язано з наявністю безлічі різних ознак, за якими можлива класифікація. Тому доцільно виділити найважливіші критерії, на основі яких може бути запропоновано таку зручну класифікацію (табл. 10.1) [31; 43; 44, с. 17–18].

Критерії та типи сучасних міжнародних організацій

Критерії типізації	Типи організацій	Приклади організацій
1	2	3
Членство держав	<i>міждержавні (міжурядові)</i> – це об'єднання держав, створені на основі міжнародної угоди, оформлені в систему постійно діючих органів, мають визначену та погоджену мету, міжнародну правосуб'єктність і засновані, згідно з нормами міжнародного права	ООН, ЄС, МВФ, Світовий банк, СОТ
	<i>недержавні</i> – організаційно оформлені за спільними або близькими соціальними, політичними, економічними, ідейними, професійними та іншими інтересами об'єднання різних громадських угруповань із різних країн	ЄДК, Міжнародна організація споживачів
	<i>змішані</i> – це організації, які складаються як із представників урядів, так і представників професійних спілок та робітників	МОП, Інтерпол
Географічне охоплення	<i>глобальні (усесвітні)</i> – це організації, членами яких є представники всіх (чи майже всіх) країн світу або регіонів	ООН, МВФ, СБ, СОТ
	<i>регіональні</i> – це організації, у роботі яких бере участь велика кількість представників певного регіону	ЄС, ЄАВТ, НАФТА
	<i>субрегіональні</i> – це організації, утворені із представників невеликої кількості регіональної організації	ГУАМ
Компетенція (спрямованість)	<i>універсальні (загальної компетенції)</i> – це організації, які охоплюють широке коло відносин між членами (економічних, політичних, культурних тощо)	ЄС, ОЧЕС, ЛАД
	<i>спеціальні (вузької компетенції)</i> – це організації, які мають обмежені цілі, створені для співробітництва в одній галузі, або охоплюють певний напрям діяльності (політику, науку, культуру тощо)	СОТ, МВФ, ВПС, МОП, ОПЕК
Характер повноважень (юридичний статус)	<i>міжнародні</i> – це утворення конфедеративного типу, тобто форми державного устрою, за якої держави, що входять до конфедерації, повністю зберігають свою незалежність, мають власні органи державної влади та управління; для координації дій, із метою досягнення спільної цілі вони створюють спеціальні спільні органи	ОЕСР, ОЧЕС, ЄАВТ

1	2	3
	<i>наднаціональні</i> – це утворення федеративного типу, тобто форми державного устрою, за якої держави, що входять до федерації, мають як власні конституції, законодавчі, виконавчі та судові органи, так і наддержавні органи влади для вирішення спільних проблем	ЄС, МВФ
Характер діяльності	<i>регулювальні</i> – виконують функції встановлення для держав, міжнародних організацій або їхнього персоналу певних стандартів, норм, правил поведінки, які мають морально-політичне чи юридичне значення	Будь-яка міжнародна організація виконує різною мірою всі функції
	<i>контрольні</i> – виконують функції виявлення фактичного стану справ у сферах діяльності організації й зіставлення з еталонами, відображеними в установчих документах або актах органів самої організації	
	<i>координаційно-інформаційні</i> – виконують функції, пов'язані з наданням членам організації обумовленої раніше інформації у формі статистичних зведень, коментарів, тематичних або галузевих оглядів, щорічних звітів та ін.	
	<i>консультативні</i> – передбачають створення механізму надання членам організації консультативних послуг із питань діяльності організації	
Період функціонування	<i>тимчасові</i> – діють упродовж зазначеного в установчих документах організації	Будь-яка міжнародна організація
	<i>постійні</i> – діють за угодами на певний термін (10 – 20 років), який можна продовжувати, згідно із процедурою організації	
Порядок вступу до організації	<i>відкриті</i> – це організації, членом яких може стати будь-яка держава на свій розсуд	МВФ, СБ, ОЧЕС ОПЕК
	<i>закриті</i> – це організації, які можуть приймати нового члена лише за згодою початкових засновників та дотримання ним деяких інших умов	

10.2. Економічна діяльність ООН, її рівні

Організація об'єднаних націй (ООН) (Organization of the incorporated nations (OIN)) – це одна з найстаріших та одночасно найширша і найбільш представницька з усіх міжнародних організацій.

Статутом ООН визначено такі *цілі організації*: підтримувати міжнародний мир та безпеку; розвивати дружні відносини між націями на основі поважання принципу рівноправ'я і самовизначення народів; здійснювати співробітництво для вирішення міжнародних проблем економічного, соціального, культурного й гуманітарного характеру та для заохочення і розвитку поваги до прав людини та основних свобод; організувати й погоджувати дії націй для досягнення цих спільних цілей [31; 43; 44, с. 96].

Діяльність організації ґрунтується на таких *принципах* [31; 43; 44, с. 96]: суверенної рівності усіх держав-членів;

вирішення країнами-членами своїх міжнародних спірних питань мирними засобами й так, щоб не загрожувати миру, безпеці та справедливості;

утримання будь-якої держави від загрози силою або застосування сили проти інших держав;

надання державами-членами допомоги ООН в усіх її діях, які здійснюють відповідно до Статуту, й утримання від допомоги будь-якій країні, проти якої ООН уживає заходів превентивного або примусового характеру;

забезпечення дотримання країнами, які не є членами ООН, тих самих принципів, оскільки це необхідно для підтримання міжнародного миру та безпеки;

невтручання у справи, які стосуються внутрішньої компетенції будь-якої держави.

На основі Статуту виникла розгалужена система багатосторонніх договорів. ООН розробляє рекомендації, конвенції, заходи, які пропонує взяти до уваги своїм членам для подальшого внесення в законодавство або введення нормативних актів.

Членами ООН можуть бути всі миролюбні держави, які беруть на себе зобов'язання дотримуватися Статуту і, на думку ООН, можуть і прагнуть ці зобов'язання виконувати.

Органи системи ООН можна розподілити на такі основні групи: головні, допоміжні, спеціалізовані організації й установи, автономні організації (рис. 10.2) [31; 43; 44, с. 99]. Організація Об'єднаних Націй має шість головних органів: Генеральну Асамблею, Раду Безпеки, Економічну і соціальну раду, Раду з Опіки, Міжнародний суд і Секретаріат.

Головні органи	Допоміжні органи				
Генеральна Асамблея	Головні комітети (6)	Постійні комітети	Близько-східне агентство	Автономні організації	Програми, фонди, центри
Рада Безпеки	Військово-штабний комітет	Постійні комітети	–	–	–
Економічна і соціальна рада (ЕКОСОП)	Функціональні комісії	Регіональні комісії	Постійні комісії	Спеціалізовані установи	Програми, фонди, центри
Секретаріат, Генеральний секретар	Верховний комісар із прав людини	–	–	–	–
Міжнародний суд	–	–	–	–	–
Рада з Опіки	–	–	–	–	–

Рис. 10.2. Організаційна структура ООН

Генеральна Асамблея (ГА) (General Assembly) є головним політичним консультативним органом ООН, що збирають у Нью-Йорку. Кожна держава може бути представлена в ній делегацією щонайбільше з п'яти осіб та має один голос. Генеральна Асамблея має такі *функції та повноваження*: розгляд принципів співробітництва, обговорення питань щодо міжнародного права й безпеки; здійснення досліджень і розроблення рекомендацій, із метою сприяння міжнародному співробітництву у політиці, розвитку і кодифікації міжнародного права, дотриманні прав людини й основних свобод, в економічній та соціальній сферах тощо; розроблення рекомендацій щодо мирного врегулювання будь-яких загрозливих ситуацій; розгляд доповідей Ради Безпеки та інших органів ООН; розгляд і затвердження бюджету, а також визначення розмірів внесків членів ООН тощо.

Роботу ГА ООН забезпечено спеціальною **організаційною структурою** (рис. 10.3) [44, с. 101], до складу якої входять:

1) *головні комітети* (роззброєння і міжнародної безпеки, спеціальний політичний, з економічних і фінансових питань, із соціальних, гуманітарних питань й питань культури, із питань деколонізації, з адміністративних та бюджетних питань, із правових питань);

2) *робочі та спеціальні органи* (міжурядові комітети, консультативні органи, комітети й комісії спеціальної компетенції);

- 3) *процедурні комітети*;
 4) *постійні комітети* (із внесків, консультативний комітет з адміністративних і бюджетних питань).

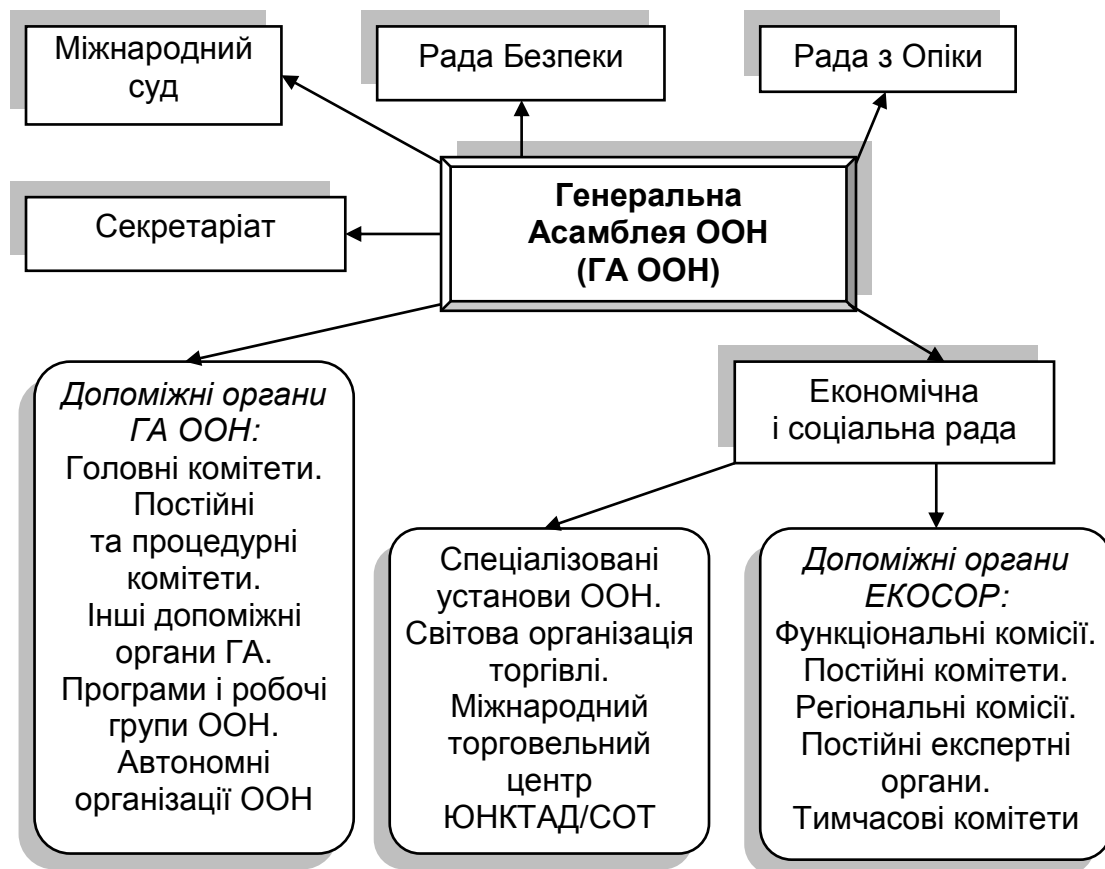


Рис. 10.3. Принципова схема структури ООН

В економічній галузі ГА організує дослідження й надає рекомендації з питань сприяння розвитку міжнародного співробітництва, заохочення прогресивного розвитку міжнародного права та його кодифікації, остаточно затверджує відповідні міжнародні конвенції.

У структурі ГА економічними питаннями займаються: Комітет з економічних і фінансових питань; Комісія ООН із права міжнародної торгівлі; Комісія з міжнародного права; Комітет з інвестицій.

Рада Безпеки ООН, згідно зі Статутом, бере на себе головну відповідальність за підтримання міжнародного миру й безпеки. 1965 р. кількість її членів було збільшено з 11 до 15 (перша поправка до Статуту ООН): п'ять постійних членів – Велика Британія, Китай, Росія, США, Франція – і десять членів, які обирають Генеральною Асамблеєю на два роки за географічною ознакою. Кожен член Ради має один голос. Для ухвалення рішень із питань діяльності ООН потрібно дев'ять голосів, включаючи

голоси всіх п'яти постійних членів Ради (це так зване правило одна-стайності великих держав, або право вето). Якщо постійний член не підтримує рішення, але не хоче блокувати його ухвалення, він не голосує проти, а утримується під час голосування. На відміну від інших органів ООН, тільки Рада Безпеки має право ухвалення рішення, обов'язкові для виконання всіма членами ООН.

Економічна і соціальна рада (ЕКОСОР) – це головний орган із координації економічної діяльності ООН і спеціалізованих установ, пов'язаних з ООН. Кількість членів ЕКОСОР – 54, із яких представництво за регіонами розподілено так: 14 місць – квота Африки, 10 місць – Латинської Америки, 11 місць – Азії, 13 місць – Західної Європи та інших країн і 6 місць – країн Східної Європи. ЕКОСОР проводить щорічно дві сесії тривалістю один місяць: у Нью-Йорку та Женеві.

Механізм допоміжних органів ЕКОСОР складається з функціональних комісій, постійних комітетів, регіональних комісій, постійних експертних органів (рис. 10.4) [44, с. 104].

Функціональні комісії	Регіональні комісії	Постійні комісії (комітети)	Групи експертів
1. Статистична. 2. Із народонаселення і розвитку. 3. Із соціального розвитку. 4. Із прав людини. 5. Зі становища жінок. 6. Із запобігання злочинності. 7. З наркотичних засобів. 8. Із науки і техніки. 9. Зі сталого розвитку	1. Європейська економічна комісія (ЄЕК). 2. Економічна комісія для Латинської Америки та Карибського басейну (ЕКЛАК). 3. Економічна і соціальна комісія для Азії та Тихого океану (ЕСКАТО). 4. Економічна і соціальна комісія для Західної Азії (ЕСКЗА). 5. Економічна комісія для Африки (ЕКА)	1. Із програми та координації. 2. Із природних ресурсів. 3. Із неурядових організацій. 4. Із переговорів із міжурядовими установами. 5. Із ТНК. 6. Із населених пунктів	1. Із розвитку планування. 2. З оподаткування. 3. Із транспортування небезпечних вантажів. 4. З економічних, політичних і культурних прав. 5. Із природних ресурсів. 6. Із нових джерел енергії. 7. Із державного управління і фінансів. 8. Із питань географічних назв

Рис. 10.4. Організаційно-функціональна структура ЕКОСОР

Регіональні економічні комісії ЕКОСОП – це органи, які мають на меті сприяння економічному й соціальному співробітництву країн певного регіону. Такі комісії допомагають урядам країн регіону у виборі шляхів і методів регіонального співробітництва, займаються науково-дослідною діяльністю та питаннями підготовки та підвищення кваліфікації кадрів, поширюють інформацію про взаємодію держав в економічній і соціальній сферах, розробляють рекомендації щодо підвищення результативності співробітництва. Нині під егідою ООН діє п'ять регіональних комісій (див. рис. 10.4).

Рада з Опіки – це один із шести головних органів ООН, на який покладено завдання спостереження за управлінням підопічними територіями (територіями, що були колоніями). Проте остання з 11 таких територій, група островів Палаї (у Мікронезії), здобула незалежність у листопаді 1994 року і наступного місяця стала країною-членом ООН. Із цього часу Рада з Опіки формально припинила своє існування. Змінивши свої правила процедури, вона буде тепер проводити засідання тоді й там, коли й де того будуть потребувати обставини.

Міжнародний суд – це головний судовий орган ООН, до юрисдикції якого входять усі питання, що передаються йому державами, і всі питання, передбачені Статутом ООН і чинними договорами й конвенціями. Цей орган складається із 15 суддів, яких окремо обирають Генеральна Асамблея і Рада Безпеки на дев'ять років за рівнем кваліфікації. Проте не може бути обрано двох суддів з однієї країни. Місцезнаходження суду – Гаага (Нідерланди). Країни-члени можуть передавати на розгляд Міжнародного суду справи про прикордонні суперечки, право на рибну ловлю, право на корисні копалини та інші спірні питання. Генеральна Асамблея або Рада Безпеки можуть консультуватися з Міжнародним судом із будь-якого питання.

Секретаріат – це адміністративний орган ООН, який обслуговує інші органи, виконує програми та втілює в життя політику, розроблену ними. Робота Секретаріату охоплює: керівництво операціями з підтримання миру; організацію міжнародних конференцій із проблем світового значення; підготовку оглядів світових економічних та соціальних тенденцій і проблем; проведення досліджень; переклад виступів, документів; забезпечення світових засобів масової інформації відомостями про діяльність ООН. Секретаріат очолює Генеральний секретар, якого призначає ГА за рекомендацією Ради Безпеки.

Спеціалізовані установи пов'язано з ООН спеціальними угодами про співробітництво і координацію, взаємодіють з нею й одна з одною

через координувальний апарат ЕКОСОР. Це самостійні міжнародні організації, створені на основі міжурядових угод, які мають широку компетенцію та працюють у співробітництві з ООН. *Спеціалізовані органи і міжурядові установи, пов'язані з ООН*, розподіляють на три групи (рис. 10.5) [31; 43; 44, с. 107]: програми та робочі органи ООН; спеціалізовані установи ООН; автономні організації, пов'язані з ООН.



Рис. 10.5. Спеціалізовані органи ООН і міжурядові установи, пов'язані з ООН

Перша група об'єднує структурні одиниці, які є складовою частиною допоміжних органів Генеральної Асамблеї ООН. Організації другої та третьої груп пов'язано спеціальними угодами з ООН.

Другу групу установ підпорядковано безпосередньо ЕКОСОП, тобто вони взаємодіють з ООН та одна з одною через ЕКОСОП.

До третьої групи входять:

1) МАГАТЕ і ВТО, які мають угоди з Генеральною Асамблеєю, а не з ЕКОСОП і тому не входять до групи спеціалізованих установ;

2) Міжнародний торговельний центр ЮНКТАД/СОТ/МТЦ, пов'язаний з ООН через Конференцію ООН із торгівлі та розвитку (ЮНКТАД);

3) Світова організація торгівлі (СОТ), яка, входячи до системи Об'єднаних Націй, структурно належить до ЕКОСОП, але не має з нею спеціальної угоди, як інші спеціалізовані установи, а пов'язана з ООН через угоду про створення спільного з ЮНКТАД органу МТЦ та угоду про співробітництво зі Світовим банком і МВФ.

Організація Об'єднаних Націй має у своїй структурі цілу низку програм, фондів і центрів різної спрямованості, більшість із яких утворено для надання соціально-економічної допомоги країнам, міжнародним організаціям та окремим верствам населення, що перебувають у скрутному становищі. Ці органи підпорядковано Генеральній Асамблеї та Економічній і соціальній раді, які здійснюють спільне керівництво ними. Основні програми, фонди й центри ООН у соціально-економічній сфері згруповано на рис. 10.6 [31; 43; 44, с. 108].

Програми	Фонди	Центри
Програма розвитку ООН (ПРООН)	Фонд з галузі народонаселення (ЮНФПА)	Центр із населених пунктів (ХАБІТАТ)
Всесвітня продовольча програма (ВПП)	Фонд розвитку для жінок (ЮНІФЕМ)	Бюро Координатора ООН із допомоги в разі стихійного лиха
Програма з довкілля (ЮНЕП)	Дитячий фонд (ЮНІСЕФ)	Управління Верховного комісара ООН у справах біженців
Міжнародна програма з контролю за наркотиками	Фонд розвитку інвестицій (ЮНКДФ)	Навчальний і науково-дослідний інститут ООН
		Університет ООН
		Всесвітня продовольча рада (ВПР)
		Міжнародний торговельний центр ЮНКТАД / СОТ

Рис. 10.6. Основні програми, фонди й центри ООН у соціально-економічній сфері

10.3. Міжнародні економічні відносини поза системою ООН

До міждержавних економічних організацій загальної компетенції належить **Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР)** (Organization for Economic and Development (OECD)) – це єдина офіційна міждержавна економічна організація широкого профілю, яка об'єднує не тільки кількісно значну і відносно однорідну групу держав, а й практично всі розвинуті країни світу, тобто клуб найбагатших держав. ОЕСР було створено 1961 р. на основі Конвенції про створення, яка в політичному, організаційному і юридичному аспектах стала наступницею *Організації європейського економічного співробітництва*, заснованої 1948 р. для реалізації плану Маршалла.

Згідно з Конвенцією про створення ОЕСР її *основними цілями* є: сприяння розвитку світової економіки забезпеченням оптимального економічного розвитку, зростання зайнятості та підвищення рівня життя за збереження фінансової стабільності держав-членів; сприяння економічному та соціальному добробуту в регіоні ОЕСР шляхом координації політики держав-членів; координація допомоги держав ОЕСР країнам, що розвиваються, та країнам із перехідною економікою [31; 43; 44, с. 50–51]. Отже, цілі ОЕСР виходять за суто корпоративні межі й мають глобальну спрямованість, тобто метою засновників ОЕСР є організація, яка координує й регулює міжнародні зв'язки на великому світовому просторі. Таким чином, ОЕСР набуває рис ООН, дублює її функції у сфері економіки. Проте, ураховуючи політичну єдність країн-членів і потужні важелі економічного впливу дієвість її заходів вища. Рішення, що ухвалює ОЕСР, беруть до уваги під час розгляду відповідних проблем економічними органами ООН.

До складу *організації* входять 28 країн: Австралія, Австрія, Бельгія, Греція, Данія, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Канада, Люксембург, Мексика, Нідерланди, Німеччина, Нова Зеландія, Норвегія, Польща, Португалія, Республіка Корея, США, Туреччина, Угорщина, Фінляндія, Франція, Чехія, Швеція, Швейцарія та Японія. У роботі ОЕСР беруть участь також Європейський Союз на правах колективного члена; Комісія ЄС (згідно із протоколом, підписаним одночасно з Конвенцією про створення ОЕСР); представники ЄАВТ, ЄОВС і Євратому. Участь в ОЕСР відкриває для країни-члена великі можливості для рівного співробітництва з найбагатшими державами.

Організаційно-функціональна структура ОЕСР складається із п'яти головних органів, двох автономних органів (агентств), Центру досліджень

у галузі освіти й Центру розвитку ОЕСР, а також численних комітетів, робочих груп та експертних комісій (їх понад 200) (рис. 10.7) [31; 43; 44, с. 52].

Головні органи	Допоміжні органи	Науково-дослідні центри	Автономні органи
Рада	Комітети	Центр досліджень і новацій у галузі освіти	Міжнародна енергетична агенція (МЕА)
Виконавчий комітет	Робочі групи	Центр розвитку ОЕСР	Агенція з ядерної енергії (АЯЕ)
Комітет сприяння розвитку	Експертні комісії	–	–
Секретаріат			
Комітет із співробітництва із країнами з перехідною економікою			

Рис. 10.7. **Організаційно-функціональна структура ОЕСР**

До складу ОЕСР входять комітети, створені за галузевим принципом, які здійснюють координаційну роботу в широкому діапазоні економічних проблем. Система ОЕСР також містить два *автономні органи* – Міжнародну енергетичну агенцію (МЕА, 1974 р.) та Агенцію з ядерної енергії (АЯЕ, 1972 р.), які є форумом для обговорення енергетичних проблем, що постають перед членами ОЕСР.

Фінансування організації здійснюють за рахунок внесків її членів. ОЕСР має офіційні відносини з багатьма міжнародними організаціями й регулярно розповсюджує аналітичні та статистичні матеріали (зокрема на електронних носіях), спеціальні монографії, журнали, серійні видання, економічні звіти та прогнози, технічні та статистичні бюлетені, матеріали конференцій тощо.

Консультативні групи держав – це об'єднання держав для вирішення нагальних проблем економічного розвитку. Вони мають назви або клубів, або груп, назви груп відповідають їхній кількості (табл. 10.2) [31; 43; 44, с. 54–55]. Водночас країни групуються, залежно від спільності інтересів у сфері світової економіки, та вирішують проблеми, які постають у процесі розвитку міжнародних відносин.

Характеристика консультативних груп держав

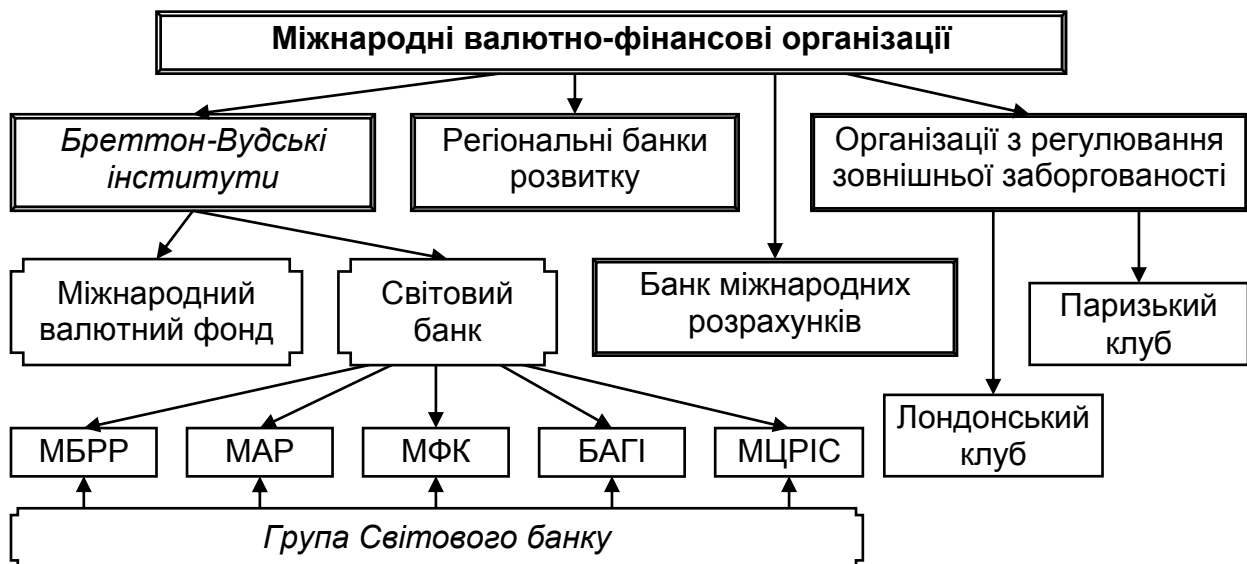
Назви	Членство	Функції
1	2	3
Група семи (G7)	Із 1975 р. США, Японія Німеччина, Франція, Велика Британія, Італія, Канада	Обговорення глобальних економічних проблем, зокрема валютного і фінансового плану (курси валют, питання збалансованості національних економік)
Група дев'яти (G9)	Австрія, Бельгія, Болгарія, Данія, Фінляндія, Угорщина, Румунія, Швеція, Сербія	Вирішення проблем економіки Європи з наголошенням на Центральну Європу
Група десяти (G10)	Бельгія, Канада, Франція, Італія, Німеччина, Японія, Нідерланди, Швейцарія, Велика Британія, США. Спостерігачі: БМР, МВФ, ОЕСР, Європейська комісія	Вирішення валютно-кредитних проблем як у глобальному вимірі, так і особливо у Європі
Група одинадцяти (G11)	Латиноамериканські держави	Обговорення економічної ситуації в регіоні та здійснення погодженої економічної політики
Група п'ятнадцяти (G15)	Країни Азії, що розвиваються (Індія, Індонезія, Сінгапур, Малайзія), Африки (Єгипет, Алжир, Нігерія, Сенегал, Зімбабве), Латинської Америки (Аргентина, Бразилія, Мексика, Перу, Венесуела), від Європи – Сербія	Вирішення спільних економічних проблем, що постають перед країнами-членами
Група двадцяти чотирьох (G24)	Країни-члени G15 та деякі інші країни, що розвиваються, (Ефіопія, Габон, Гана, Гватемала, Пакистан, Шрі-Ланка та ін.)	Вирішення спільних економічних проблем, що постають перед країнами-членами
Група сімдесяти семи (G77)	Країни, що розвиваються, а також соціалістичні країни (Китай, КНДР, Куба) та країни з перехідної економікою (Монголія, Румунія, Сербія)	Реформування економіки, підняття економічного рівня країн, які мають суттєві проблеми в розвитку соціально-економічної сфери
Група двадцяти (G20)	Країни-члени G10 та 10 розвинених країн	Співробітництво у вирішенні проблем міжнародної валютної системи

1	2	3
Група тридцяти (G30)	Некомерційна організація провідних банкірів, економістів, бізнесменів із розвинених країн світу	Обговорення ключових проблем, проведення консультацій з економічних, зокрема валютно-кредитних, питань

10.4. Наднаціональне регулювання міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин

Важливе місце в системі інституціональних структур регулювання світової економіки та світогосподарських зв'язків посідають **міждержавні валютно-кредитні організації**.

Ключові міжнародні валютно-фінансові інститути об'єднано під назвою *Бреттон-Вудські інститути* – це Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Світовий банк (СБ), які є найважливішою ланкою сучасної інституціональної структури міжнародних валютних відносин (рис. 10.8) [31; 43; 44, с. 176].



МБРР – Міжнародний банк реконструкції та розвитку

МАР – Міжнародна асоціація розвитку

МФК – Міжнародна фінансова корпорація

БАГІ – Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій

МЦРІС – Міжнародний центр розв'язання інвестиційних спорів

Рис. 10.8. Система міжнародних валютно-кредитних інститутів

Необхідність у створенні **Міжнародного валютного фонду (МВФ)** у 1-й пол. ХХ ст. було зумовлено загальним економічним станом країн, їхньою валютно-кредитною системою та пов'язано з потребою в налагодженні валютного співробітництва між усіма державами та запровадженні міжнародного інституту для постійного контролю в цій сфері. Вирішальні зустрічі щодо організації МВФ відбулися в липні 1944 року в Бреттон-Вудсі (Нью-Гемпшир, США), де зібралися представники 44 держав. МВФ розпочав свою діяльність у Вашингтоні у травні 1946 року у складі 39 країн. Фонд здійснює свою діяльність як спеціалізована установа ООН і практично є інституціональною основою сучасної міжнародної валютної системи. У своїй діяльності МВФ керується статутом, відомим під назвою *Статті угоди МВФ*.

МВФ доручено виконання трьох *основних функцій* [31; 43; 44, с. 178]:

1) контролю за дотриманням "кодексу поведінки" (тісне співробітництво в питаннях міжнародної валютної політики та міждержавного платіжного обігу);

2) надання членам фонду фінансових ресурсів для забезпечення дотримання ними "кодексу поведінки";

3) організації форумів для взаємних консультацій країн-членів і співробітництва з міжнародних валютних питань.

Пізніше країни-члени визначали для МВФ і *додаткові функції та обов'язки*, залежно від потреб часу: здійснення нагляду за погодженою системою впорядкованого обміну національних валют; надання кредитів своїм членам на реорганізацію економіки для встановлення більш ефективного співробітництва; надання додаткових послуг країнам-членам (підвищення кваліфікації персоналу, технічна допомога у спеціалізованих сферах, інформаційне обслуговування).

Статут МВФ не передбачає особливих умов щодо *вступу в організацію*: членство в ній відкрито для будь-якої країни, що спроможна й готова виконувати певні обов'язки (зараз їх 190). Проте, вступаючи до МВФ, країна зобов'язується: постійно інформувати інші країни про заходи та кроки щодо визначення вартості своїх грошей щодо грошей інших країн; відмовитися від обмежень на обмін національних грошей на інші валюти; дотримуватися тієї економічної політики, яка приведе до зростання як власного національного багатства, так і всієї спільноти загалом.

Фінансові ресурси МВФ створено із членських внесків країн-членів у формі квот за підпискою – головного джерела фінансування і запозичень,

що періодично використовують як доповнення до ресурсів МВФ, створених квотами держав-членів. Джерело фінансової допомоги країні-члену визначено, залежно від обставин, що зумовили дефіцит її платіжного балансу. *Дохід МВФ* складається зі зборів за використання ресурсів фонду, які стягують із його членів, відсотків на кошти фонду у SDR і комісійних зборів на купівлю валюти у фонду.

Організаційна структура МВФ складається із системи органів, кожний із яких має власні правила формування і компетенцію й застосовує визначені методи та процедури ухвалення рішень (рис. 10.9) [31; 43; 44, с. 180].

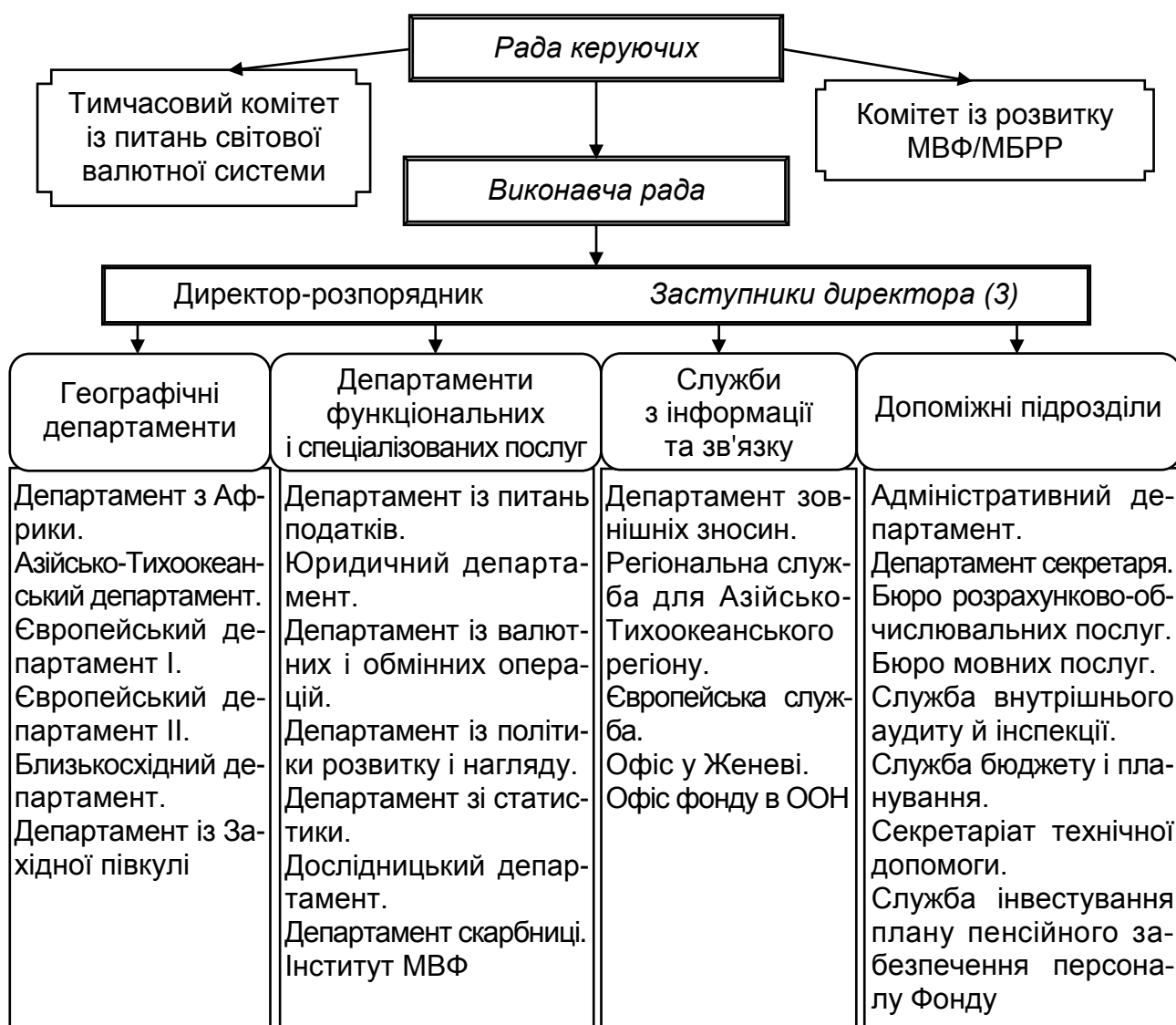


Рис. 10.9. **Організаційна структура МВФ**

В арсеналі діяльності МВФ виділяють такі *напрями* (рис. 10.10) [31; 43; 44, с. 182].



Рис. 10.10. Класифікація напрямів діяльності МВФ

Країни-члени мають надавати МВФ інформацію про офіційні золоті запаси та валютні резерви, стан економіки, платіжного балансу, грошового обігу, закордонні інвестиції.

Світовий банк як один із спеціалізованих фінансових закладів ООН сприяє інтегруванню економіки всіх країн-членів зі світовою системою господарювання і, таким чином, сприяє підвищенню якості життя в бідніших країнах до рівня розвинених країн. На момент заснування (1944 р.) *Світовий банк* складався з однієї установи – Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР).

Нині **Група Світового банку** об'єднує п'ять організацій (див. рис. 10.8) [31; 43; 44, с. 180]: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР); Міжнародну асоціацію розвитку (МАР); Міжнародну фінансову корпорацію (МФК); Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГІ); Міжнародний центр регулювання інвестиційних спорів (МЦРІС). Усі ці організації є спеціалізованими агентствами ООН і мають власні статuti та самостійне членство. Президент МБРР є одночасно президентом кожної з організацій групи, а виконавчі директори керують МБРР, МФК і МАР. БАГІ та МЦРІС мають окремі ради директорів, але до складу цих рад входять також виконавчі директори МБРР.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) було створено 1944 р. разом із МВФ, із метою відбудови й реконструкції світової економіки. *Основними цілями МБРР* є: сприяння реконструкції та розвитку територій держав-членів шляхом заохочення капіталовкладень на виробничі потреби; заохочення приватних іноземних капіталовкладень і надання фінансової допомоги, із метою розвитку виробничого сектору економіки; сприяння довгостроковому збалансованому зростанню міжнародної торгівлі й підтриманні рівноваги платіжних балансів шляхом заохочення міжнародних капіталовкладень у розвиток продуктивних сил держав-членів банку [31; 43; 44, с. 190].

Основними вимогами до країни, що бажає вступити до МБРР, є: незалежна зовнішня політика; дотримання прав і обов'язків, визначених у статуті банку; членство у МВФ.

Організаційна структура МБРР складається з Ради керуючих, Директорату, Комітету з розвитку та президента. На чолі Ради директорів стоїть президент банку, який обирається Радою на п'ять років та веде поточні справи. Традиційно президентом обирають представника США – країни, яка має у МБРР найвищий відсоток голосів.

Основними напрямками діяльності МБРР, кожний із яких охоплює декілька видів діяльності, є такі (рис. 10.11) [31; 43; 44, с. 195].

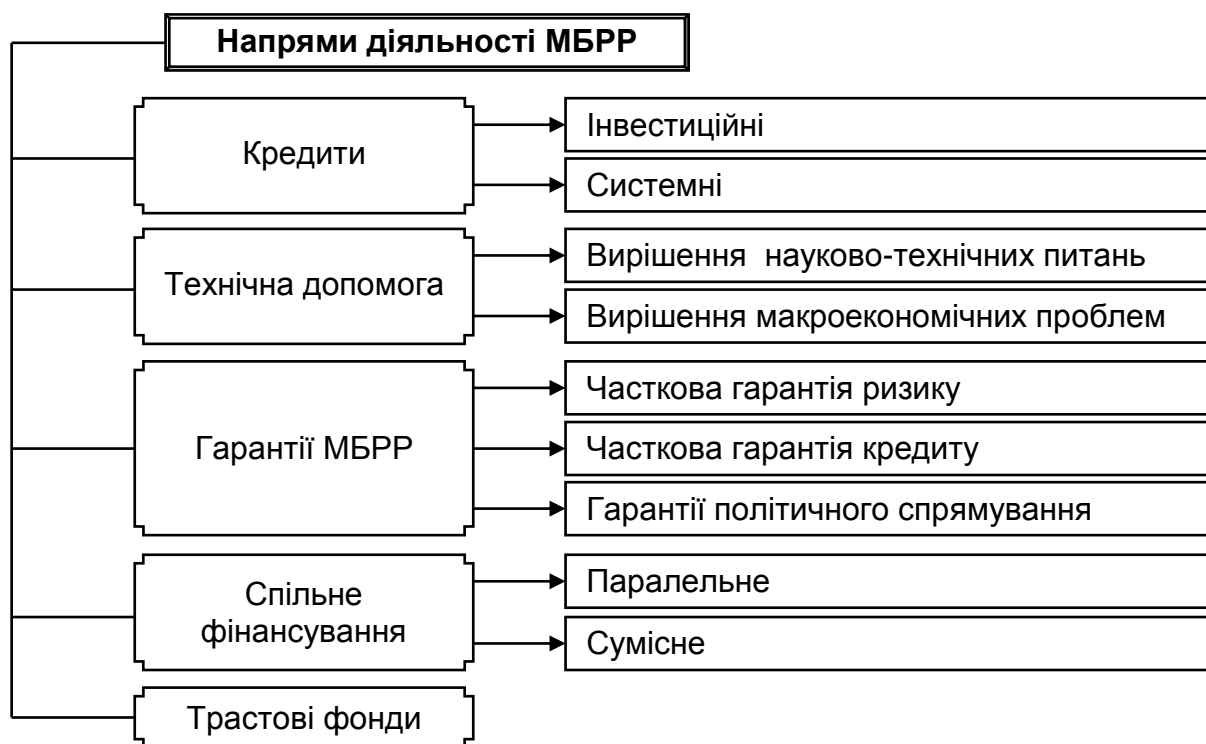


Рис. 10.11. Класифікація напрямів діяльності МБРР

Основний напрям діяльності МБРР – це кредитування. Кредити, які надає МБРР, розрізняють за цільовим призначенням, кількістю валют, що їх формують, та формою обслуговування (рис. 10.12) [31; 43; 44, с. 196].



Рис. 10.12. Види кредитів, що їх надає МБРР

Банком установлено такі умови надання кредитів і позик: надання позик тільки на певні цілі реконструкції та розвитку (сільське господарство і розвиток сільських районів, енергетику, освіту, охорону здоров'я, планування сім'ї та харчування, будівництво доріг, електрозв'язок, розвиток міського господарства); перевірка перспектив погашення заборгованості за цими позиками; необхідність у гарантуванні позик урядом країни-члена; можливість вирішення питання про надання або відмову в наданні позик, виходячи тільки з економічних міркувань, тощо.

Джерела фінансових ресурсів МБРР складаються з акціонерного капіталу країн-членів, доходів від власної діяльності, запозичень на світовому ринку капіталів.

Загальну характеристику організацій Групи Світового банку наведено в табл. 10.3 [31; 43; 44, с. 191].

Організаційно-функціональна структура Світового банку

Організації	Основні цілі	Джерела формування ресурсів	Основні функції
МБРР	Сприяння економічному розвитку країн-членів. Заохочення іноземних інвестицій. Підтримання збалансованості платіжних балансів країн-членів	Внески країн-членів у статутний капітал. Позикові кошти із зовнішніх джерел. Платежі в рахунок погашення боргу	Кредитування країн-членів під урядові гарантії. Технічна допомога країнам, що розвиваються
МФК	Сприяння економічному зростанню країн, що розвиваються, шляхом заохочення приватного підприємництва	Внески в уставний капітал. Кредити МБРР. Відрахування від прибутків. Платежі в рахунок погашення боргу. Позикові кошти із зовнішніх джерел	Кредитування високорентабельних об'єктів без урядових гарантії. Інвестування в акціонерний капітал об'єктів з подальшим перепродажем акцій приватним підприємцям. Технічна допомога
МАР	Сприяння економічному зростанню країн, що розвиваються	Прибутки від МБРР. Внески країн-донорів. Платежі в рахунок погашення боргу	Безвідсоткові позики найменш розвинутим країнам під урядові гарантії. Надання урядам кредиту під певний відсоток
БАГІ	Сприяння припливу інвестицій в країни, що розвиваються	Внески у статутний капітал	Страховання некомерційних ризиків. Консультативні послуги
МЦРІС	Урегулювання інвестиційних спорів	Внески у статутний капітал	Примирення. Арбітраж

У сфері банківського регулювання і міжбанківських розрахунків неzapеречна першість у системі МЕВ належить **Банку міжнародних розрахунків (БМР)**, одній із найстарших міжнародних організацій, створеній 1930 р. на основі міжурядової угоди шести країн – Бельгії, Великої Британії, Італії, Німеччини, Франції та Японії – і конвенції цих держав зі Швейцарією. Первинною метою створення банку було врегулювання проблеми німецьких репарацій за результатами Першої світової війни. Зараз *членами банку* є 41 держава Європи, Азії та Америки, представлена їхніми центральними банками. Проте традиційно провідну роль у ньому відіграють країни Західної Європи.

Відповідно до статуту банк виконує такі *основні функції* [31; 43; 44, с. 206]:

здійснює широке коло банківських операцій, із метою сприяння центральним банкам в управлінні їхніми валютними резервами;

слугує форумом для міжнародного валютного співробітництва, у межах якого періодично зустрічаються керівники центральних банків провідних країн;

виконує функції агента й довіреної особи з виконання міжнародних фінансових угод;

здійснює дослідження у сфері валютної та грошової політики, що є предметом інтересу для центральних банків.

Банк здійснює депозитні операції, операції на ринку євровалют, операції із цінними паперами (крім акцій), продає та обліковує першокласні короткострокові зобов'язання, зберігає, купує та продає золото за свій кошт або коштом центральних банків країн-членів.

БМР виконує найважливішу функцію регулювання міжнародних розрахунків і розроблення нормативних документів щодо банківського нагляду, яку здійснюють три комітети, що діють під егідою БМР і за підтримкою його секретаріату: Базельський комітет із банківського нагляду (Basle Committee on Banking Supervision) (1974 р.); Базельський комітет із систем платежів і розрахунків (Basle Committee on Payment and Settlement Systems) (1989 р.); Постійний комітет із євровалют (Euro-currency Standing Committee) (1971 р.). Діяльність БМР є конфіденційною. Банк підтримує зв'язки із МВФ, Групою Світового банку, має адміністративний пост у Тимчасовому комітеті МВФ.

Паризький клуб (Paris Club) – це створена 1956 р. неформальна організація урядів країн-кредиторів, що займається спостереженням за державною заборгованістю і проведенням із країнами-боржниками багатобічних переговорів із проблем реструктуризації державних боргів. Основними членами Паризького клубу є країни-члени ОЕСР.

Паризький клуб не має твердої організаційної структури та членства і формально відкритий для всіх країн, що є кредиторами та приймають його практику роботи. Головою Паризького клубу традиційно є високопоставлений чиновник міністерства фінансів Франції, невеликий секретаріат також розміщено у французькому казначействі.

Головною функцією клубу є проведення багатосторонніх переговорів із найбільшими боржниками та врегулювання їхньої зовнішньої заборгованості. За результатами переговорів із боржниками на багатосторонній

основі члени Паризького клубу підписують погоджений протокол (Agreed Minutes) реструктуризації боргу, що містить умови про консолідацію платежів з обслуговування боргу та прострочених платежів; дату, за станом на яку підписані угоди про кредити потрапляють під реструктуризацію; консолідований період, протягом якого має відбутися реструктуризація боргу; частку боргу, що підлягає реструктуризації, умови першого внеску з реструктурованої заборгованості та графік платежів. Умови погодженого протоколу набувають чинності тільки після того, як країна-кредитор і країна-боржник домовляться на двосторонній основі за списком кредитів, що підлягають реструктуризації. Час від часу Паризький клуб погоджує умови, на яких реструктурують борги країнам, що розвиваються [31; 43; 44, с. 197].

Лондонський клуб (London Club) – це консультативний комітет найбільших приватних банків-кредиторів, що засідає, у зв'язку з їхніми переговорами з урядами країн-боржників із питань реструктуризації їхньої приватної заборгованості, що звичайно ведуться одним із банків від імені й за дорученням інших банків, які беруть участь у консультативній раді. Лондонський клуб не має будь-якої організаційної структури та збирається у складі тих банків, що мають найбільш великі вимоги до країни-боржника, справу якої вони розглядають. Членами клубу є майже 600 найбільших приватних банків-кредиторів.

У межах Лондонського клубу банки укладають з урядом країни-боржника угоду або про щорічну реструктуризацію боргу, або про багаторічну реструктуризацію. Умовою підписання угоди про реструктуризацію звичайно є ухвалення країною програми МВФ зі структурного коригування економіки та здійснення економічних реформ. Реструктуризації підлягають тільки виплати основного боргу, тоді як усі прострочені суми має бути сплачено в момент підписання угоди про реструктуризацію [31; 43; 44, с. 198].

Набір заходів для реструктуризації в межах Лондонського клубу звичайно обмежено угодами про викуп (buy-back agreements), за якими уряд країни-боржника купує приватний борг своїх компаній зі знижкою в іноземних банків; про обмін зі знижкою (discount exchange) боргів на інші активи, такі як акції національних компаній; зменшення платежів з обслуговування боргу і надання нових позик для виплати старих боргів. У 90-ті рр. через механізм Лондонського клубу пройшли такі країни, як Аргентина, Болівія, Бразилія, Болгарія, Мексика, Філіппіни, Польща та ін.

Регіональні банки розвитку мають на меті фінансування тих самих видів діяльності, що й Світовий банк. Регіональні банки надають головним чином довгострокові кредити на фінансування інвестиційної діяльності приватних фірм і міжнародних проєктів допомоги країнам, що розвиваються. Досить значна нерівномірність економічного розвитку відмінності в культурно-історичних і політичних реаліях країн Європи, Азії, Африки та Латинської Америки зумовлюють своєрідність структури, масштабів та характеру операцій кожного з регіональних банків [31; 43; 44, с. 201–203].

У Європейському регіоні у валютно-кредитній інституціональній структурі основне місце посідають Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) та Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР). У структурі субрегіональної організації ОЧЕС працює Чорноморський банк торгівлі й розвитку (ЧБТР). У Латинській Америці активно діють п'ять регіональних банків розвитку: Андська корпорація розвитку, Карибський банк розвитку, Міжамериканський банк розвитку, Центральнамериканський банк для економічної інтеграції, Латиноамериканський експортний банк. В Азії, Африці, арабських країнах також наявні аналогічні банки розвитку (Азійський банк розвитку, Західноафриканський банк розвитку, Африканський банк розвитку, Арабський банк економічного розвитку та ін.). Загальну характеристику основних регіональних банків розвитку наведено в табл. 10.4 [31; 43; 44, с. 204].

Таблиця 10.4

Регіональні банки розвитку

Назви	Роки утворення	Країни-члени	Цілі та напрями діяльності
1	2	3	4
Європейський інвестиційний банк (ЄІБ)	1958, згідно з Римською угодою	14 країн	надання позик і гарантій на фінансування проєктів для менш розвинених регіонів, модернізації або конверсії підприємств, розвитку підприємницької діяльності в нових галузях, реалізації проєктів, що мають спільний інтерес для декількох країн-членів; надання кредитів державним і приватним позичальникам

Продовження табл. 10.4

1	2	3	4
Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР)	1990, діяльність почалася 1991	60 країн, а також ЄЕС та ЄІБ	сприяння економічному розвитку і реконструкції країн ЦСЄ, із метою переходу їх до відкритої ринкової економіки та приватного підприємництва; сприяння інвестиціям у виробництво, сферу послуг і фінансовий сектор та пов'язану з ними інфраструктуру; надання технічної допомоги для підготовки, фінансування і реалізації проєктів тощо
Чорноморський банк торгівлі та розвитку (ЧБТР)	1999	країни-члени ЧЕС, інші банки та фінансові інститути	сприяння економічній співпраці й регіональній інтеграції через підтримку інвестиційної діяльності; фінансування та просування регіональних проєктів; кредитування зовнішньоторговельної діяльності країн-учасниць ЧЕС; надання банківських послуг підприємствам як громадського, так і приватного секторів
Ісламський банк розвитку (ІБР)	1975, за рішенням Організації "Ісламська конференція"	51 країна	фінансова підтримка економічного й соціального розвитку країн-членів, надання технічної допомоги його акціонерам, участь у фінансуванні різноманітних проєктів і сприяння торгівлі між країнами-членами; сприяння економічному розвитку ісламських держав і мусульманських громад в інших державах; фінансування зовнішньоторговельних операцій і проєктів в інших сферах економіки без відсотків
Між-американський банк розвитку (МаБР)	1959	47 країн-членів: 20 країн-донорів; 26 латиноамериканських країн і деякі азійські	боротьба зі злиднями та сприяння економічному зростанню країн Латинської Америки та Карибського басейну; фінансування проєктів технічного й економічного характеру; модернізація державних інституцій; позики для фінансування будівництва об'єктів на термін 10 – 15 років

1	2	3	4
Азійський банк розвитку (АзБР)	1965	64 держави, зокрема 18 неазійських	сприяння соціально-економічному розвитку країн регіону шляхом фінансової підтримки регіональних, субрегіональних і національних проєктів і програм країн, розвиваються, надання їм технічної допомоги; залучення зовнішнього приватного капіталу для прискорення розвитку країн Тихоокеанського регіону шляхом створення у країнах-отримувачах кредитів середовища, сприятливого для закордонних інвестицій й надання під них гарантій; стимулювання регіональної співпраці й координації економічної політики країн Азії та Далекого Сходу
Африканський банк розвитку (АфБР)	1964	53 африканські та 24 європейські, азійські та американські країни	сприяння економічному й соціальному прогресу африканських країн; фінансування інвестиційних програм і проєктів; організація спільного фінансування з іншими міжнародними організаціями розвитку; надання технічної допомоги країнам регіону і підготовці проєктів розвитку

Водночас регіональні банки мають чимало *спільних рис*.

У статутах усіх регіональних банків задекларовано однакову *мету* – надання довгострокової фінансової та технічної допомоги для прискореної розбудови й розвитку конкурентоспроможних економік країн регіону, а також сприяння економічній кооперації й інтеграції акціонерів банків у процесах розбудови комплексного регіонального господарства та вирішенні специфічних регіональних проблем. Так само як і МБРР, регіональні банки становлять акціонерні товариства, статутний капітал яких розподілено на дві частини: сплачену (меншу – від 4 до 10 %) і несплачену (більшу), яку вважають "гарантійною", потреба у сплаті якої може виникнути лише в разі неспроможності банку розрахуватися за власними зобов'язаннями.

Статутами всіх банків розвитку передбачено регулярні перевірки їхнім керівництвом відповідності величини акумульованих ресурсів потребам претендентів на позики.

Головним джерелом поповнення статутного капіталу регіональних банків розвитку є запозичення на світових ринках капіталу, що здійснюються за рахунок емісії власних облігацій, та добровільні пожертви багатших країн.

Незважаючи на кількісні та якісні відмінності у складі керівних органів регіональних банків, усі вони мають однакову *організаційну структуру*, подібну до структури МБРР. Керівними органами кожного з банків є президент банку, рада керуючих та директорат. Ради керуючих утворено з високопоставлених представників кожної із країн-членів, які в себе на батьківщині очолюють національні економічні або фінансові відомства (міністерства фінансів, центральні банки чи аналогічні установи).

Регіональні банки розвитку мають у своїх структурах низку *фінансових інститутів*, створених для вирішення специфічних проблем країн конкретного регіону (наприклад, механізм допомоги потерпілим від азійської фінансової кризи АзБР), а також спеціальні *трастові фонди*, призначені для пільгового кредитування найбільш вразливих членів банку. Пільги надають не тільки у формі встановлення наднизьких ставок обслуговування кредитів за продовженого терміну користування ними (до 50 років за нульової відсоткової ставки в Африканському фонді розвитку АфБР), а й шляхом дозволу повернення позик (отриманих у вільно конвертованій валюті) у національній валюті боржника (МаБР).

В усіх банках промислово розвинені країни забезпечили себе кількістю голосів, достатньою для блокування будь-якого небажаного для них рішення, і в результаті – здобули право розпоряджатися всіма фінансовими коштами.

10.5. Міждержавні галузеві організації

Організаційними формами реалізації міжурядових товарних угод, розроблених та діючих під егідою ЮНКТАД, є **міжнародні галузеві товарні організації** (МТО). На сьогодні *міжнародні товарні організації* здебільшого є форумами для обговорення проблем і розроблення рекомендацій із питань, пов'язаних із міжнародним виробництвом, торгівлею та споживанням сировини, а також центрами збирання інформації й організації досліджень із цих питань та поширенням їхніх результатів (рис. 10.13) [31; 43; 44, с. 170].

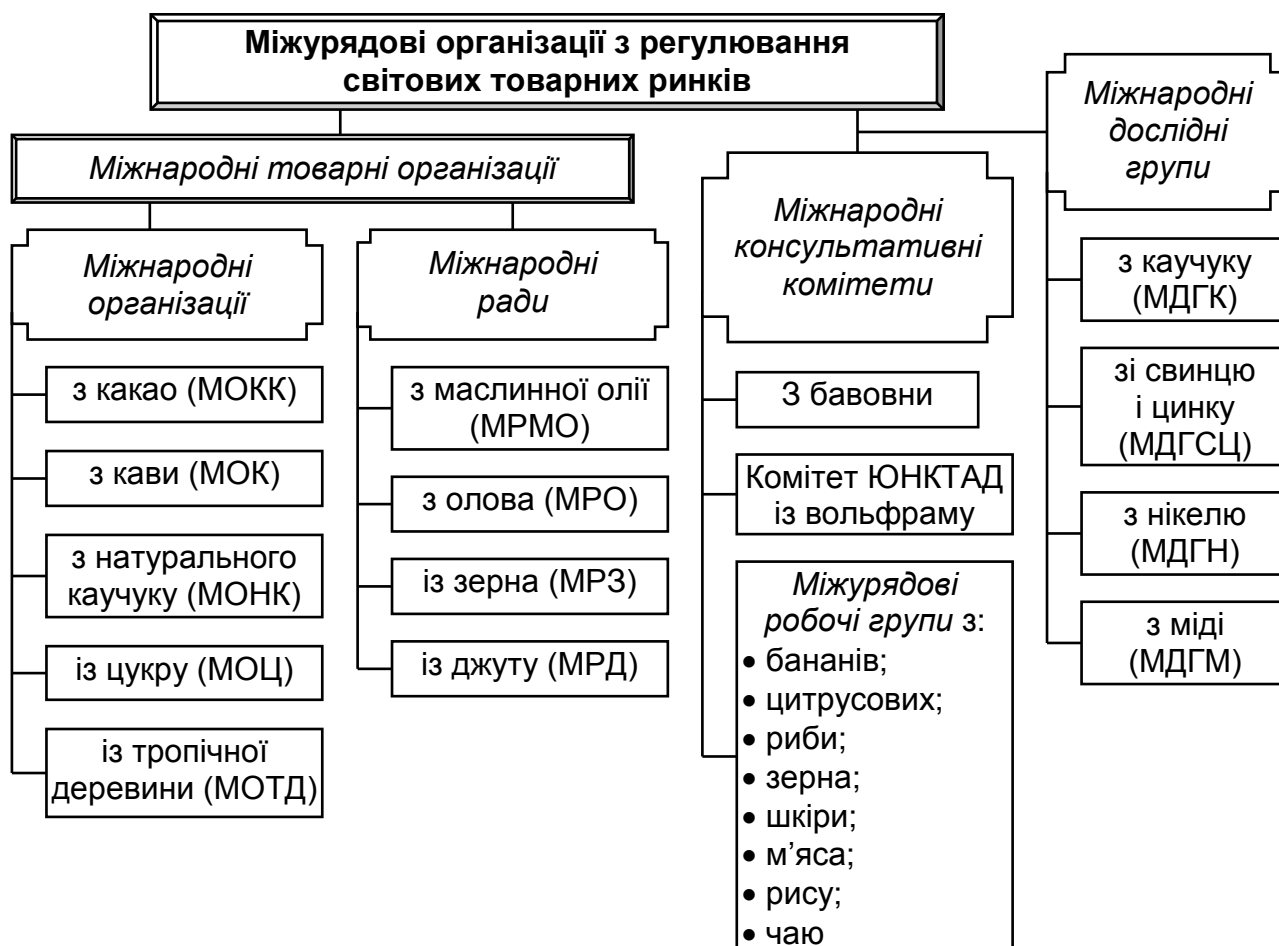


Рис. 10.13. Типізація міжурядових організацій із регулювання світових товарних ринків

Міжнародні товарні організації створено на основі міжнародних товарних угод, володіють правосуб'єктністю, мають конкретні цілі й організаційну структуру. Залежно від виду відповідної товарної угоди, кожна міжнародна організація використовує спеціально створені механізми.

Організаційна структура міжнародних товарних організацій однотипна й охоплює Міжнародну раду, Виконавчий комітет і Виконавчого директора.

Міжнародна рада (вищий орган) складається із представників усіх учасників угоди.

Розподіл голосів під час ухвалення рішень ґрунтується на формальній рівності сторін – країн-експортерів та імпортерів.

Виконавчий комітет – це вищий виконавчий орган, який здійснює поточне спостереження за станом кон'юнктури світового ринку та розробляє рекомендації з механізму його регулювання. Робочими органами міжнародних рад є пленарні сесії, комітети та секретаріат.

Загальну характеристику міжурядових організації з регулювання світових товарних ринків наведено в табл. 10.5 [31; 43; 44, с. 204].

Таблиця 10.5

Загальна характеристика міжурядових галузевих організацій

Назви	Цілі діяльності	Приклади
Міжнародні консультативні комітети	Сприяння розвитку міжнародної торгівлі відповідним товаром шляхом надання учасникам інформації про стан кон'юнктури світових товарних ринків, обговорення проблем, пов'язаних із розвитком виробництва і міжнародної торгівлі цим товаром, регулюванням ринкових цін	Із бавовни, вольфраму
Міжнародні дослідні групи із сировинних товарів	Обговорення актуальних проблем розвитку світових товарних ринків та ухвалення необхідних рекомендацій країнам-учасникам	Із каучуку, свинцю і цинку, нікелю, міді
Міжнародні ради	Створюють у межах міжнародних товарних угод, із метою сприяння їхньої реалізації шляхом регулювання відносин між учасниками угод, надання їм інформації про стан і тенденції розвитку світового товарного ринку, ужиття заходів із регулювання світових цін	Із маслинової олії, олова, зерна, джуту
Міжурядові організації країн виробників та експортерів сировини	Створюють за ініціативою країн – постачальників сировини товарів, із метою зміцнення національного контролю над природними ресурсами; координації політики країн-членів у галузі сировинних товарів, сприяння розширенню споживання певного виду сировини у країнах-імпортерах; установлення контролю над операціями ТНК, розширення участі національних фірм держав, що розвиваються, у переробленні та збуті сировини; налагодження прямих відносин між виробниками та споживачами сировини; запобігання різким падінням цін на сировину; спрощення і стандартизація торговельних угод і необхідної для цього документації; сприяння розвитку попиту на сировину	Міждержавні асоціації експортерів нафти, міді, бокситів, залізної руди, ртуті, вольфраму, срібла, фосфатів, натурального каучуку, деревини тропічних порід, шкіри, кокосових продуктів, джуту, бавовни, чорного перцю, какао-бобів, кави, чаю, цукру, бананів, арахісу, м'яса

Організацію країн-експортерів нафти (ОПЕК) (Organization of the Exporting Countries (OPEC)) було створено, відповідно до резолюції конференції представників урядів шести країн, яка відбулася в Багдаді у вересні 1960 року. Статут ОПЕК, затверджений у Каракасі 1961 р., було повністю переглянуто 1965 р. Згідно зі ст. 7 Статуту, повноправними членами ОПЕК можуть бути тільки країни-засновники та країни, чиї заявки на вступ було ухвалено конференцією. Будь-яка інша країна, що експортує сировину нафту у значних кількостях і має інтереси, загалом подібні до інтересів країн-членів, може стати повноправним членом за умови, що її прийняття буде ухвалено більшістю 3/4 голосів, включаючи голоси всіх членів-засновників [31; 43; 44, с. 172].

Зараз членами ОПЕК є: Іран, Ірак, Кувейт, Саудівська Аравія, Венесуела, Лівія, Алжир, Габон, Індонезія, Катар, Нігерія, Об'єднані Арабські Емірати.

Цілями організації є такі: координація й уніфікація політики щодо нафти держав-членів; визначення найефективніших індивідуальних і колективних засобів захисту інтересів держав-учасниць; пошук засобів забезпечення стабільності цін на світових ринках і запобігання несподіваним і небажаним коливанням цін; забезпечення стійких доходів країн-виробників нафти, ефективного постачання країн-споживачів; справедливий розподіл доходів від інвестицій у нафтову промисловість; охорона навколишнього середовища.

Механізм регулювання світового ринку нафти ОПЕК полягає у встановленні сумарного ліміту видобутку нафти для країн-членів, коригування цього ліміту з урахуванням рівня цін на світовому ринку нафти, розподіл загального ліміту між країнами-членами та контроль за дотриманням установлених квот.

Структурно організація складається з таких органів: конференція, Рада керуючих, Економічна комісія ОПЕК, Секретаріат.

Економічна комісія ОПЕК розробляє заходи для забезпечення стабільності нафтових ринків на справедливих і розумних умовах із тим, щоб нафта зберегла і в подальшому своє значення найважливішого глобального енергоносія, що відповідає цілям ОПЕК.

Із 1991 р. ОПЕК бере участь у координаційних зустрічах з іншими організаціями – Організацією незалежних експортерів нафти (ІПЕК), ЄС, Міжнародним енергетичним агентством, які проводять, із метою обміну

інформацією в галузі енергетики, промислового співробітництва, екологічних проблем, використання ринкових механізмів і розвитку світового ринку нафти. Неформальні контакти ОПЕК має також із провідними транснаціональними нафтовими компаніями та їхніми асоціаціями на різних конференціях і форумах. Важливу роль у цих контактах відіграє Центр глобальних стратегічних досліджень ОПЕК у Лондоні.

10.6. Україна і міжнародні економічні організації

Головною метою участі України в діяльності міжнародних організацій глобального типу є створення сприятливих умов для розвитку національної економіки, набуття досвіду міжнародного співробітництва та прискорення процесу інтеграції України у світогосподарський комплекс.

Україна як суверенна держава що ставить собі за мету стати повноправним членом світової спільноти, прагне брати участь у міжнародних організаціях, заснованих на демократичних принципах. Наша країна не входить до воєнно-політичних блоків. Вступаючи до міжнародних організацій, особливо глобального типу, Україна намагається досягти двоєдиної цілі: з одного боку, зробити свій внесок у справу миру на Землі, у процес зростання світової економіки й підвищення добробуту людства, у справу зміцнення прав людини; з іншого – отримати підтримку від міжнародних інститутів у вирішенні проблем національного розвитку.

Україна є членом переважної більшості міжнародних організацій глобального типу. Насамперед, це ООН та організації її системи. Україна була серед 51 країни-засновника, які 1945 р. підписали Статут цієї унікальної організації. Відтоді наша країна неухильно підтримує принципи ООН та активно співробітничав з її структурами. На 2000 – 2001 рр. Україна була обрана непостійним членом Ради Безпеки; вона посіла єдине місце, яке, за правилами, належить країнам Східної Європи. Вона працює в таких найважливіших органах та організаціях системи ООН, як ЮНКТАД, Європейська економічна комісія ООН, МВФ, Група Світового банку, ЮНІДО, СОІВ, МАГАТЕ. Важливе значення для нас має участь у міжнародних організаціях транспорту та зв'язку – ІКАО, ІМО, МСЕ. Із 2000 р. Україну зараховано до "Білого списку" ІМО – офіційний документ, що охоплює країни, система підготовки моряків у яких відповідає міжнародним стандартам;

це надає право морякам торговельного флоту України працювати на рівних правах на будь-якому судні світового флоту. Представники України працюють у багатьох комітетах, комісіях і робочих групах ООН, беруть участь у реалізації різноманітних програм. Серед авторитетних глобальних організацій, до яких Україна ще не ввійшла, – ОЕСР, ФАО, МФСР.

Під час вивчення питання щодо співробітництва України та ООН необхідно акцентувати увагу на таких двох аспектах, як:

1) участь України в роботі головних, допоміжних органів ООН, спеціалізованих установ;

2) робота органів та установ ООН в Україні.

Слід зазначити, що Україна була однією з держав-засновниць організації та стала повноправним членом ООН із дня її заснування.

Сучасними пріоритетними сферами діяльності ООН для України є: розроблення ефективних підходів до зміцнення міжнародної та регіональної безпеки; залучення ООН до процесу роззброєння, зокрема ядерного, зниження військового протистояння в різних регіонах світу, ведення конструктивного діалогу із проблем конверсії, участь у формуванні нових і зміцненні наявних регіональних структур безпеки, налагодження співробітництва з ними;

залучення досвіду ООН для вирішення соціально-економічних проблем, експертної допомоги в інтересах державного будівництва України, сприяння переходу до ринкової економіки;

використання унікальних можливостей ООН для ведення діалогу із представниками інших держав.

Членство України в СОТ є основою лібералізації режиму торгівлі між Україною та ЄС, створення зони вільної торгівлі й забезпечення поступової інтеграції України до Європейського Союзу шляхом підготовки та укладання Угоди про асоційоване членство України у ЄС. Від членства в СОТ також повністю залежить можливість приєднання України до Центральноєвропейської зони вільної торгівлі.

Відомо, що СОТ, насправді, є напівзакритою організацією, доступ до неї обмежено досить жорсткими умовами як економічного, так і політичного характеру. Це пояснено тим, що кожний новий член організації отримує суттєві пільги, а засновники ГАТТ/СОТ, найрозвиненіші держави, неохоче діляться своїми привілеями на світовому ринку.

Членство України в СОТ забезпечує:

зменшення тарифних і нетарифних обмежень доступу українських товарів (металургійної, текстильної та швейної продукції) практично на всі світові ринки та, відповідно, збільшення валютних надходжень від експорту вітчизняної продукції;

здобуття режиму найбільшого сприяння в торговельному просторі всіх країн-членів СОТ;

створення ефективної системи захисту національного товаровиробника в антидемпінгових, спеціальних розслідуваннях у межах розгляду торговельних спорів СОТ;

можливість змінити структуру експорту в бік підвищення частки високотехнологічної продукції;

уведення тимчасових обмежень імпорту в разі проблем із платіжним балансом;

збільшення іноземних інвестицій в економіку держави;

створення ефективної системи захисту національного товаровиробника від недобросовісного імпорту.

Україна також бере участь в інших організаціях, пов'язаних із регулюванням міжнародної торгівлі, зокрема:

1) у сфері стандартизації та сертифікації – глобальних (ІСО, МЕК) і європейських організаціях (СЕН, СЕНЕЛЕК); Міждержавній раді зі стандартизації та сертифікації країн СНД;

2) у правовій сфері – Комісії ООН із права міжнародної торгівлі;

3) у митній сфері – Всесвітній митній організації (ВМО) та ін.

Контрольні запитання

1. Визначте передумови створення міжнародних організацій та їхнє місце в розвитку міжнародних відносин

2. Дайте порівняльну характеристику міжнародних і наднаціональних організацій.

3. У чому полягають особливості кредитної діяльності МВФ?

4. Яка мета створення Світового банку?

5. Які є регіональні банки розвитку?

6. Які є групи міжнародних галузевих організацій? Наведіть приклади.

7. Визначте особливості співробітництва України з міжнародними організаціями.

11. Економічна єдність світу і глобальні проблеми міжнародних економічних відносин

11.1. Формування економічної єдності світу

Усебічна інтернаціоналізація, що поширюється сьогодні практично на всі країни світу, обумовлює виникнення і формування якісно нового явища в поступальному розвитку цивілізації – **глобалізації економічного розвитку**, під якою слід розуміти об'єктивний процес підпорядкування напрямів економічного розвитку окремих країн закономірностям і напрямам розвитку світового ринкового господарства. У найбільш широкому значенні *глобалізацію* можна трактувати як процес, що виводить міжнародну економіку на вищий рівень розвитку із системною інтернаціоналізацією умов і сфер людської життєдіяльності. Він охоплює політичні, економічні, соціальні, екологічні, науково-технологічні та інші складові частини (рис. 11.1) [39, с. 309; 40; 42, с. 270].

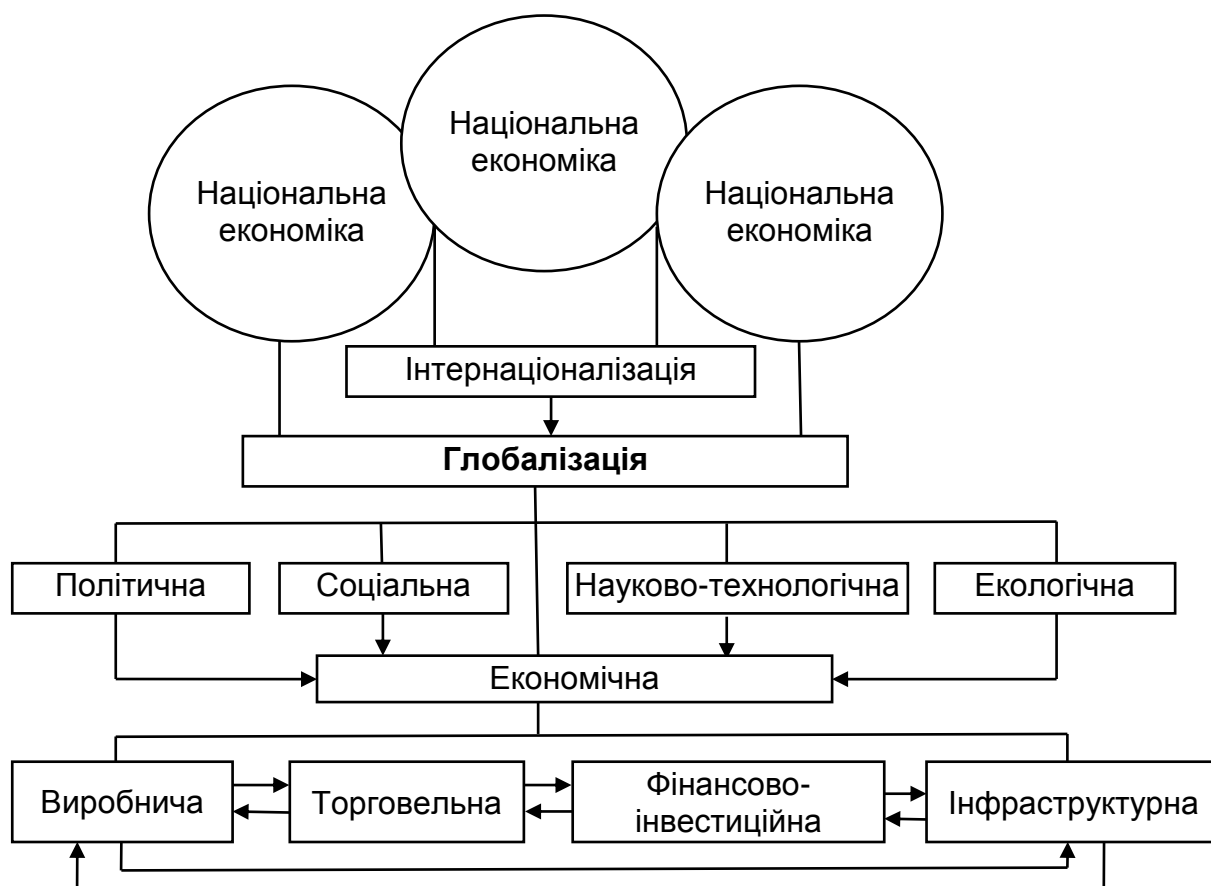


Рис. 11.1. Структуризація глобалізаційного процесу

Глобалізація – це процес усеохопний і необоротний. Національні економіки крок за кроком зрощуються у єдиний полідержавний економічний організм. На цьому ґрунті підсилено необхідність у координації внутрішньої й зовнішньоекономічної політики держав, гармонізації національних кредитно-фінансових, податкових, правових інструментів управління економічним розвитком. Виникають прямі та зворотні зв'язки національних економік і світового ринкового господарства, їхнє глибоке взаємопереплетення та взаємозалежність. Розвиток окремих економік обумовлено все більше рухом світового господарства як єдиного цілого. Господарські зв'язки в полідержавному просторі опосередковано механізмом ринку, що корегують державними та міждержавними структурами.

Глобальна економіка – це саморегулівна, відкрита система, що перебуває у стані реальної взаємодії із зовнішнім середовищем – окремими економіками, яка виявляється в загальному вигляді в обміні речовиною, енергією й інформацією.

Глобалізація відбувається на **двох рівнях**. *Перший рівень* – це рівень стихійно-ринкового перебігу процесів, в основі яких лежать постійні пошуки виробниками способів мінімізації витрат шляхом використання механізму порівняльних витрат і вибудовування нових комбінацій спеціалізації. Тобто, це рівень сталих глобальних ринкових механізмів. *Другий рівень* – це рівень міждержавних форм, що компенсують утрату або обмеженість можливостей із боку держави регулювати стихійно-ринкові вияви глобалізації. Обидва рівні викликали до життя цілу гаму інституціональних утворень, серед яких безумовне лідерство належить ТНК.

Глобалізація додає новий вимір *світовому ринковому господарству*, обумовлюючи його нові кількісні та якісні характеристики, що виявляють у такому:

постійному русі національних господарств до все більшої відкритості; економіка конкуренції перетворюється на економіку співробітництва, особливо в діяльності ТНК (співробітництво між ТНК набуває все нових форм; технологічне самозабезпечення заміняють технічною взаємозалежністю, за якої відбувається об'єднання ресурсів, концентрація знань і кваліфікованого персоналу, необхідних для створення нових продуктів і технологічних процесів);

традиційну інтернаціоналізацію капіталів доповнено інтернаціоналізацією наукових досліджень (інформаційні технології, електроніка, хімічна, фармакологічна галузі).

Разом із тим *процес глобалізації* не позбавлено *внутрішньої суперечливості*, що обумовлює нерівномірність і різноспрямованість його розвитку.

По-перше, функціональна цілісність і взаємозумовленість світу, що виникає під впливом глобалізаційних процесів, стикається із політичною фрагментацією міжнародної системи держав-націй. У ХХ ст. паралельно з інтеграцією підсилилася тенденція до дроблення наявних державних утворень за етнічною ознакою (розпад колоніальної системи, СРСР, Югославії, Чехословаччини та ін.).

По-друге, сьогодні процес глобалізації істотно ускладнено проблемами входження до глобальної економічної системи країн периферії. Промислово розвинені країни, що володіють свого роду монополією в розвитку НТП, пройшли цей шлях за порівняно сприятливих умов. Для більшості інших країн, що втягуються у процес глобалізації за відносної технічної відсталості, цей шлях виявився більш суперечливим і тривалим у часі. Ця обставина ускладнює зміст загальноприйнятого поняття "взаємозалежність світу" як однієї з основних характеристик глобалізації. У відносинах між центром і периферією світового господарства є асиметрична взаємозалежність: залежність країн, що розвиваються, і країн із перехідною економікою від розвинених країн набагато більша, ніж навпаки.

По-третє, процес глобалізації все більшою мірою стикається із проблемами, породженими ним самим на сучасному етапі розвитку цивілізації – глобальними проблемами. Виникнення цих проблем – очевидний вияв глобалізації *всесвітнього господарства*, що відбувається в *конфліктній, проблемній, суперечливій* формі.

11.2. Особливості сучасної економічної глобалізації

Останні тенденції розвитку світової економіки свідчать про те, що глобалізаційні процеси досить активно охопили всі галузі виробничої інфраструктури та їхні функції переросли національний і міждержавний рівні, тобто формують **глобальну виробничу інфраструктуру**, яка має забезпечити ефективне функціонування наднаціонального відтворювального процесу.

До *сутнісних рис* її розвитку можна зарахувати такі:

1. Глобальна виробнича інфраструктура є результатом розширення інтернаціоналізації господарського життя та наслідком подальшого поглиблення міжнародного поділу праці, спеціалізації та кооперування національних економік.

2. Формування глобальної виробничої інфраструктури світового господарства зумовлено глобалізаційними тенденціями його розвитку й адекватним утіленням мети у створенні наднаціональної обслуговчої системи процесу виробництва планетарного типу.

3. Як елемент глобальної господарської системи міжнародна виробнича інфраструктура виконує інтегровальну функцію на національному та наднаціональному рівнях.

4. Розвиток глобальної виробничої інфраструктури забезпечено ефективним функціонуванням національних виробничих інфраструктур як складового елемента цілісного процесу економічної еволюції людського суспільства. Для розкриття змісту глобальної виробничої інфраструктури світової економіки слід охарактеризувати функціонування кожного її елемента.

Транспортна система світової економіки становить сукупність транспортних засобів і транспортних комунікацій країн світу для переміщення пасажирів та вантажів, із метою забезпечення ефективного функціонування міжнародного виробництва.

Транспортна система світової економіки характеризується досить неоднорідною інституціональною та соціальною структурою, її стан великою мірою визначено економічною потужністю національного капіталу та змінами в характері перевезень. Вона охоплює приватні, державні та змішані компанії. Держава значною мірою курує розвиток національних транспортних систем, оскільки транспорт є матеріало- та енергомістким сектором економіки з довготривалим інвестиційним циклом і високим рівнем фізичного та морального зношування. У транспорті створюють близько 10 % ВВП (у сільському господарстві – 2,5 %), на нього припадає 20 % усіх приватних капіталовкладень, транспорт використовує 15 – 18 % усієї енергії, під об'єктами транспортної інфраструктури зайнято до 5 % території світу. Оскільки транспорт виконує різні функції в підсистемах світової економіки під час реалізації зовнішньоторговельних зв'язків, усі види транспорту і всі ланки транспортного процесу у їхній взаємодії на національному, міжнародному, міжконтинентальному та глобальному рівнях становлять світову транспортну систему.

Транспортні системи світу можна аналізувати за двома ознаками: рівнем і зрілістю розвитку транспорту як елемента виробничої інфраструктури в національному, регіональному й міжнародному масштабах, а також за географічним місцем розташуванням – внутрішньоконтинентальні та міжконтинентальні транспортні системи. У кожній державі транспортна система

як складовий елемент виробничої інфраструктури має особливості, зумовлені наявним типом ведення господарства, рівнем розвитку продуктивних сил та економіко-географічними відмінностями.

Міжнародний зв'язок. В умовах глобалізації, коли відбувається процес переростання індустріального суспільства в інформаційне, потреби в обміні інформацією постійно та неухильно зростають. Разом із тим виникли вимоги до її оперативності, надійності, достовірності та постійності міжнародного зв'язку. Це дає можливість суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності активно обмінюватися відповідною інформацією, ухвалювати своєчасні рішення й тим самим забезпечувати наднаціональний відтворювальний процес.

Інформаційно-комунікаційні системи. Із метою підвищення продуктивності розумової праці, у 2-й пол. ХХ ст. було розроблено, створено та впроваджено комп'ютери, які збирають, аналізують, синтезують і передають інформацію зацікавленим суб'єктам. Рух відповідної інформації зумовив потребу у створенні комп'ютерної мережі. Із метою отримання інформації, із різних джерел і видів діяльності сформувалася глобальна мережа "Інтернет", користування якою зростає небаченими темпами та зумовлено двома факторами: здешевленням електронної техніки; зниженням вартості послуг на передавання інформації.

Фінансова інфраструктура світової економіки. Аналіз системи міжнародного виробництва свідчить про те, що його ефективне функціонування не можливе без такого обслуговчого елемента, як фінансова інфраструктура, яка забезпечує світові відтворювальні процеси фінансовими ресурсами. Оскільки досліджують функції *фінансової інфраструктури* крізь призму її ролі в наднаціональному виробництві, то слід розглянути діяльність її провідних суб'єктів: транснаціональних банків (ТНБ), багатонаціональних компаній (БНК), інвесторів, а також міжнародних офіційних позичальників, тому що саме вони беруть участь у забезпеченні безперервності відтворювальних процесів на інтернаціональному рівні. Глобальна орієнтація ТНБ, БНК, міжнародних інвестиційних фондів та інших зменшує для них значення національних економік, оскільки центр їхньої підприємницької ініціативи переміщується з національного на наднаціональний рівень.

Таким чином, глобальна виробнича інфраструктура світової економіки становить інтегровану сукупність національних, регіональних і міжнародних інфраструктур, які забезпечують ефективне функціонування інтернаціонального відтворювального процесу.

11.3. Глобальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин

Глобальні проблеми – це сукупність життєво важливих проблем людства, від вирішення яких залежить його сама наявність та перспективи розвитку. Глобальні проблеми пов'язано із природними, економічними й соціальними явищами, які виникли у процесі розвитку сучасної цивілізації. Вони мають загальносвітовий характер як за масштабами та значенням, так і за способами вирішення, що потребують координації зусиль усього світового співтовариства [39, с. 314; 40; 42, с. 275].

Підходи до аналізу причин виникнення самого кола цих *проблем*, наслідків і шляхів їхнього вирішення постійно видозмінюються. Однак можна визначити такі *ознаки, характерні риси* явищ такого роду:

ці проблеми викликані діями людини (несвідомими або цілеспрямованими);

вони мають довгострокові негативні наслідки;

характеризуються не тільки економічними, але й соціальними наслідками;

масштаб негативних наслідків виходить за межі конкретного регіону і має загальнонаціональний характер;

їхнє вирішення потребує колосальних витрат, надважких для окремої держави.

За такими ознаками глобальні проблеми можна розподілити на три групи (рис. 11.2).

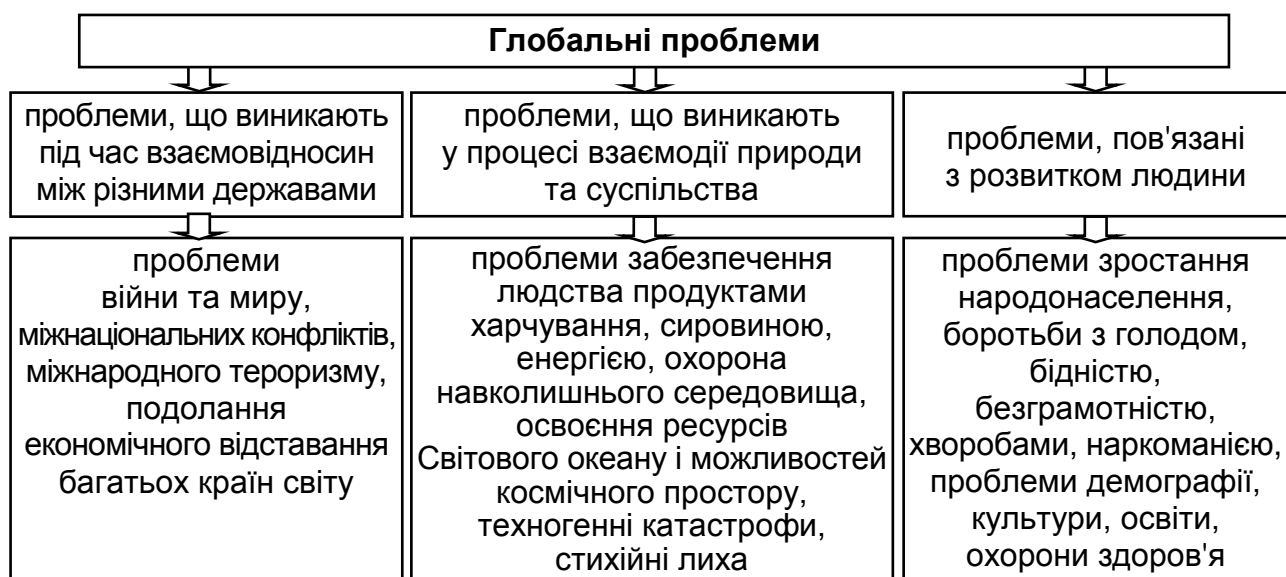


Рис. 11.2. Класифікація глобальних проблем

До *першої групи* належать проблеми, що виникають у взаємовідносинах між різними державами (проблеми війни та миру, міжнаціональних конфліктів, міжнародного тероризму, подолання економічної відсталості багатьох країн світу тощо).

Друга група охоплює проблеми, які виникають у процесі взаємодії природи й суспільства (проблеми забезпечення людства продуктами харчування, сировиною, енергією; збереження довкілля, освоєння ресурсів Світового океану та можливостей космічного простору, техногенні катастрофи, стихійні лиха). Особливості перетворення цих проблем на глобальні полягають у тому, що нині як ніколи споживання невідновлюваних ресурсів досягло величезних обсягів, які продовжують зростати, а можливості природи задовольнити ці потреби є обмеженими.

До *третьої групи* належать проблеми, пов'язані з розвитком людини. Вона охоплює проблеми пристосування людини до тих умов, у яких вона живе та які змінюються під впливом науково-технічного прогресу (проблеми зростання народонаселення; боротьби з голодом, бідністю, безграмотністю, хворобами, наркоманією; проблеми демографії, культури, освіти й охорони здоров'я тощо).

Жодну із глобальних загроз за останню чверть століття не усунуто; навпаки, додаються нові – епідемія СНІДу, поширення ядерних технологій, клонування людини тощо. Коло глобальних проблем, що розширюється, потребує інтернаціональних рішень на основі об'єднання зусиль і ресурсів. Тому можна стверджувати, що людство вступило в епоху, коли в нього з'явилися загальні інтереси, вищі за національні [39, с. 314–318; 40; 42, с. 276–279].

Серед глобальних проблем, які сьогодні постають перед людством, *збереження миру* – найбільш гостра проблема, яка потребує невідкладного вирішення. Цивілізація людства дійшла до такого стану, коли локальні національні конфлікти без ефективних запобіжних заходів можуть перетворитися на глобальні та становити загрозу для життя на Землі. Гонка озброєнь ХХ ст. досягла нечуваних масштабів. Протягом сторіччя світові військові витрати збільшилися більше ніж у 30 разів. У сферу світової військово-виробничої діяльності, за розрахунками експертів ООН, залучено близько 50 млн осіб, а у військових дослідженнях та створенні нової зброї зайнято від 400 до 500 тис. осіб. На ці цілі припадає 2/5 усіх витрат на розвиток науки.

У таких умовах вихід може бути лише один: спільне, відповідно організоване ядерне роззброєння, яке буде сприяти зміцненню міжнародної безпеки, вивільненню необхідних для вирішення інших глобальних проблем матеріальних, фінансових, людських та інших ресурсів. У зв'язку із цим особливого значення набуває проблема збереження наявної системи протиракетної оборони, яка не надає переваг жодній країні.

Виникнення *екологічної проблеми*, як і виникнення інших глобальних проблем у сфері взаємовідносин суспільства із природою, пов'язано із прискоренням науково-технічного прогресу, яке створює можливості для посилення впливу людини на навколишнє середовище. Прискоривши розвиток виробничих сил і надавши людині нових засобів для підкорення природи, НТР не лише виявила нові взаємозв'язки між людиною та природою, а й визначила нові конфлікти в ході реалізації таких взаємозв'язків.

На сьогодні людство не має єдиної програми вирішення екологічної проблеми. Зусилля вчених і суб'єктів господарювання зосереджено на розробленні нових технологій (перехід на ресурсощадні та безвідходні технології); пошуку засобів для фінансування заходів зі збереження навколишнього середовища; розробленні національних програм раціонального природокористування.

Як і раніше, гостро стоїть *проблема забезпечення людства сировиною та енергією*. Значення енергоносіїв і джерел сировини пояснено тим, що вони є важливою передумовою та фактором економічного зростання, прогресу виробничих сил, фактором природокористування. Сутність проблеми полягає у відсутності на сучасному етапі нової, адекватної НТР, бази постачання суспільного виробництва енергією та сировиною; затримці в освоєнні альтернативних енергоносіїв; наявності диспропорцій у світовому енергобалансі; переважання традиційних енергоносіїв; залежності енергозабезпечення багатьох країн від зовнішніх джерел і т. ін. Можливості запобігання загостренню енергетичної проблеми перебувають у пошуках альтернативних джерел енергії, на яких і зосереджено зусилля багатьох учених із різних країн.

Останнім часом набуло ознак глобальної проблеми й *освоєння Світового океану*. Він надає людству біоресурси та мінеральну сировину. Розвідані запаси нафти на континентальному шельфі становлять 1/4 світових розвіданих запасів. Наприклад, на морські надра припадає близько 30 % видобутку олова, 100 % – бром, 20 % – важкої води.

Однією з найгостріших проблем сучасності є *проблема економічної відсталості окремих країн*, зокрема країн, що розвиваються. Економіка цих країн значно відстає від розвинених країн за обсягами виробництва та іншими важливими макроекономічними показниками. Близько 1,5 млрд осіб позбавлено елементарної медичної допомоги, майже 2 млрд осіб не мають можливості користуватися безпечною для здоров'я водою. Щорічно від недоїдання в цих країнах страждає 500 млн осіб, умирає від голоду 30 – 40 млн осіб. У країнах, що розвиваються, високі темпи зростання народонаселення [8, с. 115]. Низький соціально-економічний рівень цих країн загострює політичну нестабільність у світі, створює небезпеку виникнення воєнних конфліктів у цих регіонах, призводить до неконтрольованого зростання населення, поширення небезпечних хвороб у світі тощо. Важливим напрямом у вирішенні цієї проблеми є ухвалена ООН Програма нового міжнародного економічного порядку, яка передбачає, зокрема, утвердження демократичних принципів у МЄВ, а також міжнародне сприяння розвиткові відсталих країн.

Отже, вирішення глобальних проблем сучасності, забезпечення майбутнього цивілізації людства потребують розроблення та реалізації колективної програми економічної, воєнно-політичної безпеки людства.

Контрольні запитання

1. Які характерні риси глобалізації світової економіки?
2. Яким чином глобалізацію пов'язано з регіоналізацією світового господарства?
3. Які глобальні проблеми світового господарства є найбільш загостреними в умовах його сучасного розвитку?
4. Чи бере Україна участь у вирішенні глобальних проблем світової економіки?
5. Які міжнародні інститути займаються пом'якшенням і подоланням негативних наслідків глобалізації?
6. Які, на ваш погляд, проблеми є найбільш небезпечними для людства?
7. Як пояснити твердження, що глобальні проблеми людства є наслідком протистояння?

12. Проблеми інтеграції України до системи світогосподарських зв'язків

12.1. Необхідність в інтеграції України до світового господарства і її значення.

Загальні цілі міжнародної економічної політики України

На процеси включення України до сучасної системи світогосподарських зв'язків впливають конкретні внутрішньо- і зовнішньоекономічні фактори, що формують у системі передумов, особливостей і шляхів інтеграції [39, с. 325–326; 40; 42, с. 298].

Серед *внутрішньоекономічних факторів* принциповим є перехід України до розвиненої ринкової економіки, для чого потрібно розроблення і реалізація відповідної довгострокової програми. Така програма має, по-перше, урахувувати сучасний соціально-економічний стан та особливості України; по-друге, бути адаптованою до еволюціонізувального зовнішнього ринкового середовища; по-третє, спиратися на досвід переходу до ринкових відносин інших постсоціалістичних країн.

Є ціла низка *негативних проблем*, пов'язаних зі структурою економіки України:

велика питома вага фізично та морально застарілої техніки у складі основних виробничих фондів (понад 60 %);

диспропорції в системі самозабезпечення ключових галузей життєдіяльності країни (майже повна зовнішня паливно-енергетична залежність; задоволення потреби в електротехнічних і кабельних виробках, продукції текстильної, целюлозно-паперової та медичної промисловості лише наполовину; відсутність виробництва каучуку, ряду продуктів органічного синтезу, устаткування для легкої промисловості, переробних галузей агропромислового комплексу тощо);

незбалансованість галузевої структури промисловості з погляду її соціальної орієнтації (потенціал промисловості на 90 % формують важкі галузі; питома вага виробництва предметів споживання становить близько 30 %, тоді як у розвинених країнах вона досягає 50 – 60 %).

Отже, необхідною передумовою здійснення ефективної інтеграційної політики України є синхронізація відповідних процесів із масштабами

й темпами розвитку національної економіки під впливом внутрішньоекономічних факторів.

Дію *зовнішньоекономічних факторів* інтеграції обумовлено, з одного боку, станом розвитку форм зовнішньоекономічної діяльності, а з іншого – умовами розвитку середовища. Зовнішньоторговельна діяльність України останніми роками зберегла негативні довгострокові структурні тенденції в експорті/імпорті товарів і послуг, а саме:

переважно, сировинну спрямованість експорту, превалювання матеріаломісткого устаткування в експорті продукції машинобудування;

нераціональність товарної структури імпорту;

деформовану географічну структуру експорту й імпорту, аж до монопольної залежності від окремих країн;

українське нерівномірне розміщення експортного потенціалу України.

Відсутність стратегічних орієнтирів, утрата державного контролю за зовнішньоекономічною діяльністю призвели до: хаотичного вивезення українських товарів; створення криміногенної обстановки навколо експорту й імпорту найефективніших груп товарів (нафта і нафтопродукти, чорні метали, продовольчі товари тощо); утрати країною валютних коштів; невиправданої конкуренції між українськими учасниками ЗЕД; демпінгової торгівлі.

Середньострокові інтеграційні пріоритети перебувають у полі двох різноспрямованих векторів. З одного боку, обережне ставлення до участі в інтеграційних угрупованнях країн із високим рівнем наднаціонального регулювання, зумовлене особливостями України як самостійного суб'єкта інтеграції. З іншого – неможливість тривалого "позаінтеграційного" розвитку в регіоні, де масштаби та динаміку економічної інтеграції визначають не лише внутрішні, а й потужні зовнішні (глобальні) фактори.

Головною метою участі України в діяльності регіональних міждержавних об'єднань є створення сприятливих умов для розвитку національної економіки та прискорення процесу інтеграції України у світогосподарський комплекс, набуття досвіду міжнародного співробітництва, підготовка вступу до Європейського Союзу.

Ураховуючи, що Україна – це одна з найбільших європейських держав, то для неї особливо важливою є інтеграція саме із країнами Європи і, насамперед, із країнами-членами Європейського Союзу.

12.2. Національні економічні інтереси України у сфері МЄВ

Одним із пріоритетних напрямів інтеграції України є *членство у Європейському Союзі (ЄС)* – одному з найрозвиненіших інтеграційних угруповань світу. Інтеграція України у Європейський Союз є складним і тривалим процесом, успіх якого залежить, передусім, від того, наскільки швидко Україна зможе виконати всі умови ЄС, визначені для країн-кандидатів на вступ до цієї спільноти.

Основними напрямками інтеграційного процесу є:

- 1) адаптація законодавства України до законодавства ЄС, забезпечення прав людини;
- 2) поглиблення торговельних відносин між Україною та ЄС;
- 3) поглиблення співпраці України та ЄС у контексті загальноєвропейської безпеки;
- 4) адаптація соціальної політики України до стандартів ЄС;
- 5) освітня та науково-технічна інтеграція;
- 6) галузева співпраця;
- 7) співробітництво в галузі охорони довкілля.

Ідею європейського вибору позитивно сприймає населення України, євроінтеграційні прагнення України збігаються з необхідністю у її модернізації та радикальному реформуванні. Досягнення відповідності держави й українського суспільства копенгагенським критеріям членства у ЄС є головним довготерміновим завданням євроінтеграційного курсу. Співробітництво ЄС, започатковане 1991 р., триває та розвивається [39, с. 329; 42, с. 302].

Цілями асоціації є:

- 1) сприяти поступовому зближенню сторін, ґрунтуючись на спільних цінностях і тісних привілейованих зв'язках, а також поглиблюючи зв'язок України з політикою ЄС та її участь у програмах та агентствах;
- 2) забезпечити необхідні межі для посиленого політичного діалогу в усіх сферах, які становлять взаємний інтерес;
- 3) сприяти, зберігати та зміцнювати мир і стабільність у регіональному та міжнародному вимірах, відповідно до принципів Статуту ООН і Гельсінського заключного акта Наради з безпеки та співробітництва у Європі 1975 р., а також цілей Паризької хартії для нової Європи 1990 р.;
- 4) запровадити умови для посилених економічних і торговельних відносин, які будуть вести до поступової інтеграції України до внутрішнього

ринку ЄС, зокрема, завдяки створенню поглибленої та всеохопної зони вільної торгівлі;

5) посилювати співробітництво у сфері юстиції, свободи й безпеки, із метою забезпечення верховенства права та поваги до прав людини й основоположних свобод;

6) запровадити умови для дедалі тіснішого співробітництва в інших сферах, які становлять взаємний інтерес.

Наступні етапи просування України до членства у ЄС:

1. Входження України до ЄАВТ і ЗЕС.

2. Розроблення й реалізація розширеної Угоди про партнерство та співробітництво між Україною і ЄС.

3. Створення зони вільної торгівлі Україна – ЄС.

4. Набуття статусу асоційованого члена ЄС (можлива модель Європейської партнерської угоди, яка відкриває перспективу майбутнього членства у ЄС, або модель відносин асоціації, які Співтовариство в 70-х рр. ХХ ст. установило з Туреччиною, країнами Близького Сходу).

Слід зазначити, що найбільш вірогідним варіантом реалізації проекту входження України до ЄС є проходження нею інтеграційних процесів разом із країнами-членами Центральноєвропейської зони вільної торгівлі (CEFTA).

Основні напрями співробітництва України із країнами ЄС наведено на рис. 12.1.

Основні напрями співробітництва України із країнами ЄС	1. Якомога повніша реалізація у відносинах із ЄС і його країнами-членами загальних принципів торговельно-економічного співробітництва, викладених в Угоді про Асоціацію з ЄС
	2. Своєчасне та комплексне здійснення економічних і політичних заходів, необхідних для створення зони вільної торгівлі з ЄС
	3. Здобуття послідовної підтримки з боку ЄС і його країн-членів у дістанні якнайширшого доступу до Загальної системи преференцій із країнами Західної Європи, ґрунтуючись на визнанні України країною з перехідною економікою
	4. Вирішення питань, пов'язаних із можливістю приєднання України до окремих європейських програм інтеграційного характеру, насамперед у сферах енергетики, транспорту, науки й техніки, інформатики, сільського господарства, окремих галузей промисловості, охорони" навколишнього середовища, освіти
	5. Забезпечення безперешкодного недискримінаційного доступу основних експортних товарів і послуг України на ринки країн-членів ЄС
	6. Здобуття стабільної фінансової підтримки й технічної допомоги для успішного здійснення ринкових перетворень в економіці України, насамперед якомога більш динамічних і безболісних структурних зрушень і формування конкурентоспроможної економіки

Рис. 12.1. Основні напрями співробітництва України з ЄС

Ефективною формою прискорення євроінтеграційних процесів є **міжрегіональне співробітництво**, тобто співпраця країн на рівні суміжних адміністративних регіонів. Така форма має успішне поширення у Європі, де міжрегіональні інтеграційні об'єднання дістали назву єврорегіонів. Нині у Європі діє понад 50 єврорегіонів. У межах єврорегіонів здійснюють транскордонне співробітництво між сусідніми країнами.

Транскордонне співробітництво є системою виробничих, інвестиційних, інноваційних, торговельних, соціальних, культурних зв'язків між суб'єктами різних країн у межах прикордонного регіону. Прикордонним вважають регіон, який охоплює спільні кордони декількох держав [7, с. 254].

Транскордонне співробітництво у Європі почало активно розвиватися у 1950-х рр., після Другої світової війни, коли представники багатьох прикордонних регіонів почали зустрічатися для обговорення можливості ліквідації кордонних бар'єрів та подальшого розвитку транскордонної співпраці, із метою підвищення рівня добробуту, зміцнення політичних відносин для забезпечення миру тощо. Інституціональну структуру транскордонного співробітництва становлять єврорегіони.

Основні напрями співробітництва єврорегіонів задекларовано в документах про їхнє утворення та, переважно, передбачають співробітництво в економічній, соціальній, адміністративній, культурно-освітній, інфраструктурній, екологічній, інформаційній сферах тощо. Утворення єврорегіонів відбувається шляхом укладання угод про прикордонне співробітництво між органами місцевої влади прикордонних територій [49].

Із 1996 р. Комітет регіонів Європейського Союзу виокремлює три типи співробітництва між регіональними та місцевими органами влади:

- 1) міжрайонне співробітництво (між країнами й регіонами ЄС);
- 2) міжрегіональне співробітництво (між країнами ЄС та іншими країнами);
- 3) транскордонне співробітництво.

1998 р. Комітет розглядає "транснаціональне співробітництво" між місцевими органами влади як основу європейської інтеграції та виділяє п'ять різних його підтипів:

а) транскордонне співробітництво між сусідніми місцевими органами влади;

б) транснаціональне співробітництво між місцевими органами влади, які не є сусідами;

- в) транс'європейське співробітництво між містами й міськими районами або співробітництво в межах мережі міст;
- г) глобальні мережі міст;
- д) транснаціональні неурядові організації [45, с. 62].

Перший в Україні єврорегіон "Карпатський" було організовано 1993 р., який охоплює прикордонні території 19 адміністративних одиниць України, Польщі, Словаччини, Угорщини, а потім і Румунії. Від України до регіону ввійшли Закарпатська, Львівська, Івано-Франківська, Чернівецька області. 1995 р. підписано статутні документи єврорегіону "Буг" у складі Волинської області (України), Брестської області (Білорусь) та Люблінського воєводства (Польща). Пізніше сформовано єврорегіони "Нижній Дунай" (1998 р.) у складі територій Молдови, Румунії, України (Одеська область) та "Верхній Прут" (1999 р.) у складі територій Румунії, Молдови, України (Чернівецька та Івано-Франківська області), що має сприяти співробітництву прикордонних регіонів України, Румунії та Молдови [45, с. 40–46].

Отже, Україна має значний потенціал розвитку транскордонного співробітництва в контексті її поглиблення інтеграційного співробітництва із країнами ЄС. Однак наявні як об'єктивні, так і суб'єктивні причини гальмування його розвитку, серед яких слід визначити такі:

- 1) відсутність нормативно-правового забезпечення створення та функціонування єврорегіонів;
- 2) відсутність механізму адаптації вітчизняного законодавства у сфері транскордонного співробітництва до законодавства ЄС;
- 3) відсутність правових, організаційних, фінансових можливостей в органів місцевого самоврядування України розробляти та реалізовувати проекти розвитку транскордонного співробітництва;
- 4) низький рівень розвитку прикордонних територій і прикордонної інфраструктури;
- 5) відсутність спільних проєктів транскордонного співробітництва за участю підприємницьких структур;
- 6) відсутність державних програм фінансової, організаційної та правового підтримання розвитку транскордонного співробітництва [7].

12.3. Пріоритети України в регіональному співробітництві

Реалізуючи курс на входження до європейських структур і приєднання до загальноєвропейського співробітництва, 1992 р. Україна розпочала роботу з розвитку зв'язків із *Центральноєвропейською ініціативою*

(ЦЄІ). Представники України приєдналися до співпраці в ряді робочих груп (із питань транспорту, інформації, статистики, міграції). 31 травня – 1 червня 1996 року у Відні відбулося чергове засідання міністрів закордонних справ держав-членів ЦЄІ, у ході якого здійснено урочистий вступ України до складу ЦЄІ.

Ураховуючи особливу зацікавленість у розвитку транспортної інфраструктури, Україна також підключилася до співпраці в межах Маріборської угоди (Італія – Словенія – Угорщина), одним з основних завдань якої є реалізація проєкту побудови транспортного коридору № 5 Трієст – Любляна – Будапешт – Київ.

Міжвідомча комісія з питань співробітництва України в межах ЦЄІ виступає за необхідність у більш повному використанні тих можливостей розвитку взаємовигідної економічної співпраці з державами Центральноєвропейського регіону, які надає членство України в ЦЄІ. Україна також просуває в межах ЦЄІ ініціативу щодо надання цьому об'єднанню статусу спостерігача при Генеральній асамблеї ООН. Метою цієї ініціативи є підвищення ролі ЦЄІ як ефективного механізму європейського співробітництва та об'єднання наявних у межах ООН і ЦЄІ можливостей, із метою вирішення актуальних проблем Центральноєвропейського регіону.

Отже, Україна розглядає Центральноєвропейську ініціативу як важливий механізм інтеграції у європейський економічний і політичний простір, а також зміцнення стабільності в регіоні та добросусідських відносин між державами-членами об'єднання.

Щодо України *Причорноморське співробітництво* слід розглядати у вузькому та широкому значенні.

У *вузькому* – мова має йти про співробітництво територій, які безпосередньо виходять до Чорного моря і в господарському аспекті тісно з ними пов'язані. Цей рівень регіонального співробітництва сягає корінням у колишню прибережну та прикордонну торгівлю.

У *широкому* ж значенні йдеться про приєднання до чорноморського співробітництва всього економічного простору України. Базисом для цього рівня регіонального співробітництва є урізноманітнення напрямів і зростання гнучкості підприємницької діяльності по всій Україні.

Україна робить свій внесок у розширення та поглиблення співробітництва в межах ЧЕС. Зокрема, вона запропонувала створити єдиний інвестиційний простір, спільний ринок інвестиційних проєктів і гармонізувати законодавства країн ЧЕС, щоб ліквідувати перепони на шляху вигідного міжнародного співробітництва.

ЧЕС для України – це, передусім, механізм взаємодії урядових і підприємницьких структур, який має забезпечити розвиток економічного співробітництва країн-учасниць у межах курсу на повноцінне входження до загальноєвропейського економічного простору. Участь України в Чорноморському економічному співробітництві доцільно орієнтувати на досягнення таких цілей:

диференційований розвиток двосторонніх економічних відносин з окремими країнами-членами ЧЕС. Крім країн СНД, особливе значення будуть мати відносини з Туреччиною як своєрідним плацдармом для проникнення на ринки Близького Сходу та транзитною територією для альтернативного надходження нафтопродуктів в Україну, джерелом відносно дешевих і якісних товарів народного споживання та сировини для легкої промисловості України. Економічні відносини із Грецією мають пріоритетне значення для виходу України на ринки ЄС, розвитку співробітництва в басейні Середземного моря;

селективну участь у розробленні та реалізації спільних проєктів ЧЕС, насамперед, у таких сферах, як екологія, наука і технології, транспортна й інформаційно-комунікаційна інфраструктури, туризм, охорона здоров'я, інвестиційна діяльність, розвиток малого та середнього бізнесу.

Стан зовнішньоекономічних і політичних взаємин України та ЧЕС свідчить про наявність певних *труднощів* і *негативних моментів*, котрі гальмують подальший розвиток цих відносин. Серед них:

криза економіки України, повільні темпи економічних реформ, а також загострення внутрішньоекономічної кризи політичної напруженості в інших країнах-членах ЧЕС;

досить слабкий вплив економічного потенціалу ЧЕС на подолання кризових явищ у національних економіках країн-учасниць цієї організації;

непогодженість дій сторін у реалізації укладених угод, їхня певна декларативність, недовіра;

ще не достатнє залучення іноземного бізнесу в Україну, як і іноземних інвестицій загалом;

недостатня ефективність співробітництва в межах ЧЕС, пов'язана з наявністю територіальних претензій ряду країн до інших, і відсутність на сьогодні можливостей їхнього політичного врегулювання;

певне політичне протистояння та деяке загострення відносин між окремими країнами. Привабливість і корисність співробітництва із ЧЕС

засвідчує й наявність цілої низки країн-спостерігачів, і намагання інших країн стати повноправними членами.

Контрольні запитання

1. Визначте пріоритетні напрями інтеграції України у світову економіку.
2. Відокремте внутрішньо- і зовнішньоекономічні фактори, що формують у системі передумов, особливостей і шляхів інтеграції України у світову економіку.
3. Які є економічні, соціально-економічні, політико-правові та інфраструктурні передумови інтеграції України у світовий економічний простір?
4. Визначте пріоритетні напрями співробітництва України з ЄС.
5. Що об'єднує інтеграційні процеси європейських країн із перехідною економікою та інтеграційні процеси України?
6. Які договірно-правові та політичні засади співробітництва України з ЄС?
7. У чому зміст стратегії транскордонного співробітництва України з ЄС?

Рекомендована література

1. Андросова Т. В. Оцінка інвестиційної привабливості країн світу в умовах глобалізації / Т. В. Андросова, Л. О. Чернишова, В. О. Козуб // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. / відпов. ред. О. І. Черевко. – Харків : ХДУХТ, 2017. – Вип. 2 (26). – С. 205–216.
2. Бестужева С. В. Дослідження економічної сутності експорту / С. В. Бестужева // Ринкова трансформація економіки : зб. наук. пр. – Харків : ХІБМ, 2009. – Вип. 11. – С. 104–108.
3. Бестужева С. В. Комплексний підхід до формування системи показників оцінки усталеного розвитку зовнішньоекономічної діяльності / С. В. Бестужева, К. Б. Коблякова, І. В. Мілько // Економічний простір : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2009. – № 21. – С. 5–8.
4. Бестужева С. В. Концептуальні підходи щодо визначення сутності експортного потенціалу / С. В. Бестужева // Економіка і суспільство. – 2017. – № 8. – С. 22–28.
5. Бестужева С. В. Методичні засади оцінки ефективності державного регулювання міжнародної економічної діяльності підприємств / С. В. Бестужева // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія "Економіка та менеджмент". – 2017. – № 23. – С. 32–36.
6. Бестужева С. В. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку / С. В. Бестужева, О. М. Котиш, І. В. Мілько // Coastal regions: problems and paradigms of socio-economic development. Section 2. Institutional support of regional development : колективна монографія. – Riga, Latvia, 2018. – С. 206–233.
7. Бестужева С. В. Міжнародна економічна діяльність України : навч. посіб. / С. В. Бестужева. – Харків : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. – 266 с.
8. Бестужева С. В. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / С. В. Бестужева. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – 384 с.
9. Боринець С. Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини : підручник / С. Я. Боринець. – 5-те вид., переробл. і допов. – Київ : Знання, 2008. – 582 с.

10. Газуда М. В. Теоретичні підходи до сутності транскордонного й прикордонного співробітництва / М. В. Газуда // Сталий розвиток економіки : наук.-вироб. журн. – 2012. – № 1. – С. 10–18.
11. Глобальна економіка : навч. посіб. / Т. В. Шталь, Ю. Б. Доброскок, О. О. Тищенко та ін. – Харків : Вид-во "Форт", 2016. – 358 с.
12. Громенкова С. В. Міжнародна конкурентоспроможність країн: сучасні тенденції та порівняльний аналіз / С. В. Громенкова // *Perspective directions of scientific researches : collection of scientific articles*. – Coventry, United Kingdom : Agenda Publishing House, 2016. – P. 79–83.
13. Громенкова С. В. Міжнародна трудова міграція як фактор впливу на конкурентоспроможність країн та їх економічне зростання / С. В. Громенкова // *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Економічні науки"*. – Херсон : ВД "Гільветика", 2018. – Вип. 29. – С. 37–40.
14. Доброскок Ю. Б. Виробничі інноваційні технології та їх роль у сучасній міжнародній економіці // Ю. Б. Доброскок, Л. В. Михайлова // *Бізнес Інформ*, 2017. – № 12. – С. 43–47.
15. Доброскок Ю. Б. Влияние глобализационных процессов на поиск потенциальных контрагентов на международном рынке / Ю. Б. Доброскок // *Региональная экономика и управление*. – 2014. – Вып. 3 (03). – С. 31–34.
16. Доброскок Ю. Б. Современное состояние международного рынка производных финансовых инструментов, его проблемы и перспективы развития / Ю. Б. Доброскок // *Экономическая стратегия и перспективы развития сферы торговли : сб. науч. тр. ХДУХТ*. – Харьков : ХДУХТ, 2016. – С. 57–63.
17. Задорожный Г. В. Неодирижизм государства / Г. В. Задорожный, В. И. Олефир // *Соціальна економіка*. – 2014. – № 3–4. – С. 28–36.
18. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: кредитно-модульний курс : навч. посіб. / за ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової, К. І. Ржепішевського. – 3-тє вид., переробл. та допов. – Київ : Центр учбової літератури, 2010. – 288 с.
19. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / О. В. Шкурупій, В. В. Гончаренко та ін. ; за ред. О. В. Шкурупій. – Київ : Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
20. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / Л. О. Чернишова, В. О. Козуб, К. Ю. Величко та ін. – Харків : Вид-во "Форт", 2015. – 400 с.

21. Економіка зарубіжних країн : навч. посіб. / за ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, К. І. Ржепішевського. – Київ : ЦУЛ, 2011. – 352 с.
22. Економіка зарубіжних країн : навч. посіб. / [О. Є. Кузьмін, Л. І. Чернобай, А. О. Босак, М. В. Кізло] ; М-во освіти і науки України, Нац. ун-т "Львівська Політехніка". – Львів : Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2010. – 403 с.
23. Кардозо Ф. Э. Зависимость и развитие Латинской Америки: опыт социологической интерпретации / Ф. Э. Кардозо, Э. Фалетто ; [пер. с исп.]. – Москва : ЮНИТИ, 2002. – С. 83–95.
24. Козак Ю. Г. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / Ю. Г. Козак, М. А. Заєць, Н. В. Притула. – Одеса : ТОВ "ПЛУТОН", 2016. – 352 с.
25. Козик В. В. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Н. Б. Даниленко. – 7-ме вид. – Київ : Знання, 2008. – 406 с.
26. Козуб В. О. Особливості еволюційного розвитку бізнес-моделей міжнародних компаній / В. О. Козуб, Л. О. Чернишова, І. М. Пліш // Проблеми економіки. – 2019. – № 1 – С. 12–19.
27. Козуб В. О. Формування інформаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. / відпов. ред. О. І. Черевко. – Харків : ХДУХТ, 2018. – Вип. 1 (27). – С. 121–132.
28. Котиш О. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: організація та управління / О. М. Котиш, І. В. Мілько. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. – 196 с.
29. Кулініч О. А. Економіка зарубіжних країн : навч.-метод. посіб. / О. А. Кулініч, В. О. Козуб. – Харків : Форт, 2013. – 157 с.
30. Кухарська Н. О. Міжнародна економічна діяльність України : навч. посіб. / Н. О. Кухарська, С. К. Харічков. – Харків : Одиссей, 2006. – 456 с.
31. Макогон Ю. В. Международные организации : учеб. пособ. / Ю. В. Макогон, С. В. Громенкова, А. Г. Музыченко. – Донецк : ДонНУ, 2009. – 289 с.
32. Матюшенко І. Ю. Євроінтеграція України в системі міжнародної економічної інтеграції : навч. посіб. / І. Ю. Матюшенко, С. В. Беренда, В. В. Рєзніков. – Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2015. – 504 с.

33. Матюшенко І. Ю. Перспективи розвитку конвергентних технологій в країнах світу й Україні для вирішення глобальних проблем : монографія. – Харків : ФОП Лібуркіна Л. М., 2017. – 448 с.
34. Международная экономика : учебник / Ю. В. Макогон и др. ; под ред. Ю. В. Макогона. – Донецк : ДонНУ, 2011. – 448 с.
35. Международная экономическая деятельность Украины : учебник / Ю. В. Макогон, С. В. Громенкова, В. А. Кравченко и др. ; под общ. науч. ред. Ю. В. Макогона. – Донецк : ДонНУ, 2009. – 570 с.
36. Мельник Т. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції : монографія / Т. Мельник. – Київ : КНТЕУ, 2007. – 451 с.
37. Милль Дж. С. Основы политической технополиии. В 3-х т. Т. 1 / Дж. С. Милль. – Москва : Прогресс, 1980. – 492 с.
38. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / К. Ю. Величко, В. О. Козуб, Л. О. Чернишова та ін. – Харків : Вид-во "Форт", 2017. – 222 с.
39. Міжнародна економіка : конспект лекцій / Л. О. Чернишова, В. О. Козуб, Л. Л. Носач та ін. – Вид. 2-ге, переробл. та допов. – Харків : Вид-во "Форт", 2015. – 348 с.
40. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / Т. В. Шталь, В. О. Козуб, В. С. Артеменко та ін. – Харків : Вид-во "Форт", 2015. – 364 с.
41. Міжнародна економіка. У 2-х ч. Ч. I. Світова система господарювання : навч. посіб. / Т. В. Андросова, Л. О. Чернишова, В. О. Козуб та ін. – Харків : Вид-во "Форт", 2013. – 287 с.
42. Міжнародна економіка. У 2-х ч. Ч. II. Форми міжнародного економічного співробітництва : навч. посіб. / Т. В. Андросова, Л. О. Чернишова, В. О. Козуб та ін. – Харків : Вид-во "Форт", 2013. – 287 с.
43. Міжнародні організації : навч. посіб. / за ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського. – Київ : ЦУЛ, 2011. – 347 с.
44. Міжнародні організації : навч. посіб. / уклад. Т. В. Андросова, О. В. Кот, В. О. Козуб. – Вид. 2-ге, переробл. та допов. – Харків : ХДУХТ, 2018. – 235 с.
45. Мікула Н. А. Транскордонне співробітництво : посібник / Н. А. Мікула, В. В. Толкованов. – Київ : Крамар, 2011. – 301 с.
46. Моделювання міжнародних економічних відносин : навч.-метод. посіб. / Т. В. Андросова, О. В. Кот, П. Л. Гринько, В. О. Козуб. – Харків : Вид-во "Форт", 2016. – 160 с.

47. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України : [підручник] / В. Є. Новицький. – Київ : КНЕУ, 2003. – 948 с.
48. Пейро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения / М. Пейро. – Москва : Прогресс Универс, 1994. – 592 с.
49. Проблеми розвитку транскордонного співробітництва України в умовах розширеного ЄС : монографія / [за ред. Н. Мікули, В. Борщевського, Т. Васильціва]. – Львів : Ліґа-прес, 2012. – 436 с.
50. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогообложения / Д. Рикардо ; [пер. с англ.] – Москва : Наука, 1995. – 784 с.
51. Світова організація торгівлі: проблеми та перспективи вступу : [монографія] / за ред. А. В. Череп. – Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2012. – 331 с.
52. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит ; [пер. с англ.] – Москва : Наука, 1992. – 572 с.
53. Старостіна А. О. Економіка зарубіжних країн : навч. посіб. / А. О. Старостіна, А. О. Длігач, Н. В. Богомаз. – Київ : Знання, 2009. – 454 с.
54. Тимошина Т. М. Экономическая история зарубежных стран : [учеб. пособ.] / Тимошина Т. М. ; [под ред. проф. М. Н. Чепурина]. – Москва : ЮД "Юстицинформ", 2003. – 496 с.
55. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: історія : підручник / А. С. Філіпенко. – Київ : Либідь, 2006. – 687 с.
56. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини : теорія: підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / А. С. Філіпенко. – Київ : Либідь, 2008. – 408 с.
57. Чужиков В. І. Економіка зарубіжних країн : навч. посіб. / В. І. Чужиков. – Київ : КНЕУ, 2012. – 308 с.
58. Шевчук В. О. Міжнародна економіка: Теорія і практика : підручник / В. О. Шевчук. – Київ : Знання, 2008. – 663 с.
59. Шишков Ю. Регионализация и глобализация мировой экономики: альтернатива или взаимодополнение? / Ю. Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 8. – С. 3–20.
60. Школа І. М. Міжнародні економічні відносини : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / І. М. Школа, В. М. Козменко, О. В. Бабінська ; Чернів. торг.-екон. ін-т Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. – 2-ге вид., переробл. і допов. – Чернівці : Книги-XXI, 2007. – 544 с.

61. Шталь Т. В. Глобальне лідерство у сучасній світовій економіці / Т. В. Шталь, В. О. Козуб, М. М. Колесник // Науковий вісник ВНЗ Укркоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі" (Серія "Економічні науки"). – Полтава : ПУЕТ. – 2015. – №1 (69). – С. 167–172.

62. Шталь Т. В. Формування інвестиційної стратегії вітчизняним підприємством у міжнародному бізнесі / Т. В. Шталь, В. О. Козуб, Л. М. Бондаренко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія "Економіка". – Ужгород, 2017. – Т.1, вип. 1 (49). – С. 213–217.

63. Bhagwati J. Termites in the Trading System : How Preferential Trade Agreements are Undermining Multilateral Free Trade / J. Bhagwati. – Oxford : University Press, 2008. – 144 p.

64. Carbaugh R. J. International economics / R. J. Carbaugh. – 10th ed. – Ohio : South-Western Thomas Corporation, 2005. – 554 p.

65. Chernyshova L. The mechanism of regulation of investment activities in the conditions of globalization / L. Chernyshova, V. Kozub, E. Kot // Transformational processes the development of economic systems in conditions of globalization: scientific bases, mechanisms, prospects : collective monograph / ed. by M. Bezpartochnyi / ISMA University. – Riga : "Landmark" SIA, 2018. – Vol. 2. – P. 157–165.

66. Jones R. W. Factor Proportions and the Hecksher – Ohlin Theorem / R. W. Jones // Review of Economic Studies. – Amsterdam, 1956. – No. 24 – P. 1–10.

67. Keet P. South Africa and the Non Aligned Movement in an Area of Regionalization and Globalization / P. Keet, R. De Villiers. – Huntington : Pretoria, 1999. – 47 p.

68. Lasku D.-N. International Marketing. Managing Worldwide Operations in a Changing International Environment / D.-N. Lasku. – 3rd ed. – Cincinnati : Atomic Dog Publishing (Thomson), 2003. – 315 p.

69. Posner M. International Trade and Technical Change / M. Posner // Oxford Economic Papers. – 1961. – Vol. 13 (October). – P. 323–341.

70. Proskurnina N. V. Strategic directions of development of foreign economic activity of Ukrainian enterprises in the world market / N. V. Proskurnina, V. A. Vovk, K. V. Tymoshenko // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – № 23. – С. 15–21.

71. Proskurnina N. V. Ukraine on the way to sustainable development: the experience of European countries / N. V. Proskurnina // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 17. – С. 72–78.

72. Rybchynski M. M. Factor Endowments and Relative Commodity Prices / M. M. Rybchynski // *Economica*. – 1955. – No. 84 (November). – P. 336–341.

73. Scholte J. A. The Sources of Neoliberal Globalization / J. A. Scholte // *Overarching Concerns Program Paper*. United National Research Institute for Social Development. – 2005. – No. 8. – P. 38–40.

74. Toyne B. *Global Marketing Management: Strategic Perspectives* / B. Toyne, P. Walters. – Boston : Allyn and Bacon, 1997. – 215 p.

75. Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle / R. Vernon // *The Quarterly Journal of Economics*. – 1966. – May. – P. 190–207.

76. Єрохін С. Технологічні уклади, динаміка цивілізаційних структур та економічна перспектива України [Електронний ресурс] / С. Єрохін. – Режим доступу : <http://www.soskin.info/ea/2006/1-2/20060102.html>.

77. Омеляненко В. А. Міжнародний трансфер технологій в контексті побудови високотехнологічної економіки [Електронний ресурс] / В. А. Омеляненко. – Режим доступу : <http://fei.idgu.edu.ua/conference/dokl/d111.pdf>.

78. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації. – Режим доступу : <http://unwto.org>.

79. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

80. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua>.

81. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. – Режим доступу : <http://imf.org>.

82. Офіційний сайт Міжнародної організації з міграції. – Режим доступу : <http://iom.org>.

83. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: <http://me.gov.ua>.

84. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua>.

85. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.

86. Офіційний сайт Світового банку. – Режим доступу : <http://worldbank.org>.

87. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. – Режим доступу : <http://wto.org>.
88. Офіційний сайт Статистичної служби Європейського Союзу. – Режим доступу : ec.europa.eu/eurostat.
89. Офіційний сайт ЮНКТАД. – Режим доступу : <http://unctad.org>.
90. Про схвалення Експортної стратегії України ("дорожньої карти" стратегічного розвитку торгівлі) на 2017 – 2021 роки [Електронний ресурс] : розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 року № 1017-р. – Режим доступу : <https://www.kmu.gov.ua>.
91. Рамкова програма ЄС з досліджень та інновацій "Горизонт-2020" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.fp7-ncr.kiev.ua.
92. Стратегія державної міграційної політики України на період до 2025 року [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу : <http://me.kmu.gov.ua>.
93. Стратегія економічного розвитку України до 2020 року: стратегія національної модернізації [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України. – Режим доступу : <http://me.kmu.gov.ua>.
94. Стратегія інноваційного розвитку України на 2009 – 2018 роки та на період до 2039 року [Електронний ресурс] / Державне агентство України з інвестицій та розвитку. – Режим доступу : <http://www.in.gov.ua>.
95. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс] : Закон України № 1678-VII від 16.09.2014 р. / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

Зміст

Вступ	3
Розділ 1. Теоретичні засади формування та розвитку міжнародних економічних відносин	5
1. Предмет і завдання навчальної дисципліни "Світове господарство і міжнародні економічні відносини"	5
1.1. Теоретичні підходи до визначення сутності світового господарства та міжнародних економічних відносин	5
1.2. Рівні розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин	7
1.3. Форми міжнародних економічних відносин	9
1.4. Методи вивчення та дослідження міжнародних економічних відносин	12
Контрольні запитання	13
2. Світове господарство та особливості його розвитку	14
2.1. Світове господарство як цілісна економічна система	14
2.2. Структура світового господарства	16
2.3. Рівень економічного розвитку країни та її участь у світовому господарстві	19
2.4. Суперечності у світовому господарстві	22
Контрольні запитання	24
3. Міжнародний поділ праці як матеріальна основа світового господарства	24
3.1. Сутність і роль міжнародного поділу праці в системі міжнародних економічних відносин	24
3.2. Фактори розвитку і поглиблення міжнародного поділу праці	26
3.3. Форми вияву і реалізації міжнародного поділу праці	27
3.4. Проблеми та передумови участі України у МПП	30
Контрольні запитання	31
4. Міжнародна торгівля як провідна форма міжнародних економічних відносин	32
4.1. Теорії міжнародної торгівлі	32
4.2. Сутність та структура міжнародної торгівлі	40
4.3. Організаційні форми міжнародної торгівлі	41
4.4. Особливості ціноутворення в міжнародній торгівлі	53

4.5. Основні тенденції в міжнародній торговельній політиці	57
4.6. Регулювання міжнародних торговельних відносин.....	63
4.7. Україна в міжнародній торгівлі	65
Контрольні запитання	70
5. Міжнародна інвестиційна діяльність	
і виробниче співробітництво	70
5.1. Міжнародний рух капіталу: сутність, умови та форми	70
5.2. Прямі іноземні інвестиції: сутність, склад, причини та наслідки	73
5.3. Транснаціональні корпорації як головні суб'єкти міжнародної виробничої та інвестиційної діяльності	78
5.4. Портфельні іноземні інвестиції: причини, сутність та види	82
5.5. Міжнародні фінансові ринки та рух капіталу	86
5.6. Інвестиційний клімат країни: сутність, фактори формування та складові елементи.....	88
5.7. Регулювання міжнародної інвестиційної діяльності: сутність, його цілі, інструменти	89
Контрольні запитання	94
6. Міжнародна міграція робочої сили.....	95
6.1. Міжнародна міграція робочої сили: сутність, складові частини, види та фактори впливу	95
6.2. Економічні наслідки міжнародної міграції робочої сили	98
6.3. Особливості формування та функціонування світового ринку праці	101
6.4. Державне і міжнародне регулювання трудової міграції.....	105
6.5. Україна в процесах міжнародної міграції робочої сили	107
Контрольні запитання	110
7. Міжнародний науково-технічний обмін	111
7.1. Технологія як товар і фактор виробництва.....	111
7.2. Правові форми захисту міжнародного передавання технологій.....	113
7.3. Міжнародні комерційні та некомерційні науково-технічні зв'язки	114
7.4. Міжнародне регулювання ринку технологій	123
7.5. Україна на міжнародному ринку технологій	124
Контрольні запитання	126

Розділ 2. Інституційні засади розвитку світового господарства в умовах глобалізації та міжнародної економічної інтеграції.....	127
8. Світова валютна система. Міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини.....	127
8.1. Світова валютна система: етапи формування і розвитку, структура та принципи організації	127
8.2. Валютний курс як елемент світової валютної системи.....	138
8.3. Платіжний баланс країни: сутність, структура.....	145
8.4. Міжнародні кредитні відносини: сутність форми.....	151
8.5. Україна в системі міжнародних валютно-фінансових відносин.....	156
Контрольні запитання	158
9. Міжнародна економічна інтеграція.....	159
9.1. Сутність, головні передумови та цілі міжнародної економічної інтеграції.....	159
9.2. Типи інтеграційних об'єднань.....	161
9.3. Оцінювання міжнародних інтеграційних процесів.....	164
9.4. Сучасні інтеграційні угруповання країн.....	167
9.5. Україна у світових та регіональних інтеграційних процесах.....	172
Контрольні запитання	174
10. Міжнародні економічні організації в багатосторонньому економічному співробітництві та регулюванні міжнародних економічних відносин.....	175
10.1. Роль міжнародних економічних організацій у регулюванні міжнародних економічних відносин	175
10.2. Економічна діяльність ООН, її рівні	179
10.3. Міжнародні економічні відносини поза системою ООН ...	187
10.4. Наднаціональне регулювання міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин.....	190
10.5. Міждержавні галузеві організації	202
10.6. Україна і міжнародні економічні організації.....	206
Контрольні запитання	208
11. Економічна єдність світу і глобальні проблеми міжнародних економічних відносин.....	209
11.1. Формування економічної єдності світу.....	209
11.2. Особливості сучасної економічної глобалізації.....	211

11.3. Глобальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин.....	214
Контрольні запитання.....	217
12. Проблеми інтеграції України до системи світогосподарських зв'язків.....	218
12.1. Необхідність в інтеграції України до світового господарства і її значення. Загальні цілі міжнародної економічної політики України	218
12.2. Національні економічні інтереси України у сфері МЕВ....	220
12.3. Пріоритети України в регіональному співробітництві	223
Контрольні запитання.....	226
Рекомендована література.....	227

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Бестужева Світлана Василівна
Вовк Володимир Анатолійович
Козуб Вікторія Олександрівна та ін.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Навчальний посібник

*За заг. ред. д-ра екон. наук,
професора Т. В. Шталь*

Самостійне електронне текстове мережеве видання

Відповідальний за видання *Н. В. Проскурніна*

Редактор *О. Г. Доценко*

Коректор *О. Г. Доценко*

План 2020 р. Поз. № 29-ЕНП. Обсяг 239 с.

Видавець і виготовлювач – ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 61166, м. Харків, просп. Науки, 9-А

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
ДК № 4853 від 20.02.2015 р.*