

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

**Рекомендовано Міністерством освіти
і науки України**

**ХЕРСОН
2018**

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.5я73
Ф 76

*Гриф надано Міністерством освіти і науки України
(Лист №1/11-5663 від 13.06.2017).*

Рецензенти:

Наумов О.Б. – д.е.н., професор кафедри менеджменту і маркетингу Херсонського національного технічного університету.

Покотилова В.І. – д.е.н., професор, ректор Херсонського економічно-правового інституту.

Фомішин С.В. – к.е.н., професор, голова Херсонського обласного осередку «Української організації економістів-міжнародників».

Ф 76 Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник / А.І. Боярчук, Р.П. Огородник, І.А. Плющик, Н.М. Антофій, Н.Є. Федорова – Херсон, ТОВ «ВКФ «СТАР» ЛТД», – 2018. – 374 с.

Навчальний посібник відповідає освітньо-професійній програмі за курсом «Міжнародні економічні відносини». У навчальному посібнику розглянуто передумови, зміст, структуру, специфіку і тенденції розвитку міжнародних економічних відносин. Особлива увага приділяється аналізу форм міжнародних економічних відносин, міжнародній торгівлі, міжнародному руху факторів виробництва, економічній інтеграції та проблемам науково-технічного обміну і міжнародного бізнесу в цілому. Видання адресоване студентам і аспірантам вищих навчальних закладів, слухачам шкіл бізнесу, підприємцям, працівникам зовнішньоекономічних відділів фірм і корпорацій, усім, хто цікавиться проблемами функціонування міжнародної економіки.

ISBN

© Авторський колектив:
А.І. Боярчук, Р.П. Огородник, І.А. Плющик,
Н.М. Антофій, Н.Є. Федорова

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	8
ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ І ЗАВДАННЯ ДИСЦИПЛІНИ «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»	10
1.1. ПРЕДМЕТ ВИВЧЕННЯ КУРСУ «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»	11
1.2. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ	18
1.3. РІВНІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	21
1.4. УМОВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	23
1.5. ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ У СФЕРІ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИН	25
1.6. КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ВЗАЄМОДІЇ	28
ТЕМАТИКА ІНДИВІДУАЛЬНИХ РЕФЕРАТИВНИХ ЗАВДАНЬ	34
ТЕМА 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ	35
2.1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО (СГ): СУТНІСТЬ І ФАКТОРИ РОЗВИТКУ	36
2.2. НЕРІВНОМІРНІСТЬ СОЦІАЛЬНО–ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТУ	38
2.3. ПРОМИСЛОВО РОЗВИНУТІ КРАЇНИ В СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ	41
2.4. КРАЇНИ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ І КРАЇНИ З ПЕРЕХІДНОЮ ЕКОНОМІКОЮ В СИСТЕМІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА	44
2.5. ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА	48
ТЕМАТИКА ІНДИВІДУАЛЬНИХ РЕФЕРАТИВНИХ ЗАВДАНЬ	51
ТЕМА 3. СЕРЕДОВИЩЕ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	52
3.1. ВНУТРІШНЄ І ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	53
3.2. ГОЛОВНІ ПОКАЗНИКИ УЧАСТІ ЕКОНОМІК В СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ПРОЦЕСАХ	63

3.3. ІНДЕКС ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ЯК УЗАГАЛЬНЮЮЧИЙ ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВ	72
ТЕМАТИКА ІНДИВІДУАЛЬНИХ РЕФЕРАТИВНИХ ЗАВДАНЬ	73
ТЕМА 4. МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ.....	74
4.1. ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИМИ РЕСУРСАМИ ЯК ПРЕДУМОВА МПП	74
4.2. ЗАКОНОМІРОСТІ ВКЛЮЧЕННЯ КРАЇН В МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ.....	79
4.3. МІЖНАРОДНА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ	83
4.4. ФОРМИ МІЖНАРОДНОГО КООПЕРУВАННЯ.....	87
4.5. ПОГЛЯДИ НА СУТНІСТЬ І ТРАНСФОРМАЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ МПП	89
4.6. УКРАЇНА В СИСТЕМІ СУЧАСНОГО МІЖНАРОДНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ	92
ТЕМАТИКА ІНДИВІДУАЛЬНИХ РЕФЕРАТИВНИХ ЗАВДАНЬ	95
ТЕМА 5. СВІТОВИЙ РИНОК ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ	96
5.1. СУТНІСТЬ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТА ЇЇ РОЛЬ В СИСТЕМІ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ	97
5.2. ПОКАЗНИКИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ	100
5.3. ВИДИ І МЕТОДИ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ	103
5.4. МІЖНАРОДНА ДОГОВІРНА ПРАКТИКА В СФЕРІ ТОРГІВЛІ.....	106
5.5. ІНКОТЕРМС.....	109
5.6. ЦІНОУТВОРЕННЯ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ.....	116
5.7. ОСНОВНІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН	118
5.8. МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА СТРАХУВАННЯ МІЖ ДЕРЖАВОЮ ТА СУБ'ЄКТАМИ МЕВ	124
5.9. СОТ В СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....	126
ТЕМАТИКА ІНДИВІДУАЛЬНИХ РЕФЕРАТИВНИХ ЗАВДАНЬ	134
ТЕМА 6. МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ.....	135
6.1. СВІТОВІ МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ.....	136
6.2. РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ.....	138
6.3. НАСЛІДКИ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ.....	140
6.4. УКРАЇНА В МІЖНАРОДНОМУ ОБМІНІ РОБОЧОЮ СИЛОЮ	143
ТЕМАТИКА ІНДИВІДУАЛЬНИХ РЕФЕРАТИВНИХ ЗАВДАНЬ	146

ТЕМА 7. МІЖНАРОДНЕ ІНВЕСТУВАННЯ І ТНК.....	147
7.1. МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛУ	148
7.2. ФОРМИ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ	152
7.3. СУТНІСТЬ МІЖНАРОДНОГО ВИРОБНИЦТВА	156
7.4. ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ ТА ЇХ РОЛЬ В СУЧАСНОМУ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	161
7.5. СТРАТЕГІЧНІ АЛЬЯНСИ ТА ТРАНСКОРДОННІ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ	163
7.6. ГЕОГРАФІЯ, МАСШТАБИ Й ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО РУХУ КАПІТАЛУ.....	166
ТЕМАТИКА ІНДИВІДУАЛЬНИХ РЕФЕРАТИВНИХ ЗАВДАНЬ	168
ТЕМА 8. МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВО– ТЕХНІЧНИЙ ОБМІН.....	169
8.1. ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ПРЕДМЕТ МІЖНАРОДНОГО ОБМІНУ	170
8.2. ОСНОВНІ ФОРМИ ТРАНСФЕРТУ І ПРАВОВОГО ЗАХИСТУ ІННОВАЦІЙ І ТЕХНОЛОГІЙ.....	173
8.3. ОСОБЛИВОСТІ СВІТОВОГО РИНКУ ТЕХНОЛОГІЙ	179
8.4. МІЖНАРОДНІ ОРГАНІЗАЦІЇ, ЩО РЕГУЛЮЮТЬ ОБМІН ТЕХНОЛОГІЙ.....	184
ТЕМАТИКА ІНДИВІДУАЛЬНИХ РЕФЕРАТИВНИХ ЗАВДАНЬ	186
ТЕМА 9. СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА І МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНО–ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ.....	187
9.1. ВАЛЮТНА СИСТЕМА ТА ЇЇ СКЛАДОВІ	188
9.2. ЕТАПИ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ	191
9.3. ВАЛЮТА, ЇЇ КЛАСИФІКАЦІЯ ТА КОНВЕРТОВАНІСТЬ	196
9.4. ВАЛЮТНИЙ КУРС І ПАРИТЕТ	199
9.5. МІЖНАРОДНА ВАЛЮТНА ЛІКВІДНІСТЬ.....	202
9.6. ВАЛЮТНІ РИНКИ	204
9.7. ЕВОЛЮЦІЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ВАЛЮТНИХ СИСТЕМ І КОЛЕКТИВНИХ ВАЛЮТ	208
ТЕМАТИКА ІНДИВІДУАЛЬНИХ РЕФЕРАТИВНИХ ЗАВДАНЬ	211
ТЕМА 10. МІЖНАРОДНІ КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ.....	212
10.1. МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ ТА ЙОГО РОЛЬ В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ.....	213

10.2. ФОРМИ МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТУ	215
10.3. ФАКТОРИНГ, ФОРФЕЙТИНГ, ЛІЗИНГ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТУ	220
10.4. МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНО–КРЕДИТНІ ОРГАНІЗАЦІЇ	223
10.5. ПРОБЛЕМА ЗАБОРГОВАНОСТІ ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ ЇЇ РОЗВ’ЯЗАННЯМ	227
ТЕМАТИКА ІНДИВІДУАЛЬНИХ РЕФЕРАТИВНИХ ЗАВДАНЬ	229
ТЕМА 11. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ	230
11.1. СУТНІСТЬ ІНТЕГРАЦІЇ.....	231
11.2. ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ГЛОБАЛЬНИЙ ПРОЦЕС	235
11.3. РІВНІ ІНТЕГРАЦІЇ	241
11.4. ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЯК МІНІІНТЕГРАЦІЯ	244
11.5. ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІСТЬ КОРПОРАЦІЙ ЯК СУТНІСНА ОЗНАКА СВІТОВОЇ ЦІЛІСНОСТІ	247
ТЕМАТИКА ІНДИВІДУАЛЬНИХ РЕФЕРАТИВНИХ ЗАВДАНЬ	251
ТЕМА 12. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ОРГАНІЗАЦІЇ У БАГАТОСТОРОННЬОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СПІВРОБІТНИЦТВІ І РЕГУЛЮВАННІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	252
12.1. МІЖНАРОДНІ ОРГАНІЗАЦІЇ В СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА	253
12.2. КОНЦЕПЦІЇ ПРО НАДНАЦІОНАЛЬНИЙ І МІЖДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНІ РЕГУЛЯТОРИ	255
12.3. СИСТЕМА ООН І ЇЇ ЕКОНОМІЧНИХ ОРГАНІВ І УСТАНОВ.....	259
12.4. ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ Й СПЕЦІАЛІЗОВАНІ УСТАНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБ’ЄДНАНИХ НАЦІЙ	264
12.5. МІЖНАРОДНІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОЗА СИСТЕМИ ООН.....	267
ТЕМАТИКА ІНДИВІДУАЛЬНИХ РЕФЕРАТИВНИХ ЗАВДАНЬ	272
ТЕМА 13. ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО СИСТЕМИ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ’ЯЗКІВ.....	273
13.1. НЕОБХІДНІСТЬ І ПЕРЕДУМОВИ АКТИВІЗАЦІЇ ВХОДЖЕННЯ України до СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ	274
13.2. ОСНОВНІ НАПРЯМИ І ЗАВДАННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	282

13.3. Участь в міжнародних економічних організаціях на шляху до інтеграції	294
Тематика індивідуальних реферативних завдань	301
ТЕМА 14. ЕКОНОМІЧНА ЄДНІСТЬ СВІТУ І ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	302
14.1. Формування економічної єдності світу	303
14.2. Глобалізація економічного розвитку	306
14.3. Сутність і природа глобальних проблем.....	310
14.4. Міжнародна взаємодія в області вирішення демографічних проблем сучасного світу.....	314
14.5. Перспективи міжнародного співробітництва в економіці роззброєння.....	318
14.6. Економічні основи запобігання глобальної екологічної катастрофи	322
14.7. Міжнародні економічні аспекти продовольчої проблеми	325
Тематика індивідуальних реферативних завдань	327
ПОНЯТІЙНО–ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК	328
ЕКЗЕМЕНАЦІЙНІ ПИТАННЯ	350
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ І РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	354

ПЕРЕДМОВА

Наука про міжнародні економічні відносини існує вже близько 400 років. Вона бере початок із перших спроб з'ясувати зміст зовнішньої торгівлі та потреби сформулювати концепцію ефективної зовнішньоторгової політики держави. Упродовж чотирьох століть свого розвитку наука про міжнародні економічні відносини значно розширила спектр досліджень. Об'єктом її аналізу є система різноманітних господарських (науково-технічних, виробничих, комерційних, валютно-фінансових, кредитних) зв'язків національних економік, які реалізуються через міжнародний рух товарів, послуг, капіталу, робочої сили.

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) - одна із форм міжнародних відносин. МЕВ опосередковують здійснення інших форм міжнародних відносин. Тому сьогодні практично всі держави включені в систему виробничих відносин та взаємозалежностей. З другої половини ХХ століття взаємодоповнюваність і взаємозалежність стали наростати такими темпами, що набули всеохоплюючого і незворотного тотального характеру. Більше того, нині стає все більш очевидним, що жодна країна не зможе успішно вирішувати економічні проблеми, не координуючи свою національну політику з політикою, що проводиться іншими країнами.

Реалії сучасного економічного життя поклали край тому периферійному місцю, яке раніше відводилося даній дисципліні. Цей курс в економічній науці є одним з перших і основних в низці дисциплін, що вивчають міжнародну взаємодію. Як фундаментальна економічна дисципліна вона повинна спиратися на теорію ринкової економіки і розвивати її, бути сполучною ланкою між такими університетськими курсами, як макроекономіка та мікроекономіка і конкретно-економічними дисциплінами: маркетингом, менеджментом, фінансами, бухгалтерським обліком та аудитом, грошима і кредитом, банківською справою та ін. У підготовці

економістів–міжнародників ця дисципліна, крім зазначеного, є базовою для таких курсів, як міжнародна торгівля, міжнародні фінанси, міжнародна інвестиційна діяльність, міжнародний менеджмент, міжнародний облік та аудит, міжнародний маркетинг та ін.

Завдання курсу — розкрити на теоретичному рівні суть і форми сучасних міжнародних економічних відносин, акцентуючи при цьому увагу на тих зрушеннях у баченні загальної картини стану світової економіки, які відбуваються сьогодні. Вирішення цього завдання підпорядковано головній меті – сприяти формуванню способу мислення і поведінки, адекватного реаліям сучасного світу, і тим самим забезпечити підготовку в Україні професіоналів–економістів, які знали б що потрібно робити, щоб добитися успіху на світовому ринку; знали б нові принципи конкуренції і перспективні сфери та форми взаємодії економіки України зі світовою економікою; могли б адаптувати "західний" досвід до умов України та реалізувати намір інтегруватися до системи міжнародних економічних відносин.

Матеріал навчального посібника спрямований на активне засвоєння курсу «Міжнародні економічні відносини». Сподіваємось, що даний навчальний посібник дозволить студентам максимально використати світовий досвід дослідження міжнародних економічних відносин. Він буде корисним не тільки в студентській аудиторії, але й в подальшому житті. Хочеться виразити надію, що навчальний посібник надасть можливість знайти саме ту інформацію, яка допоможе успішно витримати іспит з такої складної, але важливої та цікавої дисципліни як «Міжнародні економічні відносини».

Автори

ТЕМА 1.

ПРЕДМЕТ І ЗАВДАННЯ

ДИСЦИПЛІНИ «МІЖНАРОДНІ

ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»

Курс «Міжнародні економічні відносини» відслідковує і відображає багате розмаїття існуючих економічних взаємозв'язків між національними економіками, об'єднаними в систему світового господарства. Роль та місце даного курсу визначені всеохоплюючою інтернаціоналізацією світогосподарських зв'язків та взаємозалежностей, поглибленням науково-технічної революції, сучасним станом зникаючих ресурсів планети, загальною екологічною небезпекою для всього світу, гострими соціально-економічними проблемами країн, що розвиваються, загостренням проблем виживання людства та іншими не менш значущими факторами.

Наука про міжнародні економічні відносини існує близько 400 років. Еволюція міжнародних економічних відносин пройшла довготривалий період – від простих форм обміну товарами і до створення спільних науково-технічних продуктів. У сучасних умовах міжнародні економічні відносини – це глобальна система економічних взаємозалежностей, що охоплює не тільки національні господарства, але й всіх їх суб'єктів.

- 1.1. Предмет вивчення курсу «Міжнародні економічні відносини»
- 1.2. Міжнародні економічні відносини як економічна категорія
- 1.3. Рівні розвитку міжнародних економічних відносин
- 1.4. Умови розвитку міжнародних економічних відносин
- 1.5. Економічні інтереси у сфері світогосподарських відносин
- 1.6. Концепції розвитку міжнародної взаємодії

Тематика індивідуальних реферативних завдань

1.1. Предмет вивчення курсу «Міжнародні економічні відносини»

Протягом багатьох років наука про міжнародні економічні відносини показала не тільки кількісне розширення та поглиблення системи економічних зв'язків між окремими країнами, їхніми угрупованнями, фірмами та організаціями, але й якісне оновлення існуючих форм господарських відносин. Упродовж чотирьох століть удосконалюється і сам механізм реалізації міжнародних економічних відносин, що знаходить свій вираз у формуванні нового економічного порядку, збільшенні відкритості національних економік, їхнього подальшого зближення та інтегрованості, розвитку регіональних економічних союзів.

Об'єктом аналізу науки про міжнародні економічні відносини є система різноманітних господарських (виробничих, торговельних, валютно-фінансових та ін.) зв'язків національних економік, які реалізуються через міжнародний рух товарів, капіталів, робочої сили. Структуровизначальними складовими міжнародних економічних відносин є:

- міжнародний поділ праці;
- спеціалізація і кооперація;
- міжнародна торгівля товарами та послугами;
- міжнародний рух капіталів;
- міжнародні міграційні (працересурсні) відносини;
- міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини;
- міжнародна інтеграція.

Міжнародні економічні відносини базуються на процесі міжнародного поділу праці (МПП), який, враховуючи природні, набуті фактори та соціально-політичні і національні умови, визначає місце та роль кожної національної економіки у системі світового господарства. Суть його полягає в спеціалізації країн на випуску певних виробів, з метою задоволення своїх потреб і потреб країн-партнерів. Спеціалізація та кооперування, як форми міжнародного поділу праці, дозволяють господарюючим суб'єктам зайняти свої ніші у глобальній економічній системі. МПП – найвищий ступінь розвитку суспільного поділу праці, раціональна сфера його використання в рамках національних господарств.

Еволюція міжнародних економічних відносин пройшла довготривалий період – від простих форм обміну товарами і до створення спільних науково–технічних продуктів. Кожен етап їхнього розвитку характеризувався виникненням нових та удосконаленням діючих форм світогосподарських зв'язків. Результатом великих географічних відкриттів стало зародження міжнародних кредитних відносин, міграції робочої сили, вивіз капіталу та утворення міжнародної валютної системи. Епоха зародження монополістичного капіталізму призвела до функціонування міжнародного виробництва та виникнення транснаціональних корпорацій. Новий період розвитку світових економічних зв'язків сформував міжнародні регіональні організації, сприяв поглибленню інтеграційних процесів, забезпечив міждержавне регулювання економічних відносин на міжнародному рівні, створив міжнародні фінансово–кредитні інститути.

Міжнародні економічні відносини постійно розвиваються та вдосконалюються, наповнюються новим змістом. Глобалізаційні процеси неоднозначно впливають на їхній поступ. Тому на початку XXI століття у характері еволюції МЕН прослідковуються певні особливості, які можна кваліфікувати за роллю міжнародних економічних відносин у досягненні рівня зрілості світового господарства:

- формування інформаційної економіки;
- суперечливість між формуванням відокремленості національної економіки та регіоналізацією;
- зростання ролі всіх суб'єктів міжнародних економічних відносин;
- загострення глобальних проблем людства.

За рівнем системності:

– функціонування та вдосконалення міжнародних економічних відносин необхідно розглядати як цілісний механізм, який реалізується через конкретні форми у суперечливій системі світового господарства;

– міжнародні економічні відносини розвиваються як певна система, що включає та базується на адекватних структурних елементах. Взаємодіючи між собою, вони забезпечують реалізацію економічних інтересів суб'єктів міжнародної економіки;

– розвиток міжнародних економічних відносин здійснюється та

відбувається згідно законів діалектики. Імпульсом їхнього поступу виступають діалектичні суперечності, які закладені у самій системі МЕВ та її структурних елементах.

За місцем в системі ринкових відносин:

— віддаленість одних суб'єктів світової економіки від інших створює перешкоди для своєчасного укладення та реалізації зовнішньоторговельних угод, а також усієї системи світогосподарських зв'язків;

— певна іммобільність окремих факторів виробництва (природних ресурсів, робочої сили, капіталів) негативно впливає на ефективність світових відтворювальних процесів;

— наявність широкого спектру національних валют перешкоджає своєчасним розрахункам за зовнішньоторговельні операції.

Розкриття сутності сучасних міжнародних економічних відносин можливо здійснити через певні ознаки, які можна сформуванати у три блоки:

1. Основу МЕВ формує поділ праці та обмін міжнародного рівня, учасники якого економічно відокремлені та функціонують на підвалинах ринкового механізму: попиту та пропозиції. Ефективне функціонування світогосподарських зв'язків забезпечує інфраструктура МЕВ: Світова організація торгівлі (СОТ), група Світового банку, Міжнародний Валютний фонд (МВФ), Європейський банк реконструкції та розвитку (СБРР) та ін. Можлива монополізація окремих форм міжнародних економічних відносин (ОПЕК).

2. Регулювання МЕВ здійснюється на міжнародному, регіональному та державному рівнях. Водночас їхнє функціонування опосередковане товарно-грошовими відносинами, що стимулює з одного боку, а з іншого гальмує розвиток господарських зв'язків, поглиблення міжнародного поділу праці у світовому господарстві, зумовлює посилення динамічності світогосподарських зв'язків та збільшення їхнього обсягу, що проявляється у зростанні масштабів та якісного характеру міжнародної торгівлі.

3. Різке зростання обсягів фінансового капіталу з останньої чверті ХХ століття зумовило потребу у лібералізації міжнародного інвестиційного клімату, організації вільних економічних зон. Це сприяло прискоренню та поглибленню процесів торговельно-економічної інтеграції країн та регіонів, посиленню конкуренції між країнами, компаніями, товарами, які вони виробляють.

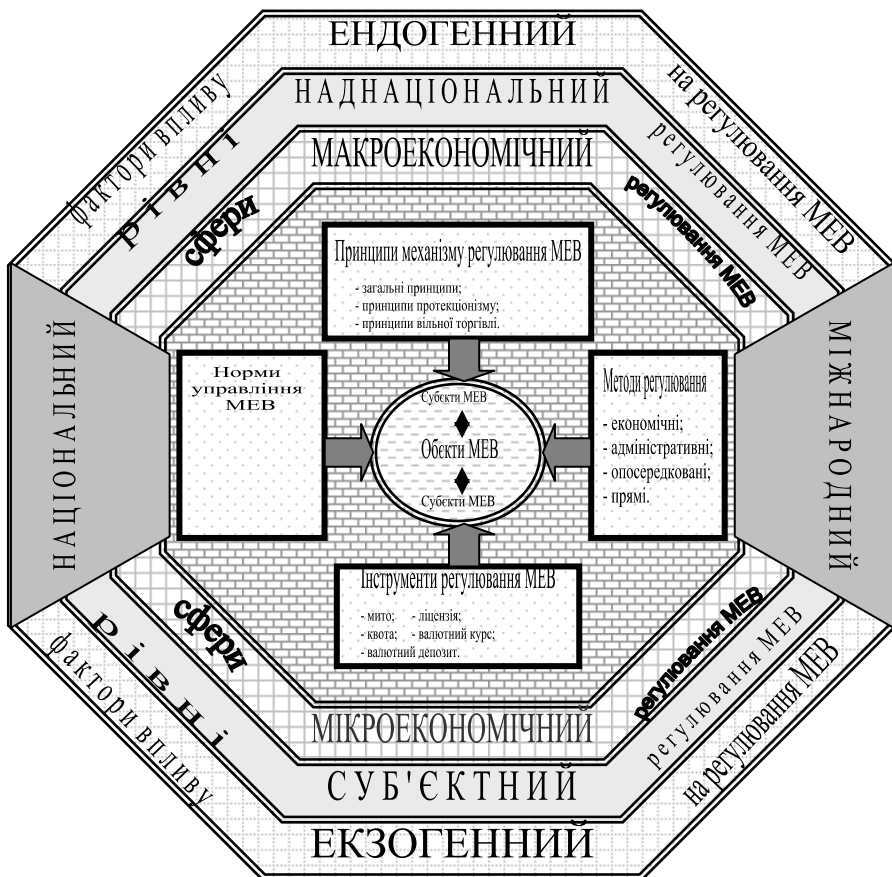


Рис.1.1. МЕВ як економічна категорія

У сучасній економічній літературі існує значна різноманітність визначення категорії та предмету вивчення дисципліни «Міжнародні економічні відносини» (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Різноманітність наукових підходів до визначення категорії і предмету «Міжнародні економічні відносини»

№	Автори	Джерело	Визначення категорії і предмету «Міжнародні економічні відносини»
1	Є.Ф. Авдокушин	[1, с. 19]	Під предметом МЕВ розуміє «поперше, власне міжнародні економічні відносини, тобто економічні зв'язки між господарюючими суб'єктами різних країн, по-друге, механізм реалізації цих зв'язків».
2	А.С. Булатов	[6, с. 30]	«Між країнами виникають міжнародні економічні відносини (зовнішньоекономічні зв'язки, світогосподарські зв'язки), тобто господарські відносини між резидентами і нерезидентами (юридичними та фізичними особами різних країн)».
3	Л.М. Горбач, О.В. Плотніков	[2, с. 30]	«МЕВ – система господарських зв'язків між національними економіками окремих країн, відповідними суб'єктами господарювання, особлива форма діяльності, що базується на міжнародному поділі праці».
4	В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко	[5, с. 38]	Визначають МЕВ як «...господарські зв'язки між державами, регіональними об'єднаннями, підприємствами, фірмами, установами, юридичними та фізичними особами для виробництва і обміну товарів і послуг, матеріальних та фінансових ресурсів».
5	В.Є. Рибалкін	[10, с. 86]	Стверджує, що «міжнародні економічні відносини – система господарських зв'язків між національними економіками окремих країн, відповідними суб'єктами господарювання».

Продовження таблиці 1.1

6	І.М. Школа	[15, с. 41]	Пропонує агреговане визначення: «міжнародні економічні відносини – це система відносин, які виникають між людьми з різних країн (фізичними та юридичними особами, з приводу виробництва, обміну і споживання товарів, послуг та ідей в умовах безмежності потреб, обмеженості ресурсів і на основі міжнародного поділу праці».
7	А.С. Філіпенко	[13, с. 40]	Пропонує таке визначення МЕВ: «Міжнародні економічні відносини являють собою сукупність взаємозв'язків, що складаються між виробниками матеріальних благ і послуг за межами національних кордонів».
8	Є.Ф. Жуков	[3, с. 17]	Аналізуючи місце МЕВ у структурі світового господарства, зазначає: «...даючи характеристику сучасним міжнародним економічним відносинам, необхідно підкреслити, що спеціалізацію і поділ праці в останні роки неможливо обмежити тільки сферою виробництва товарів і послуг. Вона значно ширша та охоплює сферу ринку капіталу, ринку цінних паперів, надання різноманітних послуг».
9	К.А. Семенов	[11, с. 5]	Визначає МЕВ наступним чином: «Міжнародні економічні відносини – це зв'язки багаточисельних господарських суб'єктів окремих країн та їх урядів з приводу виробництва та обміну в міжнародному масштабі різного роду об'єктами: товарами, послугами, капіталами і робочою силою».

Узагальнюючи запропоновані визначення, можна дійти до висновку, що предметом вивчення дисципліни «Міжнародні економічні відносини» є багаторівнева система господарських та торговельно–економічних зв'язків між країнами світу, їхніми регіональними угрупованнями, окремими юридичними та фізичними особами. Кожен раз, обґрутовуючи своє бачення дефініції МЕВ, слід пам'ятати, що наука про міжнародні економічні відносини вивчає не будь–які економічні зв'язки, а лише ті, які в процесі розвитку світового господарства стали типовими, виступаючи як результат дії економічних законів на інтернаціональному рівні. Комплекс цих взаємозв'язків і кожен з них не можуть функціонувати хаотично, спонтанно. Безперечно, усі вони потребують чи багатосторонніх (універсальних), чи наднаціональних механізмів регулювання.

Основною метою викладання дисципліни є формування у майбутніх фахівців системи знань з проблем та перспектив розвитку міжнародних економічних відносин (МЕВ) для фундаментальної й спеціальної освіти та практичної діяльності за фахом. На досягнення зазначеної мети спрямовані такі завдання вивчення дисципліни студентами:

- уміти розкрити сутність МЕВ, їх еволюцію, чинники і рівні розвитку;

- опанувати категоріальний апарат, який використовується для дослідження процесів та явищ сучасного світового економічного розвитку;

- знати форми МЕВ, особливості розвитку інтеграційних процесів та діяльності міжнародних економічних організацій;

- творчо проводити аналіз стану і тенденцій розвитку системи міжнародних економічних відносин, визначати проблеми й перспективи їх розвитку.

Щоб зрозуміти, чим зумовлюється упорядкований і цілеспрямований характер МЕВ, слід засвоїти понятійний апарат, який використовується при дослідженні міжнародних економічних відносин, засвоїти принципи, на яких вони базуються.

1.2. Міжнародні економічні відносини як економічна категорія

Міжнародні економічні відносини, як категорія економічної науки, виражають відносини між різнорівневими суб'єктами світового господарства з приводу реалізації системи міжнародних господарських зв'язків. Міжнародні економічні відносини функціонують, розвиваються та вдосконалюються завдяки наявності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та об'єктів, на які спрямована діяльність перших. До суб'єктів МЕВ відносять:

- окремих підприємств, які здійснюють зовнішньоторговельні операції та забезпечують реалізацію власних інтересів;
- приватні фірми, що виступають мікросуб'єктами господарювання на національному та міжнародному рівнях і базовими структурними елементами національних економік;
- державні структури, які мають право здійснювати операції з купівлі–продажу певних видів продукції на зовнішніх ринках;
- регіональні угруповання, що формують та втілюють власну економічну політику щодо реалізації своїх інтересів у регіональному та глобальному масштабах;

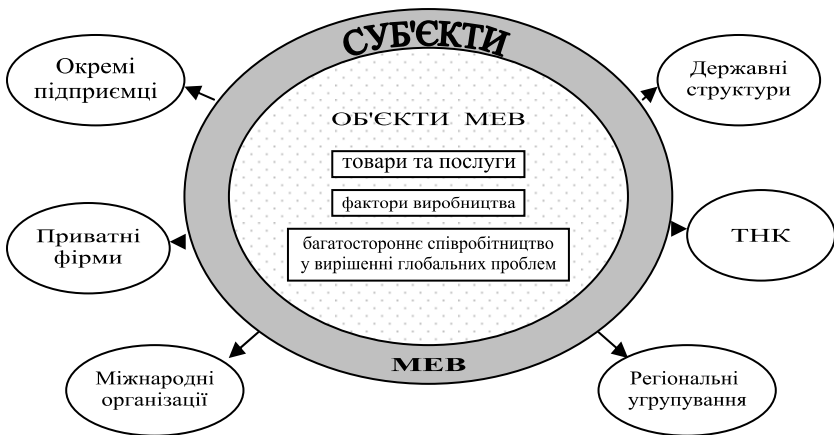


Рис. 1.1. Суб'єкти і об'єкти МЕВ

– транснаціональні корпорації, які виступають домінуючими, провідними господарюючими об'єднаннями, що торгують, інвестують, розповсюджують передові технології, визначають конкурентоспроможність товарів і послуг на світовому ринку;

– міжнародні організації, зокрема системи ООН забезпечують контроль щодо реалізації інвестиційних великомасштабних проєктів (МВФ, група Світового банку, СОТ), а також функціонують в окремих сегментах світового ринку (ОПЕК).

Об'єкти МЕВ:

– основними об'єктами міжнародних економічних відносин виступають товари та послуги у зовнішній торгівлі, які є базовими елементами світових торговельних операцій. Наявність широкого асортименту та великих обсягів товарної маси дозволяє активно використовувати наявний потенціал для ефективного функціонування та реалізації торговельних відносин. Система послуг у світовій економіці формує 60 – 80% ВВП окремих країн, що дає можливість використовувати таке поняття як «економіка послуг»;

– важливим об'єктом міжнародних економічних відносин виступають фактори виробництва. Сучасна світова економічна наука визначає такі основні фактори виробництва: працю, капітал, землю, підприємницькі здібності, науку, інформацію та екологію. В процесі міжнародного кооперування виробництва існує реальна можливість використання тих факторів виробництва, які мають можливість переміщуватись між країнами. Водночас необхідно зазначити і те, що існують певні обмеження, котрі створюють бар'єри для вільного переміщення капіталу, робочої сили, інтелектуального ресурсу. Останній, як правило, реалізується через міграцію робочої сили та капіталу. Особливим фактором виробництва виступають природні ресурси, які за своїм походженням та використанням є іммобільними, і тому функціонують в системі світогосподарських зв'язків опосередковано, завдяки торгівлі корисними копалинами та сільськогосподарською продукцією;

– багатостороннє співробітництво країн та міжнародних організацій у сфері екології та інших глобальних проблем людства. Поглиблення інтернаціоналізації господарського життя, подальше розширення глобалізаційних тенденцій розвитку світогосподарських

відносин призвело до виникнення проблем, пов'язаних з ефективністю функціонування суб'єктів світової економіки та системи міжнародних економічних відносин. Особливістю даного процесу є те, що проблеми, які виникли останнім часом не можуть бути вирішені тільки на двосторонній основі, а тому потрібні зусилля багатьох держав для розв'язання глобальних проблем сучасної цивілізації. До них стали відносити: подолання бідності та відсталості економічного розвитку, раціональне використання природних ресурсів, продовольства, миру та роззброєння, розвиток людського потенціалу, екологічного, демографічного. Суперечливий характер багатьох питань, які необхідно вирішувати оперативно в повсякденному житті світової спільноти зумовлює потребу у відповідних інституціях, котрі створені спільними зусиллями країн світу і виступають у формі міжнародних економічних організацій.

Основними тенденціями та факторами розвитку МЕВ в сучасних умовах є:

— прискорення науково–технічного прогресу. Знаходить вираз у використанні найновіших технологій у сфері зв'язку та інформації, транспортування, глобальній комп'ютеризації економічних відносин суб'єктів господарювання;

— приріст та постійна міграція населення. Міжнародне переміщення трудових ресурсів зумовлене позаекономічним та економічним примусом. Світова спільнота до недавнього часу не відчувала соціально–економічних наслідків цього явища. Тому, в останній період виникла потреба координації зусиль на міжнародному рівні з врегулювання конфліктних ситуацій у міграційних процесах;

— збільшення розриву між бідними та багатими країнами, зумовлене нерівномірністю економічного розвитку, а також відповідною діяльністю транснаціональних корпорацій. Політика неоколоніалізму спрямована на існування таких регіонів світу, де можна було б використати дешеву робочу силу та ринки збуту своїх товарів. Збагачення багатих на одному полюсі та бідних на іншому і є тенденцією розвитку міжнародних економічних відносин в сучасних умовах;

— зростання економічної взаємозалежності країн світу проявляється у формуванні єдиного економічного простору в якому

кожен суб'єкт МЕВ та світового господарства займає свою нішу та виконує інтегруючу роль;

— посилення ролі міжнародних економічних організацій. Зростання економічних (і інших) зв'язків, глобальні проблеми людства, що виникли в сучасному світі потребують координації та спільних зусиль у їх вирішенні і розвитку.

Міжнародні економічні відносини, з одного боку, являють собою масштабну і найбільш динамічну частину міжнародних відносин (поряд із воєнними, політичними, гуманітарними, дипломатичними), а з іншого боку, – це система економічних зв'язків з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання, що вийшли за рамки національних кордонів. Сучасним МЕВ у цілому притаманні такі особливості: активна участь і міжнародна взаємодія фізичних та юридичних осіб, різних типів об'єднань, держав і міжнародних організацій; взаємозв'язок усіх форм МЕВ, що реалізуються в умовах становлення та розвитку світової валютної системи, яка сама набуває рис окремої самостійної форми міжнародних економічних відносин; різний рівень відносин: від простого міжгалузевого поділу праці до транснаціоналізації, від одиничних економічних контактів між країнами до їх економічної інтеграції; вихід за межі національних економік не лише результатів і факторів виробництва, а й безпосередньо самого виробничого процесу, що призводить до активізації факторів мікрорівня МПП; поглиблення процесів інтернаціоналізації різних форм та рівнів, що надає можливість стверджувати про формування певних тенденцій розвитку глобальної економіки.

1.3. Рівні розвитку міжнародних економічних відносин

Міжнародні економічні відносини - одна із форм міжнародних відносин. МЕВ опосередковують здійснення інших форм міжнародних відносин. Функціонування, реалізація та розвиток міжнародних економічних відносин характеризується відповідними рівнями. Розкриваючи зміст функціонального рівня розвитку МЕВ, необхідно зазначити, що, реалізуючись в масштабах світового господарства у певних формах, вони забезпечують функціональні зв'язки між структурними елементами міжнародної економіки

(національними економіками, регіональними угрупованнями, ТНК, фірмами та організаціями). При цьому вони виконують інтегруючу функцію щодо об'єднання різноманітних суб'єктів МЕВ в одне ціле. Важливою функцією МЕВ є їх роль у забезпеченні оптимального функціонування світового відтворювального процесу. Найчастіше МЕВ проявляються у двох фазах відтворювального циклу: виробництві – завдяки формуванню міжнародних виробничих систем та ТНК і обігу, де здійснюються товарообмінні операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Інші фази відтворення міжнародні економічні відносини забезпечують опосередковано через торгівлю.

За територіальним рівнем розвитку можна розглядати еволюцію МЕВ, а саме на зрізі підприємства, фірми, міждержавних зв'язків регіонального та світового масштабу. На рівні підприємства та фірми формується матеріальна основа світової економіки. Виробляється маса товарів, надаються різноманітні послуги (ділові, фінансові, інжинірингові, транспортні тощо), які організують систему світогосподарських відносин. В межах міжгалузевої співпраці реалізуються коопераційні зв'язки, котрі забезпечують формування кінцевого продукту, впливають на реалізацію інших форм міжнародних економічних відносин. Оскільки, представником національних господарських комплексів є держава, то виходячи на міжнародний рівень, вона розробляє митно–тарифну політику, здійснює регулювання зовнішньоекономічної діяльності, забезпечує реалізацію зовнішньоторговельних операцій.

За останнє півстоліття в економічному житті світової спільноти з'явилися такі інституції, як регіональні угруповання (ЄС, НАФТА, АСЕАН). Завдяки розробці узгодженої економічної політики між країнами–учасницями створюються умови для безперешкодного переливу капіталів, робочої сили, товарів і послуг, а також функціонування інших форм міжнародних економічних відносин. Реалізації господарських зв'язків світового рівня сприяє наявність міжнародних економічних та фінансово–кредитних організацій (МВФ, СОТ, Світовий Банк), які своєю політикою регулюють міжнародні економічні відносини.

Розвиток МЕВ за територіальною ознакою показує масштабність системи світогосподарських зв'язків від мікрорівня до глобального. Завдяки територіальному рівневі можна спостерігати процес розширення сфери міжнародних економічних зв'язків між різними

суб'єктами господарювання у світовому економічному просторі.

За суб'єктами діяльності розвиток МЕВ необхідно аналізувати з боку базових носіїв світогосподарських зв'язків, а саме: окремих виробників, підприємців, котрі реалізують поставлені цілі.

Наступним рівнем еволюції МЕВ стала система зв'язків між первинними ланками національних економік – підприємствами, фірмами. Останні на базі безпосередніх виробничих чи торговельно–економічних зв'язків реалізують систему інтересів мікрорівня.

Внаслідок зближення національних економік, розширення та поглиблення міжнародного поділу праці, в різних регіонах світу почали утворюватися інтеграційні угруповання, які, використовуючи національні наукові та виробничі потенціали, розширюють систему міжнародних економічних зв'язків, підносячи їх на новий рівень.

Важливим рівнем розвитку міжнародних економічних відносин є функції держави як суб'єкта господарювання. Окремі державні структури виступають суб'єктами світогосподарських зв'язків, надаючи їм відповідного статусу.

Найвищим рівнем розвитку міжнародних економічних відносин є співпраця міжнародних економічних організацій щодо подальшого розвитку та удосконалення системи світогосподарських зв'язків.

У сучасних умовах міжнародні економічні відносини – це глобальна система економічних взаємозалежностей, що охоплює не тільки національні господарства, але й всіх їх суб'єктів.

1.4. Умови розвитку міжнародних економічних відносин

У Хартії економічних прав та обов'язків держав, яка була прийнята IV спеціальною сесією Генеральної Асамблеї ООН у 1974 р., задекларовані такі принципи організації МЕВ: суверенітет; територіальна цілісність і політична незалежність держав; суверена рівність всіх держав; ненапад та невтручання, мирне співіснування; взаємна та справедлива вигода; рівноправ'я та самовизначення народів; мирне врегулювання суперечностей; усунення несправедливості, що виникла внаслідок застосування сили; добросовісне виконання міжнародних зобов'язань; поважання прав і основних свобод людини; відсутність прагнення до гегемонії та сфер впливу; сприяння міжнародній соціальній справедливості; міжнародне співробітництво з метою розвитку; вільний доступ до

моря і від нього для неморських країн. На цих принципах базуються умови розвитку міжнародних економічних відносин – комплекс найважливіших факторів, внутрішніх і зовнішніх обставин, що впливають на специфіку еволюції міжнародних економічних відносин, закономірності і тенденції їхнього розвитку. До них належать:

- просторова віддаленість порівняно з національною економікою суб'єктів міжнародних економічних відносин, а отже, покупців і продавців, учасників міжнародного поділу праці;

- значна залежність розвитку від природних, географічних, демографічних, національних, правових, політичних, релігійних, етнічних і інших факторів;

- використання в сфері міжнародних економічних відносин різних національних валют, що викликає валютний ризик, ускладнює розрахунки в зовнішньоекономічній діяльності і передбачає наявність валютного ринку, валютного регулювання;

- розвиток вагомого економічного потенціалу суб'єктів міжнародних економічних відносин (ТНК, держав, міжнародних і фінансово–кредитних організацій і ін.) порівняно із суб'єктами національних економічних відносин;

- міжнародна стандартизація і сертифікація продукції, що вимагають значних додаткових витрат;

- жорстка міжнародна конкуренція, використання широкого спектра форм і методів конкурентної боротьби;

- значніші (порівняно з національними) ризики, що включають соціальні, політичні, транспортні, інформаційні, валютні ризики, що виявляються насамперед при створенні спільних підприємств, у міжнародній виробничій спеціалізації, кооперуванні, загальних науково–технічних, проектно–конструкторських розробках і ін.;

- менша мобільність окремих видів ресурсів (насамперед матеріальних, трудових), що підсилюється діями держави (протекціонізм, міграційні правила й ін.);

- посилення ролі і складності маркетингових досліджень, оскільки для міжнародного просування товару на ринок необхідно знати природно–кліматичні, екологічні, економічні, правові, соціальні, політичні, культурні, психологічні, релігійні, морально–етичні умови в іншій країні, позиції конкурентів (вивчення їхньої продукції, фінансового стану, особливостей керування);

- раціональне поєднання в господарському механізмі, що

формується в межах світового господарства, державного і наддержавного регулювання, з одного боку, і ринкових важелів – з іншого.

Що ж сприяє, або виступає основними факторами розвитку міжнародних економічних відносин в цих умовах? Насамперед, це: неоднорідність природних, географічних, демографічних, економічних умов, різна забезпеченість матеріальними, трудовими, фінансовими й іншими ресурсами; поглиблення міжнародного суспільного поділу праці в загальній, частковій і одиничній формах і значне розширення номенклатури продукції; підвищення ефективності національного виробництва під впливом зовнішньоекономічної діяльності; розгортання НТР, що унеможливило самостійне використання всіх досягнень сучасної науки і техніки, лідерство однієї країни у всіх сферах наукової діяльності; розгортання інформаційної революції, глобальна інформатизація суспільства, що істотно полегшують одержання будь-якої інформації; прагнення більшості країн СНД, Східної Європи установити одно– і багатобічні відносини з іншими країнами світу, насамперед, промислово розвинутими; поглиблення глобальної екологічної кризи, ослаблення або подолання якої можливо тільки через загальні зусилля всіх країн; зростання могутності і ролі міжнародних економічних організацій, посилення ролі громадських організацій, партій з їхніми вимогами до поглиблення співробітництва з іншими країнами; розширення масштабів глобалізації економіки і її прискорення, проявом якого є зростання обсягів світової торгівлі.

1.5. Економічні інтереси у сфері світогосподарських відносин

На сучасному етапі міжнародних економічних відносин процес відновлення і зростання потреб на всіх рівнях суб'єктів господарської діяльності набуває особливої ваги, оскільки зростає значення міжнародного поділу праці, спеціалізації і кооперування виробництва, що обумовлюють господарське зближення країн, що в остаточному підсумку сприяє розширенню можливостей поширення й обміну результатами виробничої діяльності між країнами. Економічні інтереси при цьому виражають спонукальні мотиви

суб'єктів економічної діяльності, спрямовані на задоволення цих зростаючих потреб. Проблема полягає в тому, що усвідомлення задоволення тієї або іншої потреби на національному рівні не завжди збігається з усвідомленням об'єктивних інтересів інших країн і світового співтовариства в цілому.

Економічний інтерес у сфері світогосподарських відносин в теоретичному аспекті успадковує ті ж самі принципові риси і зміст, що і у внутрішньонаціональному плані. У системі світового господарства національно–економічні інтереси виступають як загальнонаціональний (інтегрований) інтерес, як рівнодіюча нерідко суперечливих інтересів соціальних груп, політичних партій, державних органів всередині країни. Тут розходження ніби тимчасово притупляються, щоб потім, у процесі взаємодії з інтересами інших країн, знову проявитися з різним ступенем виразності залежно від застосовуваних форм і методів їхнього узгодження. Можна відзначити, що характерними ознаками світового господарства є різноманіття і суперечливість його складових частин, що поєднуються зі зростаючою єдністю і взаємозалежністю цих складових. Розмаїтість виражається в чисельності народів, держав, регіонів, громадян, що відрізняються за національними, географічними, соціальними, економічними, політичними і іншими ознаками. Так, населення нашої планети досягло 6,5 млрд. людей (щорічно зростає приблизно на 80 млн. чоловік), що розмовляють на 2796 мовах (за іншими даними – 5000). На Землі існує більше 200 держав, що знаходяться на різних ступенях суспільного розвитку. Ця кількісна розмаїтість постійно збільшується внаслідок утворення нових незалежних держав і національних економік. Остання обставина сприяє пропорційному виникненню суперечностей, які утворюють разом свою особливу систему. Система протиріч включає розбіжності між державами, національними економіками, групами держав і об'єднань, між національною і міжнародною економікою, галузями і сферами світового господарства і безліч інших.

Отже, національно–економічні інтереси країни – це складна, комплексна сукупність різнорідних потреб і вимог, обумовлених як внутрішніми задачами економічного розвитку країни, так і її положенням і участю в системі міжнародних економічних відносин. Кожне національне господарство унікальне, тому що вносить свій, особливий, специфічний внесок у світове господарство, створюючи

його цілісність. Остання характеризується взаємозалежністю і єдністю різноманітних національних складових, рис і характеристик. Однак, найбільший внесок у світогосподарську цілісність вносить кількісно невелика, але економічно могутня група промислово розвинутих країн: 24 з них займають визначальну позицію у світовому господарстві, а сім із них (Великобританія, ФРН, Італія, Канада, США, Франція, Японія) забезпечують 51% міжнародної торгівлі. Їхня цілісність відносно інших груп країн є найвищою й обумовлена взаємопроникненням національних економік, політик, ідеологій, зближенням рівнів політичної культури, демократії і т.д. З іншого боку знаходиться група бідних і найбідніших країн, де значна кількість людей, що живуть на менше ніж 1 долар у день. Причому, як справедливо відзначає професор оксфордського університету Н. Фергюсон, багато з них зовсім не виявляють жодного економічного прогресу і не здатні забезпечити на своїй території не тільки демократичний, але і будь-який інший лад [26, с. 12]. У багатьох з них спостерігається релігійно-плеємінна ворожнеча, соціально-економічні конфлікти і т.д. У деяких з них відбувається економічна деградація.

Економічні інтереси всієї групи національних держав отримують своє відображення в світогосподарській сфері у вигляді комплексу принципів установок щодо оцінки місця і ролі країни в системі міжнародних економічних відносин, її поведінки відносно своїх партнерів, перспективних і поточних задач її зовнішніх зв'язків і т.д. Така концепція містить у собі і загальні лінії зовнішньоекономічної стратегії, і основні напрямки зовнішньоекономічної, валютно-фінансової й іншої діяльності країни. Економічна міць і добробут держави, у цьому випадку, є визначальними. Чим вищий рівень розвитку країни, тим більше можливостей у розвитку відповідних економічних інтересів, можливостей для її участі в міжнародному поділі праці й інтеграції.

У процесі світогосподарської взаємодії країни можливі відхилення від початково сформульованих інтересів, оскільки завжди існує вибір варіантних рішень, а сам курс може зазнавати суттєвих змін, тому що він формується в ході взаємодії з курсами інших країн, взаємовпливу різних інтересів і концепцій, наявності суперечностей та ін. Більш того, можуть виникати і конфліктні ситуації в міжнародних економічних відносинах у результаті суб'єктивного розуміння національно-державних інтересів і

проведення політики, що розбігається зі справжнім змістом інтернаціональних інтересів. Слід врахувати, що інтернаціональні інтереси – це механічне переплетення національних інтересів країн, що входять у світове співтовариство. Акумулюючи в собі найістотніші риси національних інтересів окремих країн, інтернаціональні інтереси в той же час наділені якісно новою властивістю – вони відображають колективну потребу в вирішенні ряду економічних, соціальних, політичних, екологічних, військових проблем сучасного світу. Вирішення суперечностей, що виникають між економічними інтересами партнерів у межах світового господарства, відбувається через узгодження їхніх економічних інтересів, пошук і реалізацію оптимальних форм, принципів, методів їхнього існування, компромісів. Керують процесом узгодження інтересів різного роду міжнародні організації й інститути: ООН, МВФ, МБРР, ЕБРР, МФК і безліч інших.

1.6. Концепції розвитку міжнародної взаємодії

Стрімкі зміни в еволюції міжнародних економічних відносин показали, що сучасні міжнародні економічні відносини істотно відрізняються від тих, котрі існували ще сто років тому, а ще через століття, при збереженні сучасних темпів прогресу, вони будуть незрівняними з їх сьогodнішнім станом. Економічна наука не залишила осторонь прогрес міжнародних економічних відносин. Їх історико-економічне дослідження проходить через всю історію розвитку цивілізації – починаючи з глибокої давнини і до нинішніх часів. Найсуттєвіші дослідження міжнародних економічних відносин здійснено в працях А. Сміта. Міжнародні економічні відносини в теорії А. Сміта закономірно практично зводяться до міжнародної торгівлі, а девізом останньої є нічим не обмежений обмін, підкріплений наступними аргументами:

– обмін між двома націями дозволяє кожній із них реалізувати надлишки конкурентоспроможного виробництва і, таким чином, додає вартість тому, що інакше було б марним. Розширюючи ринок за межі національних кордонів, він дозволяє збільшити виробництво і, отже, дохід;

– зовнішня торгівля дозволяє збільшити здатність до заощаджень і за допомогою цього, через процес нагромадження

збільшувати капітал нації. Дійсно, у той час як експорт збільшує національний дохід, купівля товарів за кордоном скорочує витрати на національне споживання, оскільки сума витрат на національне споживання дорівнює:

$\text{ВНП} = \text{особисте споживання} + \text{валові інвестиції} + \text{державні витрати} + (\text{експорт} - \text{імпорт})$.

Звідси випливає, що збільшення імпорту скорочує суму ВНП, а збільшення експорту збільшує суму.

Механізм описаного взаємозв'язку розкривається за допомогою рівності:

$\text{Дохід} = \text{споживання} + \text{заощадження};$

$\text{Заощадження} = \text{дохід} - \text{споживання}.$

Якщо зовнішня торгівля дійсно ґрунтується на принципі спеціалізації в залежності від рівня відносних витрат виробництва в різних країнах, то вона сприяє накопиченню заощаджень. Зниження відносних витрат означає зниження цін на споживчі й інвестиційні товари, отже, скорочення грошових доходів на споживання і збільшення частки заощаджень у доході. Оскільки сума заощаджень дорівнює сумі інвестицій, то зростання заощаджень рівнозначне збільшенню обсягів виробництва, зайнятості і національного продукту, і означає збільшення багатства нації.

Приведені аргументи є основою для правила А. Сміта:

- обмін сприятливий для кожної країни;
- кожна країна знаходить у ньому абсолютну перевагу.

Теорія абсолютних переваг А. Сміта, була важливим моментом класичної економічної теорії, є основою вільної торгівлі між націями. Однак теорія абсолютних переваг не дає відповіді на закономірні питань – що буде робити країна, якщо їй вигідно купувати товари за кордоном; яким чином вона буде розраховуватися за товари і т.д. Обмеженість теорії абсолютних переваг А. Сміта, значною мірою була обумовлена рівнем розвитку продуктивних сил.

Тільки до кінця XVIII – початку XIX століття в еволюції продуктивних сил капіталістичних країн відбулися зміни, достатні і необхідні для більш глибокого розвитку міжнародних економічних відносин. На той час визначилося розміщення промисловості в країнах залежно від наявності сировини; отримали поширення, хоча

і стримувані деякими протидіючими факторами, вкладення капіталу за кордоном; склалася специфічна економічна структура національних ринків, власні грошові системи. Кожна країна характеризувалася специфічним розміщенням ресурсів, кліматом і природним середовищем, причому всі ці умови не можуть переміщатися. Визріли всі передумови для швидкого розвитку міжнародних відносин, і це знайшло відображення в дослідженнях економістів. Найбільш важливим з цього погляду є положення теорії Д. Рікардо, що спираються на аналіз реальних фактів. Виходячи з відносної немобільності в міжнародному масштабі факторів виробництва, він описує і пояснює доцільність переміщення товарів і їхнього обміну між країнами, доцільність міжнародної торгівлі і міжнародного поділу праці. Причому вихідним пунктом теорії міжнародного обміну є теоретичні розробки А. Сміта і критична оцінка положення про те, що різниця між абсолютними вартостями є нормальною умовою міжнародного обміну. Д. Рікардо показав, у яких межах можливий і бажаний обмін між двома країнами, які критерії міжнародної спеціалізації. Розвиваючи економічну теорію А. Сміта, він обґрунтував необхідність усунення перешкод для вільного переміщення товарів, доцільність міжнародної торгівлі взагалі і міжнародного поділу праці. Він довів, що обмін відбувається і є доцільним навіть у тих випадках, коли країна А виробляє товари при більш високих витратах, ніж країна В, якщо тільки різниця між порівняльними витратами в країні А більше, ніж у країні В. Отже, доцільність міжнародного обміну Д. Рікардо показав на основі зіставлення порівняльних витрат, а не абсолютних величин, як А. Сміт; вигода, одержувана двома країнами, досягається завдяки встановленню більш ефективної галузевої структури суспільного виробництва.

До капіталізму системи міжнародних економічних відносин, як ми їх собі сьогодні уявляємо, не існувало. Усе різноманіття економічних зв'язків, що існує сьогодні, було представлено міжнародною торгівлею, яка зароджувалась, і обмеженими перевезеннями. З економічної теорії нам відомо, що головними прихильниками розвитку міжнародної торгівлі і першими апологетами капіталістичного способу виробництва були, як відомо, меркантилісти. Вони відокремили і розробили, хоча і досить поверхово, основні категорії економічної науки (товар, гроші, капітал, торговельний прибуток, багатство і т.д.). Надаючи перевагу

дослідженню економічних явищ, вони залишали поза аналізом виробництво, а джерело багатства бачили в сприятливому торговельному балансі. Під сприятливим торговельним балансом меркантилісти розуміли ситуацію, при якій експорт перевищує імпорт. Тобто вони бачили, що праця в експортних галузях приносить більший прибуток, ніж в інших сферах. Джерелом багатства меркантилісти вважали сферу обігу, насамперед зовнішню торгівлю, що опирається на активний торговельний баланс. Як відзначав найвизначніший представник меркантилізму в Англії Томас Манн у роботі "Багатство Англії в зовнішній торгівлі", "...звичайним засобом для збільшення нашого багатства і наших грошей є зовнішня торгівля. При цьому ми повинні постійно дотримуватись наступного правила: продавати іноземцям щорічно на більшу суму, ніж ми купуємо в них". Джерелом сприятливого торговельного балансу меркантилісти пропонували захоплення як можна більшої кількості колоній, здатних забезпечити країни дешевою робочою силою, сировиною і створювати ринок для збуту вироблених товарів.

Отже, меркантилісти вважали, що держава обов'язково повинна: менше ввозити товарів, ніж вивозити; активно координувати зовнішню торгівлю з метою скорочення експорту і збільшення імпорту; обмежувати, аж до заборони, вивіз сировини і заохочувати безмитний ввіз сировини; цілком обмежити торгівлю колоній з іншими державами. Хоча як специфічний плин буржуазної економії меркантилізм належить минулому, він послугував методологічною основою для реальної господарської практики. Сьогодні протекціоністські заходи, активний торговельний баланс і ряд інших засобів, що застосовуються в господарській практиці, змушують говорити про "новий меркантилізм". Характерна риса нового меркантилізму полягає в тому, що кожна нація прагне одержати надлишок за рахунок інших [21, с. 12].

Оскільки саме обмін товарами був протягом тривалого часу єдиним, а потім переважаючим каналом міжнародних економічних відносин, то й економічна теорія вивчала і пояснювала переважно цю форму міжнародних економічних відносин. Наприкінці XIX ст. трудова теорія вартості поступово витіснялася теорією факторів виробництва, і неокласики – послідовники засновників класичної школи – почали пояснювати міжнародну торгівлю через теорію факторів виробництва.

Як етапну подію в розвитку неокласичного напрямку слід зазначити появу в середині 30-х років ХХ ст. нової теорії зовнішньої торгівлі, розробленої шведським економістом Е. Хекшером і його учнем Б. Оліном. В основі її знаходиться ідея факторонасичення – відносна забезпеченість країни факторами виробництва; фактороінтенсивність – відносні витрати факторів виробництва на створення визначеного товару.

Відповідно до теорії співвідношення факторів виробництва Хекшера, різниця у відносних цінах на товари в різних країнах, а, отже і торгівля між ними, пояснюється різною відотною наділеністю країн факторами виробництва. І на сьогоднішній день ця модель є основою розвитку теоретичних досліджень в області міжнародної торгівлі, хоча неодноразово піддавалася аналізу і критиці. Так, зокрема, як явище в загальній логіці розвитку теорії міжнародної торгівлі слід зазначити дослідження В. Леонтьєва, які не підтвердили висновки Хекшера–Оліна і відомі за назвою "парадоксу Леонтьєва". Парадокс Леонтьєва полягає в тому, що, усупереч теорії, праценасичені країни експортують капіталомістку продукцію, тоді як капіталонасичені трудомістку.

Поява парадоксу Леонтьєва значною мірою обумовило подальший розвиток теорії міжнародної торгівлі, зокрема, неофакторних моделей і моделей неотехнологічного напрямку. Неофакторні моделі в цілому відповідають неокласичному підходу, але характеризуються більш широким підходом до дослідження проблеми: враховують різну інтенсивність факторів, особливості поведінки виробників, неординарність факторів і т.д. Неотехнологічний напрямок як основу міжнародної торгівлі розглядає особливості і відмінності країн у рівнях їхнього технологічного розвитку. Відповідно до цієї теорії, саме прогресивні технології дають країні переваги в боротьбі за експортні ринки.

Усі перераховані теорії в основному виходять з того, що зовнішня торгівля – найважливіша форма міжнародних економічних відносин. Однак у реальному житті не тільки товари і послуги, але і фактори виробництва володіють високою міжнародною мобільністю і є елементом міжнародних економічних відносин. На це у своїх дослідженнях вказують такі найвизначніші економісти, як П. Самуельсон, А. Лернер, Я. Тінберген, В. Хаген. Нові інтерпретації факторного підходу яскраво виражені в працях Ф. Тауссіга, Я. Вайнера, Р. Нуксе, В. і Е. Войтінських, Г. Хабелера, С. Харриса. Так,

Ф. Тауссіг, розділяючи концепцію факторів особливо виділяє роль витрат капіталу, підкреслюючи при цьому, що розходження у відсотку і величині використовуваного капіталу повинні призводити до різної структури торгівлі між країнами. Солідаризуючись з найважливішим висновком теорії Ф. Тауссіга: експорт промислових товарів із промислово розвинутих держав є єдиною і добродійною можливістю для інших країн задовольняти свою потребу в цих товарах, Я. Вайнер констатує, що міжнародна торгівля, міжнародний поділ праці несуть вигоди всім країнам, що беруть участь, у тому числі і менш розвинутих в економічних відносинах. Я. Вайнер думає, що багаті країни менше виграють від торгівлі, ніж бідні, які експортують в основному сільськогосподарські товари. Звідси – його заклик до вільної торгівлі при обмеженому протекціонізмі для окремих галузей промисловості у виді субсидій і експортних премій. Р. Нуксе зв'язує механізм функціонування світової торгівлі з грою попиту та пропозиції. В. і Е. Войтинські говорять про необхідність більшої конкуренції на світовому ринку. М. Хабелер вважає, що відступ від принципів вільної торгівлі припустимий лише у виняткових випадках – для підтримки зростаючої національної промисловості, при цьому конкуренція – кращий фактор економічного розвитку. Американський економіст С. Харрис також виходить з визначального значення розходжень у витратах на міжнародний поділ праці, що забезпечують країнам, що беруть участь, рівні вигоди від зовнішньої торгівлі.

Безумовно, особлива увага в розвитку теорій міжнародних економічних відносин належить міжнародній торгівлі. Крім зазначених, найбільш яскраво теорії міжнародної торгівлі проявилися в теорії життєвого циклу товару (Р. Вернона, Л. Уельсу) і теорії конкуренції (М. Портера). Перша припускає виробництво багатьох готових виробів спочатку в країнах-розроблювачах з наступною експансією експорту в інші країни, а потім перехід до імпорту даного роду товарів з останніх. При цьому життєвий цикл товару (що складає 4–5 етапів), на думку різних економістів, з урахуванням міжнародного обміну подовжується, що впливає на позицію країни в міжнародній торгівлі. Теорія конкуренції пов'язує включення як окремої держави, так і фірми в міжнародну торгівлю з умовами конкуренції, перевагами в конкурентоспроможності своїх товарів, що надходять на зовнішній ринок. Конкурентоспроможність країни, згідно М. Портера, визначається впливом і взаємозв'язком

чотирьох основних компонентів:

- факторних умов;
- умов попиту;
- станом обслуговуючих і близьких галузей;
- стратегії фірми у визначеній конкурентній ситуації.

Теоретичні погляди М. Портера були прийняті за основу у виробленні рекомендацій на державному рівні із підвищення конкурентоспроможності зовнішньоторговельних контрактів у США, Австралії і Новій Зеландії в 90-і роки.

Світогосподарська діяльність у класичній і посткласичній економічній теорії відбиває найважливіші віхи розвитку світового господарства. Особлива роль належить сучасному етапу як відображенню зростання взаємозалежності національних економік і який буде нами розглянутий у наступних темах.

Тематика індивідуальних реферативних завдань

1. Роль та місце курсу «МЕВ» у системі економічних дисциплін.
2. Основні передумови розвитку МЕВ.
3. Суб'єкти та об'єкти МЕВ в умовах ринку.
4. Роль МЕВ у процесі інтеграції України в систему світогосподарських зв'язків.
5. Особливості розвитку МЕВ країн із різним рівнем соціально–економічного розвитку.

ТЕМА 2.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ

Світове господарство – надзвичайно динамічне утворення. Так, останні 100 років розвитку світової економічної системи включають: дві світові війни за переділ поділеного світу; розпад колоніальної системи, кардинальні зміни засобів зв'язку між континентами; створення та розпад світової соціалістичної системи; всезагальність ринкових відносин та ін. Зазначені зміни, що відбуваються, активізували теоретичні дослідження вченими різних сторін розвитку і проблем світового господарства. Сьогодні світове господарство та міжнародні економічні відносини – це категорії, які, як і раніше, притягують пильну увагу економістів внаслідок своєї значущості, особливості, суперечності.

Сучасне світове господарство, як цілісне утворення, на початку III-го тисячоліття має неоднозначний вигляд. Тут спостерігається як наявність величезного комплексу проблем світового розвитку, так і значні досягнення.

- 2.1 Світове господарство (СГ): сутність і фактори розвитку
 - 2.2. Нерівномірність соціально–економічного розвитку країн світу
 - 2.3. Промислово розвинуті країни в світовому господарстві
 - 2.4. Країни, що розвиваються і країни з перехідною економікою в системі світового господарства
 - 2.5. Трансформація світового господарства
- Тематика індивідуальних реферативних завдань

2.1. Світове господарство (СГ): сутність і фактори розвитку

Сучасна учбова та наукова література дає дуже багато різноманітних тлумачень понять «світове господарство» та «міжнародні економічні відносини». Серед безлічі шкіл вітчизняної та зарубіжної теоретичної думки, з великою кількістю умовностей, можна виділити декілька підходів до визначення цих понять. Світове господарство – сукупність національних економік країн світу, пов'язаних між собою мобільними факторами виробництва [5, с. 33]. Світове господарство – сукупність національних господарств, пов'язаних один з одним системою міжнародного поділу праці, різноманітних господарських зв'язків [1, с. 6–7]. Світове господарство – це сукупність національних економік та їх господарських відносин одна з одною, тобто міжнародних економічних відносин [1, с.8]. Світове господарство – сукупність національних господарств, міжнародних економічних організацій в їх взаємодії, яке здійснюється через систему міжнародних економічних відносин [3, с. 329]. Відповідні або близькі точки зору з успіхом можна перелічувати і далі. Проте, практично всіма дослідниками визнається, що світове господарство представляє собою певну систему, яка характеризується множиною складових елементів, структурністю та ієрархічністю. Так, наприклад, у відповідності з останнім із запропонованих понять, світове господарство включає три зазначені підсистеми. Тут національні господарства і міжнародні економічні організації перебувають у процесі взаємодії та взаємозалежності через систему міжнародних економічних відносин. Їх структурними елементами є міжнародні економічні відносини у сфері виробництва, обміну, валютно–фінансові зв'язки, інформаційні, науково–технічні та ін. Між національними господарствами у значній мірі відбувається міграція капіталів, товарів, робочої сили, технологій, тобто факторів виробництва.

Сучасне світове господарство, як цілісне утворення, на початку III–го тисячоліття має неоднозначний вигляд. Тут спостерігається як наявність величезного комплексу проблем світового розвитку, так і значні досягнення. З одного боку, розвиток багатьох країн протягом

останніх десятиліть залишався недостатнім; у деяких з них життєвий рівень фактично знизився. Загострилися такі соціальні проблеми, як бідність, безробіття, тероризм, злочинність, наркоманія, СНІД-епідемія, демографічні провали, нелегальна міграція та ін. Нераціональне використання обмежених ресурсів в процесі господарської діяльності призвело до різкої актуалізації глобальних проблем. Американські вчені, що займаються довгостроковими прогнозами глобального розвитку, стверджують, що після 2000 р. потенціал планети з підтримки життя людини може бути вичерпаний протягом життя всього лише декількох поколінь. Щоб змінити ці тенденції і послабити гостроту проблем, будуть потрібні рішучі нові ініціативи в усьому світі. Необхідні зміни перевершують можливості будь-якої окремої країни, вони можуть бути лише результатом безпрецедентного глобального співробітництва і спільних зобов'язань країн світу.

З іншого боку, зміни, що відбулися в технологіях, дозволяють країнам використовувати свої ресурси набагато продуктивніше, ніж будь-коли. Умови життя змінилися до невпізнанності не тільки в промислово-розвинутих країнах, але й у більшості країн, що розвиваються. Різниця в показниках реального доходу на душу населення в промислово розвинутих країнах і країнах, що розвиваються, особливо в країнах Східної Азії, значно скоротилася. Багато країн, що розвиваються, досягли значних успіхів у сфері охорони здоров'я й освіти. У деяких країнах середні доходи вирости більш ніж у п'ять разів. Починаючи з 1950 р., темпи розвитку світової торгівлі складають щорічно більше 6%, тобто вона розвивається на 50% швидше, ніж зростає обсяг виробництва. За останні 25 років світовий дохід виріс у 2 рази, обсяги світової торгівлі в 3 рази, прямі закордонні інвестиції – у 5 разів. Об'єктивно можна говорити про процес масштабного розвитку світового господарства. Глобалізація високих технологій, виробництва, споживання, фінансування, кредитування, веде до росту обсягів виробництва, посилення стимулюючої конкуренції, зниження цін, підвищення продуктивності праці. Активно продовжується процес перенесення високих технологій зі сфери матеріального виробництва в сферу освіти, культури, інформації, охорони здоров'я, інтенсифікації і бурхливого розвитку третинної економіки –

сервісної сфери: транспорту, інформації, рекреації, страхування та ін. Глобальні комунікації інтелектуалізують виробництво, споживання і відкривають нову еру світової економіки.

У сучасних умовах світове господарство являє собою глобальну систему економічних взаємозалежностей, що охоплює всі національні господарства. Ця система характеризується інтенсивним виходом за національні рамки суб'єктів міжнародних економічних відносин, у якості яких виступають господарські й організаційні одиниці як на мікро-, так і на макрорівні: окремі фірми і їхні об'єднання, держави і їхні об'єднання, інтеграційні об'єднання і міжнародні організації. Рішення, прийняті економічними суб'єктами, регламентуються закономірностями світового ринку, що зумовлюють постійний рух національних господарств до можливо більшої відкритості.

2.2. Нерівномірність соціально–економічного розвитку країн світу

Крупними чинниками, що здійснили вплив на розвиток сучасного світового господарства, були розгортання в другій половині ХХ століття НТР, швидке зростання інтернаціоналізації господарського життя, розпад соціалістичної системи господарства і становлення загальних ринкових відносин, поява і загострення глобальних проблем. Значним системоутворюючим чинником стали також крупні зрушення в масштабах і формах інтернаціоналізації різних сфер господарського життя, перш за все зсув центру ваги із традиційних видів, таких як міжнародна торгівля, на міжнародну кооперацію в області науки, інформації, технології, виробництво товарів і послуг. Чинником особливого значення в розвитку світового господарства стають транснаціональні корпорації, що передбачають концентрацію і міжнародне переміщення чинників виробництва. Спочатку зростаючі потоки капіталу, робочої сили, технологій, а потім міжнародні за своїм характером підприємства, що виникають на цій основі, визначили «обличчя» сучасного світового господарства.

Таблиця 2.1

Територія континентів

Континент	Територія в кв.км	% від загальної площі
Азія	43,4 млн.кв.км	29,4
Африка	30,3 млн.кв.км	20,2
Північна Америка	20,36 млн.кв.км	16,9
Південна Америка	18,28 млн.кв.км	11,7
Антарктида	14 млн.кв.км	8,9
Європа	10 млн.кв.км	7,0
Австралія	7,63 млн.кв.км	5,9

Сучасне світове господарство – складна соціально–економічна система, яка охоплює територію всіх континентів. За короткий період історії – менш ніж за сторіччя – воно пережило глибоку трансформацію. Сьогодні світове господарство визначається як рухома, динамічна, суперечлива соціально–економічна система–конгломерат найрізноманітніших країн – крупних, середніх, малих, економічно і технічно передових і слаборозвинених, дуже багатих і дуже бідних, які стоять на різних ступенях суспільного розвитку. Воно об'єднує до 4 тисяч різних народів – від дрібних народів до найбільших націй з сотнями мільйонів чоловік абсолютно різного віросповідання. Нації і народності, які проживають в цих країнах, перебувають на різних ступенях суспільного розвитку. Більшість з них функціонує в докапіталістичних формаціях, які об'єднують елементи первинних способів виробництва. Ці країни (до 150) – слаборозвинені, менше 30–ти держав – розвинені, з них сім країн є високо розвинутими.

Відмічена типологія країн в економічній літературі не є єдиною, існують і інші типології. У світовій практиці існує декілька класифікацій країн світу. Вони виходять, при здійсненні розподілу, з уявлень таких міжнародних організацій як ООН, МВФ, Світовий банк. Так, Світовий банк, в основу класифікації країн на розвинені і ті, що розвиваються, бере показник ВВП на душу населення.

Виходячи з нього, він дає чотири різні класифікації країн світового господарства: великі і малі країни; країни з низьким, середнім і високим рівнем доходу; розвинені і ті, що розвиваються; країни з високим, низьким і середнім рівнем заборгованості, і країни що не входять до цих груп. Згідно іншої класифікації (ООН), всі країни світу підрозділяються на три основні групи: розвинені країни з ринковою економікою, країни з перехідною економікою, країни, що розвиваються. Жодна з схем класифікації не може претендувати на єдино правильну. Всі вони мають умовний характер, але залежно від задач дослідження варто спиратися на одну з них. Як приклад зупинимось на типології за рівнем доходів:

1. Країни з низьким доходом (64 країни з доходом 725 дол. на душу населення або менше).

2. Країни з середнім доходом:

а) країни з нижнім середнім доходом (66 країн з ВВП на душу населення від 726 до 2895 дол.).

б) країни з вищим середнім доходом (35 країн з ВВП на душу населення від 2896 до 8995 дол.).

3. Країни з високим доходом (44 країни з доходом від 8995 дол. на душу населення і вище). Ця структура щорічно переглядається.

У кожній з цих країн сформувався певний тип технологічного способу виробництва, економічних відносин і господарський механізм; науковий, промисловий, фінансовий, ресурсний, трудовий потенціал і ін. Будучи системами відтворення суспільного продукту, що історично склалися в окремих національно–державних межах, національні господарства країн в їх сукупності представляють ту матеріальну основу світового господарства, на якій розвивається міжнародний розподіл праці, міжнародні економічні зв'язки, відносини і взаємозалежності.

Міжнародні економічні зв'язки об'єднують систему національних господарств достатньо різноманітних. Вони різні: за рівнем економічного розвитку, за належністю до суспільно – економічних систем; за пройденим історичним шляхом. Тут простежується достатньо чітко як центр, так і периферія. Центр і периферія далеко не відособлені, а навпаки взаємодоповнюють один одного, хоча в той же час мають абсолютно різні задачі розвитку. Якщо промислово–розвинуті країни, досягнувши сучасного рівня процвітання, формують якісно нову структуру споживання, де найважливіше місце займає сфера послуг і індустрія дозвілля, то для

низки країн, що розвиваються, ще не розв'язана проблема забезпечення населення продовольством. Проте це зовсім не означає жорсткого закріплення країн щодо місця в ієрархічній структурі світового господарства. Процес взаємопроникнення центру і периферії вельми динамічний. Місце країни в світовій економічній таблиці про ранги визначається її належністю до одного з цих полюсів. Центр – це головним чином промислово розвинуті країни з ефективним ринковим господарством, котрі розвиваються за типом «соціального ринкового господарства», тобто країни, що мають гнучкий ринковий механізм, здатний адаптуватися до світогосподарської кон'юнктури і освоювати досягнення науково-технічного прогресу і експортувати високотехнологічну продукцію. Периферія – це перш за все країни, що розвиваються, котрі, як правило, мають сировинну спеціалізацію, недостатньо ефективний механізм саморозвитку, відносно низький рівень внутрішньої інтегрованості економіки. У економічній літературі цю групу країн часто називають третім світом.

Тут переважають неринкові, а іноді в неекономічні важелі організації господарства, що приводяться в дію силою держави. Сюди ж слід віднести групу підопічних територій, котрі ще зберігаються, – що знаходяться під владою інших, розвиненіших країн світу. Багато з них мають внутрішнє самоврядування, інші – повністю управляються опікуваною країною. У своїй більшості ці території дуже малі, або ж мають дуже мало природних ресурсів.

В абсолютно особливому положенні знаходиться група країн з перехідною економікою – це країни, перехідні від централізованої планової до ринкової економіки. Це країни, які на сьогоднішній день ще серйозно відстають від країн Західної Європи за рівнем економічного, соціального і науково – технічного розвитку. Практично їх можна розділити на дві групи: країни Центрально – Східної Європи і пострадянські країни.

2.3. Промислово розвинуті країни в світовому господарстві

Розвинуті країни світового господарства – велика група країн світу з передовим технологічним способом виробництва, високим рівнем розвитку сфери послуг, значним життєвим рівнем переважної

більшості населення. Розвинутим країнам світового господарства властиві високий рівень розвитку технологічного способу виробництва (в значній мірі базується на автоматизованій праці) в промисловості, поступове наближення до цього рівня сфери будівництва (переважно базується на машинній праці), сільського господарства, велика питома вага сфери послуг (від 2/3 до 3/4 працездатного населення). До розвинутих країн світового господарства належать США, Канада, країни ЄС, Швейцарія, Ізраїль та ін. Спираючись на розроблену ООН систему класифікації країн в «Світовому економічному огляді ООН» до промислово розвинутих країн відносяться 23 держави, на які приходитьсь 54% ВВП світу і 69% світового експорту. Серед них виділяється 7 найбільших(за винятком Китаю) країн: США, Японія, ФРН, Франція, Італія, Великобританія, Канада, питома вага яких у ВВП промислово розвинутих країн складає 85,8% і в світовому ВВП – 46,3%. Економічна політика цих країн впливає не тільки на національну, але і на світову економіку. Після Другої світової війни США випереджали країни ЄС за рівнем продуктивності праці в 2–3 рази, а на кінець 90–х рр. найрозвинутіші країни ЄС наздогнали США за цим показником і упритул наблизилися до них за рівнем ВВП на душу населення. Таке відставання, ще й за короткий період подолала і Японія. Найбільш конкурентоздатною зараз є економіка США, що обумовлено істотними вкладеннями в розвиток НІОКР (на кінець ХХ в. – 46% світових витрат в цій сфері).

Таблиця 2.2

Країни з розвинутою економікою і держави
з перехідною економікою

Країни з розвинутою ринковою економікою				Країни з перехідною економікою			
1	Австралія	15	Нідерланди	1	Албанія	15	Монголія
2	Австрія	16	Нова Зеландія	2	Вірменія	16	Польща
3	Бельгія	17	Норвегія	3	Азербайджан	17	Росія
4	Данія	18	Об'єднане королівство Великобританії і Північної Ірландії	4	Білорусь	18	Румунія

Продовження таблиці 2.2

Країни з розвинутою ринковою економікою				Країни з перехідною економікою			
5	Німеччина	19	Португалія	5	Боснія і Герцеговина	19	Словаччина
6	Гібралтар	20	Сан–Марино	6	Болгарія	20	Словенія
7	Греція	21	США	7	Угорщина	21	Таджикистан
8	Ізраїль	22	Фарерські о–ви	8	Грузія	22	Туркменістан
9	Ірландія	23	Фінляндія	9	Казахстан	23	Хорватія
10	Ісландія	24	Франція	10	Киргизія	24	Чехія
11	Іспанія	25	Швейцарія	11	Латвія	25	Узбекистан
12	Італія	26	Швеція	12	Литва	26	Україна
13	Канада	27	Японія	13	Македонія	27	Естонія
14	Люксембург	28	ЮАР	14	Молдавія	28	Югославія

В умовах зростаючої глобалізації міжнародної економіки показники ділової активності в США безпосередньо впливають на зміну стану практично кожної з національних економік. Розвиток економічних процесів в США на початку III тисячоліття є найважливішою рушійною силою світового господарства. США мають високоефективне сільське господарство, займають перше місце в світі за обсягами промислового виробництва. Так, якщо питома вага США в світовому виробництві в перші роки після закінчення другої світової війни, коли Європа, СРСР і Далекий Схід ще не відбудувались після руйнівних військових дій, складала майже половину, то зараз роль Сполучених Штатів впала до 1/5. Проте, США і сьогодні виступає як провідна країна світу.

Висока роль в світовому ВВП західноєвропейських країн. Зараз тільки 15 «старих» країн–членів Європейського союзу дають 1/5 світового ВВП. Японія, особливо активно нарощувала своє значення в світовому виробництві в 60–ті рр. – роки так званого японського чуда, продовжує зберігати випереджаючі темпи розвитку порівняно з середньосвітовими і в нині. В цілому, за прогнозами фахівців Міжнародного валютного фонду, на економічно розвинуті країни

доводиться близько половини світового випуску товарів і послуг.

Дослідники світового господарства виділяють три основні економічні центри сучасного світу – США, Європейський союз і Японію. У їх межах відбулися істотні зміни. Так, якщо частка Японії за обсягом середньодушового ВВП відносно США в 1900 р. склала 24,7%, в 1950 р. – 19,6, то в 2000 р. – 75,6%. В той же час частка країн Західної Європи за цими показниками змінилася незначною мірою: відповідно 67,3%, 53,5% і 74,0%. До 7 наймогутніших серед розвинутих країн світового господарства за рівнем ВВП на душу населення належали в 1900 р.: Англія (4600 дол.), Нова Зеландія (4320 дол.), Австралія (4300 дол.), США (4100 дол.), Бельгія (3650 дол.), Нідерланди (3530 дол.), Швейцарія (3530 дол.), в 2000 р. – США (27270 дол.), Канада (22400 дол.), Норвегія (22300 дол.), Данія (22055 дол.), Швейцарія (21600 дол.), Японія (20615 дол.), Австралія (20610 дол.).

Впродовж останніх років американська економіка виступає в середньому в 1,4 рази продуктивнішою, ніж економіка ЄС за показником душевого доходу. Лідуючі конкурентні позиції США в світовій економіці підтверджують і оцінки Економічної комісії ЄС. Сьогодні США – країна з високо розвинутою економікою інтенсивного типу, більш передовою, в порівнянні з іншими країнами світу, галузевою і відтворювальною структурами. За більшістю найважливіших напрямів науково-технічного розвитку, технічної озброєності підприємств, ступеня насиченості господарства інформаційними технологіями, сучасними системами зв'язку та ін. США випереджають інші країни.

Серед цієї групи країн з розвинутою економікою особливо виділяють країни «великої сімки» з величезним обсягом ВВП. Вони забезпечують майже 50% світового торговельно- фінансового обороту.

2.4. Країни, що розвиваються і країни з перехідною економікою в системі світового господарства

Група країн, що розвиваються, охоплює 4/5 всіх країн світу. В них проживає більше 80% населення планети. Їх частка в світовому ВВП невисока. Не дивлячись на значне зростання їх економіки, ця частка (з урахуванням гігантського Китаю) в 2 рази менше, ніж

питома вага цих країн в населенні світу. Якщо спиратися на методику розрахунку ВВП через паритети купівельної спроможності, лише трохи більше 2/5 світової продукції виробляється в країнах, що розвиваються. Використання ж розрахунків розміру ВВП за ринковими обмінними курсами валют дає цим країнам значно нижчі позиції. Серед цієї групи країн окремо стоїть Китай, чий ВВП, за деякими оцінками, займає друге місце в світі за абсолютними значеннями. На майже півсотню бідних країн світу доводиться лише 1,7% світового валового продукту. У кількісному виразі більшість країн, що розвиваються, знаходиться в Африці – 50, потім в Азії – 30, в Європі і на Близькому Сході – 18, і в Західній Півкулі – 34.

Таблиця 2.3

Найбідніші країни

<i>Країна</i>	<i>ВВП на душу населення дол.</i>	<i>Країна</i>	<i>ВВП на душу населення дол.</i>
Сомалі	4	Сьєрра–Леоне	176
Танзанія	9	Бурунді	227
Мозамбік		Республіка малаги	229
Ефіопія	1	Уганда	234
Демократична республіка Конго		Чад	237
Руанда	1	Малі	260
Малаві		Гвінея–Бісау	272

Існування центру і периферії світового господарства, особливо їх крайніх полюсів показує різкий контраст між досягнутими успіхами одних і неневерішеними проблемами інших. Цей контраст в даний час не подоланий, а навіть збільшується, що і складає особливу міжнародну проблему початку ХХІ століття, котра підсилює міжнародну напруженість і загрожує загальній безпеці. Не дивлячись на те, що темпи зростання в країнах, що розвиваються, більші, ніж у промислово розвинутих, зближення між ними не відбувається, оскільки абсолютний приріст у останніх більший, ніж

у перших. Річ у тому, що відсоток приросту у промислово розвинутих країн важить набагато більше, ніж у країн, що розвиваються, в абсолютних розмірах. Стрижень проблеми – бідні і найбідніші країни, де більше 1,3 млрд. чоловік, що живуть на кошти менше 1 дол., на день. Це той життєвий рівень, який США і Західна Європа досягли ще два сторіччя тому. У цих країнах – більше 1 млрд. чоловік неграмотних і 840 млн. чоловік голодують.

Нині до найменш розвинутих держав віднесені 48 держав Африки, Азії, Карибського басейну і Близького Сходу із загальною чисельністю населення 555 млн. чоловік, з яких: 78% – напівграмотні або зовсім неграмотні сільські жителі; очікувана тривалість життя 50,6 років; споживання електроенергії на 1 жителя не більш 74 кВт. год. на рік [13, с. 20]. Таке становище в найбідніших країнах відтворюється протягом десятиліть, і воно отримало назву “порочне коло бідності”.

В процесі розвитку світового господарства в групі країн, що розвиваються, виділилася особлива група країн– експортерів нафти (Саудівська Аравія, Кувейт, Об'єднані Арабські Емірати і інші), які змогли істотно реформувати національні економічні системи і підвищити життєвий рівень населення. Інша група країн (Аргентина, Бразилія, Мексика, Сінгапур, Південна Корея, Тайвань і інші) одержали назву «Нові індустріальні країни», оскільки для них характерні високі темпи економічного розвитку в останні десятиліття ХХ століття – на початку ХХІ століття, завдяки чому технологічний спосіб виробництва в них базується переважно на машинній індустрії і певною мірою на автоматизованій праці. Ці країни стоять на порозі переходу їх в групу промислово–розвинутих країн світу. Стрімке зростання їх економіки зумовило збільшення абсолютних розмірів валового внутрішнього продукту, зокрема на душу населення. У структурі ВВП достатньо велика питома вага внутрішніх накопичень, причому в азіатських НІС вона більша, ніж в більшості індустріальних держав. Провідною галуззю господарського розвитку майже всіх НІК стала обробна промисловість, причому з вищими темпами зростання продуктивності.

Іншими найважливішими суб'єктами світового господарства є, як наголошувалося вище, слабозвинуті держави, технологічний спосіб виробництва в яких базується переважно на ручній праці, вживаній переважно в сільському господарстві. Серед пануючих устроїв відрізняють такі, які базуються на натуральному

господарстві (патріархальний, напівфеодальний і інші), товарному виробництві (дрібнотоварний, приватнокапіталістичний, державний), і змішані види. За останні три – чотири десятиліття ХХ століття в цих країнах відбулося інтенсивне витіснення натурального і дрібнотоварного устроїв і розвиток формування приватнокапіталістичного сектору. Особливо характерні ці процеси для нових індустріальних країн: у них інтенсивно діють закони концентрації виробництва і капіталу, централізації виробництва і виникнення національних монополістичних об'єднань, формування фінансового капіталу, появи міжнародних монополій.

У більшості країн, які розвиваються, істотну роль в соціально–економічних процесах (накопиченні капіталу, розвитку економічної і соціальної інфраструктури) виконує держава. Для переважаючої більшості цих країн найважливіший напрям подолання економічного відставання – індустріалізація: прискорений розвиток промисловості, перехід до технологічного способу виробництва, який базується на машинній праці. Процес індустріалізації в цих країнах здійснюється нерівномірно, в більшості з них він починається із створення виробничої інфраструктури, з перетворень в сільському господарстві і добувній промисловості. На сьогоднішній день переважаюча більшість країн, що розвиваються, не змогла поліпшити свої позиції в міжнародному розподілі праці, в світовому господарстві, залишилися на його периферії як джерела дешевої робочої сили, сировини і т.д. Для них характерна наступна характеристика: низький рівень життя і нерівномірний розподіл доходів; слабка валюта, інфляція і великий зовнішній борг; політична і економічна нестабільність; нерозвинена мережа автомобільних доріг і залізниць; війни і соціальні конфлікти; відсутність накопичення і мала частка інвестицій; неефективне використання природних ресурсів; неконкурентні ціни на товари та ін.

Кожна міжнародна організація класифікує країни за своїми критеріями, тобто виходячи з цілей і задач дослідження. Економічна і Соціальна Рада ООН, окрім розвинутих країн з ринковою економікою, країн, що розвиваються, виділяє країни з перехідною економікою. Відзначимо, що нині таке угруповання переглядається світовою спільнотою, зважаючи на кардинальні економічні зміни, що відбулися останнім часом. Проте, роль цих країн в світовому господарстві у будь–якому випадку значна, тому слід докладніше

зупинитись на характеристиках їх розвитку.

Унікальний соціально – економічний експеримент 1917 року в Росії, а потім і в інших європейських, азіатських і американських країнах, призвів до тотального панування держави в економічній сфері, до підміни економічних стимулів до праці адміністративними важелями. Вся економічна система характеризувалася своєрідними перекосами в структурі економіки: пріоритет був відданий галузям важкої індустрії на шкоду послугам, сільському господарству, легкій промисловості, інфраструктурі і т.д. Крах існуючих відносин привів до того, що всі колишні соціалістичні країни стали перед задачею повноцінного залучення до системи і структури світового господарства. Для виконання цієї задачі вони пройшли шлях:

- макроекономічної стабілізації – посилення податкової, кредитної політики і ліквідації «надмірної» грошової маси;
- лібералізації економіки – реформи внутрішніх цін, лібералізації зовнішньої торгівлі, реформи системи розподілу ресурсів, заробітної платні, ринку праці, фінансів;
- лібералізації підприємницької діяльності – приватизації, структурної перебудови, розвитку різних форм власності;
- перегляд ролі держави.

Загалом, група країн з перехідною економікою включає Албанію, Болгарію, Угорщину, Польщу, Румунію, Словаччину, Чехію, Росію, Україну, Білорусь, Казахстан, Узбекистан, Киргизію, Туркменію, Вірменію, Таджикистан, Азербайджан, Молдавію, Грузію, Литву, Латвію, Естонію, країни виниклі після розпаду Югославії. Напевно, до даної групи країн слід віднести В'єтнам, та інші, так звані соціалістичні країни.

2.5. Трансформація світового господарства

Термін «трансформація» (transformare в перекладі з латинського) звучить як зміна, перетворення. Мета трансформацій в світовому господарстві – перехід до нової якості міжнародних економічних відносин. Характерною особливістю сучасного етапу розвитку світогосподарських процесів є перехід у 80–ті роки розвинутих країн Заходу до формування якісно нової моделі світового розвитку.

Економічні риси (ознаки) такої системи виявляються перш за все

в становленні принципово нового технологічного способу виробництва, якісному перетворенні його матеріально–речовинних чинників. Це здійснюється на підставі впровадження у всі галузі суспільного виробництва високої інформаційно–інтелектуальної технології, яка базується на електронній автоматичі, інформації і біотехнології, інших видах матеріально–ресурсних і працевзберігаючих видах виробництва. Сучасні темпи технологічних змін є настільки значними, що суспільство не встигає їх поглинати в повному об'ємі: крива технологій росте швидше, ніж крива економічного розвитку. Причому високі технології існують як частина технологічної бази у всіх галузях сучасної економіки. Вплив, який вони надають на структуру світового господарства, виробничий процес, науково–технічний розвиток, міжнародний обмін – можна назвати революційним.

Нова модель економічного розвитку виявляє такі характерні риси:

- почав переважати інтенсивний тип економічного зростання;
- з'явилися нові галузі промисловості і швидко модернізувалися існуючі;
- скоротився виробничий цикл;
- розширилася сфера послуг (особливо банківських і страхових, транспортних і туристичних);
- зросла роль системи регулювання світового господарства;
- створена всесвітня економічна інфраструктура.

Разом з цим значну роль почали виконувати і соціально–економічні умови, наприклад, досягнутий рівень економічного і науково–технічного розвитку, існуючий господарський механізм в конкретній країні, зокрема механізм організації зовнішньо–економічних відносин.

Найвагомішими складовими в процесі трансформації виступають: перетворення науки і освітніх систем в головний інститут інформаційного суспільства; розвиток ринку інформаційних товарів і послуг; визначення інформації як стратегічного ресурсу і її вільна циркуляція в суспільстві; наявність розгалуженої мережі різноманітних банків даних, зокрема і банків даних суспільного користування; формування структури економіки, системний виробничий епіцентр якої поступово змінюється від сфери послуг до інформаційного сектора і пронизує всі інші становлячи економіки [11, с. 98].

Нова фаза науково–технічної революції трансформувала головні моделі економічного розвитку. Цільовою моделлю, яку намагається впровадити більшість країн, є економіка зростання, яка базується на передових технологіях.

Ці сутнісні процеси, які відбуваються сьогодні, прискорили міжнародний обмін технологічно складною продукцією, який в свою чергу трансформував міжнародну торгівлю.

Сьогодні світове господарство розділене не ідеологічно, а технологічно. А розриви в технологіях подолати набагато складніше, ніж розриви в капіталах. Інновації демонструють все зростаючу віддачу від масштабу [2, с. 33]. Незначна частина планети з населенням приблизно 15% забезпечує практично всю іншу частину технологічними інноваціями. Друга частина, яка приблизно охоплює 50% населення планети, здатна упроваджувати ці технології у власну систему виробництва і споживання. Третя частина, яка включає приблизно третину жителів планети, є технологічно відірваною від світу, оскільки не виробляє інновації і не упроваджує іноземні технології.

Розглядаючи в історичній ретроспективі розвиток світового господарства, можна стверджувати, що довгий час різниця в розподілі природних багатств була основною причиною МРП. Проте розвиток науково–технічного прогресу призвів до зменшення значення природно–географічних умов, надавши можливість використовувати переваги науково–технічних досягнень, розвитку науки і техніки. Глобальні економічні, політичні і соціальні процеси останніх десятиліть істотно вплинули на трансформацію світового господарства, де основним став внутрігалузевий розподіл праці на підставі поштучної, а особливо подетальної технологічної спеціалізації. Унаслідок нерівномірності соціально–економічного розвитку продовжуються зміни в групуванні політичних і економічних сил промислово–розвинутих країн, перш за все між трьома основними центрами – США, Японією і Західною Європою; відбувається переорієнтація економік країн колишнього соціалістичного табору і залучення їх до активної участі в світогосподарських процесах; постійно зростає роль ТНК в міжнародному економічному обміні; посилюються інтеграційні процеси, інтернаціоналізація господарської діяльності і виявляється тенденція до об'єднання зусиль провідних країн для колективного регулювання і зменшення наслідків економічних і валютних

потрясінь; значну роль почали грати науково–технічний прогрес, соціально–економічні умови, рівень розвитку менеджменту і маркетингу, зокрема, існуючий господарський механізм в конкретній країні, і насамперед, механізм організації зовнішньоекономічних відносин; міжнародна конкуренція обумовлює постійний пошук методів і шляхів подальшого якісного вдосконалення продукції, росте наукоємкість товарів, а також вимоги до робочої сили з погляду її кваліфікації, загальноосвітнього рівня, оскільки «людський чинник» є центральним елементом нової моделі «постіндустріального» розвитку.

Прогрес міжнародного механізму господарювання разом із тим, наштотується в своєму розвитку на перешкоди, котрі серйозно ускладнюють характер і динамізм міжнародної взаємодії. Це перш за все:

- просторова масштабність світової економіки;
- менша мобільність ресурсів на світовому рівні;
- використання в міжнародному обміні національних валют;
- наявність разом з міжнародною – національних стандартизації і сертифікацій продукції.

Всі ці причини стримують розвиток міжнародного механізму господарювання і спонукають його учасників вносити постійні корективи в принципи і методи його функціонування. Сумісні економічні інтереси і політична воля, що виражаються в наявності різних інтересів країн, котрі часто не співпадають, направляють розвиток механізму господарювання за допомогою таких могутніх важелів, як промисловість, зовнішня торгівля, банківська система, міжнародний кредит і т.д.

Тематика індивідуальних реферативних завдань

1. Нові індустріальні країни в системі світового господарства.
2. Основні етапи розвитку світового господарства.
3. Визначні теорії розвитку світового господарства.
4. Нерівномірність як закономірність розвитку світового господарства.
5. Рушійні сили розвитку світового господарства.

ТЕМА 3.

СЕРЕДОВИЩЕ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Міжнародна економіка є категорією економічної науки, її економічний зміст полягає у поєднанні економічних відносин, що діють на національному та інтернаціональному рівнях. Ця сукупність економічних відносин виступає як системне утворення, що має дві основні складові. До них належать, по-перше, економічні відносини, що складаються між суб'єктами господарської діяльності в межах кожної окремої країни світу. По-друге, економічні відносини, які складаються між державами або їх представниками. Міжнародні економічні відносини базуються на факторі середовища. Середовище – це зовнішні щодо системи умови і фактори розвитку. Середовище міжнародних економічних відносин є система умов і факторів, що спричиняють і видозмінюють розвиток певних міжнародних процесів, зв'язків, стосунків. Воно само по собі є певною системою, до складу якої входить:

- політико–правове середовище;
- економічне середовище;
- технологічне середовище;
- соціально–культурне середовище.

Базуючись на середовищі, світове співтовариство створює умови для поєднання матеріальних, науково–технічних, трудових ресурсів та фінансових засобів для вирішення економічних, соціальних, екологічних, військових, освітніх, культурних проблем, що стоять перед людством у третьому тисячолітті в умовах зростаючої глобалізації господарського життя.

У зв'язку з цим виникає потреба у всебічному вивченні суттєвих рис та особливостей складного середовища міжнародних економічних відносин.

3.1. Внутрішнє і зовнішнє середовище міжнародних економічних відносин

3.2. Головні показники участі економік в світогосподарських процесах

3.3. Індекс людського розвитку як узагальнюючий інтегральний показник розвитку суспільств

Тематика індивідуальних реферативних завдань

3.1. Внутрішнє і зовнішнє середовище міжнародних економічних відносин

Середовище міжнародних економічних відносин поділяється на внутрішнє і зовнішнє середовище. Внутрішнє середовище МЄВ – це внутрішня будова системи міжнародних економічних відносин разом з її внутрішніми законами існування, функціонування і розвитку. Тобто до її складу можуть входити такі елементи:

- зовнішньоекономічна діяльність країн та їхніх суб'єктів. Розширення сфери зовнішньоекономічної діяльності в окремій країні, підготовка суб'єктів до зовнішньоекономічної діяльності не лише сприяють розвитку міжнародного бізнесу, форм МЄВ, а і всієї системи МЄВ;

- управління міжнародними економічними процесами. Від якісних змін в управлінні економічними процесами безпосередньо залежить розвиток міжнародного бізнесу, що в свою чергу спричиняє зміни в системі МЄВ;

- форми і види міжнародних економічних відносин. Видозміни, що відбуваються у розвитку якоїсь із форм МЄВ, призводить до виникнення змін в інших їхніх формах, а відповідно й у всій системі МЄВ;

- регулювання міжнародних економічних відносин. Сукупність правових та економічних умов визначають систему регулювання МЄВ різного рівня;

- внутрішні закони функціонування міжнародних економічних відносин. Світове господарство розвивається за об'єктивними економічними законами, частина з яких притаманна тільки міжнародним економічним відносинам і діє тільки в межах внутрішнього середовища МЄВ.

Зовнішнє середовище МЄВ – це система зовнішніх, по

відношенню до суб'єктів, форм і видів МЕВ, умов і факторів їхньої реалізації. Структура зовнішнього середовища МЕВ поділяється на дві складові, критеріями якої є безпосередність впливу і сфери впливу. За безпосередністю впливу зовнішнє середовище МЕВ поділяється на дві частини:

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

Серед факторів безпосереднього впливу можна виділити такі: постачальники, споживачі, конкуренти, трудові ресурси, закони та установи державного регулювання тощо. Вони відіграють життєво необхідну роль щодо об'єкта. При відсутності деяких з них МЕВ не можуть існувати. Наприклад, сучасні міжнародні економічні відносини не можуть нормально існувати без міжнародних організацій, міжнародних правових норм, банківських установ, транспортних мереж та засобів зв'язку, міжнародних комп'ютерних мереж і високих технологій. Усе це разом складає ту частину зовнішнього середовища, яка безпосередньо впливає на розвиток МЕВ, тобто вона є довіділлям щодо МЕВ.

Фактори опосередкованої дії, наприклад, стан економіки країни, розробка нових родовищ корисних копалин, політичні непорозуміння, міжнародні події, наукові відкриття тощо, впливають на розвиток МЕВ через дію інших факторів.

Наслідком таких впливів може бути покращення або погіршення стану економічної рівноваги на національному чи інтернаціональному рівнях, що здійснюватиме позитивний або негативний вплив як на національну економічну безпеку, так і сукупну стабільність міжнародної економіки.

Найбільш доцільною є систематизація факторів за сферами впливу. Відповідно зовнішнє середовище МЕВ поділяється на такі чотири складові:

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

1. Природно–географічне середовище відіграє помітну роль у розвитку МЕВ. Це найголовніші умови і фактори існування та розвитку МЕВ, які є первісними відносно інших умов, що входять у середовище МЕВ. До природно–географічних факторів і умов належать: наявність або відсутність тих чи інших природних

ресурсів; географічне розташування; наявність виходу до моря; наявність судноплавних річок; різниця у величині території країн, що співпрацюють; різниця у чисельності населення; нерівномірність кліматичних умов; біотехнологічність, тобто технологія, яка ґрунтується на природних процесах; ресурсозберігаючий, безвідходний і екологічно чистий тип технологій.

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

Історично можливість використання природних ресурсів служила вихідною передумовою розвитку людської цивілізації. Для кожної країни властиве власне, специфічне поєднання природних ресурсів. Це поєднання формує стійкі зв'язки. У міру зменшення території значимість кожного з ресурсів зростає. Багаті на одні ресурси країни вступають у відносини з країнами, де немає даних ресурсів, зате вони багаті на інші, які є дефіцитними для інших країн.

Жодна країна не зможе обійтися без імпорту деяких природних ресурсів. При всьому природному багатстві США повністю забезпечені тільки за 22 видами ресурсів. Вони імпортують 15–20% необхідної їм мінеральної сировини. Каналами товарообміну перерозподіляється 97% світового видобутку й виробництва олова, 70% залізної руди, 50% нафти, 11% природного газу.

Досить значну роль у розвитку МЄВ відіграють такі фактори, як величина території країни її кількість населення. Чим менша країна, тим більшою є потреба у її спеціалізації. Великі ж країни, як правило, багаті й на природні ресурси і мають широкий спектр кліматичних умов, що згладжує проблему залежності від світової економіки. Країни, що мають велику кількість населення, спроможні забезпечити не лише власні потреби у трудових ресурсах, а можуть навіть експортувати робочу силу. Чого не можна сказати про країни, що відчувають дефіцит трудових ресурсів.

Важливу роль у розвитку МЄВ відіграє геополітичне положення даної країни, яке визначається сукупністю її певних територіальних відношень з іншими країнами та великими природними об'єктами (моря, гірські масиви, ріки тощо), що справляють на неї істотний політичний, економічний і соціальний вплив. Останні можуть покращувати або утруднювати взаємодію даної країни з іншими, виступаючи природною перешкодою.

Визначаючи геополітичне положення конкретної країни відносно інших, треба враховувати не лише індивідуальні особливості цих країн, а й їх належність до певних міжнародних економічних, політичних союзів і угруповань, а також мати уявлення про характер відносин країни з усім угрупованнями. Країни, які характеризуються відсутністю у відносинах між ними істотних економічних і політичних суперечностей або територіальних претензій мають хороші передумови існування і розвитку МЄВ. А належність до різних угруповань обмежує можливості співробітництва.

Важливим пунктом аналізу геополітичного положення країни є її сусідство з іншими країнами. Економічне співробітництво таких сусідів є особливо вигідним через територіальну близькість. Одним з факторів посилення сучасної інтеграції в Європі стає транскордонне співробітництво, яке зменшує роздільні властивості державних кордонів. Таке співробітництво виникає між прикордонними регіонами сусідніх держав.

2. Економічне середовище МЄВ – це сукупність економічних факторів, які служать основою вільного пересування товарів і послуг, капіталів і робочої сили, інформації через кордони національних держав, а також вільний взаємообмін національними валютами. Вивчення факторів економічного середовища вимагає від суб'єктів МЄВ уваги до загального рівня розвитку економіки відповідної країни і розподілу доходів в ній, характеру витрат і заощаджень населення тощо. Для функціонування та активізації МЄВ як економічної системи надзвичайно важливо знати рівні економічного розвитку країн та їх класифікацію, а також ступінь зрілості ринкових відносин, особливості їх розвитку. Відповідно до рівня економічного розвитку вони мають більший або менший вплив на ті процеси, що відбуваються в цій системі. За рівнем такого впливу та ступеня включення в міжнародну економічну діяльність можна виділити наступні групи країн: країни з розвинутою економікою, країни, що розвиваються та країни з перехідною економікою.

Економіки розвинених країн характеризуються відкритістю до світового господарства й ліберальною організацією зовнішньоторгівельного режиму. Їм відповідають розвинена система ринкових відносин, наявність потужних корпорацій і диверсифіковані методи державного регулювання. Їхнє сполучення обумовлює гнучкість, швидко пристосованість до мінливих умов відтворення й у цілому

високу ефективність господарської діяльності. Нинішній етап характеризується лібералізацією ринкових механізмів – стимулювання приватної ініціативи й посиленням ролі конкуренції.

У цих країнах створюється основна частка світового промислового виробництва, що робить їх основними експортерами промислових товарів. На них припадає більше 70% світового зовнішньоторговельного обороту, зокрема близько 90% експорту машин і устаткування. Досить високим є рівень гарантованого державного соціального захисту, тривалості життя, якості освіти і медичного обслуговування, розвитку культури. Нині для цих країн характерними є соціально–орієнтовані ринкові відносини більш високого рівня. Тому ці країни виступають як приймаюча сторона в сфері міжнародної міграції робочої сили.

Лідерство розвинених країн у світовому виробництві визначає їхню провідну роль у світовій торгівлі, міжнародному русі капіталу, міжнародних валютних фінансових відносинах.

Повноправними суб'єктами міжнародних економічних відносин поступово стають сьогодні і країни, що розвиваються. Виробляючи 40% світового ВВП та забезпечуючи 34% світового промислового і 68% сільськогосподарського виробництва ці країни прагнуть брати активну участь у міжнародному поділі праці. Їх участь супроводжується якісними та кількісними змінами у світовій економіці. Ці зміни виражаються у збільшенні обсягів міжнародної торгівлі, появи нових товарних та фінансових ринків, інтенсифікації товарних і фінансових потоків.

Особливості ринкового господарства в країнах, що розвиваються, відбиваються в специфічних умовах формування в них ринкових відносин: загальна техніко–економічна відсталість; контраст між сучасними товарними формами господарювання і традиційними нетоварними формами; наявність розвиненого ринкового господарства в передових державах світу. В країнах, що розвиваються, існують як ринкові, так і неринкові відносини, причому залежність їх від світового ринку очевидна.

Визначаючи рівень економічного розвитку країн з перехідною економікою, слід зазначити, що на їх частку припадає нині 9,3% виробництва світової промислової продукції та 7,6% виробництва сільськогосподарської продукції. Питома вага цих країн у світовому ВВП становить 7,6%. Сьогодні вони є привабливими ринками для розвинених країн з відносно дешевою, але кваліфікованою робочою

силою, наявною ресурсною базою, широким внутрішнім ринком з зростаючим попитом. Це зумовлює достатньо великі обсяги іноземних інвестицій до цих країн.

Місце країн з перехідною економікою у світовому господарстві визначає цілий ряд суперечливих факторів. З одного боку, це прагнення переважної більшості постсоціалістичних держав увійти в політичні, військові та економічні структури Заходу. З іншого – об'єктивна реальність сучасного стану розвитку цих країн зумовлює необхідність активної взаємної співпраці країн між собою. Особливо це стосується пострадянських країн.

Переорієнтація перехідних економік на західні структури залежить від якісних ринкових реформ та рівня демократизації суспільного життя. Нині це краще вдається робити країнам Центральної та Східної Європи. В результаті відбулося значне посилення зовнішньоекономічних зв'язків цих країн з іншими державами, зокрема з Європейським Союзом. На жаль, в країнах колишнього Радянського Союзу ринкові перетворення здійснюються дуже повільно, що суттєво ускладнює поступальний розвиток цих країн [21].

Різний рівень економічного розвитку зумовлює і різні рівні розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. Розвинуті країни мають можливість більш активно приймати участь у міжнародних економічних відносинах. Володіючи значним науковим потенціалом, сучасними засобами виробництва, технікою і технологіями вони мають практично необмежені можливості для стимулювання свого експорту та імпорту необхідної їм сировини і деяких готових виробів. А країни, що розвиваються та країни з перехідною економікою, що знаходяться на низькому рівні розвитку, залишаються сировинними придатками розвинутих країн. Вони змушені добиватися встановлення нового міжнародного порядку, який сприяв би розвитку зовнішньоекономічних зв'язків між усіма групами країн світової спільноти.

3. Політико–правове середовище в сучасних умовах включає країни, політико–правові режими яких характеризуються розгалуженістю гілок влади на законодавчу, виконавчу та судову. Причому, процедура і способи організації владних інститутів та безпосереднє здійснення влади, стиль ухвалення суспільно–політичних рішень та взаємовідносин між політичною владою і громадянським суспільством, варіюють між демократією і

тоталітаризмом.

За моделями управління економікою політико–правове середовище можна класифікувати як ліберальне, що передбачає використання, як правило, економічних методів управління та обмеження державного втручання в економіку, і як директивне, де переважають організаційно–адміністративні методи управління.

Характеризуючи фактори політико–правового середовища МЄВ, слід зазначити, що взаємозв'язок політики і економіки у сфері МЄВ виявляється більш чітко, ніж у рамках національних економік. Держава в сучасних умовах бере активну участь у розвитку МЄВ. Зовнішня політика держави будується з урахуванням інтересів національної економіки. За політичних мотивів держава стимулює (надає певні преференції) чи обмежує (встановлює бар'єри) розширення зовнішньоекономічних зв'язків в цілому, з певними країнами чи стосовно окремих сфер господарства, видів продукції та послуг. Про це свідчить практика тиску західних урядів на уряди країн–експортерів нафти з метою зниження цін на сировину або практика забезпечення в інших регіонах інтересів власних транснаціональних корпорацій. Вплив політики на економіку виявляється в стабільності політичної ситуації, яка впливає на стабільність економічного життя, робить країну привабливою для інвестицій, а також в нестабільності, що веде до відтоку капіталу, висококваліфікованої робочої сили за кордон.

Кожна держава в тій чи іншій мірі забезпечує пристосування структур національної економіки до більш динамічної за своєю природою структури міжнародної економіки.

Міжнародна політика має більший вплив на розвиток МЄВ, ніж внутрішня політика – на розвиток національної економіки, оскільки національна економічна система у більшості країн склалася протягом тривалого часу і набула ознак самостійності. Тому раптова зміна внутрішньої економічної політики не може відразу помітно змінити напрям її розвитку. Світове господарство склалося пізніше і ще знаходиться на стадії формування, тому помітно реагує на зміни міжнародної політики. Крім того, міжнародні економічні відносини функціонують на більш відповідальному рівні дотримання правових і договірних норм, порушення яких мають значно помітніші і відчутні наслідки.

Міжнародна політика є своєрідним механізмом задоволення або узгодження інтересів суб'єктів міжнародних відносин. Одним із

основних політичних інтересів кожної країни є нормальний прогресивний хід розвитку власної економіки, який залежить від різних внутрішніх і зовнішніх факторів. Якщо зовнішньоекономічна діяльність буде успішною, то краще буде розвиватись національна економіка, багатшою буде країна, підвищиться життєвий рівень населення. До важливих політичних інтересів відносяться: володіння найновішою інформацією, найсучаснішими технологіями, розвиток соціальної і культурної сфери, підняття загального престижу.

У групі об'єднання країни вступають на основі спільних інтересів. Спільність інтересів впливає з:

- подібності соціально–економічного розвитку (Організація економічного співробітництва та розвитку, країни Співдружності Незалежних Держав);

- подібності історично–національного розвитку (країни Британської співдружності, країни Магрибу);

- спільності конкурентів (Європейська асоціація вільної торгівлі, Північноамериканська зона вільної торгівлі);

- взаємовигідного економічного співробітництва (Європейський Союз, Азіатсько–Тихоокеанське економічне співробітництво);

- подібності природно–географічних умов: природних ресурсів (Організація країн–експортерів нафти); географічного розташування (країни Південно–Східної Азії, країни Чорноморського економічного співробітництва);

- спільності політичних цілей (Ліга арабських держав, Західноєвропейський союз);

- спільності збереження природного середовища (Міжнародний союз охорони природи і природних ресурсів);

- спільності подолання загроз (НАТО).

Ступінь сумісності національних економічних відносин та міжнародних економічних відносин буде вищим за умови політичної стабільності на національному та світовому рівнях. Політична стабільність країни – це невелика ймовірність зміни її політичного статусу протягом тривалого часу у вигляді виникнення соціальних конфліктів і політичних актів типу тероризму, путчів. В умовах частой зміни політичних режимів, не прогнозованості дій владних структур і правової бази зростає рівень політичної нестабільності і політичного ризику.

4. Соціально–культурне середовище проявляється в тому, що кожна країна має свої традиції, норми та заборони, ігнорування яких

може суттєво гальмувати розвиток МЄВ. Вплив соціально–культурного середовища на динаміку світогосподарських зв'язків здійснюється у формі сприйняття зарубіжним споживачем товару чи послуг, специфіки поведінки споживача на ринку, можливостей впливу на нього. Отже, соціально–культурне середовище МЄВ – це система соціально–культурних факторів, які визначають поведінку суб'єктів МЄВ. Соціальне середовище МЄВ характеризується багатоманітністю взаємопов'язаних людських прошарків і угруповань, а також інститутів громадянського суспільства за демографічними, расовими, національними, професійними, релігійними та іншими ознаками.

Узагальнено соціально–культурне середовище МЄВ можна звести до факторів, що впливають з поведінки людини як біосоціальної істоти. Людська поведінка формується під суперечливим впливом фізіологічних та соціальних засад. Фізіологічна поведінка людини – це її внутрішньо природна поведінка, яка спонукається нейрофізіологічними особливостями чуттєвих органів, тобто причиною зумовлюється особливістю її відчуттів.

Незнання культурного середовища суттєво знижує встановлення зв'язків між різними країнами та окремими суб'єктами економічної діяльності даних країн. Культура – це історично визначений рівень розвитку суспільства, творчих сил та здібностей людини, який відбивається в типах та формах організації життя та діяльності людей, а також у створюваних ними матеріальних та духовних цінностях. Вона зумовлює особливості відносин між людьми, стиль та спосіб життя.

В міру розвитку економіки значення культурних характеристик та їх вплив на рівень конкурентоспроможності нації у міжнародних економічних відносинах зростає. У сучасних умовах вже недостатньо для успіху в глобальній економіці мати значний природно–ресурсний потенціал. Більше того, завдяки ефективній організації соціально–культурного середовища, країни, що відчувають нестачу природних ресурсів можуть досягти значних успіхів в господарюванні.

Мотивація до праці є важливою частиною соціально–культурного середовища. Уся діяльність людини обумовлена реально існуючими потребами. Люди прагнуть або чогось досягти, або чогось уникнути. У мотивованій діяльності людина сама визначає міру дій у

залежності від внутрішніх спонукань і умов зовнішнього середовища. Кожна країна має свої види заохочення до праці. Так, німецька модель мотивації праці виходить з того, що в її центрі знаходиться людина з її інтересами як вільна особистість, що усвідомлює свою відповідальність перед суспільством. Держава створює умови для всіх громадян, зупиняє прояви несправедливості і захищає всіх бідних і беззахисних. Американська модель базується на соціально-культурних особливостях нації – масовій орієнтації на досягнення особистого успіху кожного, а також високому рівні економічного добробуту. Такі моделі, як правило, характерні для розвинутих країн, що є привабливим для міжнародної міграції робочої сили.

Варто також зазначити зростаючу роль морально-етичних чинників у соціально-культурному середовищі МНВ. Від рівня моральної культури, етичної свідомості значною мірою залежить успіх чи невдача тих чи інших суб'єктів МЕН, їх участь на міжнародних ринках. Такі моральні категорії як ввічливість, коректність, порядність спрощують стосунки між суб'єктами МЕН, а засвоєння таких компонентів етики як добро, справедливість, свобода, обов'язок, совість, моральний ідеал дає можливість створити сприятливий психологічний клімат ділового спілкування, що робить зовнішньоекономічні зв'язки успішними.

Сучасний стан розвитку комунікативного процесу характеризується: створенням глобального інформаційного простору; зростанням частки інформаційних комунікацій у ВВП; впливом інформації ТНК на світове життя; загостренням проблеми інформаційної безпеки. Якщо розглядати розвиток засобів мовних комунікацій у контексті розвитку економічних процесів, то можна зробити висновок про відсутність чітких меж формування нових зразків економічних систем. Кожна країна залежно від свого розвитку й наявних процесів використовує різні засоби зв'язку чи спілкування. Стрімкий розвиток комунікативних технологій дозволяє швидко вирішувати економічні та соціальні проблеми, проте, через монополізацію прав на інформацію певними країнами чи компаніями, скористатись цим методом здатні тільки суб'єкти з вагомою часткою виробництва на ринку комунікативних технологій. Саме розвиток таких технологій дозволяє країнам-лідерам корегувати й дозувати інформацію, одержуючи ряд економічних переваг, що збільшує розрив між країнами.

3.2. Головні показники участі економік в світогосподарських процесах

Практичне підтвердження розвитку середовища МЄВ виявляється за допомогою системи надійних статистичних показників. У світовій практиці використовується Система національних рахунків (СНР). Це система взаємозалежних показників розвитку економіки на макрорівні. СНР сформульована в категоріях і термінах ринкової економіки, її концепції і визначення припускають, що описувана з її допомогою економіка функціонує на основі ринкових механізмів і інструментів. У сучасному світі СНР являє собою універсальну економіко–статистичну мову, на якій спілкуються між собою економісти всіх шкіл і напрямків, державні діячі і політики, статистики і соціологи, фінансисти й ін. Вона займає важливе місце в діяльності міжнародних економічних організацій – ООН, Міжнародного валютного фонду (МВФ), Міжнародного банку реконструкції і розвитку (МБРР) і ін., що не тільки використовують дані СНР у своїх аналітичних звітах і прогнозах, але і вносять у її розвиток великий внесок, поширюючи порівнянні в міжнародному плані дані про найважливіші показники світової економіки. Центральним показником СНР є валовий внутрішній продукт (ВВП). ВВП використовується в якості показника для зіставлення рівнів економічного розвитку окремих країн за визначений період часу. Як показник, ВВП також використовується для цілей міжнародних зіставлень. Валовий внутрішній продукт – це ринкова вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених резидентами даної країни за певний період часу, у цінах кінцевого покупця. Методологія підрахунку ВВП говорить про те, що цей індикатор виражає загальну економічну активність у світі й окремих країнах. Ріст регіонального ВВП (у постійних цінах) розглядається як показник економічного розвитку.

Другий найважливіший макроекономічний показник – валовий національний продукт (ВНП). Різниця між ВВП і ВНП полягає в тому, що ВВП підраховується за територіальним принципом, тобто враховує сукупність вартості продукції сфери матеріального виробництва і сфери послуг незалежно від національної належності підприємств, розташованих на території даної країни, а ВНП враховує вартість всього обсягу продукції і послуг у національній економіці, незалежно від місцезнаходження національних

підприємств (у своїй країні або за кордоном). Іншими словами, ВВП – те ж, що і ВВП, плюс доходи, отримані громадянами країни з-за кордону, мінус доходи, вивезені з країни іноземцями.

З метою визначення місця країни у світовій економіці порівнюють показники ВВП (ВНП) для різних країн, виражені в доларах США. Перше місце у світовому рейтингу традиційно займають США, які мають найвищий показник протягом усього післявоєнного періоду. Співвідношення ВВП найбільших країн світу стосовно ВВП США, як сьогодні, так і до 2020 р. за розрахунками Світового банку, практично залишає США місце одного з лідерів світової економіки .

Для того щоб оцінити темпи економічного зростання країни, тобто якість економічних процесів, що відбуваються в національній економіці, необхідно визначити зміну ВВП (ВНП) у поточному році в порівнянні з попереднім роком або за визначений період, тобто визначити збільшення або зниження показника (%). При цьому за 100 % звичайно приймають показник ВВП/ВНП у попередньому році або на початку періоду. Розвинуті індустріальні країни традиційно мають щорічні темпи зростання 2–3% у період економічного підйому і 1–1,5 % у період незначних економічних коливань.

Країни, що розвиваються, мають більш високі показники економічного зростання за рахунок низького висхідного рівня економічного розвитку біля 6% на рік. Нові індустріальні країни мають ще вищі темпи економічного зростання – 9–12% на рік за рахунок вдалого збігу економічної політики й економічної кон'юнктури. Найвищий показник економічного зростання зафіксований у 1996 р. у Китаї – 20%, найглибше економічне падіння було зафіксовано в постсоціалістичних країнах у 1991–1992 р.

Найважливіший, найвживаніший і надзвичайно зручний для міжкраїнових зіставлень показник – ВВП на душу населення. Він називається також "доходом на душу населення" або "душовим доходом". ВВП на душу населення – ВВП, ділений на чисельність населення країни. Він дає уяву про кількість вироблених товарів і послуг, що приходяться в середньому на одного жителя країни (у доларах США).

За розрахунками економістів, усього біля десятка країн світу, що

розвиваються, на сьогоднішній день (за умови збереження досягнутої переваги в темпах) можуть розраховувати наздогнати економічно розвинуті країни світу за рівнем ВВП на душу населення за період менший, ніж одне сторіччя. Це ті країни, у яких річний темп зростання "душового доходу" перевищує середній показник для економічно розвинутих країн більш ніж на 1%.

Поряд з перерахованими показниками важливе місце в системі національних рахунків займає національний дохід (НД), що представляє собою ВВП за винятком суми капіталу, спожитого в економіці за рік, і непрямих податків на бізнес. Хоча національний дохід, особливо в розрахунку на душу населення, несе більш достовірну інформацію про рівень економічного розвитку країни, він не може цілком, як вважають статистики, дати вичерпну характеристику життєвого рівня населення. Останню допомагають визначити показники:

- номінальної і реальної заробітної плати;
- номінальних і реальних доходів населення;
- величини і структури витрат населення і його заощаджень;
- зайнятості і безробіття;
- споживання населенням найважливіших товарів продовольчого і непродовольчого характеру;
- умов праці;
- забезпеченості населення житлом і продуктами тривалого користування;
- рівня освіти, охорони здоров'я, культури, фізкультури і спорту, туризму і відпочинку.

Для того щоб оцінити значення зовнішніх факторів для економічного зростання, країни використовують наступну систему показників розвитку міжнародної торгівлі за такими ознаками:

I. Показники обсягу міжнародної торгівлі:

- експорт – продаж і вивезення товарів і послуг за національні кордони (E);
- імпорт – купівля і ввезення через кордон товарів і послуг для зовнішнього користування (I);
- зовнішньоторговельний оборот ($E + I$);
- генеральна торгівля – сума експорту й імпорту і вартості транзитних товарів;
- спеціальна торгівля – чистий зовнішньоторговельний оборот, тобто продукція, що завезена в країну і вивезена з неї;

– фізичний обсяг зовнішньої торгівлі – це величина експорту або імпорту товарів у незмінних цінах одного періоду для одержання інформації щодо руху товарної маси без впливу коливання цін.

Індекс фізичного обсягу розраховується:

$$I_{\text{фо}} = \frac{\sum Q_o P}{\sum Q_{\text{б}} P}$$

де Q_o – кількість товару в звітному періоді, $Q_{\text{б}}$ – кількість товару в базисному періоді; P – ціна товару.

II. Показники результативності міжнародної торгівлі:

– сальдо зовнішньоторговельного балансу – різниця між грошовими надходженнями (експортом) і витратами (імпортом).

$$C_{\text{ТБ}} = E - I,$$

Даний показник дає можливість визначити перевищення експорту над імпортом (актив торговельного балансу) або імпорту над експортом (пасив торговельного балансу).

– коефіцієнт імпортої залежності – відношення обсягів імпорту товару до обсягів його споживання в країні:

$$K_{\text{ІМ.З.}} = \frac{V_{\text{ІМ.Т.}}}{Q_{\text{П.Т.}}},$$

де $V_{\text{ІМ.Т.}}$ – обсяг імпорту зазначеного товару в країні, $Q_{\text{П.Т.}}$ – обсяг споживання даного товару (реальна місткість ринку зазначеного товару в країні).

Обсяг споживання розраховується як:

$$Q_{\text{ПТ}} = V + I - E,$$

Де: V – обсяг виробництва зазначеного товару, I – обсяг імпорту зазначеного товару в країну, E – обсяг експорту зазначеного товару з країни. Коефіцієнт коливається від 0 до 1. Чим менше значення, тим країна більш незалежна від імпорту і забезпечує себе цим товаром самостійно; чим більше її значення, тим країна більш залежна від імпорту. Застосовується при виборі цільового закордонного ринку.

– індекс чистої торгівлі – показує по кожному товарі рівень перевищення експорту над імпортом (при позитивному значенні індексу) або рівень перевищення імпорту над експортом (негативному значенні індексу):

$$I_{\text{ч.т.}} = \frac{E - I}{E + I}.$$

Колівається від -1 до $+1$. Якщо показник ближче до -1 – то

товар тільки ввозиться, що негативно характеризує торгівлю країни. Якщо ближче до +1 – товар тільки вивозиться, що позитивно характеризує торгівлю країни.

– індекс "Умови торгівлі" – це співвідношення експортних і імпортних цін зазначеного товару, країни в цілому, групи країн. Співвідношення цін може виражатися через співвідношення експортних і імпортних цін на нього або через співвідношення індексу експортних і імпортних цін у цілому:

$$I_{у.т.} = \frac{I_{ЕК.Ц.}}{I_{ІМ.Ц.}},$$

де $I_{ЕК.Ц.}$ – індекс експортних цін – співвідношення експортних цін звітного періоду до експортних цін базисного періоду;

III. Показники структури міжнародної торгівлі включають:

– географічна структура міжнародної торгівлі – розподіл торговельних потоків між країнами і їх групами;

– товарна структура міжнародної торгівлі – розподіл торговельних потоків по окремих товарах, об'єднаних у групи, підгрупи.

– індекс диверсифікованості експорту – це індекс відхилення товарної структури експорту країни від структури світового експорту.

$$S_j = \frac{\sum_{i=1}^n |h_{ij} - h_i|}{2},$$

h_{ij} – частина i -го товару в загальному експорті країни, h_i – частина i -го товару в загальному світовому експорті.

IV. Показники інтенсивності міжнародної торгівлі включають:

– зовнішньоторговельний оборот на душу населення. Він показує, який обсяг зовнішньої торгівлі в абсолютному виразі приходить на душу населення країни.

Розраховується як:

$$ЗТО_{дн} = \frac{E + I}{N},$$

де E – експорт країни даного року, I – імпорт країни даного року, N – населення країни.

– експорт на душу населення показує, який обсяг експорту в абсолютному виразі приходить на душу населення країни,

розраховується як співвідношення обсягу експорту до загального населення.

– імпорт на душу населення показує, який обсяг імпорту в абсолютному виразі приходить на душу населення країни. Визначається як співвідношення обсягу імпорту до загального населення.

– експортна квота – це об'ємна частка експорту у валовому внутрішньому продукті (ВВП) країни, виражена у відсотках. Розраховується:

$$E_{\text{КВ.}} = \frac{V_{\text{ЕК.}}}{\text{ВВП}} * 100\%.$$

– імпортна квота – це об'ємна частка імпорту у ВВП країни, виражена у відсотках:

$$I_{\text{КВ.}} = \frac{V_{\text{ІМ.}}}{\text{ВВП}} * 100\%.$$

де $V_{\text{ІМ}}$ – обсяг імпорту країни.

– квота зовнішньоекономічного обороту – це об'ємна частка зовнішньоторговельного обороту у ВВП країни, виражена у відсотках:

$$ЗТО_{\text{КВ.}} = \frac{V_{\text{ЗТО}}}{\text{ВВП}} * 100\%.$$

де $V_{\text{ЗТО}}$ – сума експорту й імпорту.

– інтенсивність внутрішньогалузевого обміну – показник, що відображає рівнобіжний експорт і імпорт ідентичної продукції за визначений період:

$$Z = \frac{(E + I) - |E - I|}{(E + I)} * 100\%.$$

де E – експорт даного товару, I – імпорт даного товару.

V. До показників ефективності міжнародної торгівлі відносять макроекономічні і мікроекономічні розрахункові показники. Ефективність зовнішньоторговельного обороту – це співвідношення економії витрат у результаті імпорту до національних витрат на експорт:

$$\text{Еф-ть}_{\text{ЗТО}} = \frac{E_{\text{К.}} \cdot З_{\text{ІМ.}}}{З_{\text{ЕК.}}}$$

– Ефективність імпорту – це співвідношення економії витрат у

результаті імпорту до витрат на імпорт:

$$E\phi - \tau_{IM} = \frac{E_k \cdot Z_{IM}}{Z_{IM}}.$$

– Ефективність експорту – це співвідношення виторгу від експорту товарів і послуг до національних витрат на експорт:

$$E\phi - \tau_{EK} = \frac{B_{EK}}{Z_{EK}}.$$

Мікроекономічні розрахунки під економічною ефективністю на мікрорівні розуміють ступінь збільшення доходу від зовнішньоторговельних операцій. Критерієм оцінки є прибуток. Тут виділяють показники:

– ефект експорту – це різниця між надходженнями в національній валюті від експорту і повних витрат фірми на експорт:

$$E\phi_{EK} = H_{EK} - B_{EK}.$$

– ефективність експорту – співвідношення надходжень у національній валюті від експорту до повних витрат на експорт:

$$E\phi - \tau_{EK} = \frac{H_{EK}}{B_{EK}}.$$

– рентабельність експорту – це співвідношення надходжень у національній валюті від експорту до собівартості виробництва експортного товару:

$$P_{EK} = \frac{H_{EK}}{B_{EK}}.$$

– ефект імпорту – це різниця між ціною реалізації імпортних товарів на внутрішньому ринку і витратами на імпорт (включаючи вартість зобов'язань по базисних умовах постачань):

$$E\phi_{IM} = C_{PIM} - B_{IM}.$$

– ефективність імпорту – це співвідношення величини ефекту імпорту до витрат на імпорт:

$$E\phi - \tau_{IM} = \frac{E\phi_{IM}}{Z_{IM}}.$$

– еластичність імпорту – зміна попиту на імпорт, що є наслідком змін умов торгівлі. Вимірюється як процентна зміна обсягів імпорту до процентної зміни його ціни: у випадку падіння ціни на імпортні товари обсяги імпорту збільшуються, у випадку зростання цін –

скорочуються. Коефіцієнт еластичності завжди буде більшим 0.

$$K_{\text{ЕЛ.ІМ}} = \frac{\Delta V_{\text{ІМ}}(\%) }{\Delta P_{\text{ІМ}}(\%)}$$

– еластичність експорту – зміна пропозиції товарів на експорт, що є наслідком зміни "умов торгівлі". Вона вимірюється як співвідношення процентної зміни обсягів експорту до процентної зміни ціни імпорту: у випадку падіння ціни на імпорتنі товари обсяги експорту збільшуються, у випадку зростання ціни – скорочуються.

$$K_{\text{ЕЛ.ЕК}} = \frac{\Delta V_{\text{ЕК}}(\%) }{\Delta P_{\text{ІМ}}(\%)}$$

Якщо ціна імпорту падає на 1% ("умови торгівлі" поліпшуються на 1%), то еластичність імпорту збільшується на $K_{\text{ЕЛ.ІМ}}$ відсотків, а еластичність експорту – на $K_{\text{ЕЛ.ЕК}}$ відсотків. Еластичність, що дорівнює 1 (падіння ціни імпорту на 1%, що привело до зростання попиту на імпорт на 1%), обумовлює і збільшення пропозиції товарів на експорт теж на 1%. Це означає, що:

$$K_{\text{ЕЛ.ІМ}} - 1 = K_{\text{ЕЛ.ЕК}}$$

Еластичність попиту на імпорт тісно зв'язана з еластичністю пропозиції на експорт [10, с. 50–59]. Висока еластичність свідчить про існування в тій або іншій галузі розвинутого ринкового механізму, що дозволяє виробникам швидко реагувати на зміни цін. Низька еластичність веде до серйозних економічних проблем.

У зв'язку з розширенням частки міжнародної торгівлі послугами у світовому товарообігу, для оцінки значення сектора послуг в економіці окремої країни використовуються спеціальний індекс. Він розраховується як відношення частки експорту товарів до частки експорту послуг у ВВП. Якщо цей показник тримається на низькому рівні, то послуги мають важливе значення для економіки цієї країни. Нині найменший індекс мають Австрія, Бельгія, Великобританія, Іспанія, США, Сінгапур, Франція, Швейцарія, а для оцінки рівня спеціалізації окремої країни розраховують індекс, що показує співвідношення частки експорту і частки імпорту послуг у ВВП. Найбільшою мірою орієнтована на експорт послуг в основному ця ж група держав.

Подібно зовнішньоторговельним розраховуються показники квот припливу і відтоку іноземних інвестицій: у цілому, по галузях і

регіонах; видах – прями, портфельні; формах – державні, приватні, міжнародні. Це дозволяє оцінити їхню роль і місце в зіставленні з вітчизняними капіталовкладеннями. Найбільше яскраво рівень розвитку економіки держав виявляється:

- в обсязі закордонних інвестицій даної країни і його співвідношенні з власним національним багатством;
- у співвідношенні обсягу прямих закордонних інвестицій даної країни з обсягом прямих іноземних інвестицій на її території;
- в обсязі зовнішнього боргу країни і його співвідношенні з ВВП або ВНП даної країни.

Нині для більш загальної характеристики становища і ролі країни у світовій економіці застосовується рейтинг конкурентоздатності, розроблений Міжнародним інститутом розвитку керування в Лозанні. Дані, що тут публікуються, часто є передумовою для прийняття інвестиційних рішень і стосуються тільки промислово розвинутих, деяких країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою (всього 47). Рейтинг конкурентоздатності цих країн визначається на основі багатофакторних моделей, у яких близько 300 показників згруповані в агреговані групи факторів:

- зовнішньоекономічні зв'язки;
- внутрішній економічний потенціал;
- державне регулювання;
- інфраструктура;
- кредитно–фінансова система;
- науково–технічний потенціал;
- система керування.

Близько 2/3 критеріїв розраховується на базі статистичних даних, а 1/3 – виходячи з оцінок аналітиків, експертів і опитувань керівників провідних корпорацій.

Свою методику і дещо іншу систему показників визначення конкурентоздатності країн розробив Світовий банк, однак результати ранжування країн світу на ієрархічній градації конкурентоздатності в цілому відповідають результатам Світового економічного форуму.

Тільки система показників дозволяє оцінити роль і місце країни у світовій економіці.

3.3. Індекс людського розвитку як узагальнюючий інтегральний показник розвитку суспільств

Цілісна, якісна, порівняльна характеристика по групах країн, втілюється насамперед на основі використання такого загальноприйнятого в міжнародній практиці показника, як індекс людського розвитку (ІЛР). Він складається з наступних компонентів: тривалості майбутнього життя при народженні, показника грамотності дорослого населення, валового охоплення усіма видами навчання і душевній величині ВВП за паритетами купівельної спроможності (ППС). Відповідно до Індексу людського розвитку країни ранжуються по шкалі від 0 до 1:

- низький (до 0,50) – 34 держави;
- середній (0,51–0,79) – 86 держав;
- високий (0,80–1,00) – 55 держав.

Теоретично ІЛР може мати максимальне значення в 1,000, а мінімальне – в 0,000. Фактично всі країни розташовуються по ньому в убутному порядку, і найбільша увага звертається на їхнє місце в індексі, а не його абсолютне значення. Хоча, звичайно, більш важливі абсолютні значення. Адже якщо країна займає 25-е або 35-е місце, а абсолютне значення її індексу лише на 3–5% менше, ніж у першої по рейтингу, то загальні показники людського розвитку в них практично однакові.

Варто відмітити, що застосований показник грамотності не актуальний для промислово розвинутих країн (тут він умовно визначений на 99%, а грамотність визначається для дорослого населення – 15 років і більше), і навпаки, надзвичайно важливий для країн, що розвиваються. Що стосується валового показника охоплення навчанням, то він являє співвідношення учнів, першого–третього рівнів, що навчаються в навчальних закладах, (у трактуванні ЮНЕСКО), незалежно від віку осіб, що навчаються, до вікових контингентів, що звичайно вчать. У різних країнах це вікові групи від п'яти–семи до 22–25 років. Цей показник може бути більше 100%: у країнах, що розвиваються – коли неписьменні дорослі учаться читати і писати, а в розвинутих – коли частину дипломованих фахівців одержує другу освіту. В останні роки ця тенденція одержання другої, третьої вищої освіти усе більше поширюється в ряді західноєвропейських держав.

ІЛР визначається по незмінній методології й охоплює 177 країн

світу. Країни ОЕСР лідирують за всіма компонентами індексу, особливо за ВВП на душу населення. За цим компонентом найбільш високий показник у Люксембурзі – 62298 дол. Серед 25 країн, що займають перші позиції в ІЛР, у восьми тривалість життя перевищує 80 років. Вона найбільш висока в Японії – 82,0, і в Гонконзі – 81,6 років. Найвищий показник валового охоплення навчанням у Великобританії – 123%. Останні 24 місця по ІЛР без винятку займають африканські країни. Тут, наприклад, найменша тривалість життя у Свазіленді – тільки 32,5 роки, а найнижчий відсоток грамотності в Буркіна-Фасо – лише 12,8%.

Тематика індивідуальних реферативних завдань

1. Вплив соціально–економічних факторів на розвиток міжнародних економічних відносин.
2. Сучасне політико–правове середовище розвитку міжнародних економічних відносин.
3. Посилення взаємозалежності національних економік у процесі розвитку міжнародних економічних відносин.
4. Методологія дослідження сучасних міжнародних економічних відносин.
5. Сучасні форми регулювання міжнародних економічних відносин.

ТЕМА 4. МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ

Економічний прогрес світового господарства на початку III тисячоліття обумовлений участю країн у міжнародному поділі праці і пов'язаний з їхнім прагненням до одержання економічних благ. Але праця – лише один з факторів, хоч і основний, але не єдиний. Земля, капітал, технологія – так само однаково важливі фактори для виробництва. Історичне зосередження їх у різних країнах є передумовою виробництва ними певних товарів і в економічній теорії виступає як міжнародний поділ факторів виробництва. В нашій трактовці праця розглядається не як один з факторів виробництва, а в більш широкому змісті, як процес взаємодії факторів у процесі відтворення, тобто досліджуваною категорією для нас є міжнародний поділ праці, який виступає як різновид, особливий аспект всезагального процесу поділу праці.

- 4.1. Забезпеченість економічними ресурсами як передумова МПП
 - 4.2. Закономірності включення країн у міжнародний поділ праці
 - 4.3. Міжнародна спеціалізація
 - 4.4. Форми міжнародного кооперування
 - 4.5. Погляди на сутність і трансформаційні можливості МПП
 - 4.6. Україна в системі сучасного міжнародного поділу праці
- Тематика індивідуальних реферативних завдань

4.1. Забезпеченість економічними ресурсами як передумова МПП

Необхідною умовою міжнародного поділу праці є істотні розходження в забезпеченості країн економічними ресурсами (факторами виробництва) і різноманітні комбінації їхнього використання, обумовлені, перш за все рівнем НТР у суспільстві. Саме географічне положення країни, розмір території, ґрунтові

ресурси, площа сільськогосподарських угідь, природно-кліматичні умови, обсяг забезпеченості держави ресурсами й інші особливості тієї або іншої країни і дозволяють останній виробляти більш економічно ефективно той або інший товар порівняно з іншою країною. Що ж відноситься до факторів виробництва? Різні економісти по-різному підходять до відповіді на це питання, визнаючи часом значну кількість факторів виробництва, а часом – традиційно-визначене (праця, земля, капітал). Якщо виходити з останнього, то нижче в таблиці 4.1 можна побачити сучасну структуру і питому вагу світової забезпеченості факторами виробництва у шести найбільш розвинутих країнах у співвідношенні з іншим світом. Найбільша частка (до 60%) деяких факторів виробництва приходить на зазначені країни.

Виходячи з визначення, що фактори виробництва – будь-які елементи процесу виробництва, що впливають на нього, визначають його результати й ефективність, до останнього можна віднести:

- технічний прогрес, розвиток науки, освіти і кваліфікації працівників, соціальні, етнічні, екологічні, духовний фактори й ін.;
- предмети праці, робочу силу, форми і методи організації виробництва, використання людьми сил природи й інформації.

Більшістю вчених західної економічної науки до факторів виробництва відносяться:

- праця – фізична і розумова діяльність людини, спрямована на досягнення корисного результату;
- капітал – накопичений запас засобів праці у продуктивній, грошовій і товарній формах, необхідних для створення матеріальних благ;
- земля – усе те, що надала природа в розпорядження людини для виробничої діяльності;
- технології – наукові методи досягнення практичних цілей, включаючи підприємництво.

Виходячи з ємності останніх визначень, які практично охоплюють зазначену вище групу і із зручності викладу матеріалу і цілей роботи, зупинимося на них. Якщо праця, а відповідно, міжнародний поділ праці, було розглянуто нами вище, то й поділ інших факторів – капіталу, землі, технології – такий же історично сформований процес, який є передумовою виробництва країнами тих або інших товарів залежно від комбінації в них факторів виробництва.

Одні країни наділені в більшій мірі капіталом, інші – землею,

треті – технологією, внаслідок чого вони і виробляють певні товари економічно ефективніше. Земля, капітал, технологія є однаково важливими факторами для виробництва будь-якого товару, як, утім, і праця. Інша справа, що їхня роль у різних країнах і в різні епохи є неоднаковою.

Таблиця 4.1.

Структура забезпеченості країн факторами виробництва [35, с. 460]

Країни	Капітал (%)	Людський фактор у виробництві				Оброблювана земля (%)	Всі фактори (%)
		Науковий персонал (%)	Кваліфікована робоча сила (%)	Напівкваліфікована робоча сила (%)	Неосвічені працівники (%)		
США	33,6	0,7	27,7	19,1	м.ч.*	29,3	28,6
Канада	3,9	1,8	2,9	2,1	м.ч.	6,1	2,6
Японія	15,5	3,0	8,7	11,5	м.ч.	0,8	11,2
ФРГ	7,7	10,0	6,9	5,5	м.ч.	1,1	7,2
Франція	7,5	6,0	6,0	3,9	м.ч.	2,6	6,0
Англія	4,5	8,5	5,1	4,9	м.ч.	1,0	5,1
Інший світ	27,3	10,0	42,7	53,0	99,3	59,1	39,3

Таблиця 4.2.

Внесок різних факторів в економічне зростання США [1, с. 18]

Автор	Досліджуваний період, рр.	Вклад фактору капіталу, %	Вклад фактору праці, %	Вклад фактору технічного прогресу
Абрамовиц (1956)	1869–1953	22	48	33
Кузнец (1971)	1889–1929	34	32	34
Кендрик (1961)	1889–1953	21	34	44
Денісон (1962)	1909–1929	26	32	33
Солоу (1957)	1909–1949	21	24	51
Денісон (1962)	1929–1957	15	16	58
Кузнец (1971)	1929–1957	8	14	78
Кендрик (1973)	1948–1966	21	24	56
Йоргенсон Голлоп, Фраумені (1987)	1948–1979	12	20	69
Кузнец (1971)	1950–1962	25	19	56

* мала частка

Починаючи з другої половини ХХ століття особлива роль у економічному прогресі суспільств належить факторові технології, або технологічним змінам. Концептуально дана теорія одержала втілення в класичній роботі Р. Солоу "Технічні зміни і складна виробнича функція", опублікованій в 1957 році, що одержав за неї Нобелівську премію. Р. Солоу підрахував, що подвоєння валової продукції на одну витрачену людино–годину в провідній промислово розвинутій країні – США за період 1909–1949 р. відбулось на 12,5% за рахунок зростання капіталоозброєності праці і на 87,5% за рахунок технологічних змін. Р. Солоу зумів застосувати економетричні моделі П. Дугласа для розрахунків національних рахунків, зробленим М. Абрамовіцем і Дж. Кендріком.

Він установив, що зміни технічної і технологічної бази виробництва трансформують виробничу функцію. Відповідно до цього, зміна технологій призводить до однакового збільшення факторів виробництва L і K. Тобто виробнича функція Кобба Дугласа приймає наступний вид:

$$Y = Af(K,L)$$

Це означає, що весь приріст випуску продукції визначається зміною технологій (A), приростом основного капіталу (K) і приростом вкладеної праці (L).

Період після другої світової війни характеризується постійно зростаючим впливом НТР на економічний розвиток. На прикладі США про це можна стверджувати за результатами таблиці 4.2, в якій зведені результати кількісних досліджень впливу трьох головних факторів – капіталу, праці і технологічного прогресу на економічне зростання у США (розрахунки виконані різними авторами для різних періодів).

Високі темпи науково–технічного прогресу в другій половині ХХ століття призвели до того, що в промислово розвинутих країнах – повсюдно, у нових індустріальних і постсоціалістичних країнах – у переважній більшості, технологія виступає одним з особливих, своєрідних факторів виробництва. На початку 3–го тисячоріччя роль цього фактора залишається ключовою для економічної ефективності усього світового господарства і продовжує збільшуватися.

Висновки Р. Солоу в 70 – 80–і роки ХХ століття були підтверджено Е. Денісоном, професором Бруклінського університету. Використовуючи дані за період 1929 – 1982 р., він підрахував, що з 2,9% середньорічного росту ВВП лише 1,9% можна

обґрунтувати збільшенням витрат екстенсивних факторів виробництва, тобто праці і капіталу. А продуктивність праці на відпрацьовану людину – годину збільшувалася на 1,58% у рік, з яких 1,02 було забезпечено технічним прогресом. Дані про внесок різних джерел у зростання американської економіки приведені у табл. 4.3.

Розгортання НТР у середині 50–х років ХХ в. і формування на основі автоматизованої праці нового технологічного способу виробництва є необхідною передумовою сучасного етапу міжнародного поділу праці. Останній характеризується випереджальним розвитком науки в системі "наука–техніка–виробництво" і вимагає величезних витрат на науково–дослідні і дослідно–конструкторські розробки, а отже збільшує величину первісного авансованого капіталу.

Таблиця 4.3.

Джерела зростання ВВП США в 1948 – 2002 рр., у % [39]

	1948– 2002	1948– 1973	1973– 1989	1989– 1995	1995– 2002
ВВП	3,46	3,99	2,97	2,43	3,59
Національний дохід	2,79	2,99	2,68	2,17	2,88
Праця	1,05	1,04	1,15	0,98	0,88
Капітал	1,75	1,94	1,53	1,20	2,00
Сукупна продуктивність факторів виробництва	0,67	1,00	0,29	0,26	0,71

Міжнародний поділ праці означає єдність двох процесів – розчленування й об'єднання виробництва, відособлення і спеціалізації різних видів трудової діяльності в їх взаємодії, взаємодоповненні. Якщо міжнародний поділ факторів виробництва можна вважати статикою міжнародних економічних відносин (оскільки ці фактори вже розподілені), то міжнародний поділ праці є динамічним процесом (як і будь–який процес праці і виробництва).

4.2. Закономірності включення країн в міжнародний поділ праці

Виникнення і розвиток МПП діалектично взаємопов'язано з процесами національного відтворення Закономірності включення в міжнародний поділ праці значно відрізняються для промислово розвинутих країн, нових індустріальних країн, країн з перехідною економікою і країн, що розвиваються.

Для промислово розвинутих країн (США, Японія, Західна Європа) включення в міжнародний поділ праці було закономірним результатом їхнього внутрішнього розвитку. Положення А. Сміта "Поділ праці обмежений розмірами ринку" стає все актуальнішим з ростом виробничих сил. Прогресивний за своєю природою відтворювальний процес у цих країнах, створюючи і розширюючи ринок, обумовлював одночасно і виникнення МПП. Чим більшим є ринок, тим ширші можливості зростання міжнародного поділу праці, оскільки такий ринок дозволяє налагодити масове спеціалізоване виробництво. Принцип оптимального масштабу виробництва зіштовхується з вузькістю внутрішнього ринку; він стає обмежуючим чинником для налагодження випуску більшості видів сучасної продукції, що припускає обов'язкову орієнтацію на зовнішній ринок.

Для нових індустріальних країн (Азії – Сінгапур, Тайвань, Південна Корея, Таїланд і Латинської Америки – Мексика, Аргентина, Бразилія й ін.) бурхливе включення в міжнародний поділ праці не є логічним результатом внутрішнього розвитку. Скоріше навпаки, включення в міжнародний поділ праці стало каталізатором розвитку внутрішньої економіки. Насамперед, це пов'язано з масивною експансією іноземного капіталу і ТНК. Значний приплив державної допомоги, комерційних позик і кредитів, підприємницького капіталу направлявся переважно на розвиток експортного виробництва, що призвело до стрімкого зростання зовнішньої торгівлі і валютних надходжень, що інвестувались у національне виробництво.

Країни з перехідною економікою (Східна Європа, СНД), безповоротно упустивши можливості і переваги включення в міжнародний поділ праці в процесі історичної еволюції, зіштовхнулися сьогодні зі сформованою на світовому ринку структурою, яка на превеликий жаль важко піддається змінам. Ця

обставина, як і те, що в багатьох із цих країн рівень суспільної продуктивності праці недостатній, ускладнює економічні умови включення цих країн у міжнародний поділ праці. Для країн, що розвиваються, включення у міжнародний поділ праці можна розглядати як необхідну і найчастіше єдину умову внутрішнього розвитку. Спочатку міжнародний капіталістичний поділ праці прирікав колоніальні країни на роль постачальників сировини і продовольства; монокультурне виробництво викликало однобічну спеціалізацію відсталих країн і постачання одного–двох продуктів у розвинуті країни. Розпад колоніальної системи викликав позитивні зміни в міжнародному поділі праці, але як і раніше, багато країн зберігають монокультурну спеціалізацію і займають нерівноправне місце в міжнародному поділі праці.

Матеріальною передумовою міжнародного поділу праці є наявність визначеної кількості і якості економічних ресурсів (праця, земля, капітал), їх нерівномірний розподіл між країнами й особливості їх комбінування, що забезпечують значну або меншу ефективність їхнього використання (рис.4.1).

У сучасний період міжнародний поділ праці став визначальним фактором формування і розвитку всесвітнього ринку і всесвітнього господарства в цілому. Разом з тим, рівень МПП є значно нижчим, ніж в межах національних господарств, що одночасно показує наявність перспективи. Це обумовлено наступними причинами:

- поділ праці між державами логічно і історично є вторинним стосовно поділу всередині національних народногосподарських комплексів;

- особливість поділу праці між країнами полягає в тому, що його форми і соціально–економічна природа визначається суспільними відносинами, що склалися усередині окремих національних господарств;

- порівняно обмеженою можливістю втручання держави в міжнародні економічні процеси.

Вже практично всі країни світу втягнені в орбіту міжнародного поділу праці. У майбутньому передбачається, що міжнародний поділ праці буде неухильно поглиблюватись, і на його основі випереджаючими темпами буде зростати міжнародний обмін товарами і послугами. Наявні вітчизняні і закордонні прогнози і розрахунки, дозволяють обґрунтовано зробити подібний висновок (табл. 4.4).

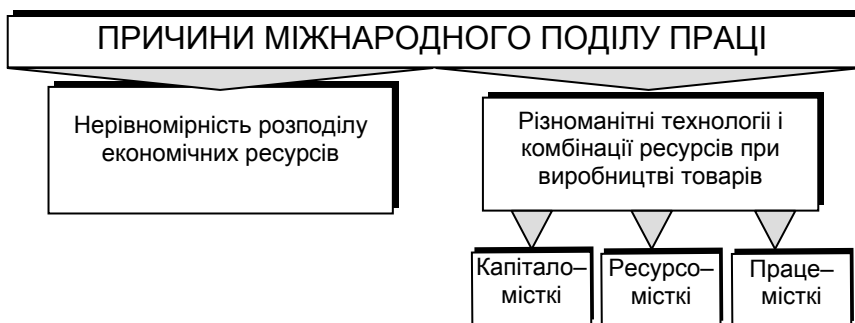


Рис. 4.1. Причини міжнародного розділу праці

Таблиця 4.4

Коефіцієнти темпів міжнародного поділу праці *

	1971–1980	1981–1990	1991–2000
Світ в цілому	1,08	1,21	1,08
Промислово розвинуті країни	1,11	1,31	1,15
Країни, що розвиваються	0,99	1,03	0,80

Участь у МПП виступає як об'єктивна потреба економічного розвитку кожної країни, важливий засіб економії суспільної праці, прискорення науково-технічного прогресу. Більша або менша участь у МРТ обумовлена наступними обставинами – сприяючими йому, або, навпаки, створюючими гальмуючий ефект при їх відсутності:

- географічне положення країни;
- демографічний потенціал і наявність кваліфікованих кадрів у країні;
- розмір території, площа сільськогосподарських угідь, ґрунтові

* Коефіцієнт темпів МПП – результат ділення індексів обсягу експорту товарів на індекси обсягу валового продукту за певний період. Коефіцієнти розраховані на основі даних прогнозу, складеного американськими економістами В. Леонт'євим і Ф. Духінієм.

ресурси;

- природно–кліматичні умови, а також рівень забезпеченості тієї або іншої країни ресурсами, що безпосередньо впливають на специфіку відтворювального процесу;
- історичні фактори розвитку тих або інших видів виробництва;
- рівень розвитку НТП і ін. фактори, які можна згрупувати у такий спосіб (рис. 4.2.).



Рис. 4.2. Фактори, що впливають на розвиток МПП

Визначальним мотивом міжнародного поділу праці для всіх країн є їх прагнення до отримання економічних вигод від участі в МПП. Глибина і характер міжнародного поділу праці залежить від багатьох факторів. Розвиток МПП обумовлює необхідність підвищення продуктивності праці і зниження витрат виробництва. Реалізація отриманого ефекту в цьому випадку відбувається шляхом використання закону вартості, що виявляється у відмінностях між

національною і інтернаціональною вартістю виробництва, різниці між міжнародною і внутрішньою ціною експортованих товарів та послуг.

4.3. Міжнародна спеціалізація

Міжнародна спеціалізація – використання країною ресурсів для виробництва одного або декількох певних видів товарів і послуг. Вона припускає їхнє виробництво в кількостях, що значно перевищують власні потреби країни–виробника, що знаходить висвітлення у формуванні галузей, які значною мірою зорієнтовані на експорт продукції і показують "особу" країни в міжнародному поділі праці.

Міжнародна спеціалізація виробництва розвивається за двома напрямками: виробничому і територіальному. Перший включає спеціалізацію окремих країн і груп країн з виробництва певних товарів і їх частин для світового ринку; другий – міжгалузеву і внутрішньогалузеву спеціалізацію.

Міжгалузєва спеціалізація орієнтована на виробництво й обмін окремих видів промислової продукції. Внутрішньогалузєва спеціалізація побудована на розподілі виробничих програм в межах однієї і тієї ж галузі. Основними формами прояву міжнародної спеціалізації є:

- предметна спеціалізація – коли випуск певної продукції зосереджується в тій або іншій країні;
- типорозмірна спеціалізація – коли кожна країна спеціалізується на виготовленні виробів певного типу і розміру;
- подетальна спеціалізація – орієнтована на випуск тих або інших компонентів (комплектуючих вузлів, деталей, двигунів і ін.);
- технологічна спеціалізація – коли країни орієнтуються на виконання визначених стадій технологічних процесів виробництва товарів в межах єдиного технологічного процесу;
- наукова спеціалізація – спеціалізація, яка забезпечує тій або іншій країні можливість зосередитися на певних видах наукової діяльності, поєднуючи при цьому фірми різних країн.

Таблиця 4.5.

Класифікація показників,
що характеризують участь країн у МПП [15, с. 22]

№	Показники
	Група А. Рівень розвитку МПП з урахуванням експортно–імпортних операцій.
1	Експортна квота країни в її ВВП.
2	Коефіцієнт випередження темпами зростання експорту темпів зростання ВВП.
3	Імпортна квота країни в її ВВП.
4	Коефіцієнт випередження темпами зростання імпорту темпів зростання ВВП.
5	Зовнішньоторговельна квота.
	Група Б. Місце міжнародного регіону в системі зовнішньоекономічних зв'язків окремих країн із врахуванням експортних операцій.
6	Частка експорту країни в міжнародний регіон в її валовому експорті.
7	Коефіцієнт випередження темпами зростання експорту країни в міжнародний регіон темпів зростання її валового експорту.
8	Частка експорту окремої країни у взаємному експорті країн міжнародного регіону.
9	Коефіцієнт випередження темпами зростання експорту окремої країни в міжнародний регіон темпів зростання взаємного експорту групи країн даного регіону.

Сучасний розвиток територіального напрямку спеціалізації відбивається в структурі експорту кожної окремої країни в вигляді виграшу від торгівлі. Так, США займають провідне місце на світовому ринку новітніх високотехнологічних товарів, експортують літаки, пшеницю, трактори, хімічні речовини, електронно–обчислювальні машини, оптичні прилади, персональні комп'ютери та ін. Разом з тим вони імпортують багато новітніх наукомістких товарів, судна, деякі марки автомобілів, взуття, одяг, текстильні товари та ін. Інші країни мають порівняльні переваги у виробництві,

наприклад, тракторів, фарб, вовняних і хутрових виробів, але не мають їх у виробництві сталі, синтетичних і бавовняних тканин, взуття, одягу. Кожна країна взаємодоповнює іншу.

Нагадаємо, що спеціалізація знаходить своє вираження в об'єктивному процесі зростання чисельності особливих, самостійних галузей. Головною відмінною ознакою спеціалізованої галузі, підприємства є однорідність продукції, що випускається. Вона є умовою технічного прогресу і разом з тим його наслідком, тому що технічний прогрес призводить до поглиблення поділу праці. Технічний рівень національного виробництва і його організація, кваліфікація робочої сили в країні, стан наукових досліджень – основні фактори, що впливають на рівень національної продуктивності праці, а отже, і на витрати виробництва товарів і їхню конкурентоздатність на світовому ринку, на можливості спеціалізації даної країни у світовому масштабі.

Міжнародна спеціалізація країн усе більше визначається обсягом і якістю НДДКР. Її основні параметри можна простежити на основі промислово розвинутих країн. Займаючи передові рубежі в науці і техніці, ці держави займають провідні позиції в сучасній ієрархії міжнародного поділу праці.

Істотний вплив на процеси спеціалізації здійснюють зрушення в характері розвитку сучасного поділу праці.

По–перше, це зниження ролі таких традиційних факторів міжнародної спеціалізації, як природні ресурси, географічне положення, минулий виробничий досвід і сформований у минулому виробничий потенціал країни. Мова йде, звичайно, не про те, що старі традиційні фактори всесвітнього поділу праці перестають діяти, а про те, що на зміну і на додаток до них поступово приходять нові фактори, породжені структурними змінами у всесвітньому господарстві і прискоренням НТП.

Зниження ролі природних і географічних факторів у формуванні всесвітнього поділу праці стає особливо очевидним при аналізі рушійних сил і результатів сучасної зовнішньоекономічної експансії Японії, а також нових індустріальних країн, зокрема, Південної Кореї, Тайваню, Гонконгу, Сінгапуру. Міжнародна спеціалізація цих країн практично не прив'язана ні до природних ресурсів, ні навіть до їхнього географічного положення.

По–друге, це процес оптимізації національних народно-господарських структур і відповідної оптимізації масштабів ринку

збуту для національної продукції. Необхідність оптимізації масштабів виробництва на окремих підприємствах, окремих галузях і в національному господарстві в цілому є сьогодні центральною за значенням техніко–економічною проблемою для переважної більшості індустріальних країн. Причому оптимізація виробничого потенціалу тієї чи іншої країни нерозривно пов'язана з поглибленням процесу спеціалізації не тільки в національних межах, але й у межах всесвітнього поділу праці, з поширеним виходом спеціалізованих національних виробництв на всесвітній ринок, з відмовою від розвитку тих національних виробництв, у яких дана країна не має шансів забезпечити високий рівень економічної ефективності.

Виходячи з критеріїв оптимізації масштабів виробництва, багато промислових галузей у великих країнах із самого початку орієнтуються на зовнішні ринки, наприклад, авіаційна промисловість, виробництво ЕОМ і електроніка в США, автомобільна промисловість, суднобудування й електроніка в Японії, верстатобудування, електроніка і хімія в Німеччині. Усе це говорить про те, що націленість на експорт, здатність до експорту стає найважливішим критерієм і стимулом промислового прогресу не тільки у відносно невеликих, але й у найбільших індустріально–розвинутих країнах.

По–третє, це все більш широкий розвиток, поряд з міжгалузевим, внутрішньогалузевого поділу праці і, отже, внутрішньогалузевої спеціалізації виробництва. Даний процес знаходить вираження, наприклад, у прискореному рості зовнішньоекономічних зв'язків між індустріальними країнами, які мають багато в чому подібні промислові структури.

Наприклад, за даними за 1996 рік, уже 57% усієї зовнішньої торгівлі США мало виражений внутрішньогалузевий характер [36, с. 523]. Тенденції світової торгівлі такі, що в перспективі все більшого значення набуває обмін промисловими виробами, схожими за призначенням, але різними техніко–економічними характеристиками. Розвиток внутрішньогалузевої спеціалізації, зростання міжнародного обміну продукції тих самих галузей означає подальше, ще більш глибоке обмеження універсальності народно–господарських структур окремих країн.

Крім того, усе більш важливим напрямком внутрішньогалузевого поділу праці стає спеціалізація не за кінцевою продукцією, а за деталями, вузлами і комплектуючими виробами. Відокремлення

конкретних видів деталей машин в окремі виробництва – основа розвитку як внутрішньонаціональної, так і міжнародної промислової кооперації. Поглиблення процесів кооперації призводить до того, що на міжнародний ринок надходять як самостійні товари багато десятків тисяч проміжних продуктів, більшість з яких у недавньому минулому оберталась тільки всередині підприємств, між їх цехами і ділянками.

По–четверте, це різко зростаюче значення національних науково–технічних потенціалів у формуванні економічного стану окремих країн, у визначенні їхньої ролі і місця в системі міжнародного поділу праці.

У сьогоднішньому світі витрати на НДДКР як мінімум подвоювались кожні 5–6 років, і у провідних промислово–розвинутих країнах складають більш 2–3% їхнього національного доходу. Стимульована державою експортна експансія таких країн, як США, Японія, Німеччина у вирішальній мірі ґрунтується на їх могутній науково–технічній базі. У США, наприклад, 70–80% усіх витрат на НДДКР приходиться саме на ті галузі промисловості, у світовому експорті яких країна продовжує займати лідерські позиції. Усе більш важливе місце здобуває і міжнародна передача технологій.

По–п'яте, це поступовий рух національних господарств до усе більшої відкритості, зменшення перешкод для міжнародного переміщення факторів виробництва: товарів, робочої сили, капіталу, науково–технічних знань.

4.4. Форми міжнародного кооперування

Міжнародна кооперація виробництва – форма раціональних тривалих виробничих зв'язків, що установлюються між спеціалізованими підприємствами. Її об'єктивною основою є зростаючий рівень розвитку виробничих сил, а також процес стійких виробничих зв'язків між суб'єктами виробництва. Авіаційна промисловість, виробництво ЕОМ, суднобудування, електроніка, хімічна промисловість, верстатобудування – основний перелік виробництв, розрахованих на коопераційні постачання продукції. Виробництво окремих деталей, вузлів, агрегатів, збирання готової продукції здійснюється в різних країнах у відповідності зі

спеціалізацією останніх.

Як система економічних відносин міжнародна кооперація розрізняє:

- об'єкт співробітництва, або область діяльності, у якій здійснюється взаємодія;
- метод співробітництва, тобто організаційні форми і засоби;
- нормативний апарат, за допомогою якого досягається сумісне досягнення поставленої мети.

1. У міжнародній практиці найбільш широке поширення отримали наступні форми кооперування:

Підрядне кооперування – це кооперування, що передбачає виконання певної роботи виконавцем за дорученням замовника. При цьому сторона договору – замовник – видає іншій стороні – підрядчикові, замовлення на виробництво вузлів і деталей, що повинні ввійти складовою частиною в продукт, який реалізується замовником. Підрядна угода, яка укладається з цього приводу, між двома країнами обумовлюється термінами, якістю виконання, обсягами й іншими параметрами, необхідними для успішного і чіткого виконання замовлення.

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

3. Кооперування у формі спільного підприємництва – це кооперування через з'єднання на частковій основі власності взаємодіючих партнерів, спільне керування підприємством, спільне несення виробничого і комерційного ризиків, розподіл прибутку між партнерами. Спільні підприємства – це так звана інтегрована кооперація, що одержала широке поширення в усьому світі.

4. Кооперування у формі договірної спеціалізації на основі розмежування виробничих програм – кооперування з метою розмежування і закріплення за кожним учасником визначеного асортименту кінцевої продукції й усунення дублювання виробництва. Договірні країни прагнуть усунути або зменшити дублювання виробництва і пряму конкуренцію між собою на ринку.

Міжнародна кооперація виробництва сприяє підвищенню ефективності виробництва, технічному прогресу. Так, відповідно до

розрахунків експертів ООН, міжнародні угоди про технічне співробітництво й обмін вузлами і деталями на основі кооперації в середньому приблизно на 14–20 місяців скорочують терміни налагодження виробництва нових видів продукції, на 50–70% знижують вартість освоєння виробництва, дозволяють досягти 93–99% рівня якості продукції закордонного партнера, тоді як освоєння іноземної технології самотужки дає можливість досягти лише 70–80% цього рівня.

До нинішнього часу сформувалась наступна класифікація міжнародного кооперування (у залежності від його основних ознак):

- за видами (економічне, виробниче, науково–технічне, у сфері збуту й ін.);
- за формами (підрядне, на основі здійснення сумісних програм, спільне підприємництво, договірна спеціалізація);
- за стадіями (передвиробниче, виробниче, комерційне);
- за кількістю суб'єктів (двох– і багатобічне);
- за кількістю об'єктів (одно– і багатопредметне);
- за структурою зв'язків (внутрифірмове, міжфірмове, усередині і міжгалузеве, горизонтальне, вертикальне, змішане);
- за територіальним охопленням (багатобічне, двохстороннє, міжрегіональне, всесвітнє).

4.5. Погляди на сутність і трансформаційні можливості МПП

Відповідно до теорії порівняльних переваг Д. Рікардо, країни по–різному наділені факторами виробництва і в залежності від цього в більшій чи меншій мірі повинні приймати участь у міжнародному поділі праці. Однак ця залежність у сучасних умовах не є абсолютною, оскільки на міжнародний поділ праці можуть впливати також і деякі інші фактори. Так, наприклад, за рівнем забезпеченості чорноземами Україна займає одне з перших місць у світі (фактор виробництва – земля), а отже, це створює необхідні передумови для того, щоб займати у міжнародному поділі праці одне з перших місць за рівнем виробництва й експорту сільськогосподарської продукції. Але це не відповідає дійсності, оскільки в Україні залишаються не розвинутими інші фактори (такі як, наприклад, сучасні виробничі технології, міжнародний маркетинг і менеджмент), що негативно

впливає на розвиток багатьох галузей сільського господарства. Безпосереднім показником, що відображає такий стан речей, є ефективність використання земельних ресурсів (виробництво валової продукції в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь у 7,4 рази менше його аналогу в країнах–членах ЄС) [10, с. 6].

Завдяки участі в МПП кожна країна отримує визначені переваги, обумовлені вибором нею форм спеціалізації і кооперування, які в найбільшій мірі відповідають: 1) її природним умовам; 2) досягнутому рівню розвитку продуктивних сил; 3) національним витратам праці, що визначаються з врахуванням, з одного боку, витрат на виробництво товарів, які країна виробляє і які обходяться їй відносно дешевше, а з іншого боку – витрат на виробництво товарів, що у випадку відсутності міжнародної торгівлі обійшлися б їй дорожче при організації власного виробництва. Економічні вигоди, одержувані країнами з різним рівнем продуктивності, інтенсивності, складності праці, стимулюють їх до участі в МПП в умовах глобалізації світогосподарських відносин. При відсутності зовнішньої торгівлі промислово–розвинутим країнам довелося б збільшити витрати виробництва в промисловості як мінімум у 1,5–2 рази.

Міжнародний поділ праці традиційно еволюціонує відповідно до розвитку науково–технічного прогресу. Так, галузеве МПП поступово відійшло на другий план, уступаючи внутрішньогалузевому, коли напівфабрикати тієї або іншої товарної групи обмінюються на готові вироби тієї ж групи або в межах даної товарної групи, одні готові вироби ввозяться, а інші вивозяться. З часу розгортання НТР інтенсивно розвивається внутрішньогалузєва міжнародна спеціалізація, що охоплює, насамперед, розвинуті країни. Її основними формами є предметна, подетальна, поопераційна і типорозмірна [6, с. 425].

Внутрішньогалузєвий поділ праці має місце насамперед і головним чином у рамках обробної промисловості, що знаходиться в індустріальному ядрі світового господарства і на його периферії, що розвивається внаслідок техніко–технологічних причин і росте набагато швидше сільського господарства і добувної промисловості. З 1950 по 2002 рр. обсяг світового виробництва готових виробів (у незмінних цінах) збільшився в 10,1 рази, тоді як продукція видобувних галузей виросла в 4,2 рази, а сільського господарства – тільки в 3,5 рази [31, с. 13]. Це обумовлено тим, що обробна

промисловість дозволяє нескінченно диверсифікувати виробництво на дрібніші галузі і підгалузі, відокремлення яких автоматично збільшує кількість напівпродуктів, які циркулюють між все більш вузькоспеціалізованими відособленими виробництвами, як усередині національних господарств, так і в міждержавному просторі.

Така диференціація продукції обробних галузей промисловості є причиною зростання кількості операцій купівлі–продажу продуктів між їхніми виробниками і споживачами. А оскільки вони включають вартість сировини, амортизаційні витрати, додаткову вартість і податки, то вартісний обсяг товарообігу незмінно перевищує обсяг вартості, доданої в процесі виробництва. Це достатньо очевидно на міжнародній арені, де статистика торгівлі налагоджена значно чіткіше, ніж усередині країни. Так, з 1950 по 2000 р. обсяг світового експорту зростав у 3,6 рази скоріше, ніж обсяг світового товарного виробництва, у тому числі в аграрно–продовольчому секторі – у 1,8 рази, у видобувній промисловості – у 2,7 рази, в обробній – у 3,6 рази [31, с. 14].

Розвиток НТР призводить до того, що паралельно старим, виділяються нові галузі промисловості (атомна промисловість, електронно–цифрове машинобудування, ракетно–космічна промисловість, виробництво синтетичних матеріалів ін.). Наприклад, у США нараховують до 700 галузей промисловості, для кожної з них необхідно спеціальне оснащення, унікальна апаратура, випуск яких у малих кількостях нерентабельний. Найгострішою ця проблема є для малих і навіть середніх за економічним потенціалом країн. Тому між їхніми підприємствами найбільший розвиток отримала інтернаціоналізація одиничного поділу праці. Так, у реалізації програми створення нового найбільшого у світі літака "Аеробус", що вперше піднявся в небо в 2005 р., брали участь 1,4 тис. компаній з різних країн. Розширюється і міжнародна технологічна спеціалізація, що означає спеціалізацію різних країн на виконанні визначених видів робіт (наприклад, виготовлення окремих видів лиття, штампувань ін.).

При цьому особливо важливою стає також інша складова міжнародного поділу праці – міжнародна кооперація. На відміну від спеціалізації, техніко–економічна мета міжнародної кооперації виробництва і праці – випуск погодженої продукції і, як правило, на основі міждержавних угод за участю компаній, фірм і ін. Міжнародна

виробнича кооперація передбачає спільну розробку важливих науково-технічних програм (освоєння космосу), обмін науково-технічною інформацією, продаж і купівлю ліцензій, ноу-хау, обмін вченими та ін.

В цих умовах знижується роль традиційних форм міжнародного поділу праці і зростає значення тих, котрі передбачають технологічні і виробничі зв'язки в межах внутрифірмового обміну. Зараз понад 60% світового виробництва, що базується на міжнародній спеціалізації, кооперуванні виробництва, закордонному інвестуванні, зосереджено в найрозвинутіших країнах світу.

4.6. Україна в системі сучасного міжнародного поділу праці

На сьогоднішній день Україна залучена в МПП у 2–3 рази слабкіше, ніж провідні країни Заходу чи нові індустріальні країни. І перебороти цей відрив поки не вдається. Щоб вийти на рівень передових країн у ключових галузях промисловості та сільськогосподарського виробництва, Україні потрібно активніше перетворюватися в як імпортера високотехнологічної продукції, так і експортера товарів з більш високим ступенем переробки. Нинішнє положення нашої країни в системі МПП визначається її проміжним місцем у світовій технологічній піраміді. Україна істотно відстає від провідних західних держав за технічним рівнем основних цивільних галузей виробництва. У цій ситуації взаємодія зі світовим технологічним авангардом істотно відрізняється від взаємодії з країнами, промислово менш розвинутими (окремі країни СНД).

Для того, щоб налагодити цивілізовані стабільні та взаємовигідні зв'язки між штучно роздвоєною в минулому європейською спільністю, необхідно подолати асиметрію в міжнародному поділі праці між Західною та Східною Європою, що підвело б однорідний матеріальний фундамент під загальноєвропейську інтеграцію. Україна, як і інші держави, що утворилися після розпаду СРСР, у розвитку своєї суверенної економіки великі надії покладає на інтеграцію в систему світогосподарських зв'язків, активну й зростаючу участь не тільки в регіональному, а й у міжнародному поділі праці, ефективному використанні його переваг. У всіх урядових та альтернативних програмах антикризових заходів і

ринкової трансформації української економіки підкреслюється необхідність якнайшвидшого перетворення колишніх міжреспубліканських зв'язків у розряд зовнішньоекономічних, розширення поля господарської взаємодії з основними центрами світового господарства та міжнародними фінансово-економічними інститутами, розгортання широкомасштабного ділового співробітництва на взаємовигідних засадах з усіма державами світу.

Сучасна слабка залученість України в міжнародний поділ праці не тільки не відповідає, а й суперечить її національним інтересам, бо залишає економіку країни поза розвитком світових продуктивних сил, провідних напрямів сучасної науково-технічної революції, що призводить до виштовхування її на узбіччя світового економічного прогресу. Про це свідчить, зокрема, той факт, що частка експорту у загальному обсязі виробництва України ще до проголошення її незалежності не перевищувала 4–5%, у той час як середньосвітовий показник дорівнював 17%. У 90–ті роки відбулося подальше зменшення експорту як у фізичному, так і відсотковому відношенні, а в його товарній структурі лівова частка припадає на сировину, матеріали, товари народного споживання. Так, у 2002 році частка мінеральної продукції та металів у експорті України складала 46,2%, аграрної продукції – 10,3 %, при тому що у світовому експорті ці частки складають відповідно 12,5% та 12,2% [15, с. 169]. Таким чином, в українському експорті спостерігається значний дисбаланс у співвідношенні готової продукції і сировинних матеріалів, а щодо експорту аграрної продукції є ще резерви оптимізації його структури.

Для прискорення процесу входження України у світові господарські структури та поглиблення її участі у МПП необхідно брати до уваги такі обставини: по-перше, основними орієнтирами українських виробників мають бути: новітні технології, світові норми та стандарти, а також місткість ринку. Виходячи із ємності ринку, його вимог, мають визначатися розміри, структура та продуктивність промислового підприємства або підприємства АПК. Економічний потенціал країни в таких випадках практично не відіграє ніякої ролі, оскільки за визначальну величину береться суто технологічний фактор. Якість продукції, її асортимент, відповідність моді, а також рівень затрат – все це уніфікується незалежно від розмірів країни, її специфічних можливостей. Підприємство стає "вбудованим" в нішу світової господарської структури і виконує

відведена йому роль.

По-друге, характерною рисою сучасного ефективного виробництва є його вибірковість. Визначальною умовою економічної раціональності промислового підприємства, тобто його здатності "йти в ногу" з науково-технічним прогресом, стало наближення його потужностей, технічного оснащення та серійності до світових критеріїв оптимальності. Звичайно, цього досягти може далеко не кожне підприємство. Керуватися світовими критеріями у своїй діяльності має насамперед експортно-орієнтований сектор економіки, покликаний стати мостом, що з'єднає національне господарство із світовим.

По-третє, важливою закономірністю інтернаціоналізації сучасних світових продуктивних сил є те, що економічна доцільність створення в окремих країнах багатогалузевої економіки, включаючи підприємства з повним технологічним циклом, поступово відпадає, бо прагнення кожної країни до самозабезпечення всіма товарами вимагає великих затрат. Значно перспективнішим шляхом є розвиток міжнародної спеціалізації та активна участь у ній дедалі більшої кількості країн, що мають чіткий профіль у міжнародному економічному співробітництві та обміні. Це – загальна умова економічного і науково-технічного прогресу. Для України основними сферами міжнародної спеціалізації, виходячи з нагромадженого досвіду та її експортного потенціалу, могли б бути гірничо-металургійна промисловість, окремі підгалузі машинобудування, сільськогосподарське виробництво (переробні галузі АПК) й туризм. Практичне здійснення цієї мети – нелегке й капіталомістке завдання, яке потребує глибокої структурної і технологічної перебудови національної економіки.

По-четверте, пошук власного місця у світовій господарській структурі вимагає знання специфіки сучасного світового ринку, який також зазнає суттєвих змін: не тільки розширюються його межі, а й зростають потреби, змінюється їхня структура, а також склад тих виробників, які задовольняють основну частку світового попиту на продукцію. Оновлення номенклатури продукції, представленої на світовий ринок, відбувається сьогодні значно швидше, ніж раніше, а враховуючи, що цей процес практично нескінченний, то в нього можуть включатися й нові держави, котрі або створили новий товар, або мають переваги в затратах виробництва. Крім того, жодна країна в сучасних умовах не може довго залишатися монополістом у

виробництві передової технології, рано чи пізно досягнення НТП, у тому числі й найпрогресивніші відкриття, стають здобутком багатьох.

По-п'яте, НТР додала до традиційних факторів всесвітнього поділу праці нові об'єктивні стимули, що набувають поступово визначального характеру. Роль природних ресурсів, географічного положення, виробничого досвіду починає різко знижуватися, а натомість висувуються передова технологія, наукові розробки, висококваліфікована робоча сила, банки, розвинута виробнича інфраструктура, які передусім впливають на визначення профілю економіки тієї чи іншої країни, її позиції на світовому ринку. Цю тенденцію необхідно враховувати, розробляючи стратегію виходу України на міжнародний ринок, і з самого початку робити ставку на сучасні фактори міжнародного поділу праці.

Способи включення національних господарств у всесвітню систему поділу праці можуть бути різні: зумовлені об'єктивними потребами внутрішнього розвитку країни, інтересами транснаціонального капіталу, коли превалує економічний, а інколи й позаекономічний примус. Але найбільший економічний ефект досягається у тому випадку, коли країни добровільно прилучаються до міжнародного співробітництва і між ними налагоджуються рівноправні партнерські відносини на взаємовигідних принципах з урахуванням їхньої спеціалізації та напрямів діяльності. Нинішній рівень розвитку продуктивних сил у світі владно вимагає усунення будь-яких перешкод на шляху поглиблення всесвітнього поділу праці та використання переваг міжнародного економічного спілкування.

Тематика індивідуальних реферативних завдань

1. Модифікація глобальної моделі міжнародного розподілу праці.
2. Сучасна міжнародна спеціалізація країн світу.
3. Поглиблення МПП як об'єктивна основа інтернаціоналізації господарського життя.
4. Місце України в міжнародному поділі праці.
5. Нові індустріальні країни в системі міжнародного поділу праці.

ТЕМА 5.

СВІТОВИЙ РИНОК ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

На рубежі другого і третього тисячоліть міжнародна економіка все більше перетворюється на цілісну, глобальну, інтегровану господарську систему – міжнародну економічну систему. Активним функціональним елементом цієї системи є найдавніша, історично перша форма взаємодії людей і народів – сфера міжнародної торгівлі. Сукупність усіх компонентів, задіяних у її забезпеченні, становить міжнародну торговельну систему. Її наукові основи заклали такі великі економісти як: А.Сміт, Д. Рікардо, Д. Х'юм, Дж. Ст. Мілль, Г. Хаберлер, Е. Хекшер, Б. Олін, П. Самуельсон, Р. Джонс, А. Маршалл, В. Леонт'єв та ін. Їх праці становлять «золоту сторінку» світового економічного літопису.

Предметом міжнародної торгівлі виступають:

- матеріальні речі (сировинні товари, машини, устаткування, готова продукція);
- послуги (транспортні, науково–технічні, туристичні, страхові та ін.);
- інтелектуальна власність (авторські права, патентні права та ін.);
- майнові права (права власності) і немайнові права.

Усі вони входять до поняття товар(послуга).

В останні десятиліття одним із динамічних секторів міжнародної економіки стала сфера послуг. Обсяг ринку послуг складає приблизно 25% світового товарного обігу, причому темп росту даного сектору світової економіки значно перевищує темп зростання світового товарного обігу.

- 5.1. Сутність міжнародної торгівлі та її роль в системі світогосподарських зв'язків
 - 5.2. Показники міжнародної торгівлі
 - 5.3. Види і методи здійснення міжнародної торгівлі
 - 5.4. Міжнародна договірна практика в сфері торгівлі
 - 5.5. Інкотермс
 - 5.6. Ціноутворення в міжнародній торгівлі
 - 5.7. Основні інструменти регулювання міжнародних торговельних відносин
 - 5.8. Митне регулювання та страхування між державою та суб'єктами МЕН
 - 5.9. СОТ в системі регулювання міжнародної торгівлі
- Тематика індивідуальних реферативних завдань

5.1. Сутність міжнародної торгівлі та її роль в системі світогосподарських зв'язків

При розгляді даної теми відразу слід акцентувати увагу на наступному важливому методологічному аспекті: поняття "міжнародна торгівля" та "світова торгівля" у науковій та навчальній літературі, як правило, ототожнюються. Так, наприклад, у підручнику "Світова економіка" міжнародна торгівля визначається як "...сфера міжнародних товарно–грошових відносин, специфічна форма обміну продуктами праці (товарами й послугами) між продавцями й покупцями різних країн [10, с.113]. Далі зазначається, що міжнародна торгівля являє собою сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу й у подальшому поняття світова та міжнародна торгівля вживаються як рівнозначні. Ми солідаридуємось з даною позицією. Що до зовнішньої торгівлі (ЗТ), то вона є важливою і історично першою формою міжнародних економічних відносин і являє собою обмін товарами та послугами між державно оформленими національними господарствами. Це торгівля однієї країни з іншими країнами світу. Вона складається з ввозу (імпорту) і вивозу (експорту) товарів.

Місце міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин визначається тим, що, по–перше, через неї реалізуються результати практично всіх форм світогосподарських зв'язків – вивозу капіталу, виробничої кооперації, науково–технічного

співробітництва і т.п. По–друге, розвиток міжнародної торгівлі товарами визначає динаміку міжнародного обміну послугами. По–третє, зростання і поглиблення міжрегіональних та міждержавних взаємозв'язків виступають важливою передумовою міжнародної економічної інтеграції. По–четверте, міжнародна торгівля сприяє подальшому поглибленню міжнародного поділу праці та інтернаціоналізації господарських зв'язків.

Міжнародну торгівлю можна поділити на торгівлю товарами і торгівлю послугами. Торгівля товарами – найбільш стара форма міжнародної торгівлі. Сьогодні, наприклад, номенклатура продукції, що випускається нараховує більш 20 млн. видів, а кількість проміжних виробів сягає фантастичних масштабів. Більшість з них поступають в міжнародну торгівлю. Основна відмінність торгівлі послугами від торгівлі товарами, з якої витікають особливості міжнародної торгівлі послугами, в тому, що послуги не мають властивості накопичуватися. Міжнародна торгівля послугами має специфічні особливості порівняно з торгівлею традиційними товарами:

- наявність прямих контактів між виробниками послуг та їх споживачами (що вимагає присутності за кордоном виробників послуг або іноземних громадян у країні, де виробляють ці специфічні товари);

- збільшення обсягів міжнародної торгівлі послугами порівняно зі зростанням зовнішньої торгівлі товарами (оскільки для успішної реалізації товарів, особливо складних, необхідно надавати всі більшу кількість транспортних, інформаційних, консультаційних, післяпродажних та інших послуг);

- більша захищеність сфери послуг (наприклад, НДДКР) від іноземної конкуренції з боку держави та наднаціональних органів тощо.

Обсяг ринку послуг складає приблизно 25% світового товарного обігу, причому темп росту даного сектору світової економіки значно перевищує темп росту світового товарного обігу. Міжнародний ринок послуг складається з: транспортних послуг; туризму; експорту технологій, інших послуг, що надають державні організації (банківські, страхові, біржові, посередницькі, тощо) та фінансовий сектор.

Дія цієї закономірності зумовлена четвертим крупним суспільним поділом праці, високим рівнем життя в розвинутих країнах світу,

дією закону зростання потреб, значним розгортанням НТР, посиленням міграції капіталу і робочої сили, процесом глобалізації сфери послуг, який розпочався в 80–х роках ХХ ст. та іншими факторами.

Основну роль в міжнародній торгівлі послуг відіграють туризм та транспортні послуги. Так, на сьогоднішній час індустрія туризму – одна з найбільш динамічних галузей світового господарства. Туризм входить до числа трьох найбільших експортних галузей, уступаючи лише нафтовидобувній промисловості й автомобілебудуванню. На його частку доводиться 6% світового ВВП, 7% світових інвестицій, 5% всіх податкових надходжень, кожне 16 робоче місце, 11% споживчих витрат. За даними всесвітньої туристичної організації, кожен 30 туристів, що відвідують країну, сприяють створенню одного прямого й двох непрямих робітників місць.

Щодо міжнародних транспортних послуг, то їх розвиток – необхідна умова успішного розвитку міжнародних економічних відносин. Міжнародні транспортні послуги – це перевезення різними видами транспорту, які здійснюються в процесі міжнародної економічної діяльності. Перевезення сировини, устаткування, сільськогосподарської продукції, інших товарів і матеріалів, населення, тощо – це далеко не повний перелік міжнародних послуг. Продукцією транспорту є, безпосередньо, сам процес переміщення товарів від виробника до споживача. Міжнародні перевезення пасажирів різними видами транспорту пов'язані з їхніми діловими та туристичними поїздками, відвідуваннями, виїздом людей до нового постійного місця проживання. Міжнародна транспортна система включає морський, річковий, автомобільний, трубопровідний, залізничний, повітряний транспорт із відповідними об'єктами – портами, дорогами, аеропортами, вокзалами, складськими приміщеннями й іншими об'єктами.

У міжнародній торгівлі розрізняють наступні види основних операцій:

– Імпортна – придбання товару в іноземного продавця з вивозом у країну покупця. Імпортні угоди, пов'язані з покупкою й ввозом іноземних товарів у країну для реалізації їх на внутрішньому ринку мають наступні ознаки:

- наявність контракту з експортером;
- перетинання товаром кордону країни–імпортера;
- оплата імпортером товару.

- Експортна – продаж товару іноземному покупцеві з вивозом із країни продавця. Експортні угоди, пов'язані із продажем і вивозом за кордон товарів національного виробництва, мають наступні ознаки:
 - наявність контракту з імпортером;
 - перетинання товаром кордону країни–експортера;
 - одержання експортером платежів за товар.
- Реекспортна – придбання товару в іноземного продавця з вивозом у країну імпортера з метою наступного перепродажу його без переробки іноземному покупцеві. Реекспортні угоди пов'язані із продажем і вивозом із країни раніше завезеного в неї товару без його переробки. Головні умови реекспорту – товар не повинен піддаватись будь–якій переробці. Ці угоди застосовуються, коли реекспортуючій країні країною експортера пропонуються більш вигідні умови, ніж країні імпортера. Реекспортуючи, країна стає посередником між постачальником і покупцем товару, відіграючи роль імпортера стосовно продавця й експортера стосовно покупця.
- Реімпортні угоди являють собою експортні угоди, що не відбулися, тобто ввіз у країну раніше вивезених з її товарів, не проданих на зовнішніх ринках.

Розглядаючи сучасну міжнародну торгівлю можна констатувати: на початку ХХІ століття міжнародна торгівля як і раніше виступає як особлива форма міжнародних економічних відносин, двигун виробництва як окремих країн і регіонів, так і світового господарства в цілому.

5.2. Показники міжнародної торгівлі

Міжнародну торгівлю характеризує велика кількість показників, які можна систематизувати за наступними ознаками: а) показники обсягів; б) показники структури; в) показники динаміки; г) показники результатів.

До основних показників обсягів міжнародної торгівлі включають:

- експорт – це продаж з вивозом за кордон товарів і послуг (до експорту відносять: товари, вироблені, вирощені чи добуті в країні; товари, раніше ввезені з–за кордону, що були перероблені, а також товари, переробка яких здійснювалась під митним контролем);
- реекспорт – продаж та вивіз з країни раніше ввезених на її територію товарів, що не піддавались обробці;

– імпорт – ввезення в країну товарів та послуг (до імпорту відносять: товари іноземного походження із країни–виробника або країни–посередника; товари для подальшої переробки під митним контролем);

– реімпорт – ввезення раніше вивезених за кордон товарів, які не піддавались обробці, тобто це експортні операції, що не відбулись (до них відносять повернення покупцем бракованого товару; повернення товару, що не був проданий через аукціон; повернення товару, не реалізованого через консигнаційні склади);

– зовнішньоторговельний обіг – сума вартостей експорту та імпорту країни за певний період часу;

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

До показників структури міжнародної торгівлі відносять:

– товарну структуру – це показники розподілу експорту та імпорту за основними товарними позиціями;

– географічну структуру – розподіл товарного потоку за країнами, групами країн та регіонами світу;

– інституційну торгівлю – розподіл торгівлі за суб'єктами і методами товарного обміну;

– видову структуру – розподіл торгівлі за видами товарного обміну.

До показників динаміки міжнародної торгівлі включають:

1) темпи росту:

– темпи росту експорту:

$$T_{p.e.} = E_{з.р.} / E_{б.р.} * 100\%$$

де: $T_{p.e.}$ – темпи росту експорту;

$E_{з.р.}$ – обсяг експорту в звітному році;

$E_{б.р.}$ – обсяг експорту в базисному році;

– темпи росту імпорту:

$$T_{p.i.} = I_{з.р.} / I_{б.р.} * 100\%$$

де: $T_{p.i.}$ – темпи росту імпорту;

$I_{з.р.}$ – обсяг імпорту в звітному році;

$I_{б.р.}$ – обсяг імпорту в базисному році;

– темпи росту зовнішньоторговельного обігу:

$$T_{p.зт.об.} = ЗТО_{з.р.} / ЗТО_{б.р.} * 100\%$$

де: $T_{p.зт.об.}$ – темпи росту зовнішньоторговельного обігу;

$ЗТО_{з.р.}$ – обсяг зовнішньоторговельного обігу за звітний рік;

$ЗТО_{б.р.}$ – обсяг зовнішньоторговельного обігу за базисний рік.

2) темпи приросту:

- темпи приросту експорту

$$T_{\text{пр.е.}} = T_{\text{р.е.з.р.}} / T_{\text{р.е.б.р.}} * 100\%$$

де: $T_{\text{пр.е.}}$ – темпи приросту експорту;

$T_{\text{р.е.з.р.}}$ – темпи росту експорту за звітний рік;

$T_{\text{р.е.б.р.}}$ – темпи росту експорту за базисний рік;

- темпи приросту імпорту:

$$T_{\text{пр.і.}} = T_{\text{р.і.з.р.}} / T_{\text{р.і.б.р.}} * 100\%$$

де: $T_{\text{пр.і.}}$ – темпи приросту імпорту;

$T_{\text{р.і.з.р.}}$ – темпи росту імпорту за звітний рік;

$T_{\text{р.і.б.р.}}$ – темпи росту імпорту за базисний рік;

- темпи приросту зовнішньоторговельного обігу:

$$T_{\text{пр.зто}} = T_{\text{р.зто.з.р.}} / T_{\text{р.зто.б.р.}} * 100\%$$

де: $T_{\text{пр.зто}}$ – темпи приросту зовнішньоторговельного обігу;

$T_{\text{р.зто.з.р.}}$ – темпи зовнішньоторговельного обігу за звітний рік;

$T_{\text{р.зто.б.р.}}$ – темпи зовнішньоторговельного обігу за базисний рік.

3) До основних показників результатів міжнародної торгівлі відносять:

- сальдо торгового балансу – це різниця між вартісним обсягом експорту та імпорту товарів окремої країни;

- сальдо балансу послуг – це різниця між вартістю послуг, які надає країна, і вартістю послуг, які вона імпортує;

- сальдо балансу поточних операцій – це сума сальдо торгового балансу, балансу послуг, некомерційних операцій;

- експорт на душу населення

$$E_{\text{д.н.}} = E_{\text{з.р.}} / \text{населення}$$

де: $E_{\text{д.н.}}$ – обсяг експорту на душу населення в звітному році;

$E_{\text{з.р.}}$ – обсяг експорту в звітному році;

- імпорт на душу населення

$$I_{\text{д.н.}} = I_{\text{з.р.}} / \text{населення}$$

де: $I_{\text{д.н.}}$ – обсяг імпорту на душу населення в звітному році;

$I_{\text{з.р.}}$ – обсяг імпорту в звітному році;

- експортна квота (відношення експорту до ВВП)

$$E_{\text{к.в.}} = E_{\text{з.р.}} / \text{ВВП} * 100\%$$

де: $E_{\text{к.в.}}$ – експортна квота;

$E_{\text{з.р.}}$ – обсяг експорту в звітному році;

ВВП – валовий внутрішній продукт;

- імпортна квота (відношення імпорту до ВВП)

$$I_{\text{к.в.}} = I_{\text{з.р.}} / \text{ВВП} * 100\%$$

де: $I_{к.в.}$ – імпортна квота;

$I_{з.р.}$ – обсяг імпорту в звітному році;

ВВП – валовий внутрішній продукт);

– квота зовнішньоторговельного обігу

$$ЗТО_{к.в.} = ЗТО_{з.р.} / \text{ВВП} * 100\%$$

де: $ЗТО_{к.в.}$ – квота зовнішньоторговельного обігу;

$ЗТО_{з.р.}$ – обсяг зовнішньоторговельного обігу в звітному році;

ВВП – валовий внутрішній продукт.

5.3. Види і методи здійснення міжнародної торгівлі

Для сучасної міжнародної торгівлі характерна різноманітність її видів, які можна систематизувати за наступними ознаками:

– За специфікою предмету:

– торгівля товарами – це торгівля сировинними товарами та торгівля промисловими товарами, машинами, устаткуванням. До перших відноситься: мінеральна сировина, продукти її збагачення і переробки, сільськогосподарська сировина рослинного в тваринного походження і продукти її первинної переробки, а також продовольчі товари. До другої – торгівля товарами широкого вжитку (меблі, побутова техніка, парфуми и т.п.), торгівля машино–технічною продукцією;

– торгівля послугами (інженерні, фінансові, транспортні, туризм тощо).

– За специфікою взаємодії суб'єктів:

– традиційна (проста) торгівля – експортні та імпорتنі операції товарів і послуг, які не зумовлені коопераційними зв'язками та зобов'язаннями щодо збалансованого обміну товарів;

– торгівля кооперованою та спеціалізованою продукцією, яка здійснюється на основі довготермінових угод;

– зустрічна (компенсаційна) торгівля – торгівля, що ґрунтується на зустрічних зобов'язаннях експортерів по закупівлі у імпортерів частини чи повністю експортованих товарів.

– За специфікою регулювання:

– звичайна торгівля – торгівля і відповідний торговельний режим, які виникають в умовах відсутності торговельних, торговельно–економічних угод і домовленостей між країнами;

– торгівля за режимом найбільшого сприяння – торгівля, яка

передбачає, що держави, які домовляються, на взаємній основі надають одна одній привілеї та пільги щодо ставок мита і митних зборів, а також інших правил і механізмів здійснення зовнішньоторговельних операцій;

– дискримінаційна торгівля виникає у результаті застосування в торговельно–економічних відносинах жорстких обмежувальних заходів (ембарго, торговельний бойкот, торговельна блокада) або інших інструментів, що дискримінують права торговельного партнера;

– преференційна торгівля передбачає надання однією державою іншій на взаємній основі або в односторонньому порядку пільг у торговельному режимі.

Метод міжнародної торгівлі – спосіб здійснення міжнародного торговельного обміну. Сучасний стан міжнародної торгівлі визначає наступні методи її здійснення:

1. Торгівля напряму – основний метод ведення торгівлі, пов'язаний зі зростанням транснаціональної діяльності й, насамперед, з різким зростанням питомої ваги внутрішньокорпоративних і міжкорпоративних торговельних потоків. На сьогоднішній день торгівля напряму становить близько 50% світового товаропотоку. Цей метод є фінансово вигідним, тому що:

– скорочує витрати на суму комісійної винагороди посередникові;

– знижує як ризик, так і залежність результатів комерційної діяльності від можливої несумлінності посередників;

– дозволяє постійно перебувати на ринку, враховувати зміни й реагувати на виклики конкурентів.

У той же час прямиий метод вимагає значної кваліфікації й досвіду.

2. Торгівля через посередників, якими виступають юридичні особи, незалежні від виробників і споживачів, що сприяють обміну товарів через ув'язування продавців і покупців. До торговельних посередників можна віднести:

– дилерів – посередників, що займаються торговельними угодами від свого імені й за свій рахунок;

– дистриб'юторів – оптових посередників, що продають товари зі своїх складів, від свого імені й за свій рахунок;

– комісіонерів – посередників, що укладають контракти від

свого імені, але за рахунок постачальників;

- консигнаторів – посередників, що укладають договори про продаж товарів зі складу від свого імені, але за рахунок виробника;

- торгові дома – багатопрофільні зовнішньоторговельні фірми, що здійснюють операції від свого імені й за свій рахунок по широкій товарній номенклатурі. На практиці можуть виступати як асоціації різних торговельних, банківських, виробничих об'єднань;

- урядові заклади – державні установи, що сприяють просуванню товарів національного виробництва.

Непрямий метод представляють посередники особливого роду: біржі, міжнародні аукціони й торги. Біржі – асоціації продавців, які забезпечують ринок купівлі–продажу товарів з певними кількісними характеристиками. Самі товари на біржі не доставляють, а лише здійснюють із ними біржові операції за допомогою наявних документів. До найбільших світових товарних бірж відносяться: Лондонська біржа металів, Чиказька товарна біржа, Нью-Йоркська товарна біржа й ін. Тут продаються такі товари:

- метали, а також вироби й напівфабрикати з них;

- продукти тваринного походження: жива худоба, м'ясо свіже й морожене, бройлери, бекон, сало, яйця, шкіра, вовна, щетина, шовк–сирець, рибне борошно;

- продукти рослинного походження: зерно, кава, какао, каучук, олійні культури, цукор, пряності, чай і т.п.;

- енергетичні й мастильні матеріали, а також інші хімікати: ацетон, бензин, нафта, кокс, мастила, спирт, пропан і т.п.

Залежно від номенклатури продаваних товарів біржі підрозділяються на універсальні – на яких відбувається одночасний продаж широкої номенклатури різних товарів і спеціалізовані, на яких продаються й купуються товари вузької спеціалізації.

3. Торгівля через аукціони. Аукціони – організаційна форма публічного продажу товарів у певний час і певному місці. Міжнародні товарні аукціони проводяться як регулярно, так і нерегулярно. Товари, продавані на них, не можна купувати без попереднього огляду проданої одиниці товару (лота). Тут продаються такі товари, як чай, овеча вовна, каучук, хутро, антикваріат і т.п. Найбільш відомі чайні аукціони в Калькутті, Коломбо, Джакарті, аукціони із продажу антикваріату – Сотбі й Крісті, аукціони із продажу хутра в Санкт–Петербурзі й т.п.

4. Міжнародні торги – організаційна система просування на

ринок переважно нових товарних форм. У цьому сенсі торги – це метод реалізації договорів купівлі–продажу або підяду, при якому покупець (замовник) об’являє конкурс для продавців (постачальників) на товар–об’єкт і після порівняння отриманих пропозицій підписує контракт із продавцем (постачальником), що запропонував товар–об’єкт на найвигідніших для покупця (замовника) умовах.

Види торгів можуть розрізнятися залежно від способу залучення учасників і від рівня гласності. Відповідно до першого критерію торги розрізняють:

- відкриті торги, у яких можуть брати участь всі бажаючі, сповіщені за допомогою засобів масової інформації;

- закриті торги, у яких беруть участь тільки лише запрошені учасники, обрані або на основі попереднього знання, або після процедури попереднього відбору.

У відповідності із другим критерієм торги розрізняють:

- гласні, що відбуваються через розкриття пакетів із пропозиціями в присутності учасників, представників, свідків і інших осіб;

- негласні, що відбуваються через розкриття пакетів із пропозиціями тендерним комітетам на закритому засіданні.

5.4. Міжнародна договірна практика в сфері торгівлі

Міжнародна договірна практика в якості основних засобів проведення сучасної міжнародної торговельної політики виділяє:

а) Торговельні договори – вид міждержавних договорів, що визначають правовий режим торговельних відносин, митного обкладання, торговельного мореплавання, транспорту й транзиту, діяльності юридичних і фізичних осіб однієї країни на території іншої. На практиці виступають у вигляді документу, що встановлює загальні принципи й правову основу форм економічних відносин між країнами. Торговельні договори можуть укладатися як на певний строк, так і без його вказівки. В останньому випадку передбачається, що торговельний договір втратить силу через 3, 6, 12 місяців з моменту заяви однієї зі сторін про бажання розірвати договір.

Торговельні договори залежно від кількості учасників

підрозділяються на двохсторонні й багатобічні, які у свою чергу, класифікуються на загальні або універсальні й локальні. Двохсторонні договори – вид міждержавних договорів, що враховують особливості відносин між державами–учасниками. У світовій практиці вони становлять основну масу із загальної кількості договорів. Що ж стосується багатосторонніх договорів, то останні виступають як вид міждержавних договорів, що регулюють проблеми регіонального або загального значення.

Стороною в міжнародних договорах може бути будь–який суб'єкт міжнародного права. Залежно від стадії оформлення участі в договорах розрізняються: учасники переговорів – суб'єкти міжнародного права, що приймали участь у складанні й підписанні тексту договору; договірні сторони – суб'єкти міжнародного права, що остаточно прийняли договір, незалежно від того, вступив він уже в чинність ні; учасники договору – суб'єкти міжнародного права, які остаточно прийняли договір і для яких договір набув чинності. Основними сторонами в договорах є держави.

б) Торговельні угоди – так звані угоди про товарообіг. У них встановлюються погоджені контингенти, тобто найменування й кількість товарів, що поставляються один одному протягом певного періоду часу, утримуються зобов'язання сприяти взаємній торгівлі, безперешкодно видавати дозвіл на ввіз і вивіз товарів в межах погоджених контингентів, а також поза списками й протоколами. Торговельні угоди визначають наміри сторін здійснювати безпосередньо конкретні поставки товару. Умови таких поставок визначаються контрактами, які укладають учасники. На виконання довгострокових торговельних угод звичайно підписуються щорічні протоколи про взаємні поставки товарів, що встановлюють або уточнюють товарні списки на відповідний період поставки. Основний міжнародно–правовий зміст даного виду угоди полягає у встановленні двома урядами за взаємною згодою контингентів, тобто найменувань і кількостей товарів для поставок між їхніми країнами, і в прийнятті ними на себе у зв'язку із цим певних зобов'язань.

в) Кредитні угоди – це договори про умови надання й порядку погашення міждержавних кредитів. Укладаються при продажі товарів і послуг з відстроченим платежем, а також при тимчасовій передачі грошей і матеріальних цінностей на умовах повернення й зі сплатою певного відсотка.

г) Угоди про режим інвестицій – договори між окремими країнами, що визначають порядок руху всіх видів майнових цінностей, що вкладаються у відповідні підприємства, галузі економіки.

д) Податкові угоди – договори, спрямовані на усунення подвійного оподаткування товарів, послуг, які надаються в межах економічного й науково–технічного співробітництва.

е) Платіжні угоди - це угода між урядами двох або декількох країн про порядок розрахунку в зовнішній торгівлі й інших операціях. В них установлюється порядок відкриття рахунків у банках, визначається валюта й умови платежів, спосіб погашення заборгованості, порядок розрахунків по багатосторонніх угодах.

Міжнародна договірна практика розробила й інші види договорів і угод, застосовуваних у міжнародній економічній взаємодії країн. До них, наприклад, можна віднести угоди про економічне співробітництво, угоди про науково–технічне співробітництво, довгострокові програми розвитку промислового й науково–технічного співробітництва й ін.

Для здійснення вказаних операцій використовується ряд спеціальних документів. Їх можна розділити на товарні, страхові й супровідні документи.

– Товарні документи. До них, насамперед, ставиться коносамент. Коносамент – документ, видаваний відправникові вантажу про прийняття товару; накладна міжнародного сполучення; експедиторське свідоцтво про одержання вантажу; поштова квитанція. Він одночасно: засвідчує прийняття вантажу до перевезення; служить товаророзпорядчим документом; свідчить про укладання договору морського перевезення.

– Страхові документи. Оскільки існує можливість ушкодження товару, переданого фрахтівникові (за що останній не відповідає), необхідно укласти договір про страхування на транспорті, особливо при морських перевезеннях. Для цього застосовуються спеціальні страхові сертифікати й страхові поліси, що обов'язково входять у число відвантажувальних документів, які вимагає банк для здійснення платежу.

– Супровідні документи. До них відносяться, насамперед документи, що містять докладний опис товару. Залежно від національного законодавства до нього можуть додаватися також сертифікат про походження товару, сертифікат про якість товару, ветеринарне свідоцтво й інші документи.

5.5. Інкотермс

На світовому ринку у практиці міжнародної торгівлі широко застосовуються міжнародно–правові звичаї. Вони враховуються при вирішенні спорів між контрагентами за договорами закупівлі–продажу. Торговельний звичай – це загальновизнане правило, яке сформувалося в сфері міжнародної торговельної діяльності на підставі постійного й однакового повторення даних фактичних відносин. У процесі світогосподарського розвитку кожна країна спиралася передусім на власні правила та звичаї, які й застосовувала по відношенню до інших країн. Все це склало небезпеку непорозуміння через різне трактування практично однакових термінів. В цілях уникнення таких непорозумінь Міжнародною торговельною палатою (МТП) були розроблені міжнародні правила тлумачення торговельних термінів–«Інкотермс».

Щоб позбутися цих проблем, чітко визначити обов'язки сторін та зменшити ризик юридичних ускладнень, у договорах (контрактах) купівлі–продажу, Міжнародною торговельною палатою (англійською – International Chamber of Commerce (ICC), в 1936 р. були розроблені торговельні терміни, що являють собою універсальний набір базових умов, знання і застосування яких полегшувало здійснення торговельних операцій. Вони ґрунтувалися на міжнародній торговельній практиці і звичаях. Збірник називався "Міжнародні правила тлумачення торговельних термінів ІНКОТЕРМС" (International Commercial Terms). Зміни в ІНКОТЕРМС вносилися в 1953, 1967, 1980, 1990, 2000 роках. З 1 січня 2011 р. вступила в дію нова версія правил ІНКОТЕРМС, яка отримала назву "ІНКОТЕРМС 2010. Правила ICC з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі"

Базисні умови постачання спрощують процес розробки і укладання контракту, допомагають партнерам знайти спосіб розподілу відповідальності.

Інкотермс являє собою збірник умов, за якими укладаються контракти купівлі продажу між сторонами(продавцем і покупцем). Кожна з умов визначає обов'язки продавця і покупця, розподіл витрат і ризиків, а також відповідальність сторін за виконання контракту. У контракті купівлі–продажу базисними умовами постачання є умови, що визначають:

- 1) права та обов'язки сторін щодо постачання проданих товарів:

– хто і за чий рахунок забезпечує транспортування товарів по території країн експортера, імпортера, транзитних країн, а також при перевезенні товару морським, річковим, повітряним транспортом;

– стан вантажу стосовно транспортного засобу, що визначає зобов'язання продавця за встановлену в контракті ціну доставити вантаж у визначене місце або завантажити товар на транспортний засіб чи підготувати його до завантаження, або передати транспортній організації;

– зобов'язання продавця щодо упакування і маркування товарів, а також зобов'язання сторін по страхуванню вантажів;

– зобов'язання сторін щодо оформлення комерційної документації відповідно до діючих в міжнародній торговельній практиці вимог;

– де і коли переходять від продавця до покупця права власності на товар;

2) момент переходу ризику випадкової загибелі чи ушкодження товару і витрати, що можуть виникнути у зв'язку з цим.

Зобов'язання продавця і покупця, наведені в ІНКОТЕРМС 2010 по кожній з базисних умов, перераховані в таблиці 5.1.

Таблиця 5.1

Зобов'язання контрагентів

A. Зобов'язання продавця	B. Зобов'язання покупця
A1. Надання товару відповідно до умов контракту	B1. Сплата ціни
A2. Оформлення ліцензій, дозволів і виконання інших формальностей	B2. Оформлення ліцензій, дозволів і виконання інших формальностей
A3. Оформлення контракту перевезення і страхування	B3. Оформлення контракту перевезення і страхування
A4. Постачання (товару)	B4. Прийняття постачання (товару)
A5. Перехід ризиків	B5. Перехід ризиків
A6. Розподіл витрат	B6. Розподіл витрат
A7. Повідомлення покупцю	B7. Повідомлення продавцю
A8. Доказ постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення	B8. Доказ постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення
A9. Перевірка, упакування, маркування	B9. Перевірка товарів
A10. Інші зобов'язання	B10. Інші зобов'язання

Отже, базисні умови постачання визначають, хто несе витрати на транспортування товару від продавця до покупця. Витрати, що несе експортер, включаються в ціну товару (іноді вони досягають 40–50% ціни). Базисні умови встановлюють базис ціни товару і впливають на рівень ціни.

ІНКОТЕРМС містить 11 комерційних термінів, згрупованих за чотирма різними категоріями. За кожною умовою визначаються обов'язки продавця і покупця по доставці товару і встановлюється момент переходу ризику випадкової загибелі або ушкодження товару з продавця на покупця.

Використовуваний при позначенні базисних умов термін "франко" означає, що покупець вільний від ризику і усіх витрат із поставки товару до пункту, позначеного після слова "франко" (табл. 5.2).

Зміст базисних умов:

І. Група "Е" вимагає від продавця лише надати товар у розпорядження покупця на своїй власній території і тому він не несе жодних ризиків та втрат з доставки вантажу.

Таблиця 5.2.

Групування термінів, що позначають базисні умови постачання в ІНКОТЕРМС 2010

Група Е	Відвантаження
EXW	Франко–завод (...назва місця)
Група F	Основне перевезення не оплачене продавцем
FCA	Франко–перевізник(... назва місця)
FAS	Франко вздовж борта судна (..назва порту відвантаж.)
FOB	Франко–борт(...назва порту відвантаження)
Група С	Основне перевезення оплачене продавцем
CFR	Вартість і фрахт (..назва порту призначення)
CIF	Вартість, страхування і фрахт (..назва порту признач.)
CIP	Фрахт/перевез. і страхув. оплачені до (...назва місця признач.)
CPT	Фрахт/перевез. оплачені до (...назва місця призначення)
Група D	Доставка
DAT	Постачання на терміналі
DAP	Постачання в пункті
DDP	Постачання з оплатою мита (... назва місця призначення)

1. EXW – "франко–завод (франко–склад) продавця". Ця умова поставок передбачає, що продавець виконав свої зобов'язання з доставки товару в момент його передання покупцеві або уповноваженій ним особі зі свого підприємства або складу. Продавець (якщо інше не обумовлено сторонами в контракті) не несе відповідальності за навантаження товару на транспортний засіб, наданий покупцем і за його митне очищення (оплата необхідних митних зборів). Покупець за власний рахунок забезпечує відвантаження і транспортування товару до пункту призначення і бере на себе всі пов'язані з цим витрати і ризики. Таким чином, ця умова поставок містить мінімальні зобов'язання для продавця; відповідно і ціна товару, який проданий за умовами EXW, буде найменшою порівняно з іншими базисними умовами поставки. Однак ця умова не повинна застосовуватись, коли покупець з причин, які від нього не залежать, не може виконати або забезпечити виконання митних формальностей, пов'язаних з експортом товару. У цих випадках поставки необхідно здійснювати на умовах "франко–перевізник" (FCA).

II. Група "P"–термінів вимагає від продавця доставки товару для перевезення відповідно до вказівок покупця. Договори на цих умовах відносяться до договорів відправлення.

2. FCA – "франко–перевізник". Ця умова означає, що продавець виконав свої зобов'язання щодо поставки товару в момент передавання очищеного для експорту товару перевізнику, якого вказав покупець, у названому місці або пункті. Якщо цей пункт у контракті точно не вказаний, продавець може на власний розсуд вибрати пункт передавання товару перевізникові в межах обумовленого в контракті району. У ряді випадків (при транспортуванні залізницею або повітряним транспортом) договір з перевізником укладається продавцем, але робить він це за рахунок покупця і на його ризик.

Ця умова поставки може застосовуватись за будь–яким способом поставок, включаючи змішані перевезення.

Під перевізником розуміють особу, яка відповідно до договору перевезення, зобов'язується зробити або забезпечити транспортування товару залізницею, автотранспортом, повітряним транспортом, морем або внутрішніми водними шляхами, або змішані перевезення. Якщо відповідно до інструкцій покупця продавець повинен передати товар особі, яка не є перевізником, то вважається,

що продавець виконав свої зобов'язання на момент, коли товар перейшов на відповідне зберігання до цієї особи.

3. FAS – "вільно вздовж борту судна". За цих умов поставки продавець виконує свої зобов'язання щодо доставки товару в момент, коли товари розміщені "вздовж судна" на причалі або на баржах–ліхтерах у вказаному порту відвантаження. З цього моменту всі витрати і ризики пошкодження товару бере на себе покупець. Покупець також повинен забезпечити митне очищення товару в країні експортера. Відповідно ця умова поставок не повинна застосовуватись, коли покупець з об'єктивних причин не може забезпечити виконання формальностей, пов'язаних з експортом товару.

4. FOB – "франко–борт" або "вільно на борту судна". Умова поставки FOB означає, що продавець виконав свої зобов'язання щодо поставки товару в момент, коли останній перетнув борт судна в узгодженому сторонами порту відвантаження. Таким чином, ризик втрати або пошкодження товару переходить від продавця до покупця саме в цей момент.

При відвантаженні на умовах FOB продавець повинен забезпечити очищення товару для експорту. У випадках, коли перетинання товаром борту судна не має великого значення (наприклад, у разі перевезень на судах–рокерах або при контейнерних перевезеннях), застосовується умова поставки FCA.

III. Група "С"–термінів вимагає від продавця укласти договір перевезення на звичайних умовах за свій власний рахунок. Договори на цих умовах відносяться до відвантажувальних контрактів.

5. CFR – "вартість і фрахт". У цьому разі продавець оплачує всі витрати, пов'язані з транспортуванням вантажу в зазначений пункт призначення. Водночас ризик втрати або пошкодження товару переходить з продавця на покупця в момент перетинання вантажу борту судна. Покупець бере на себе також інші додаткові витрати, які можуть виникнути вже після навантаження товару на судно. Продавець, однак, повинен забезпечити вільний вивіз вантажу зі своєї країни (сплатити всі митні збори).

6. CIF – "вартість, страхування і фрахт". За всіма ознаками CIF аналогічне CFR. Відмінність полягає лише в тому, що продавець повинен застрахувати вантаж від ризику пошкодження або втрати в процесі транспортування. Продавець укладає договір зі страхувальником і сплачує йому страхову премію.

Однак при укладенні договору за умовами CIF покупець повинен виходити з того, що продавець забезпечить мінімально можливе страхування товару. Продавець також повинен забезпечити митне очищення товару для експорту.

7. СРТ – "перевезення оплачене до". На умовах СРТ продавець оплачує вартість перевезення вантажу в зазначений пункт призначення. Ризик втрати або пошкодження товару так само, як і всі додаткові витрати, що виникають після передання товару перевізникові, переходять до покупця в момент прийняття вантажу перевізником.

При цьому під перевізником розуміють особу, яка згідно з договором перевезення бере зобов'язання здійснити або забезпечити транспортування товару залізницею, автотранспортом, морем, повітряним транспортом або внутрішніми водними шляхами або ж шляхом змішаного перевезення. Якщо для транспортування вантажу використовувались кілька перевізників, ризики переходять з продавця на покупця при передаванні товару першому перевізникові. Продавець, однак, повинен забезпечити очищення товару для експорту.

8. СРР – "перевезення і страхування оплачені до". СРР має багато спільного з CIF. Використовується будь-який вид транспорту. Застосовується, як правило, при змішаних перевезеннях. Продавець повинен укласти договори перевезення і страхування, забезпечити митне очищення вантажу. Однак так само, як і при транспортуванні за умовами CIF, продавець повинен забезпечити мінімально можливе страхування вантажу.

IV. Група "В"–термінів, згідно з якою продавець відповідає за прибуття товару в узгоджене місце чи пункт призначення на кордоні, або в межах країни імпорту, й повинен нести всі витрати та ризики, необхідні для доставки товару в країну призначення. Договори на цих умовах відносяться до доставочних контрактів.

9. DAT – "постачання на терміналі"(назва місця призначення) означає, що продавець виконав свої зобов'язання тоді, коли товар, випущений в митному режимі експорту, доставлений ним в погоджений термінал вказаного місця призначення. Під терміном "термінал" розуміється будь-яке місце, в т.ч. авіа/авто/залізничний карго термінал, причал, склад тощо. Умова DAT покладає на продавця обов'язок нести усі витрати і ризики щодо транспортування товару і його розвантаження на терміналі,

включаючи (де це знадобиться) будь-які експортні збори з країни призначення. Під словом "збори" тут мається на увазі відповідальність і ризики з проведення митного очищення, а також за сплату митних формальностей, митних зборів, податків та інших зборів.

10. DAP – "постачання в пункті" (назва місця призначення) означає, що продавець виконав своє зобов'язання щодо поставки, коли він надав покупцеві товар, готовий до розвантаження з транспортного засобу, що прибув в погоджене місце призначення. DAP покладає на продавця обов'язок по експортному митному очищенню товару.

11. DDP – "постачання з оплатою мита" (назва місця призначення) означає, що продавець зобов'язаний нести усі витрати і ризики, пов'язані з транспортуванням товару, включаючи (де це знадобиться) будь-які імпорتنі збори в країні призначення. DDP не може застосовуватися, якщо продавець прямо або побічно не може забезпечити отримання імпоротної ліцензії. Якщо сторони погодилися про виключення із зобов'язань продавця деяких з витрат, що підлягають оплаті при імпорті (таких, як ПДВ), це повинно бути чітко визначено в контракті купівлі–продажу. Тоді як термін EXW покладає на продавця мінімальні обов'язки, термін DDP припускає максимальні обов'язки продавця.

Серед усіх розглянутих базисних умов сторони зовнішньо-торговельних операцій віддають перевагу умовам FOB і CIF. У міжнародній торгівлі під "ціною FOB" розуміється експортна ціна товару, а під "ціною CIF" – імпортна ціна. Для продавця вигідне постачання товару на цих умовах, оскільки ризик випадкової загибелі або ушкодження товару з моменту відвантаження товару на судно й одержання коносаменту переходить на покупця. Крім того, уклавши контракт на умовах CIF, продавець має право зафрахтувати судно за своїм розсудом. Це дає йому можливість отримати додатковий прибуток за рахунок різниці між вартістю фрахту, закладеної в ціні, і фактично виплаченої судовласнику, а також за рахунок використання зафрахтованого тоннажу для перевезення зворотним рейсом своїх імпортних вантажів.

5.6. Ціноутворення в міжнародній торгівлі

На світовому ринку товарів та послуг існує своя ціна – міжнародна. Міжнародна (світова) ціна – це грошовий вираз інтернаціональної вартості виробництва. Сучасна економічна література під світовими цінами розуміє ціни, за якими здійснюються експортні та імпорتنі операції, які найбільш повно характеризують стан торгівлі конкретним товаром. Останній реалізується на світових товарних ринках або в результаті великих комерційних експортно–імпортних угод, що укладаються на ринках відповідного товару та здійснюються у вільноконвертованій валюті. Ключовою особливістю міжнародної ціни на відміну від внутрішньої є множинність, коли по одному й тому ж товару можуть встановлюватися різні ціни або ціна різного рівня. Ціни в міжнародній торгівлі систематизуються за наступними ознаками:

1. За напрямком товарних потоків:

– Експортна ціна – ціна за якою товар реалізується зарубіжному контрагенту.

– Імпортна ціна – ціна по якій товар купується у зарубіжного контрагента.

2. За умовами розрахунків:

– Ціна комерційних угод – відображає інтернаціональну ціну виробництва при звичайному порядку здійснення угоди купівлі–продажу.

– Ціна клірингових розрахунків – ціна товару, в якій враховані умови і особливості клірингу. Кліринг – це система безготівкових розрахунків за товари та послуги, заснована на заліку взаємних вимог та обов’язків.

– Ціна програм допомоги – ціна товару, в якій враховані умови і особливості реалізації програм допомоги.

– Трансфертна ціна – ціна товару, по якій здійснюються внутрішньокорпоративні операції.

3. За повнотою врахування витрат:

– Ціна нетто – чиста ціна товару на місці його купівлі–продажу.

– Ціна споживання – сума затрат покупця, включаючи витрати на придбання та використання товару в нормативний строк.

4. За характером реалізації:

– Оптова ціна – ціна товару при продажу його крупними партіями.

– Роздрібна ціна – ціна товару при продажу його індивідуальному споживачу.

5. За мірою фіксації:

– Довідкова ціна – ціна товару у внутрішній оптовій чи зовнішній торгівлі промислово розвинутих країн, що опубліковується в різних виданнях. Довідкові ціни грають роль відправного пункту, з якого починається процес узгодження ціни при укладанні угоди.

– Ціни фактичних угод – ціни, що виражають окремі фактичні комерційні операції.

– Ціни біржових котировок – ціна товару, що являється об'єктом біржової торгівлі.

– Контрактна ціна – ціна, яка встановлюється в контракті і виражається у валюті країни експортера, або імпортера, або третьої країни.

– Ціни пропозицій крупних фірм – початковий рівень цін товару, запропонований продавцем

– Тверда (firm, fixed price) – встановлюється в момент підписання контракту та не підлягає жодному коригуванню впродовж терміну його дії.

– Рухома – фіксується в момент укладання контракту і може бути переглянута в подальшому, якщо ринкова ціна даного товару до моменту його поставки зміниться.

– Змінна (sliding price) – ціна, що встановлюється в момент виконання контракту шляхом перегляду договірної ціни з урахуванням змін в виробництві, в період виконання тривалого термінового контракту (велике промислове обладнання, будівельні об'єкти, суднобудування і т. ін.).

– З наступною фіксацією (price to be fixed) – ціна за якою в контракті обговорюються умови фіксації та принципи визначення її рівня.

– Ціна, яка публікується – ціна, яка повідомляється в спеціальних та фірмових джерелах інформації. Вони, як правило, відображають рівень світових цін. До них відносяться:

– Аукціонна ціна – ціна товару, що являється об'єктом аукціонної торгівлі і відображає реальні угоди.

– Статистична ціна – середня експортна ціна, на основі даних зовнішньоторговельної статистики шляхом ділення вартості товару на його кількість.

5.7. Основні інструменти регулювання міжнародних торговельних відносин

Якщо подивитися на світову економічну картину, побачимо, що темпи росту торгівлі залишаються нерівномірними і на шляху світової торгівлі зберігається багато бар'єрів. Незважаючи на те, що більшість країн у своїй зовнішньоторговельній політиці керуються засадами вільної торгівлі (фритредерства), деякі країни проводять політику протекціонізму.

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

Протекціонізм – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики; це політика захисту вітчизняних виробників від іноземних конкурентів. Загалом, це політика різного роду обмежень, спрямованих на захист національних виробників і стимулювання національного виробництва. Обмеження реалізуються за наступними основними напрямками.

1. Шляхом введення митних тарифів. Тарифи – це податки на імпорт. З документальної сторони тарифи виступають як систематизований перелік мит, якими обкладаються товари. Існує два основних типи тарифів: це фіскальні тарифи – використовувані державою з метою збільшення припливу грошових ресурсів, і протекціоністські тарифи – використовувані державою для захисту національної промисловості від іноземної конкуренції. Вони роблять іноземну продукцію більш дорогою, ніж аналогічна вітчизняна, котрій внаслідок цього споживачі й віддають перевагу.

Митний тариф кожної із країн складається з конкретних ставок мит. Мито – обов'язковий внесок, що вилучається при імпорті або експорті товару і є умовою імпорту або експорту; це обов'язковий податок, що стягується митними органами при імпорті або експорті товару і є умовою імпорту або експорту.

Мито виконує три основні функції:

– фіскальну, що відноситься як до імпортного, так і до експортного мита, оскільки воно є однією зі статей доходної частини державного бюджету;

– протекціоністську (захисну), що відноситься до імпортного мита, оскільки з його допомогою держава захищає місцевих виробників від небажаної іноземної конкуренції;

– балансує, що відноситься до експортного мита, встановленого з метою запобігання небажаного експорту товарів, внутрішні ціни на які з тих або інших причин нижче світових. Існує декілька класифікацій мита.

1) Мита за способом вилучення бувають трьох видів:

– адвалорні – вилучаються у відсотках від вартості товару;

– специфічні – певної грошової суми, що вилучаються з ваги, обсягу або штуки товару;

– змішані – одночасне застосування адвалорних і специфічних мит.

2) За характером мита розрізняються на:

– сезонні – застосовувані в певні періоди роки з метою регулювання міжнародної торгівлі;

– антидемпінгові – застосовувані у випадку ввозу на територію держави товарів за ціною нижчою, ніж їх нормальна ціна в країні, що експортує, якщо такий експорт завдає шкоди національному виробництву;

– компенсаційні – що накладаються на імпорт тих товарів, при виробництві яких прямо або побічно використовувалися субсидії, якщо їхній експорт завдає шкоди національному виробництву.

3) За об'єктом обкладання мита бувають:

– імпортні – що накладаються на імпортні товари при випуску їх для вільного обігу на внутрішньому ринку країни;

– експортні – що накладаються на експортні товари при випуску їх за межі митної території держави;

– транзитні – накладаються на товари, перевезені транзитом через територію даної країни.

4) По походженню мита розрізняють на:

– преференційні – нижчі ставки порівняно зі звичайно діючими митними тарифами, що накладаються на основі багатосторонніх угод на товари, що вивозяться із країн, що розвиваються;

– конвенційні – встановлювані на базі двох або багатосторонньої угоди;

– автономні – що вводяться на підставі односторонніх рішень органів цієї або іншої країни.

5) Розрізняють мита за способом обчислення:

– номінальні – виступають як тарифні ставки, зазначені в митному тарифі;

– ефективні – відображають реальний рівень мит на кінцеві товари, обчислені з урахуванням рівня мит, на імпорتنі вузли й складові цих товарів.

6) Мита також розрізняють за типами ставок:

– постійні – виступають як ставки митного тарифу, встановлені органами тої або іншої країни й не підлягають змінам;

– змінні – виступають як ставки митного тарифу, піддані змінам у деяких особливих випадках.

Як правило, рівні митного оподаткування не залишаються незмінними, а міняються залежно від ступеня міжнародного поділу праці, інтеграційних процесів і т.д. У цілому ж характерна тенденція (для розвинутих країн, як приклад у розвитку) до поступового зниження мит. Так, за останні 40 років їхній рівень знизився більш ніж на $\frac{3}{4}$.

Таблиця 5.3

Нетарифні обмеження в ПРК

Країни	Кількіс-ні обмеження	Технічні бар'єри	Монополія	Прикордонний режим	внутрішні податки й збори	Субсидії	Усього
18 ПРК	527	480	213	156	390	179	1945
у т.ч.							
США	110	124	34	3	18	10	299
Японія	80	33	27	6	29	45	220
Германія	16	31	6	13	16	8	90
Велико-Британія	24	36	10	3	12	17	102
Франція	26	33	25	16	26	17	143
Італія	28	23	8	13	45	12	134

2. До загальних для всіх країн форм регулювання зовнішньоторговельної діяльності відносяться нетарифні міри, яких нині нараховується більше 50 видів. Відповідно до прийнятої в ООН класифікації, до них відносяться заходи, спрямовані на непряме й адміністративне обмеження імпорту з метою захисту певних галузей національного виробництва. Сюди відносять: ліцензування й контингентування імпорту, антидемпінгові й компенсаційні мита, імпорتنі депозити, так звані «добровільні експортні обмеження», компенсаційні збори, адміністративні міри й т.п.

Під ліцензією розуміється дозвіл, видаваний державними органами на право тої або іншої діяльності, на користування патентами, на ввіз і вивіз товарів і т.п. А ліцензування в міжнародній торгівлі – регулювання зовнішньоекономічної діяльності за допомогою дозволів державних органів, виданих на певний термін на експорт або імпорт певної кількості товару. Система ліцензій виникла ще в період меркантилізму й використовувалася для регулювання торговельного балансу. Минулий час змінив її характер. Значення ліцензії зросло в період світової кризи 1929–1933 гг., а потім – під час другої світової війни. У післявоєнні роки спостерігається лібералізація зовнішньої торгівлі, ослаблення ролі ліцензій у регулюванні експорту й імпорту, скороченню кількості товарів, що ліцензуються.

Ліцензія як форма регулювання міжнародної торгівлі являє собою документ на право ввозу або вивозу товарів, виданий імпортеріві або експортеріві державним органом. Її використання дозволяє державі впливати на зовнішню торгівлю країни, обмежуючи її розміри, а в ряді випадків і повністю забороняючи експорт або імпорт окремих товарів.

Поряд з ліцензуванням застосовується таке кількісне обмеження, як квотування (контингентування). Квота – це обмеження кількості імпортованих товарів певного найменування й виду; це обмеження щодо вартості або кількості, які вводяться на імпорт або експорт певних товарів на певний період.

Подібно до протекціоністських тарифів квоти знижують іноземну конкуренцію на внутрішньому ринку в певній галузі. По мірі охоплення квоти бувають:

- індивідуальними, обмежуючими ввіз (вивіз) в одну конкретну країну;
- груповими, що встановлюють обсяг ввозу (вивозу) у певну

групу країн;

– глобальними, коли імпорт (експорт) обмежується без вказівки країн, на які це обмеження поширюється.

По спрямованості дії квоти розрізняють:

– експортні – що встановлюють або частку кожної країни в загальному експорті того або іншого товару, або частку дефіцитних на внутрішньому ринку товарів для запобігання їхнього вивозу;

– імпортні – введені урядом тієї або іншої країни з метою: збалансованості торговельного балансу; для захисту національних виробників; відповіді на відповідну політику інших країн; регулювання попиту та пропозиції на внутрішньому ринку.

Однією із форм заохочення вітчизняних експортних галузей є експортні субсидії, тобто пільги фінансового характеру, надавані державою експортера з метою розширення вивозу товарів за кордон. В результаті цього експортери одержують можливість продавати товар на зовнішньому ринку по нижчій ціні, ніж на внутрішньому. Експортні субсидії можна розділити на два види:

– прями, коли виплата дотацій провадиться при виході експортера на зовнішній ринок;

– непрямі (приховані), коли відбувається заохочення експортера через пільгове оподаткування, або кредитування, страхування й т.п.

У взаємних відносинах справа іноді доходить і до введення ембарго. Ембарго – повна заборона на торгівлю з певною державою, на ввіз певного товару. Наприклад, після вторгнення Іраку в Кувейт країни–члени ООН проголосували за введення ембарго на іранську нафту.

В останні роки між різними країнами укладено понад 100 угод про «добровільне» обмеженні експорту й про встановлення мінімальних імпортних цін. «Добровільне» експортне обмеження – це обмеження, коли іноземні фірми «добровільно» обмежують обсяг свого експорту в певні країни. Вони дають цю згоду проти своєї волі, розраховуючи на запобігання більше жорстких торговельних бар'єрів. На практиці «добровільні» експортні обмеження застосовуються як певні заходи торговельної політики в ході конкурентної боротьби один з одним промислово розвинутих країн. Так, у Японії автобудівники під погрозою введення в США більш високих тарифів або низьких імпортних квот погодилися на введення «добровільних» експортних обмежень на свій експорт у

США. Специфіка «добровільних» експортних обмежень полягає в тому, що торговельний бар'єр, що захищає країну-імпортера, вводиться на кордоні країни, що експортує, а не країною, що імпортує. По суті справи, економічну сутність «добровільних» експортних обмежень можна звести до експортної квоти, введеної в однобічному порядку під політичним тиском імпортера країною, що експортує.

У деяких випадках застосовується регулювання міжнародних торговельних зв'язків за допомогою заходів адміністративного характеру, таких як: технічні норми й стандарти, митні формальності, санітарні й ветеринарні норми, внутрішні податки й збори, вимога про використання місцевих компонентів і ін. Всі ці заходи за своєю економічною сутністю являють прихований протекціонізм. Так, технічні норми й стандарти в міжнародній торговельній діяльності (технічні бар'єри) являють собою приховані методи торговельної політики, що протидіють ввозу товарів з—за кордону. Кількість технічних регламентів у більшості країн постійно зростає, що зв'язано з реакцією державних органів на зростання вимог громадськості до відповідності продукції мінімальним стандартам якості і безпеки. До їхнього числа ставляться вимоги:

- про одержання сертифікатів якості імпортованої продукції;
- про особливе упакування й маркування товару;
- про дотримання національних стандартів і ін.

Протидія ввозу здійснюється як з метою протекціонізму, так і з метою захисту населення.

Інші методи адміністративного характеру теж являють собою різноманітні бар'єри, що споруджуються на шляху міжнародного переміщення товарів органами як державної, так і місцевої влади.

Види державного регулювання міжнародної торгівлі бувають: одностороннє; двостороннє; багатостороннє.

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

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

– Багатостороннє регулювання передбачає узгодження і регулювання торгової політики багатосторонніми угодами.

Рівні регулювання міжнародної торгівлі наступні:

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

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

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

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

5.8. Митне регулювання та страхування між державою та суб'єктами МЕВ

Митне регулювання – це відносини між державою та суб'єктами МЕВ щодо умов перетину державного кордону товарами, послугами та капіталом. Митне регулювання передбачає узгодження питань, пов'язаних із установленням митних зборів, зборів процедурами митного контролю.

Рівні митного регулювання:

1. Міжнародний – розробка питань митного регулювання, вироблення норм митного тарифу.

2. Національний – виражений дією нормативно–правових документів, які забезпечують митне регулювання в Україні.

Основні принципи митного регулювання:

- митну політику визначає Верховна Рада;
- митне регулювання МЕВ в Україні здійснюється тільки на її території і тільки згідно з законами України;
- митному регулюванню підлягають товари, що ввозяться і вивозяться з території України; транзитні товари;
- ставки митних тарифів єдині для всіх суб'єктів МЕВ, незалежно від форми власності та території суб'єктів МЕВ;
- у вільних економічних зонах діє спеціальний митний конт-

роль;

– у митному регулюванні застосовуються митні правила, які передбачають декларування товару, оплату мита, надання митних пільг.

Порядок здійснення митного контролю:

1 стадія – Заповнення митної декларації.

2 стадія – Проведення митного огляду.

3 стадія – Отримання товару з митниці й оплата митного збору.

4 стадія – Отримання перепустки через кордон.

5 стадія – Для декларування товару треба надати такі документи: дозвіл державних органів на експорт, документ про сплату мита та зборів, сертифікат якості і походження товару, дозвіл санітарної і екологічної служби.

Митний збір – це вид митних податків, який стягується при експорті–імпорті товару і є спеціальною оплатою обов'язкових послуг митних органів.

Митні збори сплачуються за маркування товару, їх пломбування, складування, санітарний огляд, зберігання. Їх розмір становить приблизно 0,15 % від митної вартості товару (це оптова ціна + страхування + фрахт), залежно від умов постачання.

Податки, які платять експортери: податок на прибуток; вивізне мито (оподатковуються ті товари, які мають стратегічне значення для країни); мито; митні збори; ПДВ (при здійсненні бартеру).

Податки, які платять імпортери: мито; митні збори; ПДВ; акцизні збори; податок на прибуток.

Єдиний митний тариф України заснований на єдиній міжнародній гармонізованій системі опису та кодування товарів. Він містить 21 розділ, де виділено 97 груп товарів, 124 товарні позиції, 5019 товарних позицій.

Страхування МЕВ – форма МЕВ, яка передбачає утворення за рахунок внесків суб'єктів економічних відносин пайових фондів, необхідних для відшкодування втрат, пов'язаних із випадковими і стихійними діями природи та людини. Існують такі види транспортного страхування:

КАРГО – це страхування вантажу, що підлягає перевезенню.

КАСКО – страхування транспортного засобу, що здійснює перевезення вантажу. У цьому випадку розрізняють морське, повітряне, сухопутне страхування.

Класифікація видів страхування:

– Страхування з відповідальністю за всі ризики. Воно передбачає повне відшкодування всіх втрат.

– Страхування з відповідальністю за часткову аварію – часткове відшкодування втрат у певному випадку.

– Страхування без відповідальності за пошкодження – відшкодування лише втрат при пошкодженні, крім випадків краху.

Підвиди страхування:

– за ступенем відповідальності садовласника;

– за ступенем технічного ризику;

– страхування будівельно–монтажних робіт;

– страхування комплексного устаткування, що імпортується;

– страхування експортних кредитів;

– страхування СП.

Основні умови страхування:

– визначення обсягу страхування,

– вибір виду страхування,

– визначення суб'єкта страхування,

– визначення, на чю користь здійснюється відшкодування.

Умови, необхідні для отримання страхового відшкодування:

а) страхувальник документально доводить свій інтерес у реалізації господарського контракту;

б) страхувальник документально підтверджує наявність страхового випадку;

в) страхувальник документально підтверджує розмір претензій за збитками:

– акт огляду вантажу аварійним комісаром;

– акт експертизи вантажу після страхового випадку;

– документальне обґрунтування розрахунку розмірів претензій за збитком.

5.9. СОТ в системі регулювання міжнародної торгівлі

Після закінчення Другої світової війни під егідою ООН у світі почалися переговори про створення Міжнародної торговельної організації (МТО). У 1948 р. була прийнята Гаванська хартія, якою затверджувався Статут МТО. Однак Гаванська хартія так і не набрала чинності, оскільки парламенти деяких країн, у тому числі США, відмовилися ратифікувати Угоду про Статут МТО.

У ході роботи над Статутом МТО представники 23 країн розпочали пошук можливостей щодо зменшення протекціонізму в міжнародній торгівлі. Результатом такої роботи стало прийняття 45 тис. тарифних знижок та затвердження правил міжнародної торгівлі, що стали називатися Генеральною угодою з тарифів і торгівлі (ГАТТ). ГАТТ набрала чинності з 1 січня 1948 р.

Функціонує як міжнародна організація з 1947 року. ГАТТ – це породжений поточним ходом подій інститут, що взяв на себе завдання наднаціональної організації й домогся загального визнання в сфері координації міжнародної торгівлі. З 1995 року виступає як Всесвітня торговельна організація, що має власний інституціональний механізм із наступними функціями:

- організація й проведення багатобічних торговельних переговорів, що розглядають проблеми міжнародної торгівлі;
- здійснення контролю за країнами–учасницями, що взяли на себе при вступі в організацію певні зобов'язання.

Основна відмінність заново створеної організації від попередньої полягає в тому, що ГАТТ був багатосторонньою угодою, котра виступала як певний перелік правил, діючих на певний (тимчасовий) період. Що стосується СОТ, то вона є постійною міжнародною організацією, на яку покладені функції регулювання торгівлі як товарами, так і послугами на основі близько 60 угод, домовленостей, рішень і декларацій на рівні міністерств.

Умовами ГАТТ спочатку не передбачалося створення міжнародної організації. Норми ГАТТ діяли як звичайний міжнародний договір. Зміни та доповнення до норм могли вноситися винятково в рамках міжнародних конференцій, що іменувалися раундами.

Усього з 1946 р. донині було проведено вісім раундів багатосторонніх торговельних переговорів у рамках ГАТТ: результатом кожного з раундів було прийняття нових угод, що регулюють різні аспекти міжнародної торгівлі. Однак серйозним недоліком системи ГАТТ була відсутність інституційної основи, тобто міжнародної організації як такої. Угоди ГАТТ не носили обов'язкового характеру для країн – учасниць ГАТТ. У подальшому кодекси, присвячені регулюванню субсидій і компенсаційних заходів, технічних бар'єрів у торгівлі, ліцензуванню імпорту, митній оцінці й антидемпінговим заходам, стали складовою частиною Угоди про утворення Світової організації торгівлі, їх виконання є обов'язковим для всіх її членів.

Останнім раундом багатосторонніх торговельних переговорів у рамках комплексу міжнародних угод ГАТТ був восьмий Уругвайський раунд, що почався у вересні 1986 р. Його порядок денний включав питання, що розширювали рамки міжнародної торговельної політики, і питання створення повноцінної міжнародної організації як такої. Обговорювалися питання регулювання торгівлі послугами та інтелектуальною власністю, а також здійснення міжнародних інвестицій.

У квітні 1994 р. більшість учасників переговорного процесу (123 учасники з 125) у Марракеші (Марокко) підписали Заключний акт Уругвайського раунду торговельних переговорів і Марракеську декларацію, якою засновувалася Світова організація торгівлі (СОТ).

Згідно із статтею VIII Марракеської угоди про утворення Світової організації торгівлі, СОТ є міжнародною міжурядовою організацією, створеною відповідно до норм міжнародного права. СОТ може діяти незалежно від волі кожної країни – члена цієї організації. Проте така діяльність СОТ здійснюється виключно через створені нею органи (Міністерську конференцію, Генеральну раду і Секретаріат). Діяльність СОТ може здійснюватися виключно в рамках її компетенції, визначеної Марракеською угодою і прийнятих на її основі інших документів

Згідно з Марракеською угодою, СОТ забезпечує загальну інституційну основу для здійснення торговельних відносин між її членами, тобто утворює міжнародний форум з робочими органами. В його рамках можуть здійснюватися міжнародні переговори як між усіма членами СОТ, так і між окремими учасниками. Сфера регулювання СОТ може бути розширена за рахунок майбутніх угод, які будуть включені в загальну систему СОТ.

Цілі діяльності СОТ визначено в преамбулі Марракеської угоди про утворення СОТ. Основними з них є: підвищення рівня життя; забезпечення повної зайнятості; постійне зростання доходів і попиту; розширення виробництва товарів і послуг та торгівлі ними; оптимальне використання світових ресурсів відповідно до цілей сталого розвитку; захист і збереження навколишнього середовища; забезпечення для країн, що розвиваються, і найменш розвинутих країн такої участі в міжнародній торгівлі, яка б відповідала потребам їх економічного розвитку.

Функції СОТ визначені в статті III Марракеської Угоди про утворення СОТ. Основними з них є:

– сприяння реалізації, застосуванню, функціонуванню та досягненню цілей Марракеської угоди та багатосторонніх торговельних угод;

– забезпечення основи для реалізації, застосування та функціонування багатосторонніх торговельних угод;

– форум для переговорів між членами СОТ у частині їх багатосторонніх торговельних відносин;

– створення форуму для подальших переговорів між її членами в частині багатосторонніх торговельних відносин, а також основи для реалізації результатів таких переговорів;

– реалізація домовленостей про правила і процедури врегулювання суперечок між членами СОТ;

– реалізація механізму перегляду торговельної політики.

СОТ створена для обслуговування і реалізації багатосторонніх торгових угод та угод з обмеженою кількістю учасників, а також як форум для організації міжнародних торгових переговорів. Вона займається регулюванням міжнародних правил при здійсненні торгових відносин між країнами та забезпечує умови для проведення переговорів, спрямованих на глобальну лібералізацію торгівлі.

Найвищим керівним органом СОТ є Конференція Міністрів. На підставі положень статті IV Марракеської угоди про створення Світової організації торгівлі було утворено найвищий орган СОТ – Конференцію Міністрів, яка виконує функції СОТ як міжнародної організації і проводить усі необхідні для цього заходи.

Конференція Міністрів складається з представників усіх членів СОТ – по одному від кожної держави – члена СОТ. Європейський Союз є окремим самостійним членом СОТ нарівні з усіма державами, що входять до його складу. Конференція Міністрів має право приймати рішення з усіх питань, що регулюються багатосторонніми угодами СОТ.

Засідання Конференції Міністрів проводяться не рідше одного разу в два роки.

Конференція Міністрів створює:

– Комітет з питань торгівлі та розвитку;

– Комітет з обмежень, пов'язаних із платіжним балансом;

– Комітет з питань бюджету, фінансування й управління;

– інші комітети, які вона вважає необхідними.

На сучасному етапі функціонують додаткові комітети:

– Комітет з питань торгівлі та навколишнього середовища;

– Комітет з регіональних торговельних угод.

З часу заснування СОТ відбулося шість Конференцій Міністрів: перша – у грудні 1996 р. у Сінгапурі, друга – у травні 1998 р. в Женеві (Швейцарія), третя – у листопаді – грудні 1999 р. в Сіетлі (США), четверта – в листопаді 2001 р. у Досі (Катар), п'ята – у вересні 2003 р. в Канкуні (Мексика), шоста – у грудні 2005 р. у Гонконзі.

Поточне управління діяльністю організації та спостереження за дією угод і рішень конференції Міністрів здійснює Генеральна рада. До складу Генеральної ради входить по одному представнику від кожної країни – члена СОТ. Як правило, в ролі представників членів СОТ виступають послы або голови представництв відповідних держав при СОТ. Засідання Генеральної ради відбуваються 8–10 разів на рік у штаб-квартирі СОТ у Женеві.

Основні функції Генеральної ради:

– виконання функцій Конференції Міністрів у перервах між її засіданнями. У той самий час Генеральна рада не бере на себе вирішення найбільш важливих питань і займається переважно вирішенням поточних питань організації та діяльності СОТ;

– виконання функцій, визначених безпосередньо Марракеською угодою, а саме:

– функцій Органу з урегулювання суперечок;

– функцій Органу з огляду торговельної політики;

– затвердження власного регламенту засідань;

– загальне управління та затвердження регламенту засідань Комітету з торгівлі та розвитку, Комітету з обмежень, пов'язаних із платіжним балансом. Комітету з питань бюджету, фінансування й управління, а також інших комітетів, заснованих Конференцією Міністрів;

– загальне управління Радою з торгівлі товарами, Радою з торгівлі послугами та Радою з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності;

– інші функції.

Генеральна рада регулярно звітує про свою діяльність перед Конференцією Міністрів.

Генеральна рада делегує свої функції трьом основним органам, створеним Конференцією Міністрів:

– Раді з торгівлі товарами;

– Раді з торгівлі послугами;

– Раді з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності.

Членом кожної з рад може стати представник будь-якої держави – члена СОТ, якщо цей член СОТ виявив бажання брати участь у роботі Ради. Кожна рада має право створювати допоміжні органи. Загальне управління радами здійснює Генеральна рада.

У структурі СОТ засновані такі Ради з основних сфер торгівлі: Рада з торгівлі товарами, Рада з торгівлі послугами та Рада з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності, які функціонують під загальним керівництвом Генеральної Ради.

Рада з торгівлі товарами. Основною функцією Ради з торгівлі товарами є здійснення нагляду за функціонуванням багатосторонніх торговельних угод.

Рада з торгівлі послугами. Основними функціями Ради з торгівлі послугами є нагляд за виконанням положень Генеральної угоди з торгівлі послугами (ГАТС). За станом на травень 2003 р. створені допоміжні органи ради з торгівлі послугами: комітет з торгівлі фінансовими послугами; комітет із специфічних зобов'язань; робочі групи з внутрішнього регулювання та з правил ГАТС.

Рада з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності. Основними функціями Ради з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності є нагляд за виконанням положень Генеральної угоди з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності, надання консультацій і допомоги членам СОТ та взаємодія з Всесвітньою організацією інтелектуальної власності. На даний момент допоміжних органів Рада не має.

Відповідно до Марракеської угоди про створення СОТ для забезпечення її діяльності створюється секретаріат, який налічує приблизно 550 постійних співробітників його основні завдання – надання технічної та професійної підтримки комітетам і комісіям, забезпечення технічної допомоги країнам, що розвиваються, здійснення моніторингу та аналізу стану й тенденцій розвитку міжнародної торгівлі, інформування громадськості через засоби масової інформації про діяльність організації, підготовка та проведення Конференцій Міністрів, а також надання певної правової допомоги в процесі розв'язання торговельних суперечок і консультування урядів країн, що приєднуються до СОТ.

Секретаріат очолює Генеральний директор, який обирається на трирічний термін Конференцією Міністрів Генеральний директор призначає співробітників Секретаріату, встановлює їх обов'язки й

умови праці. Марракеська угода чітко встановлює коло обов'язків Генерального директора і співробітників Секретаріату. Співробітники Секретаріату користуються передбаченими міжнародним правом імунітетом і привілеями. У той самий час співробітники Секретаріату не мають права одержувати інструкції та консультиватися з урядами чи органами поза СОТ.

Секретаріат СОТ виділяє такі ключові принципи міжнародної торговельної системи:

- недискримінація;
- вільна торгівля;
- передбачуваність;
- справедлива конкуренція;
- сприяння розвитку та економічним реформам.

Країни – члени СОТ взаємодіють у рамках недискримінаційної торговельної системи, де кожна країна отримує гарантії справедливого ставлення до її експорту на ринках інших країн, зобов'язуючись забезпечувати такі самі умови для імпорту на своїх власних ринках.

Принцип недискримінації реалізується через застосування режиму найбільшого сприяння (РНС), за якого країна забезпечує однакові умови торгівлі для всіх учасників СОТ, і національного режиму, за якого імпорт після сплати всіх митних платежів не може піддаватися дискримінації на внутрішньому ринку порівняно з вітчизняними товарами. Принцип вільної торгівлі реалізується через проведення раундів багатосторонніх торговельних переговорів з метою ліквідації існуючих торговельних бар'єрів і створення умов для більш вільної торгівлі. Передбачуваність досягається двома шляхами: зв'язуванням тарифів по тарифних позиціях та забезпеченням прозорості національної торговельної політики. Принцип справедливої конкуренції базується на сукупності зазначених нижче угод та зіставляючих їх положень. Принцип сприяння розвитку та економічним реформам реалізується через постійно функціонуючий механізм кількісно-якісної еволюції міжнародних торговельних відносин.

Основні правила і принципи СОТ відображені в багатосторонніх торговельних угодах, що стосуються торгівлі товарами і послугами, а також торговельних аспектів прав інтелектуальної власності, врегулювання суперечок і механізму огляду торговельної політики.

Основою правової системи Світової організації торгівлі є три

базові угоди, що визначають правила міжнародної торгівлі товарами, послугами та правами інтелектуальної власності:

– Генеральна угода з тарифів та торгівлі 1994 р. (ГАТТ 1994) разом із Генеральною угодою з тарифів та торгівлі 1947 р. (ГАТТ 1947);

– Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС);

– Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС).

Правила торгівлі товарами додатково визначаються 12 угодами, які є обов'язковими до виконання всіма країнами – членами СОТ:

– Угода про сільське господарство;

– Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів;

– Угода про текстиль та одяг (втратила чинність з 1 січня 2005 р.);

– Угода про технічні бар'єри в торгівлі;

– Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи;

– Угода про антидемпінгові мита (про застосування статті VI ГАТТ 1994);

– Угода про оцінку товарів для митних цілей (про застосування статті VII ГАТТ 1994);

– Угода про передвідвантажувальну інспекцію;

– Угода про правила визначення походження;

– Угода про процедури ліцензування імпорту;

– Угода про субсидії та компенсаційні заходи;

– Угода про захисні заходи.

Ще дві угоди СОТ (багатосторонні угоди з обмеженою кількістю учасників) є необов'язковими для країн–членів:

– Угода про торгівлю цивільною авіатехнікою;

– Угода про державні закупки.

Однак від країн, що вступають до СОТ вимагають приєднання до цих двох угод.

Для розв'язання суперечок, що виникають між країнами у разі невиконання вимог угод СОТ, створено спеціальний орган, що діє відповідно до Домовленості про правила і процедури врегулювання суперечок.

Для постійного моніторингу стану дотримання вимог угод країнами – членами СОТ запроваджено механізм огляду торговельної політики, яким передбачено подання регулярних (як правило, кожні шість років) звітів країнами – членами СОТ про стан торговельного режиму.

Тематика індивідуальних реферативних завдань

1. Міжнародна торгівля в системі світо господарських відносин.
2. Структура та основні риси сучасної міжнародної торгівлі.
3. СОТ в системі регулювання світової торгівлі.
4. Ціни в міжнародній торгівлі.
5. Сучасна зовнішня торгівля України.

ТЕМА 6.

МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ

Головним чинником виробництва є робоча сила. Робоча сила – здатність людей до праці, сукупність фізичних і духовних якостей людини, які вона використовує у процесі виробництва необхідних засобів існування. Робоча сила, як явище економічне, це специфічний товар, пропонований її носієм, людиною, яка шукає завжди більш сприятливі умови життя і діяльності. В умовах найманої праці власник робочої сили продає на певний термін наймачеві свою здатність до праці не тільки всередині, але і за межі національних кордонів з метою забезпечення умов для відтворення своєї робочої сили. Останнє утворює міжнародну міграцію робочою сили. Міжнародна міграція робочої сили (ММРС) означає процес стихійного або організованого переміщення працездатного населення в рамках національного чи міжнародного поділу праці, обумовленого характером розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, дією економічних законів.

Сьогодні міжнародна міграція робочої сили охоплює весь світ: як його розвинену частину, так і відсталу периферію. Вона набула глобального характеру. Наприклад, емігранти становлять 25% зайнятих у будівництві і третину в автомобілебудуванні Франції, 50% гірників Бельгії, 40% будівельних робітників Швейцарії тощо. Їх питома вага в загальній чисельності працюючих у деяких країнах коливається в межах 4–8 млн. осіб. Сьогодні одна людина з 35 є міжнародним мігрантом. Число людей, що проживають за межами країни походження, досягло 175 млн. Це становить 3% населення земної кулі і дорівнює населенню Бразилії.

6.1. Світові міграційні процеси

6.2. Регулювання міжнародної міграції робочої сили

6.3. Наслідки міжнародної міграції робочої сили

6.4. Україна в міжнародному обміні робочою силою

Тематика індивідуальних реферативних завдань

6.1. Світові міграційні процеси

Міжнародна міграція робочої сили (ММРС) означає процес стихійного або організованого переміщення працездатного населення в межах національного або міжнародного поділу праці, зумовлений характером розвитку виробничих сил і виробничих відносин, дією економічних законів. ММРС описується такими поняттями:

Міграція – це переміщення людей з країни в країну або всередині країни. Еміграція – виїзд із країни певного контингенту людей. Імміграція – це в'їзд у країну певного контингенту людей. Реєміграція – повернення людей, які раніше виїхали.

До чинників міжнародної міграції робочої сили слід віднести: швидке зростання населення планети, нерівномірність економічного розвитку країн, науково–технічна революція, соціально–політичний розвиток окремих регіонів світу.

Основні економічні чинники, що зумовлюють сучасну міграцію робочої сили: незадоволення умовами життя, стабільний, порівняно високий рівень зарплати в основних імміграційних центрах, порівняно вищий рівень умов праці в країнах міграції, соціальні умови більш повної реалізації своїх здібностей у країнах імміграції, природні катаклізми та рівень охорони навколишнього середовища, політичні, військові, релігійні, національні, культурні.

Основні види міжнародних міграційних процесів:

1. За характером переміщення: внутрішня – усередині країни; зовнішня – за межі країни; інтеграційна – в рамках інтеграційних утворень.

2. За термінами: остаточна – на постійне місце проживання; тимчасова (поворотна ротація – яка постійно повторюється).

3. За напрямом: еміграція; імміграція; реєміграція.

4. За способом організації ММРС: організована – коли спеціальні служби організують переміщення на основі законодавства; добровільна; самодіяльна – нелегальне переміщення; примусова.

5. За професійним складом: міграція робітників; міграція фахівців; міграція науковців, представників гуманітарних професій.

6. За характером міграції: екстенсивна; інтенсивна.

Міжнародна міграція робочої сили набуває дедалі глобальнішого характеру. Сьогодні вона охоплює абсолютну більшість країн світу. Інтенсивне переміщення трудових ресурсів відбувається між державами Європи, Північної й Південної Америки, Африканського материка, Південно–Східної й Західної Азії. Наприкінці 90-х років загальна кількість мігрантів у світі оцінювалася у 125 млн. чол., що становить близько 3 % населення планети. Ця цифра в 90-ті роки зросла насамперед за рахунок інтегрування в загальносвітовий міграційний процес країн Центральної та Східної Європи.

На досить високому рівні зберігається приплив іммігрантів до США та Канади, що історично були й залишаються районами масової імміграції населення та робочої сили. Хоча в повоєнні роки в цих країнах були прийняті законодавчі заходи, що обмежують імміграцію, приплив населення туди з інших країн значно зріс порівняно з останнім передвоєнним десятиріччям.

Постійна, або безповоротна, міграція була абсолютно переважною формою аж до Першої світової війни. Значні маси європейців назавжди покидали свої країни й переселялися на постійне проживання у США, Канаду, Австралію, поступово інтегрувалися в структуру населення цих країн, стаючи його постійною частиною. Переселення у зворотному напрямку було мізерним.

Теперішня міграція набула тимчасового характеру: мігранти здебільшого мають намір по закінченні певного терміну повернутися на батьківщину. Таким чином, відмітною рисою сучасної міжнародної трудової міграції є ротаційний характер. Така форма міграції не є новою, вона виникла ще на початку століття, але масових масштабів набрала в 60-ті роки.

Ротація буває прискореною та уповільненою. У прискорену (до трьох років) потрапляє вся завербована та ретельно відібрана іноземна робоча сила, уповільнена триває довше й охоплює працівників, відібраних уже в процесі виробництва. На їхню частку, як правило, припадає не більш ніж 30 % усієї чисельності працівників–іноземців. Спостерігається тенденція до збільшення часу перебування мігрантів у країнах–реципієнтах. Посилюється їх прагнення до натуралізації. Певній частині іммігрантів справді

вдається домогтися натуралізації, і вони стають, таким чином, постійним елементом населення країн–реципієнтів.

6.2. Регулювання міжнародної міграції робочої сили

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

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

Важливим елементом імміграційної політики західних держав є встановлення юридичного статусу мігрантів, що визначає їхні соціально–економічні, трудові, житлові та інші права, закріплені як у міжнародних угодах, так і в національних законодавствах. Цей статус позбавляє іноземних робітників політичних прав, обмежує в більшості випадків їх участь у профспілковій діяльності, регламентує строки перебування мігранта в країні зайнятості. У Швейцарії, наприклад, іммігрантам заборонено протягом року міняти місце роботи, протягом двох років – професію та місце проживання, заборонено брати участь у профспілковій діяльності. Подібні за змістом законодавства щодо іммігрантів діють також у

Бельгії, Нідерландах, Франції, ФРН, Швеції та інших країнах. Разом з тим засоби державного регулювання імміграції в різних країнах дещо відмінні. Французький та бельгійський уряди, наприклад, заохочують сімейну інтеграцію і проводять курс на обмеження загальної кількості іноземців, що перебувають у країні. Німецький уряд установив обмежувальний кількісний ценз для іноземців у районах країни з їх надто високою питомою вагою і здійснює ротацию іноземних працівників у цілому.

Різноманітні аспекти трудової міграції та статусу іноземних працівників регулюються двосторонніми та багатосторонніми угодами, відповідними національними законодавчими актами та урядовими постановами. Двосторонні угоди про обмін робочою силою укладені між ФРН і Туреччиною, ФРН і Італією, Марокко, між Нідерландами й Тунісом, Францією й Алжиром, Францією й Португалією. Окремі угоди регулюють міграцію в певних регіонах світу. До них належить, зокрема, укладена скандинавськими країнами угода про утворення «Скандинавського ринку праці», відповідно до якої між цими країнами встановлений вільний обмін робочою силою.

Засоби й методи реалізації міграційної політики західних країн змінюються залежно від конкретної ситуації на ринку праці. Так, в умовах дефіциту трудових ресурсів у західноєвропейських країнах уряди цих держав уживали заходів до заохочення імміграції, в тому числі й нелегальної. Коли ж інтереси монополій почали вимагати зниження рівня імміграції, держава поставила перешкоди новому припливові іноземної робочої сили.

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

Останнім часом у зв'язку з утворенням «єдиної Європи» у країнах ЄС гостро постало питання про можливі наслідки цього процесу на ринку робочої сили. Активно обговорюється перспектива припинення використання праці іммігрантів із країн «третього світу». На запровадженні найсуворіших обмежень наполягають

передусім уряди Франції, ФРН та Великої Британії, в яких переселенці із слаборозвинутих регіонів становлять абсолютну більшість серед іммігрантів.

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

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

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

- управління впорядкованою і плановою міграцією громадян з урахуванням потреб країн еміграції та імміграції;
- сприяння переміщенню кваліфікованих кадрів між державами;
- організація міграції біженців та переміщених осіб, змушених залишити свою батьківщину.

6.3. Наслідки міжнародної міграції робочої сили

Сучасна міграція здійснює суттєвий вплив як на економіку країн–експортерів, так і країн–імпортерів робочої сили. Світ, у цілому, також не залишається байдужим до міжнародного переміщення трудових ресурсів. Розглянемо докладніше результати цього процесу

для всіх зацікавлених сторін, які можуть носити як позитивний, так і негативний характер.

1. Сторона, що несе втрати робочої сили (- негативний, + позитивний):

- втрачає (зазвичай, кращу) частину своєї робочої сили, оскільки у своїй більшості, країну залишають найбільш кваліфіковані працівники. Особливо страждають країни, що розвиваються, оскільки втрачають вкрай необхідні для розвитку найкращі кадри, на підготовку яких раніше були витрачені значні кошти;

- у результаті постійно зростаючої еміграції пропадає так званий «ефект віри» в розвиток економіки власної країни, що в кінцевому підсумку призводить до зниження рівня інвестицій в економіку даної країни;

- у результаті «відтоку розуму» за межі національних кордонів посилюються і без того потужні позиції конкурентів у міжнародній торгівлі;

- не отримує певну частину національного доходу і податкових надходжень до держбюджету;

- + відчуває зниження тиску надлишкових трудових ресурсів, які є у неї і, в решті-решт, зменшення соціальної напруги у країні;

- + поповнює доходну частину платіжного балансу за рахунок грошових переказів працюючих за кордоном власних громадян;

- + отримує значні вигоди за рахунок ввезення емігрантами різного роду матеріальних цінностей: грошових коштів, автомобілів, товарів тривалого користування та ін.;

- + має, нарешті, більш кваліфіковану робочу силу, яка повернулася на батьківщину і використовує накопичені знання, досвід, грошові та матеріальні кошти для розвитку економіки власної країни.

2. Приймаюча сторона:

- Отримує додаткову конкуренцію на ринку праці, що призводить до зростання безробіття.

- Отримує елементи соціальної напруженості в суспільстві у вигляді конфліктів на національному, релігійному ґрунті, а також зростання злочинності тощо.

- + За рахунок залучення додаткової робочої сили в кінцевому підсумку стимулюється зростання продуктивності праці та ефективності виробництва у країні.

- + Отримує економію на витратах на освіту і професійну

підготовку.

+ Одержує можливість економії за рахунок скорочення купівлі ліцензій, патентів, «ноу-хау» за кордоном і відповідно за рахунок продажу їх на світовому ринку.

+ Підвищує конкурентоспроможність своїх товарів внаслідок зменшення витрат виробництва і внаслідок низької ціни іноземної робочої сили.

+ Стимулює власне виробництво і збільшує зайнятість за рахунок додаткового попиту на товари і послуги робочої сили, яка в'їхала.

+ Виграє внаслідок відходу від реалізації різного роду соціальних програм для іноземних робітників.

+ Покращує демографічну ситуацію у своїй країні, уповільнює загальний темп старіння населення.

Узагальнюючи наслідки міжнародної міграції робочої сили, для країн, які відштовхують і притягують її, слід зазначити, що міжнародна міграція – процес неоднозначний. Вона, звичайно ж, не визначається однією лише кількістю позитивних і негативних аспектів. Безумовно, фундаментальною є якісна сторона процесу, що дозволяє кожному громадянину більшою чи меншою мірою реалізувати права людини, вільно жити і працювати в тій країні, де він може внести більший внесок у світове виробництво і власний добробут.

Неоднозначні наслідки міжнародної міграції і для самих мігрантів. Крім можливих вигод від отримання роботи, кращих умов праці та її оплати, мігранти несуть і певні втрати, пов'язані з проблемами:

- переїзду і облаштуванням на новому місці;
- найму на роботу;
- оплати праці;
- тривалості та режиму робочого дня;
- отримання освіти та підвищення кваліфікації;
- отримання пенсій, допомоги та інших форм соціального забезпечення;
- адаптації до нової культури, мови, клімату тощо;
- медичного страхування і обслуговування та ін.

Незважаючи на ці проблеми, які є в деяких країнах для іноземної робочої сили, вигоди все ж таки є категорією визначальною, а економічний аспект є домінуючим. Так, за останні 15 років експорт робочої сили найбільш сильний вплив справляв на економіку

Пакистану. Перекази з-за кордону до цієї країни від працюючих за кордоном дали більше надходжень від експорту товарів і послуг у 5 разів.

Надходження від експорту робочої сили зростають у деяких країнах, що розвиваються найбільш високими темпами – 10% на рік. Отримуючи щороку значні суми від цього джерела, багато держав, що розвиваються, стали спеціалізуватися на трудових послугах, експорт яких став найважливішим джерелом валютних доходів. Так, наприклад, для АРС експлуатація Суецького каналу в кінці 80–х років давала прибуток 970 млн. дол. на рік, туризм – 600 млн. дол., перекази емігрантів – понад 3 млрд. дол. У Ємені перекази емігрантів в окремі роки в 30 разів перевищували надходження від експорту. За даними на початок 90–х років, близько 40 країн світу мали у своїх надходженнях з-за кордону не менше 100 млн. дол. від мігрантів, а 10 країн – більше 1 млрд. дол. За даними МВФ, приватні перекази, що включаються у доходну частину платіжних балансів, на 90% складаються з надходжень від емігрантів.

6.4. Україна в міжнародному обміні робочою силою

Зростання відкритості українського суспільства неминуче приводить до дедалі більшого втягнення України в міжнародний обмін робочою силою. Перехід до ринкової економіки створює реальні умови для формування ринку праці. Одною з важливих рис його становлення є різке зростання міграційних процесів як усередині країни, так і за її межі. Посилення територіальної міграції населення зумовлюється такими причинами:

- структурною перебудовою економіки і пов'язаними з нею зростанням безробіття, процесами роздержавлення власності й приватизації, які супроводжуються збільшенням мобільності капіталу, його інтенсивним міжгалузевим і географічним переливанням;

- нерівномірністю в розміщенні продуктивних сил, суттєвими відмінностями в соціально-економічних умовах життя в селі і в місті, в різних регіонах країни;

- різким погіршенням екологічної ситуації в окремих регіонах;

- інтенсифікацією міграційних процесів на національному ґрунті;

– розширенням зовнішньоекономічних зв'язків України, а також лібералізацією режиму виїзду громадян за кордон.

Проблема масового безробіття і зuboжіння широких мас населення може бути частково вирішена за рахунок міграції, виїзду частини громадян України за її межі в пошуках роботи і засобів проживання. Не секрет, що через постійне погіршення соціально–економічної й морально–психологічної ситуації в Україні еміграційні настрої в населення зростають. Але якщо раніше основним мотивом еміграції був етнічний, то в останній період таким став економічний фактор.

Загальна чисельність емігрантів з України до цього часу точно не відома, оскільки спеціальної статистики не ведеться. Більше того, не відома кількість емігрантів, які виїжджають за кордон на постійну або тимчасову роботу. Спробувати працевлаштуватися за кордоном в період поїздки за особистим запрошенням прагне половина тих, хто отримує дозвіл на виїзд. Їх можна віднести до категорії напівлегальних іммігрантів, оскільки, діставши право на виїзд у ту чи іншу країну, вони не мають при цьому дозволу на отримання роботи, але в нелегальний спосіб усе–таки отримують її.

Нині міжнародна міграція робочої сили перетворилася на суттєвий економічний, соціальний та гуманітарний фактор розвитку як країн походження, так і тих, що приймають. Кожна з сторін, яка бере участь у процесі обміну трудовими ресурсами, намагається здобути для себе конкретну користь. Що стосується України, то вона виконує роль країни–постачальника робочої сили на європейський та світовий ринок праці. Але і в цій якості вона може отримати низку економічних вигод:

– по–перше, знизити рівень безробіття і пом'якшити таким чином соціальну напруженість у суспільстві;

– по–друге, значну частину заробітної плати емігранти переказуватимуть на батьківщину, що поповнить валютний фонд країни (кошти, що пересилаються іммігрантами на батьківщину, становлять, за різними оцінками, 25–30 млрд. дол. США);

– по–третє, розроблені МОП рішення дають Україні право ставити питання про отримання компенсації за підготовку робочої сили від країн – можливих користувачів її трудових ресурсів.

Крім того, міждержавні трудові міграції – важливий чинник надходження в країну нових технологій, досвіду роботи, перебудови професійної та кваліфікаційної структури зайнятості, швидкого й

ефективного пристосування до умов світового ринку.

Проте цілком очевидне й те, що масовий вплив продуктивної робочої сили, особливо вчених і спеціалістів, завдасть Україні значних економічних, інтелектуальних та моральних збитків. Виїзд кваліфікованих кадрів, молодих спеціалістів негативно вплине на професійну структуру працездатного населення, погіршить його статево-віковий склад. Еміграція, як правило, супроводжується вимушеним розривом, нехай і не остаточним, сімейних зв'язків, їх послабленням.

Міграційна політика України має спиратися на міждержавні угоди з країнами-потенційними користувачами нашої робочої сили. Такі угоди, крім правової й соціальної захищеності співвітчизників за кордоном (маються на увазі ті, хто збереже українське громадянство), повинні передбачати планомірний, цілеспрямований відбір наших земляків, їх професійну підготовку й перепідготовку на місці до виїзду за кордон, відслідковувати умови проживання і, як уже зазначалося, компенсацію за підготовку кадрів нашою державою (витрати на виховання, освіту, оздоровлення та ін.). Важливою функцією молодого української дипломатії має стати захист інтересів громадян України за кордоном, незалежно від того, в якій країні вони перебувають.

Необхідно створити спеціалізовані біржі праці – для посередництва з наймання українських громадян на роботу за кордоном. Такі біржі брали б на себе функцію підбору легальних робочих місць, укладання контрактів, гарантували б додержання угод стороною, що приймає.

Міграція – це двосторонній процес. Експортуючи власну робочу силу, Україна неминуче імпортуватиме іноземну робочу силу. Впровадження у виробництво закордонних технологій, освоєння «ноу-хау», створення СП, їх участь у приватизації спричинять приплив із-за кордону бізнесменів, менеджерів, комерсантів та інших фахівців.

Можливі канали припливу іммігрантів:

- повернення на батьківщину частини тих українців, котрі живуть і працюють у Росії, інших країнах, що утворилися на теренах колишнього Союзу. Ця проблема потребує вирішення на міждержавному рівні;

- рееміграція патріотично налаштованих представників далекого зарубіжжя, які проживають у Північній та Південній

Америці, Австралії та інших країнах світу;

– запрошення за потреби на роботу спеціалістів і робочих кадрів з різних країн Європи, Азії, Америки за ліцензіями;

– в'їзд біженців, які рятують своє життя, а також повернення раніше депортованих народів (кримських татар, німців).

Підкреслимо: інтеграція України у світовий ринок праці передбачає всебічне врахування тенденцій розвитку сучасної міжнародної трудової міграції, її форм та особливостей, механізму її державного регулювання.

Тематика індивідуальних реферативних завдань

1. Світові міграційні процеси та їх види.
2. Регулювання міжнародної міграції робочої сили.
3. Міграційна політика країн та методи її реалізації.
4. Особливості державної міграційної політики західно-європейських держав.
5. Міжнародні організації, що регулюють міжнародні міграційні процеси.
6. Міжнародна організація праці, її цілі та функції.
7. Рівні регулювання міжнародних міграційних процесів.
8. Світові центри притягання іноземної робочої сили.
9. Позитивні та негативні наслідки міграції робочої сили для країн–експортерів та країн–імпортерів.
10. Місце України в міжнародному обміні робочою силою.
11. Основні фактори посилення міграційних процесів в Україні.

ТЕМА 7.

МІЖНАРОДНЕ ІНВЕСТУВАННЯ І ТНК

Процеси глобалізації, що охоплюють усі сфери суспільного життя людства, здійснюють вплив на розвиток міжнародних економічних відносин, активізують міжнародний рух капіталу. Відповідно диверсифікується та ускладнюється міжнародне інвестування як форма руху капіталу за національні межі, що все більше відривається від відтворювальних процесів реальної економіки, викликає кризові процеси у світовій фінансовій системі.

Міжнародні (іноземні) інвестиції - це спосіб розміщення капіталу, активів, фінансових ресурсів, однієї країни в іншій, яке забезпечує інвестору отримання доходу (прибутку). До об'єктів інвестиційної діяльності відносять майно, у тому числі, основні та оборотні фонди в усіх галузях національної економіки, цінні папери та цільові грошові вклади, інтелектуальну власність, майнові права тощо.

Основним суб'єктом інвестиційної діяльності є інвестор, який приймає рішення про вкладення власних, запозичених чи залучених коштів, інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. У процесі іноземного інвестування інвесторами можуть бути фізичні особи, корпорації, держава (уряд), міжнародні організації.

Міжнародна інвестиційна діяльність спрямована на обслуговування вивозу капіталу в грошовій, фінансовій, товарній та інших формах із країн його базування. Головною ціллю міжнародної інвестиційної діяльності є отримання підприємницьких прибутків. Для забезпечення поставленої мети іноземні інвестори вкладають капітал у товарній (машини, обладнання, прилади) та грошовій формах (валюта). Вони користуються, як правило, дешевими природними і людськими ресурсами, що забезпечує конкурентні переваги їхнім товарам на світових ринках.

Слід зазначити, що експорт капіталу, крім отримання прибутків, передбачає встановлення економічного контролю за виробничою

діяльністю імпортера капіталу, диктування певних економічних і політичних умов країнам - реципієнтам, вимагає часто від них зворотних зобов'язань на безоплатне постачання товарів, сировини, зміни правових режимів тощо.

7.1. Міжнародний рух капіталу

7.2. Форми іноземних інвестицій

7.3. Сутність міжнародного виробництва

7.4. Транснаціональні корпорації та їх роль в сучасному розвитку МЄВ

7.5. Стратегічні альянси та транскордонні злиття і поглинання

7.6. Географія, масштаби й особливості міжнародного руху капіталу

Тематика індивідуальних реферативних завдань

7.1. Міжнародний рух капіталу

В межах світової економічної системи між національними ринками та їх суб'єктами складаються різноманітні виробничі, торговельні, кредитні, валютні, науково-технічні та інші відносини. Важливою складовою цих відносин виступає міжнародна інвестиційна діяльність, пов'язана з вивозом капіталу.

Капітал є одним із факторів виробництва – ресурсом, який необхідно затратити для виготовлення будь-якої продукції. Капітал представляє собою нагромаджений запас засобів в продуктивній, грошовій чи товарній формах, необхідний для створення матеріальних і нематеріальних благ та послуг. Капітал, як і праця, здатний переміщатись між країнами. Вивіз капіталу – перенесення за межі національних кордонів вартості в грошовій або товарній формі з метою одержання прибутку.

Як економічна категорія, вивіз капіталу являє собою форму міжнародних економічних відносин, що історично виникла в період нагромадження капіталу розвинутими країнами до рівня його відносного «надлишку» – невідповідності між розмірами нагромадження капіталу й можливостями його додаткового використання в цих країнах. Останнє робить вивіз капіталу необхідним. Світовий ринок виявляється тією метою, до якого прагне капітал в процесі власного самозростання.

Міжнародний рух факторів виробництва (капіталу, ресурсів,

робочої сили) регулюється тими ж законами, що і міжнародна торгівля товарами: фактори переміщуються в ті країни, де за них більше платять (вище процентна ставка, заробітна плата, ліцензійні платежі тощо).

Міжнародний рух капіталу – однобічне переміщення за кордон певної вартості в товарній чи грошовій формі з метою отримання прибутку чи підприємницької вигоди. Форми міжнародного руху капіталу:

1. За джерелами походження:
 - офіційний (державний);
 - приватний (недержавний) капітал.
2. За характером використання коштів:
 - підприємницький;
 - позичковий (міжнародний кредит);
 - міжнародна економічна допомога.
3. За термінами вивезення капіталу:
 - короткостроковий (до одного року);
 - середньостроковий (більше одного року);
 - довгостроковий (більше 3 років).
4. За типом фінансових зобов'язань:
 - кредитні операції;
 - інвестиційні операції.
5. За цілями використання:
 - прямі інвестиції;
 - портфельні інвестиції.

Основною причиною експорту (вивозу) капіталу за кордон є, як ми відмічали вище, його відносний надлишок. Це знаходить прояв у насиченні внутрішнього ринку такою кількістю капіталу, коли його застосування на національному поприщі не приносить прибутку, або веде до його зменшення. Пошук сфер прибуткового вкладення капіталу штовхає за межі національної економіки. В основі міжнародного руху капіталу лежать також процеси інтернаціоналізації виробництва, розвиток і поглиблення міжнародних економічних, політичних, культурних та інших відносин між країнами. Серед інших причин вивезення капіталу: відмінності у витратах виробництва, бажання обійти тарифні та нетарифні обмеження, захистити свій капітал від інфляції, непередбачуваності економічної і політичної ситуації в країні, прагнення на довгий період забезпечити задоволення своїх економічних, політичних та інших інтересів на території тієї чи іншої країни тощо.

З іншого боку, завжди є країни, в яких відчувається дефіцит інвестиційних ресурсів, капіталу в грошовій формі. Також країни можуть прагнути залучити іноземні технології в національне виробництво, підвищити його науково-технічний і технологічний рівень, здійснити структурну перебудову в напрямі експортоорієнтованих і високотехнологічних галузей. Причиною ввезення капіталу може бути і намагання країн вирішити за допомогою іноземного капіталу проблеми зайнятості населення, особливо коли відчувається напруга на ринку праці.

Особливо гостру потребу в додаткових ресурсах капіталу відчувають країни, що розвиваються, країни з перехідною економікою, країни, в яких відбуваються структурні перетворення. Як правило, в таких країнах нагромадження власного капіталу недостатні.

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

1. Теорія ринкової влади С. Гаймера. Він одним з перших довів, що ортодоксальні неокласичні теорії міжнародної торгівлі та руху капіталу не можуть пояснити міжнародних операцій ТНК. Суб'єкти інвестиційної діяльності, які вивозять капітал, як відмічає автор, керується прагненням домінувати на ринку та досягнути ринкової влади. Закордонне інвестування здійснюється з метою придушення конкуренції і збереження контролю над ринком. При цьому практикуються і так звані “захисні інвестиції”: створення за кордоном виробничих потужностей, що є мало не збитковими, зі свідомою метою підризу позицій конкурентів на цих ринках. Свою теорію автор основував на думці, що монополістичний капіталізм базується на основі двох фундаментальних законів: законі збільшення розміру фірми і законі нерівноправного розвитку

2. Теорія інтерналізації – теорія, яка акцентує увагу на аналізі міжнародного виробництва ТНК із позицій дослідження ефективності операцій (трансакцій) між окремими виробничими одиницями. Найбільш відомі представники: М.Кесон, П.Баклі, Р.Кейвз, А. Рагмен. Згідно з нею, кожна фірма має мету мінімізації трансакційних витрат. Зі зменшенням трансакційних витрат операції фірм починають набирати “внутрішнього характеру”, тобто відбувається інтерналізація ринків. Мета мінімізації трансакцій залишається основним мотивом переведення діяльності за кордон.

3. Теорія життєвого циклу продукту – теорія, де основний фактор – час, впродовж якого товар життєздатний на ринку і забезпечує досягнення цілей продавця. Представник – американський учений Р. Вернон показав залежність еволюції міжнародного обміну та інтернаціонального виробництва товару від фаз його життя: фаза винаходу, фаза виходу на ринок, фаза зростання, фаза зрілості, фаза спаду, фаза зникнення (для спрощення: фаза народження, фаза зростання, фаза зрілості, фаза спаду).

4. Теорія олігополістичної реакції. Представник – американський учений Ф. Нікербокер. Олігополія – це структура галузі, за якою домінують кілька великих фірм. По версії автора – фірма–лідер, переносючи виробництво за кордон, має на меті змінити на свою користь структуру ринку. При цьому її олігополістичні партнери вважають, що вони стали об'єктом агресії, і у відповідь також переносять своє виробництво за кордон, щоб відновити свої частки ринку, зберегти баланс сил.

5. Біхевіористська теорія. Засновник – Г. Перлмуттер, Д. Стопфорд, А. Чандлер. Одержала широке поширення в останні десятиліття ХХ століття, і стверджує, що успіх фірми усе в більшій мірі залежить від принципів прийняття управлінських рішень. Відповідно до цієї теорії, основним критерієм появи ТНК є характер поведінки і мислення керуючих, що повинні розглядати кожен філію фірми не як незалежне підприємство, а як елемент загальної корпоративної системи, що функціонує у світовому масштабі. Згідно біхевіористичної теорії, головним, визначальним фактором перетворення національно–організованої фірми в транснаціональну є філософія і поведінка глобальних менеджерів. Вищі менеджери, на думку Г. Перлмуттера – та сила, що здатна розвивати корпорації, перетворювати їх у міжнародні і поза національні.

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

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

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

Інфраструктура міжнародного ринку капіталів складається з:

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

Вивіз капіталу – найбільш характерна риса міжнародних економічних процесів ХХ століття, коли темпи його зростання почали перевищувати темпи зростання міжнародної торгівлі.

7.2. Форми іноземних інвестицій

В цілях більш повного пізнання даної теми уточнимо поняття таких близьких категорій як “ввезення капіталу” та “іноземні інвестиції”. Ввезення капіталу – періодичний приплив іноземного капіталу; іноземні інвестиції – загальна сума накопиченого іноземного капіталу в національній економіці за певний період. Ця сума може зростати незалежно від того, ввозиться новий капітал чи ні. В першу чергу це стосується прямих інвестицій.

В сучасних умовах збільшується кількість країн, що беруть участь в іноземних інвестиціях. До цього процесу підключаються країни Південно–Східної Азії, Центральної і Східної Європи, хоча частка останніх в русі іноземних інвестицій залишається невеликою. Міжнародні інвестиції – це довгострокові вкладення капіталу за кордоном з метою отримання прибутку.

Розрізняють дві основні форми іноземних інвестицій:

- прямі іноземні інвестиції;
- портфельні іноземні інвестиції.

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) – капіталовкладення в іноземні підприємства, які забезпечують контроль над об'єктом розміщення капіталу і відповідний дохід. За міжнародними нормами частка іноземної участі в акціонерному капіталі фірми, що дає право такого контролю – 25%, за американськими – 10%, австралійськими і канадськими – 50%. Прямі іноземні інвестиції здійснюються у формі створення дочірніх компаній, асоційованих (змішаних) компаній, відділень, спільних підприємств тощо. Сьогодні найчастіше створюються змішані компанії за участю місцевого капіталу.

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

ПІІ за міжнародною класифікацією поділяються на :

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

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

Чіткої межі прямими і портфельними інвестиціями немає. Вивезення підприємницького капіталу має велике значення для обох країн. Водночас, характерною рисою останніх років є переважання портфельних інвестицій. Якщо у 80-х роках прямі іноземні інвестиції складала приблизно 50% всього міжнародного руху капіталу, то в кінці 90-х – вже 25%. Частка портфельних інвестицій зросла з 20% до 60%.

Випереджаюче зростання портфельних інвестицій пояснюється тим, що, з одного боку, організацію і розміщення їх за кордоном дедалі частіше здійснюють інститути, які не володіють значними грошовими ресурсами й широкою інформацією про стан світового

ринку цінних паперів (трастові й страхові компанії, пенсійні фонди, банки та інші фінансові установи), а з іншого – тим, що портфельні вкладення часто використовують не тільки як додаткове джерело прибутку, скільки для проникнення у високомонополізовані галузі, великі й найбільші корпорації.

Інвестування може здійснюватися різними методами:

- через розвиток контрактних форм співробітництва;
- злиття і придбання підприємств;
- створення власних філій, дочірніх компаній, спільних підприємств.

Контрактні (неакціонерні) форми інвестування:

– експорт–імпорт – торгівля товарами та послугами – найпростіша форма проникнення на міжнародні ринки.

– ліцензування – купівля–продаж права на нематеріальну власність (патенти, авторські права, програми, торгові марки, ноу–хау) на певний період. Цей спосіб організації виробництва за кордоном, котрий зводить до мінімуму капітальні витрати, забезпечує одержання в обмін на ліцензію активів інших фірм або доходів з ринків, недоступних для експорту або інвестицій. Плата за ліцензію може бути у формі: роялті – періодичних платежів у вигляді фіксованих ставок (3–5%) від доходу, пов'язаного з комерційним використанням ліцензії, або паушальних платежів – одноразових платежів за ліцензію.

– франчайзинг – це передача продавцем (франшизером) права на використання своєї торгової марки покупцю (франшизі). Торгова марка для бізнесу покупця є найбільш важливим активом, завдяки чому продавець надає постійну допомогу покупцю в його бізнесі. Історія франчайзингу починається з XIX століття. В США 35% обороту роздрібною торгівлі – це франчайзинг (у Європі – 10%). Ця система охоплює майже всі види послуг, у тому числі ресторани і кафе, автосервіс тощо.

– контракти на управління – є засобом, за допомогою якого фірми можуть надіслати частину свого управлінського персоналу для надання підтримки фірмі в іншій країні або надання спеціалізованих управлінських функцій на певний період за встановлену плату. Талановиті менеджери – найважливіший актив фірми.

– підрядне виробництво – зв'язки на основі внутрішньогалузевої спеціалізації. В його основі лежить поглиблення міжнародного поділу праці та внутрішньогалузевої спеціалізації (не за кінцевою

продукцією, а деталями, вузлами, комплектуючими виробами, технологічними процесами). В сучасному машинобудуванні тільки 15–20% усіх деталей є оригінальними, решта – взаємозамінні, їх виробництво виокремлюється в процесі розвитку промислової кооперації.

– “проекти під ключ” – це укладання контрактів на будівництво підприємств, які передаються власникові для експлуатації у стані їх повної готовності. Це можуть бути фірми–виробники промислового устаткування, будівельні фірми, консалтингові фірми, державні установи по виробництву певного виду продукції.

Привабливість контрактних форм інвестування полягає у тому, що вони здатні захистити активи фірм. Проте, вони можуть породжувати проблеми:

- втрату контролю;
- можливе неадекватне використання ліцензій;
- можуть породжувати майбутніх конкурентів.

Тому, набуваючи досвіду, фірми збільшують свою безпосередню участь в міжнародних операціях через поширення інвестиційної діяльності, головним чином через створення власних зарубіжних фірм та у формі спільного підприємства.

Власні зарубіжні фірми створюються за кордоном у вигляді:

– дочірньої компанії – реєструється як самостійна компанія і має статус юридичної особи з власним балансом. Контролює її батьківська компанія, яка володіє частиною акцій або всім капіталом;

– асоційованої (змішаної) компанії – відрізняється від дочірньої меншим впливом батьківської фірми, якій належить суттєва, але не основна частина акцій. Змішані компанії, в яких іноземному інвестору належить більше від половини акцій, називають компаніями переважного володіння, а якщо 50% – іноземному інвестору і 50% – місцевому – компаніями однакового володіння, якщо іноземний інвестор має менше ніж 50% акцій – змішаним підприємством з участю іноземного капіталу.

– відділення – не є самостійними компаніями та юридичними особами і на всі 100% належать батьківській фірмі. Відділення можуть мати форму представництва головної компанії за кордоном, партнерства, у тому числі і з місцевими підприємцями, рухомого майна (кораблі, літаки, нафтові платформи), що належить головній компанії і функціонує за кордоном не менше 1 року.

Країна, у якій розташовується головна компанія, називається

країною базування, а країни, де знаходяться компанії-філії – приймаючими країнами.

7.3. Сутність міжнародного виробництва

Міжнародні корпорації – основні засновники міжнародного виробництва. Під міжнародним виробництвом розуміється виробництво товарів і послуг за участю іноземного підприємницького капіталу у формі прямих і портфельних інвестицій, на основі міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва, спільної інвестиційної діяльності й спільного підприємництва. У навчальній і науковій літературі поширена еkleктична парадигма міжнародного виробництва Дж. Данінга, де виділяється п'ять головних типів міжнародного виробництва:

- ресурсний – виробництво ґрунтується на ресурсній базі й спільному використанні капіталів, технології, додаткових активів;

- ринковий – виробництво базується на спільному використанні капіталів, технології, інформації, застосуванні сучасного менеджменту і організаційного досвіду;

- спеціалізаційний – виробництво основане на раціональній спеціалізації продуктів або технологічних процесів, забезпечує широкий доступ до ринків, економію на масштабах і географічну диверсифікацію;

- торговельний та розподільчий – виробництво пов'язане з торгівлею й розподілом виробленої продукції на місцевих ринках;

- змішані виробництва, що становлять різні комбінації вищеназваних чотирьох типів і використовують, крім того, переваги ринку та портфельних інвестицій.

Головним системоутворюючим фактором сучасної світової економіки стало міжнародне виробництво господарських об'єднань. Синтез різних типів міжнародного виробництва дає можливість реалізувати три головні групи переваг: власності, розміщення виробництва та інтерналізації. Додаткові переваги пов'язані зі спільним використанням активів та з трансакційними діями.

Переваги власності та нематеріальних активів втілюються у виробничих інноваціях, виробничому менеджменті, організаційних і маркетингових системах, інноваційних потужностях (некодіфікованих знаннях), людському капіталі, фінансах, «ноу-хау» та ін.

Переваги спільного управління на базі об'єднаної власності полягають в економії на масштабах та внаслідок спеціалізації, виняткового або пільгового доступу до джерел робочої сили, природних ресурсів, фінансової інформації, ринку продукції, дешевих ресурсів материнської компанії. З'являються більш сприятливі можливості для отримання достовірних даних про міжнародні ринки, в тому числі грошові й фінансові, що зменшує ризик від валютних коливань.

Переваги інтерналізації пов'язані насамперед з подоланням негативних чинників, що випливають із так званої відмови (неспроможності) ринку (market failure). Йдеться про скорочення витрат на дослідження й торгівлю, запровадження власності, зміст якої визначають нематеріальні активи, що є більш гнучкими до змін кон'юнктури та можливої цінової дискримінації на ринку. Сюди ж належать використання гарантій якості проміжного і кінцевого продуктів, отримання економії від взаємопов'язаної діяльності, компенсація від ринкових трансакцій, уникнення негативних дій уряду (квоти, тарифи, ціновий контроль, податки). Нарешті, фірма контролює пропозицію й обсяги втрат, включаючи технологію, ринки збуту, в тому числі конкуренцію, може замовляти перехресне субсидування, впроваджувати трансферні ціни, конкурентну чи антиконкурентну стратегію, повністю отримувати інтернальний ефект доти, поки, за Р. Коузом, «внутрішньофірмові витрати менші, ніж витрати ринкових трансакцій».

Переваги розміщення виробництва можуть реалізовуватись або в країні походження багатонаціональних корпорацій, або у приймаючій країні, в тому числі шляхом створення філій, дочірніх компаній тощо. Тут виникають додаткові можливості ефективного просторового розподілу природних, техніко-економічних інтелектуальних ресурсів, а саме: грошей, енергії, матеріалів компонентів, напівфабрикатів з метою зниження затрат і цін. На цю саму мету орієнтовані міжнародні транспортні й комунікаційні витрати, стимули інвестиційної діяльності. Долаються штучні бар'єри в торгівлі, створюється необхідна інфраструктура вирішуються комерційні, правові, освітні, транспортні та комунікаційні проблеми. Мовні, етнокультурні, митні та інші розбіжності також використовуються з вигодою для підприємництва. Досягається економія внаслідок централізації наукових і маркетингових досліджень. Робляться поправки на економічну систему й політику уряду, на інституційні основи розподілу

ресурсів.

В другій половині ХХ – початку ХХІ ст. важлива роль у формуванні й диверсифікації міжнародного виробництва належить спільним підприємствам (joint ventures) та вільним економічним зонам. Спільні підприємства – це такі господарські підприємницькі структури, які утворюються різнонаціональними засновниками та характеризуються наявністю спільного майна, спільним управлінням та спільним розподілом прибутку й ризику. Спільні підприємства (СП) створюються в таких формах: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, командитні товариства, холдинги тощо. Вони характеризуються трьома головними ознаками: майном, спільним управлінням та спільним розподілом прибутку.

Сфера діяльності спільних підприємств охоплює передвиробничу стадію (науково–дослідні та проектно–конструкторські роботи, інформаційні послуги), процес виробництва товарів, збут і післяпродажне обслуговування, співробітництво в галузі фінансів, страхової справи, транспорту, туризму та ін. Різке зростання кількості спільних підприємств спостерігається останнім часом у країнах Східної Європи, нових незалежних державах, що виникли на терені колишнього СРСР, у Китаї. Зокрема, в Польщі діє більше 6 тис. СП, Румунії – 14,5 тис., Угорщині – 13,5 тис., у Китаї – майже 40 тис. За оцінками, 30–40 % діяльності ТНК також відбувається у формі спільних підприємств.

Сфера діяльності СП дуже широка й охоплює передвиробничу стадію (науково–дослідні й дослідно–конструкторські роботи, попередні інформаційно–консалтингові послуги), власне процес виробництва товарів, їх збут, а також післяпродажне обслуговування складних технічних виробів, співробітництво в галузі фінансів, страхування, транспорту, туризму та ін.

Винятково сприятливі умови для розвитку міжнародного виробництва створюються у вільних економічних зонах. Вільні економічні зони (ВЕЗ) – це території, на яких завдяки введенню безмитного режиму пільг, а також за допомогою інших економічних та організаційних регуляторів стимулюється зовнішньоекономічна діяльність із залученням іноземних інвестицій.

Це найпоширеніша трактування поняття ВЕЗ. Офіційно визнаним визначенням ВЕЗ (або зони "порто–франко») вважається визначення, яке дано у VIII доповненні до Кіотської конвенції, прийнятої в 1973 р. Зона «порто–франко» – це частина території, на якій товари

розглядаються як об'єкти, які знаходяться поза межею національної митної системи і тому не підлягають обов'язковому митному контролю та оподаткуванню.

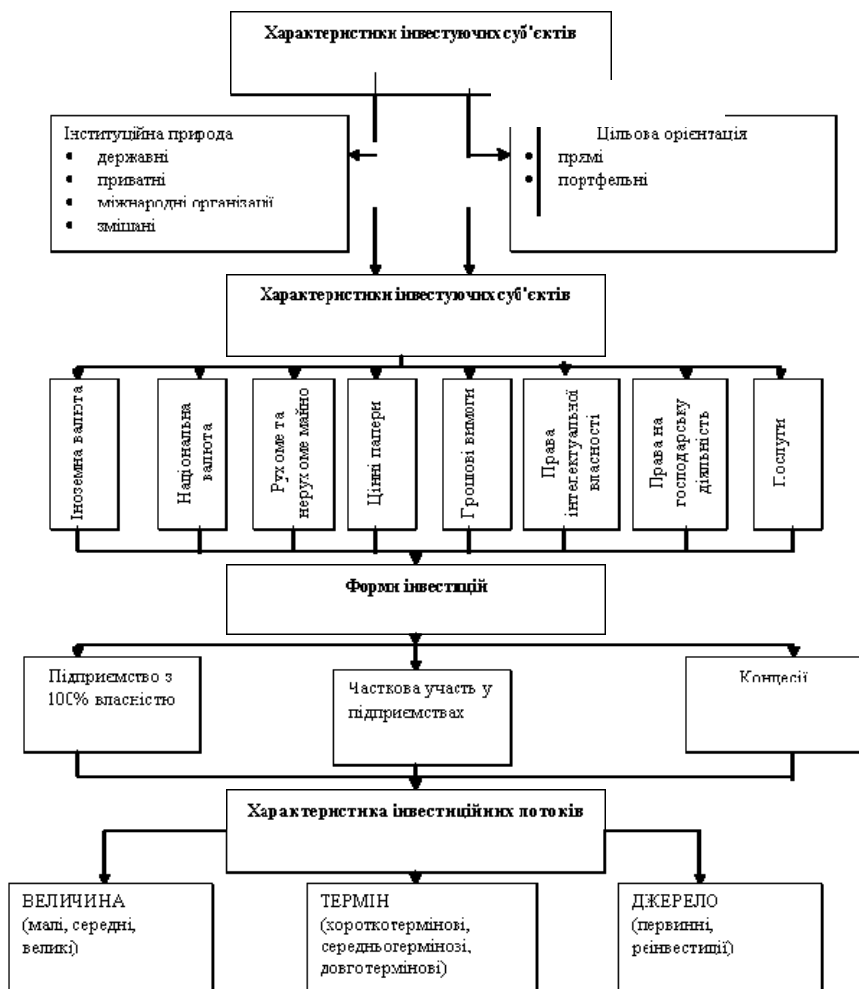


Рис. 7.1. Спільні підприємства у системі міжнародних інвестицій

Цілі створення ВЕЗ:

- збільшення темпів економічного зростання країни;

- удосконалення технологій виробництва;
- збільшення експорту товарів і послуг, а не сировинної бази;
- залучення іноземних інвестицій;
- поліпшення соціально–демографічної обстановки;
- вирішення проблеми безробіття.

Перші спроби створення зон вільної торгівлі зареєстровані в XVI в. (Генуя). На сьогоднішній день налічується близько 3000 ВЕЗ. 1 січня 1970 вперше закон про заснування СЕЗ прийняла Південна Корея, яка згодом стала одним з лідерів «азіатського дива», тобто азійських країн, що показали небувалі темпи економічного зростання.

Перша економічна зона була створена в США в 1934 р. з метою активізації зовнішньоторговельної діяльності. У сучасному світі існує до 20 різновидів вільних економічних зон. Найбільших масштабів розбудова вільних економічних зон набрала у Бразилії і Китаї. Створена в Амазонії вільна економічна зона "Манаус" займає майже чверть території Бразилії (3,6 млн. км²). Вона стала потужним полюсом зростання бразильської економіки. Загальний обсяг інвестицій у цю зону, починаючи з 1967 р., склав близько 14 млрд. дол., а щорічний продаж продукції сягає 7 млрд. дол. У Китаї статус вільних економічних зон отримали 4 великі території та 14 приморських міст. Загальна сума іноземних інвестицій становить тут 22 млрд. дол. Через вільні економічні зони реалізується 2/3 зовнішньоторговельного обороту Китаю.

Розрізняють безмитні зони або зони вільної торгівлі, експортні промислові зони, парки технологічного розвитку, зони страхових і банківських послуг (off shore), імпорتنі–промислові зони. За різними оцінками, у світовій економіці ВЕЗ обслуговують понад 10 % світового товарообороту. У розвинутих країнах поширені переважно вільні митні й транзитні зони та порти, технополіси і технопарки. У країнах, що розвиваються, більшість вільних зон орієнтована на експортне виробництво. Для країн з перехідною економікою характерним є використання різних видів комбінованих (комплексних) зон. В результаті застосування пільг норма прибутку в ВЕЗ складає 30–35%, а іноді і більше: наприклад, транснаціональні компанії отримують в азійських ВЕЗ в середньому 40% прибутку на рік. Істотно скорочуються (в 2–3 рази) строки окупності капітальних вкладень (для ВЕЗ вважається нормальним, коли ці строки не перевищують 3–3,5 року).

7.4. Транснаціональні корпорації та їх роль в сучасному розвитку міжнародних економічних відносин

Сьогодні немає жодного значного процесу в світовій економіці, що відбувався б без участі міжнародних корпорацій. Вони приймають як пряму, так і опосередковану участь у світових економічних, а також політичних процесах. Міжнародна корпорація – форма структурної організації великої корпорації, що здійснює прямі іноземні інвестиції в різні країни світу. Міжнародні корпорації бувають двох основних видів:

- Транснаціональні корпорації – корпорація, в якій головна компанія належить капіталу однієї країни, а філії знаходяться в багатьох країнах.

- Багатонаціональні корпорації – корпорації, де головна компанія належить капіталу двох і більше країн, а філії також знаходяться в різних країнах.

Цей поділ є дещо умовним, оскільки в сучасних умовах більше значення має не те, капіталу скількох країн належить головна компанія корпорації, а глобальний характер її діяльності, інвестування і отримання прибутку. Разом з тим, оскільки більшість міжнародних корпорацій – це корпорації першого типу, ООН всі корпорації називає транснаціональними.

База транснаціональної корпорації – материнська компанія. Материнською називають компанію, яка частково чи повністю контролює активи інших компаній за кордоном. Для цього, звичайно, їй потрібно володіти не менше 10% їхнього статутного капіталу. Подібні фірми називають закордонними філіями і поділяють на дочірні (материнська компанія має в них понад 50%), асоційовані (10–50%) і відділення (не є самостійною юридичною особою). Таким чином, ТНК, на відміну від експортних фірм, забезпечує поєднання національного та зарубіжного комплексу в єдиний міжнародний комплекс, у якому автономні центри, які знаходяться в різних країнах, працюють у рамках єдиної структури.

Відносини материнської компанії з філією у межах такої стратегії складаються, в основному, по лінії контролю (володіння) і можуть доповнюватися зв'язками у формі передачі технології чи надання довгострокових кредитів. Філія, маючи оперативну самостійність, сама несе відповідальність за всі стадії виробничого процесу. Цю стратегію можна показати таким чином: потенційно материнська

компанія може формувати такі зв'язки контролю зі значною кількістю філій, створених нею за кордоном. Ця модель взаємовідносин, наприклад, досить типова для деяких видів імпортозаміщуючих філій, які орієнтуються на місцеві ринки приймаючих країн (особливо в ситуації, коли існують обмеження на імпорт компонентів від материнської фірми). У свою чергу, філії формують зв'язки з місцевими постачальниками і підрядниками.

Кількість ТНК сягає 40 тис., а філій за межами країн базування – 206 тис. (по деяким даним ця цифра більш значна). Річний обсяг продажів закордонних філій ТНК зріс до 14 трлн. дол. (для порівняння: у 1980 р. він складав лише 3 трлн. дол.). На початок ХХІ століття транснаціональними корпораціями контролюється 50–60% світової торгівлі, 80% патентів на нову техніку і технологію, 70% валютних і ліквідних ресурсів на ринку розвинених країн. На внутрішньофірмові операції ТНК приходится близько 1/3 усієї світової торгівлі. На їх підприємствах зайнято близько 50 млн. чоловік, або кожний десятий зайнятий у розвинених країнах та країнах, що розвиваються.

На приблизно 100 найбільших ТНК приходится третина всіх прямих іноземних інвестицій, 80% обміну науково-технічною продукцією. Серед них: 26% працюють в галузі електронної промисловості, 24% – гірничо- та нафтодобувній, 19% – автомобільній, 15% – хімічній і фармацевтичній, 9% – харчовій, 4% – торгівлі, 4% – металургійній.

ТНК характеризуються такими основними рисами:

- інтернаціональний характер функціонування і застосування капіталу;
- величезний матеріальний і фінансовий потенціал;
- можливість здійснювати значні витрати на НДДКР;
- диверсифікація діяльності;
- висока незалежність руху власного капіталу порівняно з процесами, що відбуваються в національних межах.

Поряд з транснаціональними підприємствами за національні кордони переносять свою діяльність транснаціональні банки. Транснаціональні банки – це великі банки, що досягнули такого рівня міжнародної концентрації та централізації капіталу, який дає змогу їм брати участь в економічному розділі світового ринку позикових капіталів та кредитно-фінансових установ. Їхня діяльність стала важливою рисою інтернаціоналізації

господарського життя, про що свідчать такі дані: зовнішні активи банків США становлять 430 млрд дол., Японії – 101 млрд дол., Німеччини – 62 млрд дол. Найбільші банки має Японія, а з банків США лише один входить у двадцятку найбільших банків світу.

Сьогодні немає жодного значного процесу в світовій економіці, що відбувався б без участі ТНК. Вони приймають як пряму, так і опосередковану участь у світових економічних, а також політичних процесах.

За останні роки підвищився рівень "міжнародності" операцій більшості ТНК. У середньому по групах із 25 лідерів він становить 61% (постіндустріальні країни), 52% (країни, що розвиваються), 30,3% (по країнах Центральної та Східної Європи). Водночас такі корпорації, як АББ, "Гуандун інвестмент лтд", "Ферет Пасіфік компанії лімітед" демонструють індекс транснаціональності понад 90%.

На сьогодні ТНК, перетворившись у транснаціональні групи компаній виробничого, комерційного, фінансового, науково-дослідного профілю, не тільки залишаються опорою економік розвинених країн, а й стають однією із головних сил світового господарства.

7.5. Стратегічні альянси та транскордонні злиття і поглинання

Важливими відповідями ТНК на зміни умов конкуренції на рубежі тисячоліть є значне зростання створених ними стратегічних альянсів (партнерств) та транскордонні злиття та поглинання. Все більшого поширення серед компаній різних країн здобувають стратегічні альянси – довірчі довгострокові взаємовигідні відносини між фірмами, що дозволяють кожній з них ефективно досягати довгострокових цілей, координувати та оптимізувати використання спільних ресурсів і мінімізувати трансакційні витрати. Цілі у стратегічних альянсів різні, але частіше всього – це об'єднання наукового потенціалу корпорацій, виробниче кооперування і розподіл ризиків. Професор Гарвардської школи бізнесу (США) Р.Кантер, проаналізувавши результати опитування 37 компаній з 11 країн із проблем міжфірмового співробітництва, прийшов до висновку, що міжфірмові альянси незалежні від їхнього

географічного розміщення. Вони:

- повинні забезпечувати певні вигоди для партнерів;
- особливо, якщо вони успішні, передбачають не просто обмін, а саме співробітництво, в результаті якого загальними зусиллями створюються "нові цінності";
- не можуть контролюватися в рамках звичайних формальних структур, а вимагають високого рівня міжособистісних зв'язків [17, р. 97].

Основні причини формування стратегічних альянсів:

- отримання доступу до ринків партнерів;
- використання нових технологій;
- скорочення часу для нововведень.

Альянси звичайно відбуваються без поглинань. Деякі види стратегічних альянсів розраховані на розширення асортименту продукції і кола споживачів. До таких видів відносяться альянси із проведення спільних маркетингових досліджень, використання загальних збутових каналів, джерел інформації і проведення спільних рекламних кампаній. В умовах загострення конкурентної боротьби спільні зусилля в області НДДКР, виробництва і збуту продукції зменшують витрати і розширюють збут, відкриваючи нові ринки.

Характерно, що стратегічні альянси створюються не тільки ТНК, але і ТНБ. Останні створюють власні стратегічні альянси – спільно розроблені і підписані потенційними конкурентами угоди про співробітництво в окремих областях на основі координації їхньої компетенції, засобів і ресурсів і при збереженні їхньої автономії.

Угоди про міжбанківське співробітництво носять в більшості двохсторонній характер, однак, бувають і багатосторонні угоди. Так Europartenaires об'єднав у 70-х роках 4 банки: Commerzbank, Banca di Roma, Banco Hispano–Americano, Credit Lyonnais.

Цілі створюваних банками стратегічних альянсів можуть мати:

- стратегічний і довгостроковий характер;
- тактичний і короткостроковий характер.

Коло партнерських угод між членами альянсів досить різномасштабний – у деяких випадках він стосується широкого спектру операцій. Серед них можна виділити:

- технічне співробітництво (здійснення спільних дослідницьких програм і ін.);
- комерційне співробітництво з наданням послуг (кредитів і ін.);

- створення спільних філій, що спеціалізуються на тій чи іншій формі послуг (лізинг, нерухомість і ін.);
- створення нових продуктів (венчурних і взаємних фондів і ін.);
- обмін акціями;
- надання місць в адміністративних радах;
- спільна участь у банках третіх країн.

ТНБ не відстають від ТНК не тільки в плані виходу за національні межі і активізації там своєї діяльності, але і в плані створення певного роду альянсів, спрямованих на одержання прибутку. Таким чином, у сучасний період розвитку від дій поодиноці ТНК і ТНБ переходять до об'єднання в групи, змінюючи тим самим свій статус "однаціональних", тому що у своїй більшості по'єднують різнонаціональні капітали, перетворюючись у багатонаціональні чи наднаціональні корпорації, розширюючи і поглиблюючи тим самим процес транснаціоналізації.

Злиття і поглинання – форми концентрації капіталу, які здобули значного поширення в сучасних умовах. Транскордонне злиття і поглинання – процес об'єднання (на основі участі в акціонерному капіталі) фірм різних країн. Транскордонне злиття – це злиття активів та операцій двох фірм з різних країн з метою встановити нову юридичну особу або об'єднатися під назвою однієї з існуючих фірм. Транскордонне поглинання – це перехід контролю над активами та операціями від місцевої до іноземної компанії, при якому місцева фірма перетворюється на філіал іноземної фірми. Основними причинами злиттів і поглинань компаній виступають:

1. Глобалізація економіки і лібералізація світової торгівлі. Вступаючи в боротьбу за перерозподіл ринків, компанії прагнуть посилити свої позиції.

2. Перенесення центру ваги міжнародної конкуренції в сектор високотехнологічних товарів і послуг, що зумовлює необхідність зростання витрат на НДДКР.

3. Проблема надвиробництва і пошуки ринків збуту.

Операції пов'язані з транскордонним злиттями та поглинаннями відіграють дедалі важливішу роль у досягненні стратегічної мети фірм – захистити та та зміцнити свої конкурентні позиції на світовому ринку.

7.6. Географія, масштаби й особливості міжнародного руху капіталу

В історичній ретроспективі традиційним, історично тривалим напрямком, аж до кінця 70-х – початку 80-х рр. у географії руху капіталу був рух останнього із промислово-розвинутих держав у країни, що розвиваються. Однак після фінансової кризи 1982 р. ситуація тимчасово змінилася: відносно високий приплив капіталу в країни, що розвиваються, пішов на спад, причому із приватних джерел він практично припинився. Цей період змінився періодом бурхливого поживлення, котрий тривав до початку 90-х років. Саме тоді виділилися й сформувалися деякі новітні особливості в динаміці, складі й структурі руху капіталу.

Перш за все, слід зазначити посилення ролі міжнародних регіональних об'єднань як центрів притягання міжнародного капіталу. Так, лівова частка іноземного капіталу направляється в країни НАФТА. У цей же період відбувається виділення регіонів-лідерів у потоках капіталів і посилення країнової концентрації останніх. За абсолютними показниками лідирують Китай і Мексика, на душу населення – Угорщина й Малайзія. На 12 провідних країн доводиться 78% усього припливу приватного капіталу. Причому характерними є розходження між країнами відносно термінів приваблюваних кредитів: Китай і республіка Корея залучають в основному довгострокові кредити (85% всієї суми запозичень); запозичення Мексики були в основному короткостроковими (65%), Аргентини, Малайзії, Таїланду – 50%.

Істотно міняється співвідношення між державним і приватним капіталом, а також структура приватного капіталу. Так, у загальному обсязі капіталу скорочується частка державного: в 1991 р. частка приватного капіталу вперше досягла 50% й у наступний час продовжує збільшуватися, нині становить 70–75%. Що стосується структури приватного капіталу, тут чітко проявляються тенденції випереджального зростання іноземних портфельних інвестицій у порівнянні із прямими.

Ще однією особливістю розвитку прямих іноземних інвестицій сьогодні є поява в числі іноземних інвесторів дрібних і середніх компаній. Як приклад можна привести Південну Корею, де частка цих фірм збільшилася з 2% в 60-і роки до 25% в 90-і роки.

У сучасних умовах зростаючу роль відіграє вивіз капіталу у формі експорту патентів, ліцензій, «ноу-хау», що обумовлено

розгортанням НТР.

В останнє десятиліття здійснюється інтенсивний експорт капіталу з окремих, багатих нафтою країн Близького Сходу у формі нафтодоларів.

Із середини 90-х років ХХ ст. набув чинності ряд факторів, що сприяють перерозподілу сформованих потоків капіталу. Серед них найважливішими є:

- пожвавлення економічної активності в розвинутих країнах;
- тенденції до підвищення процентної ставки;
- погіршення стану ряду країн третього світу;
- зростаючі запити постсоціалістичних країн.

Сьогодні з територіально-географічної точки зору, як в експорті, так й в імпорті капіталу провідні позиції традиційно займають промислово-розвинуті країни. Тут особливо активні США, Західна Європа і Японія. Дотепер безумовним лідером виступають США, які за 10 років (1991–2000 р.) збільшили їх обсяг в 2,6 разів. У цілому він склав 1132,6 млрд. дол. Жодна інша держава не може зрівнятися з масштабом накопичених США капіталів за кордоном. Намітилася тенденція вивозу підприємницького капіталу із країн, що розвиваються, і, насамперед із групи «нових індустріальних країн». Тут процес міграції капіталу здійснюється за наступними напрямками:

- країни, що розвиваються (і, насамперед «нові індустріальні країни») – країни, що розвиваються;
- країни, що розвиваються, – промислово розвинені країни;
- країни, що розвиваються, – слаборозвинені держави.

При тому, що в країнах, що розвиваються, проживає 86% населення світу, на їх частку доводиться 22% світового виробництва й тільки 3% світових капіталовкладень.

Таблиця 7.1

Розподіл надходжень нових прямих іноземних інвестицій між трьома групами країн (в % від підсумку)

Групи країн	1985	1995	2000	2005	2010	2015
Розвинені країни	76,7	65,0	60,0	54,7	48,6	41,3
Країни, що розвиваються	23,3	32,0	35,1	39,0	43,3	48,2
Країни з перехідною економікою	–	3,0	4,9	6,3	8,1	10,5

В останні десятиліття послаблює свою дію тенденція, що намітилася раніше, у переорієнтації інвестицій у промислово розвинуті країни. Нині на їхню частку доводиться більше половини імпорту підприємницького капіталу.

Два останніх десятиліття відбуваються зрушення й у галузевій структурі прямих іноземних інвестицій : тут спостерігається зростання ролі сфери послуг з 25% до 55%.

Особливо активна на ринку капіталів Організація країн–експортерів нафти. Тут як приклад можна привести Кувейт, приватні інвестиції якого за кордоном склали в 1995 році 100 млрд. дол., а державні вкладення – 30 млрд. дол. По суті справи експортерами капіталу сьогодні стали практично всі країни. На практиці сплелися два явища: вивіз відносного надлишку капіталу й рух капіталу в межах його відтворення. Вивіз капіталу перетворився в його міжнародний перелив, ставши способом інтернаціоналізації капіталу.

Тематика індивідуальних реферативних завдань

1. Основні тенденції розвитку динаміки і структури міжнародного руху капіталу.
2. Форми та методи вивезення капіталу.
3. Значення вивезення капіталу для розвитку світового господарства.
4. Сутнісна ознака прямих іноземних інвестицій.
5. Роль портфельних інвестицій в сучасному міжнародному русі капіталу.
6. Роль ТНК в сучасних процесах глобалізації.
7. Злиття та поглинання та їх роль в системі сучасного бізнесу.
8. Основні форми іноземних інвестицій.

ТЕМА 8.

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВО–ТЕХНІЧНИЙ ОБМІН

Сутність змін у сучасних продуктивних силах, перш за все, пов'язана з тим, що при виробництві валового продукту все більшого значення стала набувати не фізична, а розумова здатність людських ресурсів – інтелектуальна праця. У ході інтелектуальної діяльності створюється інтелектуальний продукт, який є інтелектуальною власністю і складає інтелектуальний капітал. Як зазначено вище, основу інтелектуального капіталу складають знання, які, з одного боку, використовуються як база для здобуття нових знань, а з іншого – стають складовою частиною нових технологій, що створюють наукомістку продукцію. Міжнародний науково–технічний обмін породив такі визначення: банки ліцензій, галузі високої технології, інжиніринг, інноваційна стратегія, копірайт, ліцензія, міжнародна молекулярна економіка, міжнародне технологічне сприяння, нанотехнологія, наукомістка продукція, патент, реінжиніринг, стандартний міжнародний торговельний класифікатор, техноглобалізм, товарний знак, трансфер технологій тощо.

На початку XXI століття технологія стала активнішою формою знань і вміщує в собі досвід культурного, соціального, організаційного, комерційного і виробничого характеру.

- 8.1. Технології як предмет міжнародного обміну
 - 8.2. Основні форми трансферту і правового захисту інновацій і технологій
 - 8.3. Особливості світового ринку технологій
 - 8.4. Міжнародні організації, що регулюють обмін технологій
- Тематика індивідуальних реферативних завдань

8.1. Технології як предмет міжнародного обміну

У міжнародній економіці технології розглядаються їх дослідниками як розвинений чинник виробництва (одна з точок зору). Сама технологія трактується неоднозначно, наприклад, як сукупність науково – технічних знань, які можна використовувати при виробництві товарів та послуг; або ж як наукові методи реалізації практичних завдань; сукупність прийомів та способів обробки й переробки різних середовищ тощо. Технологія є науковими методами досягнення практичних цілей або, як відзначає ЮНКТАД, «систематизовані знання, що використовуються для випуску відповідної продукції, для забезпечення відповідного процесу або для надання послуг».

Предметом міжнародного обміну є переважно продукти галузей високої технології. Високі технології – це технології, засновані на принципово нових знаннях сучасного етапу науково–технічного прогресу. Секретаріат ОЕСР визначає 6 галузей високої технології: аерокосмічна, виробництво оргтехніки і ЕОМ, електронна, фарфоро–фаянсова промисловість, приладобудування і електротехнічне машинобудування. Ця особлива категорія технологій в економічній літературі отримала відповідну назву високотехнологічних або наукомістких. Як правило, наукомісткою продукцією є вироби, в собівартості яких витрати на НДДКР вищі, ніж у середньому для виробів галузі даної сфери господарства [12, с. 4]. Окрім високих технологій, в економічній літературі присутнє поняття сучасних технологій. Під сучасною технологією розуміється, перш за все, той спосіб виробництва, який відповідає вищим технологічним устроям. Дослідники сьогодні відносять сюди виробництво і вживання мікроелектроніки і біотехнології. Проте вже є думка, що сьогодні з'являється новий технологічний устрій – сьомий, який базується на вживанні нанотехнологій і оперує величинами розміром з молекулу [3, с. 61]. Ймовірно, внаслідок цього в західній економічній літературі з'явився новий термін – молекулярна економіка [18, с. 234]. У галузі нанотехнологій сьогодні зайнято близько 16 тис. компаній світу. Це: обробка, і здобуття наноматеріалів; нанобіотехнологія; програмне забезпечення; нанофотоніка; наноелектроніка; наноприладобудування [3, с. 61]. Інші галузі, що існують сьогодні, поділяються на галузі середньої і низької, тобто традиційної технології. В умовах, коли галузі високої технології набирають в якій–небудь країні темп прискореного розвитку, багато

зарубіжних виробників вважають за краще перенести частину свого виробництва в таку економіку. Збільшення частки галузей високої технології у світовому експорті сьогодні – закономірний процес.

Слід зазначити, що в економічній літературі поняття високих технологій трактується дещо ширше: високі технології існують як частина технологічної бази в усіх галузях економіки. Сьогодні вони перетворюються на системотворчий чинник трансформації світової економіки.

Об'єктивними передумовами цього процесу є:

- переважна динаміка в науково-технічному прогресі «фундаменталізації» технологічних процесів, впливу на мікроструктуру матерії, удосконалення нематеріальних елементів продуктивних сил, що потребує об'єднання зусиль на глобальному рівні (генна інженерія, біотехнологія, нові композиційні матеріали, термоядерний синтез, штучний інтелект тощо);

- всеосяжна інформатизація суспільного життя на базі стрімко прогресуючої обчислювальної техніки, планетарних комп'ютерних мереж, електронних, оптоволоконних та космічних телекомунікацій;

- зростання пріоритетності в сучасній економіці чинника технологій;

- підвищення ролі «людського капіталу» як вихідного продуцента інновацій;

- підвищення вимог до мінімізації техногенного та антропогенного впливу на природу шляхом переважної розробки й використання безпечних для довкілля технологій, оптимізації взаємовпливу ланок «людина – суспільство – природа», створення умов для ноосферо-космічної цивілізації.

«Визрівання» зазначених передумов відбувається в усіх ключових сферах суспільного відтворення: у науці й освіті, виробництві й обміні, в управлінні та соціальному сервісі. Тому носіями технологій виступають і всі фактори виробництва (природні ресурси – сировина, праця, капітал інноваційне підприємство), а в наайбільш концентрованому вигляді – товарна й нетоварна продукція.

У міжнародній системі статистичного обліку торгівлі продуктами високих технологій перелік високотехнологічних продуктів визначається країнами відповідно до кодів Стандартного міжнародного торговельного класифікатора (Standard International Trade Classification Rev. 3 SITC). Він містить дев'ять категорій товарів. Його використання дозволяє оцінити масштаби міжнародної

торгівлі високотехнологічними товарами і виявити спеціалізацію країн у певних секторах, визначити якісні аспекти зовнішньої торгівлі і конкурентоспроможність країн.

Міжнародний обмін технології може здійснюватися або в «чистому вигляді» – у вигляді знань, досвіду, науково–технічної інформації, або в «упредметненому» – в матеріалах, машинах, устаткуванні. Він може здійснюватися на комерційній основі через надання іноземному партнерові результатів науково–технічної діяльності. Цей тип технологічного обміну пов'язаний з прямими інвестиціями в будівництво, реконструкцію, модернізацію фірм і виробництва і, як правило, включає:

- матеріальні види технологій: технологічні лінії; підприємства під ключ; агрегати; інструменти і тому подібне;
- нематеріальні види технологій: патенти, ліцензії, товарний знак, «ноу–хау»;
- послуги: інжинірингові, консультаційні, науково–технічні та ін.

Некомерційна форма технологічного обміну включає:

- проведення міжнародних наукових конференцій, симпозіумів, виставок, ярмарків;
- бази і банки даних;
- обмін делегаціями;
- технічні, наукові та професійні журнали, патентні видання і спеціальну літературу;
- стажування і міграцію учених, фахівців;
- навчання студентів і аспірантів;
- діяльність міжнародних організацій у сфері науки і техніки.

До некомерційних (квазікомерційних) форм трансферту і дифузії технологій можна віднести міжнародне технологічне сприяння (допомога). Її цільова функція – через сферу технологій процесів, продуктів і управління допомогти країнам, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою підсилити ринкові основи економіки. Міжнародне технологічне сприяння надається у формах:

- технологічних грантів, тобто безкоштовної передачі технологій і устаткування, у вигляді консалтингу і підготовки національних кадрів;
- співфінансування, а саме реалізація спільних проектів по покриттю певної частини витрат за рахунок країни–реципієнта.

Міжнародний обмін технології специфічний, на відміну від традиційного обміну товарами: він не виступає як разовий акт

купівлі–продажу, а включає тривалі економічні стосунки, які, на наш погляд, і дозволяють його виділити в окрему форму міжнародної взаємодії. Зазвичай, такий процес включає:

- підбір і придбання технології;
- адаптацію і освоєння придбаної технології;
- розвиток національних можливостей по вдосконаленню технології із врахуванням потреб розвитку економіки.

Серед основних економічних категорій, що опосередковують трансферт технологій, ключовими є: ринок, власність, конкуренція, ціна, прибуток. Вісью ринкового перетворення інновацій на технології–товари є процес зміни форм власності.

8.2. Основні форми трансферту і правового захисту інновацій і технологій

Основними категоріями в економічній науці, що опосередковують міжнародний трансферт технологій, виступають: патент; патентна угода; ліцензія; ліцензійна угода; передача «ноу–хау»; договори з приводу копірайта; надання наукомістких послуг у різних сферах типу інжинірингу, консалтингу, менеджменту, інформінгу, підготовку персоналу та ін. Успішно доповнюючи один одного, дані економічні категорії у процесі міжнародної взаємодії постійно розвиваються, вдосконалюються, спонукаючи появу і функціонування таких явищ і понять, як міжнародний ринок технологій, інтернаціональний обмін технологій, технологізм, що відображають сучасні особливості технологічного трансферту у світі.

Почнемо з патенту. Патент – свідоцтво про право власності автора новації, що підтверджує її новизну, виняткове право автора на використання; видається державним органом на строк до 15–20 років і діє лише на території даної країни; вимагає періодичних патентних платежів. Іншими словами: патентом у міжнародному праві називають документ, який засвідчує, що:

- дане технічне рішення є винаходом;
- авторами його є конкретно певні особи;
- дані особи або представники мають виняткове право на цей винахід.

У світі сьогодні діє більше 4 млн. патентів і щорік подається близько 700 тис. заявок на патентування. Наявність патенту виключає вільний доступ конкуруючих фірм до запатентованої

новинки і дає можливість патентовласникові створити кращі умови виробництва. По суті справи, патент виступає як найважливіший документ в галузі правового захисту науково–технічних досягнень. Причому такий захист здійснюється як у своїй країні, так і за кордоном, за умови патентування там даного винаходу.

Зараз йде жорстка конкурентна боротьба за те, хто швидше запатентує свою продукцію не лише у своїй країні, але і у світі. Найбільші компанії ударними темпами створюють глобальну мережу патентування.

Патентний захист за кордоном дозволяє власникові патентів:

- збільшити експорт своєї продукції на ринки патентування;
- отримувати додаткові прибутки за рахунок встановлення вищих, ніж на внутрішньому ринку цін;
- захищати себе від зовнішніх конкурентів.

Таблиця 8.1

Кількість патентів, виданих громадянам різних країн [15, с. 28]

	Американське бюро патентів та торговельних знаків		Європейське бюро патентів	
	1993 р.	2003 р.	1996 р.	2003 р.
Усі країни	98342	187053	40069	59992
США	53231	98598	10131	15088
Японія	22293	37250	9601	10291
Німеччина	6893	12140	8183	13429
Франція	3155	4127	3143	4805
Великобританія	2295	4031	1897	2679
Канада	2231	3893	309	745
Італія	1285	2022	1252	2213
Швеція	636	1629	656	1545
Нідерланди	800	1570	1111	1731
Швейцарія	1127	1433	1402	2393
Фінляндія	293	944	284	692
Данія	197	611	228	500
Іспанія	158	358	123	329
Росія	3	202	8	43
Ірландія	59	187	48	129
Угорщина	62	72	28	62
Чехія	0	43	13	18

Зазвичай, фірми не обмежуються єдиним патентом на даний винахід, а формують блок патентів, або, як відзначає економічна література, «парасольку», яка не дозволяє конкурентам проникати у галузі техніки, де діє дана фірма. Крупні фірми у деяких випадках укладають патентні угоди про взаємне використання патентів. Патентна угода – міжнародна комерційна операція на рахунок поступки власником патенту права на його використання покупцеві. Угода більше двох фірм називається патентним пулом.

Важливою категорією ринку технологій є ліцензія. Ліцензія – дозвіл власника патентів, непатентних знань і досвіду, технологій покупцеві на їх використання в певних рамках. Ліцензії – товар особливого роду. Можуть бути патентними, непатентними, а також невинятковими, винятковими і повними, залежно від умов і об'єму прав на ліцензію, що надаються покупцеві. Наприклад, при наданні простої ліцензії власник патенту дозволяє ліцензіату у встановлених межах використовувати об'єкт ліцензування, залишаючи при цьому право як самому експлуатувати його, так і видавати ліцензії третім особам на тих же умовах. Видача виняткових ліцензій передбачає, що ліцензіат отримує виняткове право користуватися об'єктом угоди в обумовлених межах. Ліцензіар же відмовляється від самостійної експлуатації об'єкту угоди і видачі ліцензій третім особам. Повна ліцензія дає право ліцензіату власноруч експлуатувати об'єкт угоди і в діловій практиці зустрічається рідко.

Суб'єкт, який продає ліцензію, позначається терміном «ліцензіар», що набуває її, – «ліцензіат». Продаж ліцензії іноземним фірмам визнається виправданим, якщо це відкриває доступ до нових ринків, допомагає здолати митні бар'єри та імпорتنі заборони, веде до здобуття від ліцензіата «ноу–хау» аналогічного рівня. Тобто ліцензію вигідно продавати іноземним фірмам у тому випадку, якщо:

- існує недостатній розвиток власного виробництва в умовах динамічного розвитку попиту на даний виріб;
- проводиться протекціоністська політика уряду у країні, куди очікуються постачання (тому замість цього продаж);
- продаж ліцензій виявляється вигідним, якщо подальший розвиток експорту здається ризикованим через небезпеку скорочення кон'юнктури і пов'язаних з цим збитків;
- продаж ліцензій може бути способом виходу фірми – продавця на «ноу–хау» та інші досягнення фірми–покупця.

При придбанні іноземних ліцензій для національних виробників головними стимулами виступають: економія витрат, зміцнення позицій на внутрішньому ринку країни, підвищення свого технічного рівня. У більшості випадків покупка іноземних ліцензій не замінює власних НДДКР. Тобто наукові дослідження, які інтенсивно проводяться, не заперечують доцільності придбання ліцензій за кордоном, і одночасно знімають вірогідність технологічної залежності фірми–покупця від фірми–продавця.

За оцінками експертів ООН, покупці платять за отримувани ліцензії від 1 до 10% вартості реалізованої продукції, яка випускається на основі ліцензійних угод. Якщо ж справа стосується перспективніших або унікальних науково–технічних досягнень, то відповідна частка досягає 1/3 і навіть 1/2 вартості продукції. Світовий ринок ліцензій, що склався, має галузеву і географічну структуру, включає національні ринки, має свої правила і звичаї, що визначають взаємини продавців і покупців. Тут існують свої форми реклами, методика розрахунку цін, правові норми. Характерна особливість товарного ринку ліцензій – його універсальність, органічний зв'язок з усіма галузями виробництва.

Дозвіл і сприяння власником технології особі або організації приводить до складання ліцензійних угод. Ліцензійна угода на світовому ринку – міжнародна комерційна операція щодо надання власником патентів, непатентних знань і досвіду, технологій покупцеві права на їх використання в певних межах. Ліцензійні операції на світовому ринку можуть здійснюватися на основі ліцензійних договорів та угод як типового, так і нетипового характеру. Типові міжнародні ліцензійні угоди розробляються організаціями глобального і регіонального характеру: комісіями ООН, Євросоюзу та іншими. Міжнародні ліцензійні угоди нетипового (відносно першого) характеру, розробляються крупними фірмами, які, таким чином, диктують свої умови контрагентам.

До основних умов ліцензійних угод зазвичай відносять: визначення сторін угоди; визначення території, на яку поширюється дія угоди; трактування термінів, що використовувались в ліцензійній угоді; визначення погоджених форм і порядку виплати винагороди; опис предмета ліцензійної угоди; вказівка вигляду ліцензії, що передається разом з перерахуванням прав та обов'язків, що передаються ліцензіату; визначення форм мінімальних і максимальних об'ємів, а також термінів використання винаходу;

виклад обов'язків ліцензіара; визначення обов'язків ліцензіара і ліцензіата з захисту прав патентовласника і розподіл виникаючих витрат. Окрім цього, угоди можуть включати й інші умови: умови гарантій і платежів, перевірку виконання зобов'язань та ін.

Окрім умов, ліцензійні угоди в обов'язковому порядку встановлюють вигляд ліцензії, об'єм прав на використання технології, виробничу сферу і територіальні кордони використання предмету ліцензії, термін дії ліцензії.

Термін дії ліцензійних угод різний і залежить від наступних чинників:

- часу на освоєння ліцензії;
- умов платежу;
- наявність висновків про удосконалення об'єкта угоди в період його дії;
- періоду дії патентів, їх надійності, міри новизни і вірогідності розкриття «ноу–хау»;
- умов за іншими операціями на аналогічну продукцію.

Найважливішим розділом міжнародних ліцензійних угод є порядок і розмір виплати винагороди. Міжнародні ліцензійні угоди можуть передбачати різні способи виплати винагороди:

- одноразовий (паушальний) платіж заздалегідь погодженої суми, що представляє суму ліцензії;
- поступову щомісячну, поквартальну, щорічну виплату винагороди частковими платежами (роялті);
- виплати за додаткові послуги, які здійснюються ліцензіаром, за погодженими розцінками;
- платежі в змішаній формі, що передбачають одночасне поєднання декількох способів.

Щодо іншої важливої категорії світового ринку технологій – «ноу–хау», то передача «ноу–хау» – прикладних знань, досвіду і «секретів», технологій, не патентуються, але мають практичну цінність. У цілому ноу–хау представляють технічні знання і досвід, що не мають правової охорони. Споживчі властивості «ноу–хау» полягають в корисності і конфіденційності інформації, що міститься в них. Поняття «ноу–хау» не має чіткого однозначного визначення у всіх країнах. Міжнародна торговельна палата в 1977 році запропонувала наступний проект визначення «ноу–хау»: сукупність відомостей, професійних знань і досвіду в процесі виготовлення і технічного здійснення якого–небудь продукту може бути названа

«ноу–хау». Це визначення найбільш поширене в англо–американській правовій системі. У правовій системі ФРН поняття «ноу–хау» визначене трохи інакше: «... незахищені правовим шляхом результати винахідництва, способи виготовлення, конструкції та інші, що збагачують техніку винаходу». У нашій літературі «ноу–хау» (дослівно «знаю як») виступає як «збірний образ», термін, що узагальнює різні секрети виробництва, відомості технічного, економічного, адміністративного і фінансового характеру, використання яких забезпечує переваги особі або фірмам, які їх отримали.

На відміну від секретів виробництва, ноу–хау не патентується, оскільки в значній частині складається з певних прийомів, навиків і тому подібне. Ноу–хау належить до інтелектуальної власності. Інтелектуальна власність – це сукупність виняткових прав громадянина або юридичної особи на результати інтелектуальної діяльності, а також на деякі інші прирівняні до них об'єкти, конкретний перелік яких встановлюється законодавством відповідної країни.

«Ноу–хау» певного виробничого процесу є власністю тієї або іншої юридичної особи і відповідно стає предметом купівлі – продажу. Як правило, ноу–хау як товар супроводжує продаж патентів і ліцензій, є ніби додатком до них, але може реалізовуватися і самостійно. Придбання «ноу–хау» разом з покупкою ліцензії полегшує і здешевлює налагодження виробництва, забезпечує повнішу передачу секретів виробництва. У світовій практиці ціна «ноу–хау» зазвичай складає 5% від майбутнього прибутку, але є випадки, коли вона досягає 20%.

Розрізняють матеріальну і нематеріальну форми «ноу–хау». До першої відносяться документи, мікрофільми, копії, фотографії і ін., до другої – консультації за технологією виробництва та іншими питаннями, демонстрацію способів виробництва.

Функціонування світового ринку технологій включає цілу низку інших важливих понять, таких як копірайт, товарний знак тощо. Копірайт – ексклюзивне право автора літературного, аудіо або відео продукту на показ і відтворення своєї роботи. Копірайт захищає від копіювання витвору мистецтва і літератури – книги, фільми, радіопередачі і т.п. Він часто розповсюджується на знання, що використовуються у виробництві, у вигляді ескізів, макетів, малюнків, креслень тощо. Договори з приводу копірайта –

надходження виняткового права автора на інтелектуальну власність, зокрема друкарську продукцію. Товарний знак – символ певної організації, використовуваний для індивідуалізації виробника товару, і який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу автора. Зазвичай поміщений на продукцію фірми у вигляді малюнка, абрєвіатури, ініціалів засновника компанії, графічного зображення, він реєструється як за місцем знаходження компанії, так і за кордоном. Його заборонено використовувати іншим фірмам без офіційного дозволу.

На практиці вказані форми трансферту технологій доповнюють один одного, особливо в масштабних проектах, міждержавних угодах про промислово – інвестиційну співпрацю, науково–технічну і виробничу кооперацію та ін. Усім їм властива висока міжнародна мобільність.

8.3. Особливості світового ринку технологій

Процеси трансформації технологій в один із системотворчих факторів сучасної світової економіки не є однопорядковими, вони відбуваються у різних напрямках, з різними інтенсивністю, глибиною, специфікою і утворюють світовий ринок технологій.

Світовий ринок технологій може бути охарактеризований як сукупність міжнародних ринкових відносин його суб'єктів з приводу прибуткового використання прав власності на його об'єкти – технології продуктів, процесів і управління. У 2003 р. міжнародний ринок технологій оцінювався майже в 2660 млрд дол. Найбільший його сегмент – ринок устаткування і оснащення – склав майже 2300 млрд дол. (90% всього ринку), ринок науково–технічних послуг – 205 млрд (7%) [10, с. 219].

Лідером в експорті технологій є США, де рівень національних витрат на розвиток науки і техніки перевищив сукупні витрати всіх останніх країн «великої сімки» разом узятих [17, с. 60–61]. Практично можна сказати, що на початок XXI століття США залишилося єдиною країною, здатною здійснювати дослідження і розробки всього спектру напрямів науки і техніки. Крім того, США мають найбільшу частку від загального числа зайнятих в цивільному секторі вчених та інженерів. Унаслідок цього на частку США припадає 2 / 3 всіх продажів патентів і ліцензій у світі. Зараз

надходження в США від продажу патентів і ліцензій складають приблизно 27 млрд дол., Великобританії – 5,27 млрд, ФРН – 2,78 млрд, Франції – 2,21 млрд, Японії – 6,02 млрд (деякі економічні журнали наводять інші дані). У цілому оборот ліцензійної торгівлі складає близько 77 млрд дол. на рік. При цьому вартість продукції, що випускається, в різних країнах світу за іноземними ліцензіями, складає більше 500 млрд дол. Велика частина ліцензій монополізована потужними ТНК, унаслідок чого важливу роль в ліцензійній торгівлі відіграє торгівля усередині фірми (внутрішньофірмова торгівля). У США на цей вигляд торгівлі доводиться більше 70% експортної виручки від ліцензійних договорів промислових корпорацій.

Продажі США патентів і ліцензій виросли в 1983–2003 раз і складають 56% загальносвітового об'єму. США в цілому проводять активну політику в цьому напрямі, адже він охоплює всі сторони життя американського суспільства. Так, у 1980 році був ухвалений закон Стівенсона – Вайдлера «Про технологічні нововведення», що передбачає ряд заходів з стимулювання вітчизняних інновацій; у 1985 році відкритий Інститут промислової технології при університеті Мічигану з метою розробки та експлуатації гнучких інтегрованих виробничих систем та інших засобів автоматизації виробництва . У США існує система податкових пільг на НДДКР з 1981 року: вона передбачає можливість вирахування витрат на НДДКР, пов'язаних із основною виробничою і торговельною діяльністю платника податків, з суми оподаткованого доходу. Патентне право, що діє у США вже близько 200 років, законодавчо закріплює права винахідника на його інтелектуальну власність, передбачає монополію автора на науково–технічний винахід.

Наступні місця в позначеному списку із значним відставанням займають Японія, Великобританія, Німеччина, Франція, а також Італія, Нідерланди, Швеція, Швейцарія. Хоча ці країни є технологічними лідерами, більшість з них залишаються нетто–імпортерами технологій – їх платежі за придбані патенти і ліцензії значно перевищують надходження від продажу власних. Позитивне сальдо ліцензійної торгівлі протягом останніх десятиліть мали лише США, Великобританія і Швеція. Вказані країни, будучи постачальниками технологій, у той же час своєю більшістю виступають як нетто–імпортери: їх платежі за отримані патенти і ліцензії набагато перевищують вступу від власних продажів.

Розвиваючись як потужні технологічні центри, ці країни далеко випереджають інші держави, які практично виступають як периферія цього ринку. Існуюча периферія міжнародного ринку технологій далеко не однозначна. Це:

- країни–реципієнти міжнародної технічної допомоги, на яких доводиться лише 4% світових витрат на НДДКР і 10% інженерно–технічних кадрах [10, с. 192];
- нові індустріальні країни (Південна Корея, Малайзія, Сінгапур, Тайвань тощо), які надають особливої уваги розвитку власних науково–технічних потенціалів;
- Китай і постсоціалістичні країни, що долають кризу і прагнуть приділяти належну увагу науковим дослідженням та дослідно–конструкторським розробкам.

Таблиця 8.2

Надходження і платежі за трансфер технологій у країнах–лідерах світового ринку технологій (середньорічна на кінець ХХ століття), в млрд дол. [10,с. 193]

	США		Японія		Велико–британія		ФРН		Франція
	Усього	Внутрішній трансфер	Усього	Внутрішній трансфер	Усього	Внутрішній трансфер	Усього	Внутрішній трансфер	Усього
Надходження від продажу патентів і ліцензій	26,95	21,61	6,02	2,36	5,27	–	2,78	2,17	2,21
Платежі за купівлю патентів і ліцензій	6,31	5,14	9,44	–	3,99	–	12,66	3,58	7,73

Країни периферії вимушені нести значні витрати за технічну відсталість при здійсненні технологічного обміну. Експерти ООН, зокрема, фахівці з країн, що розвиваються, розрізняють 3 групи додаткових витрат, які ці країни вимушені нести через технологічний розрив. Прямі витрати, до яких належить платежі за право користування патентами, ліцензіями, технічними знаннями, торговельними марками. Непрямі або приховані витрати, до яких відноситься переплата при купівлі устаткування і напівфабрикатів, на які виробники завищують ціну, і країни самі не можуть виробити; частина загального прибутку, що вивозиться іноземною компанією, та ін., а також втрати від різних заборонних заходів, які нав'язуються власниками технологій: заборона експорту частини продукції, примус до вживання техніки, не відповідної умовам країни.

Не дивлячись на настільки різний стан країн і регіонів у галузі технічних розробок, різке зростання масштабів, сфер і напрямів науково-технічного обміну на сучасному етапі розвитку, дає деяким дослідникам підставу говорити про становлення нового єдиного світового ринку – технологічного, функціонуючого разом з іншими, світовими ринками товарів, капіталу і робочої сили, що раніше склалися. Цей ринок, згідно з прогнозами, буде постійно зростати: у поточному тисячолітті науково-дослідною роботою займатимуться близько 20% працездатного населення світу, що означатиме лідируючий розвиток даного ринку. При цьому через 15 років попит на техніку і устаткування високих технологій досягне 3,5–4 трлн доларів.

Сьогодні розповсюдженою формою міжнародного технологічного обміну є, наприклад, інжиніринг. Міжнародний інжиніринг – це діяльність спеціалізованих фірм за поданням комплексу послуг виробничого, комерційного і науково-технічного характеру, що надаються фірмою-консультантом фірмі-клієнтові при будівництві промислових, житлових об'єктів, об'єктів інфраструктури та ін., а також їх обслуговуванні в іншій країні.

Повний інжиніринговий цикл дуже великий і включає велику кількість етапів, починаючи від маркетингового обслуговування проекту і закінчуючи експлуатаційним супроводом. Зазвичай виділяють такі етапи:

- дослідження маркетингової доцільності проекту;
- вивчення технічної можливості його реалізації;
- техніко-економічна оптимізація і складання попереднього проекту з орієнтовною прив'язкою його до місцевості та вказівкою

вимог до земельної ділянки;

- складання робочого проекту і підготовка торгів на устаткування;

- оцінка пропозицій, що поступили на торги;

- складання інженерно–будівельних проектів під вибране в результаті торгів устаткування;

- підготовка торгів на інженерно–будівельні роботи;

- оцінка пропозицій, що поступили;

- нагляд за виготовленням устаткування і його випробування;

- координація інженерно–будівельних робіт, постачань і монтажу;

- допомога в підготовці обслуговуючого персоналу замовника;

- пуск підприємства або іншого об'єкту в експлуатацію і здача замовникові «під ключ»;

- спостереження і консультації під час експлуатації об'єкту після здачі.

Через значні складнощі інжинірингу предметом операції може бути або весь комплекс послуг повного циклу, або одна, або декілька ланок з цього циклу. При цьому надання послуг інжинірингового типу супроводжується передачею замовникові прав на використання запатентованих технічних рішень, технологічних процесів і «ноу–хау».

Таблиця 8.3

Динаміки закордонних контрактів корпорацій на експорт інжинірингових послуг [13,с. 43]

Країни	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.
	(млн дол.)			
США	56712	5698	57450	58113
Японія	21182	20113	19673	19730
Великобританія	19558	19917	2143	2373
Франція	16001	16987	18115	18726
Італія	13660	14223	15110	15917
ФРН	10215	10330	10257	10175
Республіка Корея	5567	5416	5396	5464
Нідерланди	4073	4106	4121	4117
КНР	3122	3106	3092	3087
Швеція	1499	1480	1495	1507
Іспанія	1225	1247	1238	1242

Структура ринку інжинірингово–консультаційних послуг усе більше відповідає сучасним потребам науково–технічного прогресу. Відповідно до цієї закономірності останніми роками відзначається поява на світовому ринку послуг нового їх виду – реінжинірингу. Реінжиніринг – це інженерно –консультаційні послуги з перебудови системи організації управління виробничим процесом, торговельним та інвестиційним процесами господарюючих суб'єктів з метою підвищення їх конкурентоспроможності і фінансової стійкості. Реінжиніринг виступає у двох видах: кризисний і реінжиніринг розвитку. Перший – спрямований на вирішення кризових проблем господарюючих суб'єктів. Другий – застосовується у випадках зниження динаміки результатів роботи, досягнення граничного рівня рентабельності діючою структурою організації і управління торговельним й інвестиційним процесом.

У системі сучасного світового ринку технологій можна виокремити і такі форми, як:

- лізинг – довгострокова оренда устаткування, насамперед високотехнологічного, з метою його прибуткового використання за мінімальних стартових витрат;

- франчайзинг – використання для збуту товарів торговельної марки (індивідуального символу) їх виробника зі збереженням за останнім права власності на технологію їх виготовлення;

- надання наукомістких послуг у сферах виробництва, обігу та управління, включаючи консалтинг, інформінг, менеджмент, підготовку персоналу тощо.

На практиці зазначені форми трансферу технологій доповнюють одна одну, особливо в масштабних проектах, у міждержавних угодах про промислово–інвестиційне співробітництво, науково–технічну та виробничу кооперацію та ін.

8.4. Міжнародні організації, що регулюють обмін технологій

Співпраця у сфері наукових досліджень має різноманітні правові форми: від угод про проведення фундаментальних досліджень до спільних дослідно–конструкторських робіт, створення дослідних зразків, випробувань, серійного виробництва і збуту.

Інтернаціоналізація процесу досліджень і розробок посилюється, що зумовлює її регулювання як на державному рівні, так і на

міжнародному. Перший рівень передбачає пряме і непряме державне регулювання. Пряме державне регулювання здійснюється органами експортного контролю, методами митного і прикордонного контролю. Непряме регулювання передачі технології здійснюється в більшості країн через державну систему реєстрації патентів і торговельних знаків.

На міжнародному рівні регулювання здійснюється за допомогою функціонування міжнародних інститутів глобального і регіонального рівня. Найбільш глибокого рівня вказані процеси досягли в інтеграційній економіці країн ЄС. Тут, наприклад, заснований і діє фонд Європейської науки, об'єднуючий приблизно шість десятків науково-дослідних рад і академій західно-європейських країн, функціонує «Європейська асоціація із передачі технології, нововведень і промислової інформації», прийняті великомасштабні проекти міжнародного рівня і т.п.

В інших регіонах також можна назвати створені і функціонуючі центри: наприклад, це центр з обміну технологією в регіоні Південно-Східної Азії, національні системи, «банки ліцензій» і ін. Усі вони високо комп'ютеризовані, мають можливість взаємодіяти один з одним і фактично тим самим утворюють глобальну систему автоматизованого обслуговування міжнародного ліцензійного обміну.

На глобальному рівні питаннями вивчення і регулювання міжнародного обміну технологій займаються такі організації:

1. Всесвітня торговельна організація;
2. Міжнародна організація інтелектуальної власності;
3. Програма розвитку ООН та ін.

Інжинірингові фірми в міжнародному плані об'єднані в два крупні союзи: Європейський комітет інженерно-консультативних фірм (КЕБІ), що налічує ледве більше 500 фірм з персоналом близько 110 тис. чоловік; Міжнародна федерація інженерів-консультантів (ФІДІК), що включає 6000 фірми-членів з персоналом близько 150 тис. працівників. Подібні приклади можна продовжувати і далі, а це означає посилення регулювання на міжнародному рівні.

Наприкінці відзначимо, що на початок ХХІ століття склався і функціонує самостійний ринок технологій зі своїми специфічними межами і особливостями. Донині розвиток цього ринку йде шляхом створення надійного міжнародного механізму і системи, що забезпечують не лише збір і систематизацію інформації про наявні в різних країнах світу об'єкти ліцензій, але і можливість швидкого доведення її до потенційного ліцензіата.

Таблиця 8.4

Міжнародні організації, регулюючі технологічний обмін

Європейська патентна організація (ЕПО)		Всесвітня організація інтелектуальної власності	
Мюнхен (Німеччина) 1973	Місцезнаходження Створення		Женева (Швейцарія) 1970
	Основні цілі		
<ul style="list-style-type: none"> – видача європейських патентів; – розширення співпраці між європейськими державами у галузі охорони винаходів; – посилення патентного захисту. 		<ul style="list-style-type: none"> – охорона інтелектуальної власності у всьому світі; – розширення адміністративної співпраці між союзом в області інтелектуальної власності 	
Структура			
<ul style="list-style-type: none"> – Європейське патентне відомство; – Адміністративна Рада 		<ul style="list-style-type: none"> – три адміністративні Ради (Генеральна асамблея, Конференція, Комітет з координації); – інші органи 	
Видає друкарський орган			
<ul style="list-style-type: none"> – "Службовий вісник", "Європейський патентний листок", щорічний звіт, наукові монографії, різноманітний інформаційний матеріал 		<ul style="list-style-type: none"> – Періодичні видання «Industrial Property», «Copyright», "PCT Gazette", "Les Marques International Designs Bulletin" 	

Тематика індивідуальних реферативних завдань

1. Сучасні особливості розвитку світового ринку технологій.
2. Які головні недоліки в науково–технологічній сфері України сьогодні?
3. Перелік технопарків України з оформленням діаграми кількості технопарків по роках.
4. Відмінності міжнародних ліцензійних операцій від купівлі–продажу товарів.
5. Особливості ринку інжинірингових послуг.

ТЕМА 9.

СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА І МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНО–ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ

Грошові відносини між окремими країнами, які виникають завдяки економічним, політичним, культурним та іншим формам зв'язків, що, як правило, пов'язані з оплатою отриманих товарів та послуг, формують і складають зміст валютних відносин. Валютою прийнято називати грошову одиницю певної країни.

Валютні відносини – це певний вид відносин, який пов'язаний з функціонуванням валют при здійсненні зовнішньої торгівлі, економічного та науково–технічного співробітництва, надання та отримання за кордоном кредитів та займів, проведення угод щодо покупки валюти та інших валютних активів. Валютні відносини також можна трактувати як сукупність економічних відносин, пов'язаних із взаємним обміном результатами національних господарств. У цілому валютні відносини можна визначити як складову ринкових відносин, що регулюються такими чинниками, як конкуренція та максимізація прибутку і формуються під впливом попиту і пропозиції.

Учасниками валютних відносин виступають держави (в особі урядів, центральних та державних банків), міжнародні організації, юридичні особи (комерційні банки, підприємства: імпортери, експортери, біржі) та фізичні особи (брокери, спекулянти, туристи і т.п.).

Державно–правова форма організації міжнародних валютних (грошових) відносин формує валютну систему. Валютною системою називається правовий, встановлений на національному та міжнародному рівнях, взаємопов'язаний порядок функціонування

грошових одиниць певної країни, регіону та світу. У залежності від масштабу організації валютних відносин розрізняють: національну, регіональну та світову валютні системи.

- 9.1. Валютна система та її складові
 - 9.2. Етапи розвитку світової валютної системи
 - 9.3. Валюта, її класифікація та конвертованість
 - 9.4. Валютний курс і паритет
 - 9.5. Міжнародна валютна ліквідність
 - 9.6. Валютні ринки
 - 9.7. Еволюція регіональних валютних систем і колективних валют
- Тематика ндвідуальних реферативних завдань

9.1. Валютна система та її складові

Світогосподарські відносини неминуче супроводжуються рухом грошей, які у міжнародному обігу стають валютою. В процес функціонування валют між країнами виникають відповідні економічні відносини – міжнародні валютні відносини. Міжнародні валютні відносини – сукупність валютно–грошових і розрахунково–кредитних зв'язків у світогосподарській сфері, які виникають у процесі взаємного обміну результатами діяльності національних господарств. Найважливішим елементом міжнародних валютних відносин виступає валютна система. Валютна система – це інституціонально–функціональна форма організації міжнародних грошових відносин; сукупність правил та механізмів, що забезпечують співвідношення між валютами. Валютна система має три складові: національна, міжнародна (регіональна) та світова валютні системи.

Історично першими виникли національні валютні системи. Національна валютна система – це форма організації валютних відносин країни, за допомогою яких здійснюються міжнародні розрахунки, утворюються та використовуються валютні кошти держави; сукупність інструментів, заходів та національних установ, за допомогою яких реалізується визначений порядок грошових розрахунків конкретної держави з іншими країнами.

Міжнародна (регіональна) валютна система – це договірно–правова форма організації валютних відносин між групою країн;

валютна система, яка регулює використання валют у певному економічному регіоні. Прикладом такої системи є створена валютна система країн ЄС – це специфічна організаційно–економічна форма відносин країн ЄС у валютній сфері, спрямована на стимулювання інтеграційних процесів, зменшення амплітуди коливання курсів національних валют та їх взаємну ув'язку.

Світова валютна система – це форма організації міжнародних валютних (грошових) відносин, що історично склалася і закріплена міждержавною домовленістю. Це сукупність способів, інструментів, міждержавних органів, за допомогою яких здійснюється взаємний платіжно–розрахунковий оборот у рамках світового господарства. Світова валютна система – це спеціально розроблена державами та закріплена міжнародними угодами форма організації валютних відносин між всіма чи значною кількістю країн світу. Світова валютна (грошова) система виконує наступні функції:

- сприяння розвитку товарообмінних операцій ;
- встановлення правил та механізмів для забезпечення співвідношень між національними грошовими відносинами;
- здійснення платежів для покриття угод;
- забезпечення стійкої одиниці вартості і стандарту відкладених платежів.

Головне завдання світової валютної системи:

- ефективно опосередкування платежів за експорт і імпорт товарів, капіталу, послуг та інших видів міжнародної діяльності;
- створення сприятливих умов для розвитку виробництва та міжнародного поділу праці;
- забезпечення безперебійного функціонування економічної системи вільного підприємства.

Вимоги до функціонування світової валютної системи:

- Забезпечення відповідної ліквідності. Ця умова припускає існування офіційних резервів в урядів країн, які приймають участь у міжнародній торгівлі. Також потребує стимулів для того, щоб комерційні банки, які діють в якості дилерів, що торгують іноземною валютою, мали достатні її резерви для забезпечення потреб приватного сектору.

– Дія механізму вирівнювання (регулювання). Ця мета потребує, щоб: окремі країни проводили 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.

– Впевненість у міжнародній грошовій системі. Якщо фірми та інвестори приватного сектору будуть впевнені у тому, що уряди проводять політику, яка веде до збалансованої міжнародної системи платежів, вони будуть мати довіру до системи. Міжнародні організації, такі як МВФ, намагаються сприяти проведенню такої політики урядами. У доповнення до цього уряди здійснюють спільні зусилля для того, щоб викликати довіру до системи.

Основна відмінність функціонування світової та міжнародної (регіональної) валютної системи від національної – це те, що міжнародні розрахунки зазвичай припускають існування операцій з іноземною валютою мінімум для однієї зі сторін, яка приймає участь в угоді.

Основні складові світової валютної системи:

- світовий грошовий товар;
- валютний курс;
- валютні ринки;
- міжнародна валютна ліквідність;
- міжнародні валютно–фінансові організації.

Таблиця 9.1

Основні елементи національної і світової валютних систем

Національна валютна система	Світова та міжнародна валютні системи
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	Регламентация режимів валютних курсів
Наявність чи відсутність валютних обмежень, валютний контроль	Міждержавне регулювання валютних обмежень

Продовження таблиці 9.1

Національна валютна система	Світова та міжнародна валютні системи
Національне регулювання міжнародної валютної ліквідності країни	Міждержавне регулювання міжнародної валютної ліквідності
Регламентация використання міжнародних кредитних засобів обігу	Уніфікація правил використання міжнародних кредитних засобів обігу
Регламентация міжнародних розрахунків країни	Уніфікація основних форм міжнародних розрахунків
Режим національного валютного ринку та ринку золота	Режим світових валютних ринків та ринку золота
Національні органи, що керують та регулюють валютні відносини країни	Міжнародні організації, які здійснюють міждержавне валютне регулювання

9.2. Етапи розвитку світової валютної системи

Світова валютна система пройшла досить тривалий і тернистий шлях становлення й розвитку. Взагалі до нинішнього часу існували наступні світові валютні системи: Паризька валютна система, Генуезька валютна система, Бреттон–Вудська валютна система, Ямайська валютна система. Кожна з даних валютних систем створювалася у відповідності до певних економічних запитів та історичних подій тих часів.

1. Паризька валютна система. Період її існування охоплює 1867 – 1914 р.р. Об'єднала більше 30 країн–підписантів світу. Система базувалась на золотомонетному стандарті і тому отримала назву “золотомонетного стандарту”. Прообразом цієї світової валютної системи був Латинський монетний союз, який виник у 1865 р. і до складу якого входили чотири західноєвропейські країни. В основу цієї валютної системи було покладено золото, яке виконувало функцію еквівалента обміну валют через їх фіксований золотий вміст. За даної системи курси валют для валют країн–членів були обов'язково фіксованими. Кожна держава мусила мати певні золоті запаси для виконання своїх зобов'язань.

В умовах дії золотомонетного стандарту золото виконувало подвійну функцію, а саме – по–перше, золото було засобом платежу в міжнародних розрахунках, а по–друге – золото було єдиним засобом обміну та платежу на внутрішньому ринку країни. Для виконання золотом цих функцій, в даній світовій системі повинні були виконуватися наступні умови:

- Центральний банк країни повинен був гарантувати покупку або продаж золота в необмеженій кількості за фіксованою ціною;
- Власнику золота дозволялося мати в необмеженій кількості монети, або злитки, що виготовлялися на державному монетному дворі, а процес збереження золотих запасів отримав назву тезаврації (накопичення);
- Золото ввозилося та вивозилося з країни в необмеженій кількості.

В умовах золотого стандарту зв'язки між валютами країн світу та золотом мали наступний вплив на міжнародні платежі: країна, яка мала дефіцит платіжного балансу (витрати перевищували доходи) вдавалася до вивозу певної кількості золота за кордон, це зменшувало кількість грошей в обігу і таким чином вирівнювався платіжний баланс (за рахунок дефляції); та навпаки притік золота до країни викликав в останній інфляцію. Треба додати, що біржові курси валют були фіксовані, але мали незначні коливання в 1% (вони мали назву верхня та нижня “золоті точки”), це було пов'язано з витратами на фрахт та страхування фізичної передачі золота. Однією з головних особливостей даної системи було те, що вона зводила валютний ризик до мінімуму.

До основних властивостей золотомонетного стандарту належали наступні:

- стабільний золотий вміст грошової одиниці;
- обмін валют між країнами спирався на масу відповідних золотих монет;
- вільний обмін паперових та кредитних грошей на золото;
- вільне карбування золотих монет.

Золотомонетний стандарт було припинено під час Першої світової війни у 1914 році. Це було пов'язано, перш за все з труднощами пересування золота в умовах війни, золото вже не можна було вивозити. Окрім того, обмін банкнот на золото було припинено всередині країн. Відбувалася емісія паперових грошей, що вже не були забезпечені золотом, це викликало спалах інфляції. Паризька система золотомонетного стандарту зазнала краху і була

зруйнована.

2. Генуезька валютна система. Була утворена рішенням міжнародної Генуезької конференції у 1922 році між Великобританією, Францією Сполученими Штатами Америки. Це нова модифікація “золотого стандарту”, яка отримала назву “золото-злиткового стандарту”. Сутність даної валютної системи полягала в тому, що гроші, які були в обороті, або частково, або повністю можна було обмінювати на зливкове золото в необмеженій кількості у будь-який час. Однак, на практиці, тільки певна частина банкнот обмінювалася таким чином, банки не зберігали повного золотого покриття грошей. Обсяг банкнот, який існував на той час, завжди перевищував обсяг грошового металу, який зберігався в банку. За даної валютної системи на золото обмінювалися долар, французький франк та фунт стерлінгів. Декілька десятків країн світу обмінювали національні банкноти на зазначені валюти, які обмінювалися на золото, тобто вони виконували функцію золотодевізних валют.

Генуезька валютна система проіснувала до 1929 року. Однією з головних причин розвалу даної системи була зростаюча невідповідність паритетів обміну валют у зв'язку з інфляцією. Різні темпи інфляції в різних країнах викликали ще більші диспропорції в міжнародних цінових залежностях. Окрім даного фактору процес руйнування Генуезької світової валютної системи прискорила світова економічна криза 1929–1933 років, яка відома під назвою “Велика Депресія”. Починаючи з 1931 року, ряд країн створив так званий валютний контроль, для забезпечення достатньої кількості іноземної валюти для виплат поточних платежів за основними потребами. Генуезька світова валютна система розпалася на три основних валютних угруповання – доларовий, стерлінговий та зону франка.

3. Бреттон–Вудська валютна система. Після закінчення другої світової війни у 1944 році Сполучені Штати Америки та Великобританія роблять кроки, пов'язані зі створенням нової вільної та стабільної валютної системи. Нова валютна система утворилася на конференції 44 держав антигітлерівської коаліції в Бреттон–Вудс (США, штат Нью-Гемпшир). Сполучені Штати запропонували створити систему регульованих пов'язаних валютних курсів, яка б зберегла переваги фіксованих валютних курсів, але оминула б її вади. Для того щоб нова система стала діє спроможною, на цій конференції було вирішено створити Міжнародний Валютний Фонд (МВФ), який би фінансував короткострокові дисбаланси у

міжнародних платежах. Окрім даного валютного інституту передбачалося створити Міжнародний банк реконструкції та розвитку, який би надавав довгострокові кредити державам, що мали в цьому потребу.

Головною особливістю даної валютної системи було те, що американський долар був головною світовою валютою, він прирівнювався до золота. Таке особливе становище долара стосовно інших валют пов'язане в цей період з наступними причинами:

- значною часткою США у світовому капіталістичному промисловому виробництві – 56%, і світовому товарообігу – 24%;
- стійкому протягом тривалого часу перевищенні надходжень над витратами за зовнішньоторговельними і неторговими розрахунками;
- зростаючим попитом на американські товари, отже, і на долари США;
- концентрацією переважної частини золотих резервів у казначействі США;
- порівняно широким використанням долара в міжнародних розрахунках у період між двома світовими війнами;
- декларуванням казначейством США зобов'язання вільно обмінювати на золото долари, що належать емісійним банкам і казначействам іноземних держав.

В 1949 р. США мали приблизно 22 тис. т. золота (майже 70 % офіційних запасів золота капіталістичних країн). В 1950 р. золотий запас США в 7 разів перевищував доларові активи. Більшість країн в 50–ті роки не бажали й не могли пред'явити значних сум доларових активів для обміну на золото.

Основні принципи Бреттон–Вудської валютної системи наступні:

- золото виконувало функцію міжнародного платіжного засобу та резервного засобу;
- долар США прирівнювався до золота;
- взаємний обмін валют встановлювався на основі фіксованих валютних паритетів, які відображалися у доларах.

Бреттон–Вудська світова валютна система планувалася як система пов'язаних валютних курсів. З цією метою країни–члени МВФ встановили золотий, або доларовий вміст своєї грошової одиниці. Сполучені Штати Америки обмінювали долар на золото іноземним центральним банкам за ціною 35 доларів за 1 трійську унцію золота (31,1 грама). Ринковий курс валют міг відхилитися від офіційного доларового або золотого паритету не більше ніж на 1%.

Бреттон–Вудська система була системою “золотодоларового стандарту”.

Згідно нової валютної системи країни–учасниці конференції були зобов’язані здійснювати внески до МВФ відповідно до свого національного доходу, кількості населення та обсягу торгівлі. Якщо економіка країни функціонувала нормально, дефіцити платіжного балансу виникали випадково і були в змозі компенсуватися позитивним сальдо платіжного балансу наступного року. Але, в протилежному випадку про підтримку валютного курсу не могло бути й мови. Навіть дозволена 10–% зміна вартості валюти для корекції розтрошеного платіжного балансу була явно недостатньою.

У кінці 60–х років Бреттон–Вудська система приходить у протиріччя з інтернаціоналізацією світового господарства, яка весь час посилювалася. Дане положення погіршувалося ще й тим, що платіжний баланс США, як країни світової грошової одиниці став дефіцитним. На це також вплинуло зростання економічної міцності та впливу країн Західної Європи та Японії. Виникло спірне питання – або зберегти за доларом статус резервного засобу, але для цього виправити дефіцит платіжного балансу США, або ліквідація даного дефіциту призведе до виснаження додаткових доларових резервів, які виникають за рахунок продажу золота. Для вирішення даної проблеми США у 1971 році відмовляються від конвертації долара в золото, вартість долара повинна вирішувати тільки ринкова ціна.

Таким чином, запит Бреттон–Вудської системи щодо обміну долару на золото виявився виснажливим для США, оскільки диктувався необхідністю підтримувати низькі ціни на золото за рахунок власних резервів. Золота ліквідність долару майже не забезпечувалася. На початку 70–х років Бреттон–Вудська система перестала існувати.

4. Ямайська валютна система. Її започаткували в 1976 році на нараді МВФ у Кінгстоні(Ямайка). Вона існує до нині.

Основні принципи Ямайської світової валютної системи є наступні:

- Монетарна функція золота у якості міри вартості та точки відліку валютних курсів відмінялася;
- Введення стандарту спеціальних прав запозичення (Specialdrawingrights – SDR) з метою зробити ці валюти основним резервним авуаром та зменшити роль інших резервних валют, особливо долара;
- Валютні відносини між країнами стали базуватися на

плаваючих валютних курсах їх національних грошових одиниць. Коливання курсів обумовлюються двома основними факторами – реальними вартісними співвідношеннями, покупною спроможністю валют на внутрішніх ринках країн.

Згідно Ямайської світової валютної системи валютний курс різних країн визначається попитом і пропозицією. Цей тип валютної системи мав певні можливості для управління валютними курсами з боку держави з метою впливу на динаміку останніх. На Ямайській конференції було введено стандарт СДР (спеціальні права запозичення) з метою зробити їх основним резервним авуаром і зменшити роль інших резервних валют.

9.3. Валюта, її класифікація та конвертованість

Валютні відносини виникають із приводу функціонування і розвитку валюти. Валюта у широкому розумінні означає грошову одиницю будь-якої країни (долар, фунт стерлінгів); грошова одиниця окремих країн, що використовується для виміру величини вартості товару. Проте нерідко використовується для позначення коштів, виражених в грошових одиницях тільки іноземних держав чи міжнародних організацій – готівки, вкладів на банківських рахунках, платіжних документів (векселів, чеків тощо), тобто як грошей інших країн.

Класифікація видів валют:

1. В залежності від емітента валютних коштів:

– Національна валюта – грошова одиниця певної країни та той чи інший її тип (грошова, срібна, паперова).

– Іноземна валюта – грошові знаки іноземних держав, кредитні та платіжні засоби, які виражені в іноземних грошових одиницях і використовуються в міжнародних розрахунках.

– Міжнародна (регіональна) валюта – міжнародна або регіональна грошова розрахункова одиниця, засіб платежу: СДР, ЕКЮ (з 1 січня 1999 року замінена на євро). СДР (SDR– Special Drawing Right) (спеціальні права запозичення) – міжнародні платіжні засоби, які використовуються МВФ для безготівкових міжнародних розрахунків через записи на спеціальних рахунках та як розрахункова одиниця МВФ. ЕКЮ – регіональна міжнародна розрахункова одиниця, що була введена в 1979р. у межах

Європейської валютної системи і пізніше стала розрахунковою одиницею Валютного союзу країн ЄС (сьогодні це ЄВРО).

2. За ступенем конвертування валют розрізняють:

– Вільно конвертовані валюти (обмін без обмежень на будь-які іноземні валюти – це долар, ієна, французький франк, англійський фунт стерлінгів, німецька марка – використовуються для здійснення платежів за міжнародними угодами, активно купуються і продаються на головних валютних ринках).

– Частково конвертовані валюти (у країнах, де зберігаються валютні обмеження – це валюти, які обмінюються тільки на деякі інші валюти і мають валютні обмеження не за всіма валютними операціями або тільки для нерезидентів). Вона поділяється на зовнішньо конвертовану і внутрішньо конвертовану.

– Неконвертовані валюти (замкнуті валюти, у країнах, де для резидентів та нерезидентів уведена заборона обміну валют).

3. За матеріально-речовою формою валюта буває:

– Готівкова (банкноти);

– Безготівкова (форекс).

4. По відношенню до курсів інших валют існує:

– Сильна (тверда) – стабільний валютний курс, рух якого відбувається відповідно фундаментальних макроекономічних закономірностей;

– Слабка (м'яка).

5. За принципом побудови:

– Кошикового типу (СДР – складається з декількох валют);

– Звичайна.

6. По відношенню до валютних запасів країни:

– резервна валюта;

– інші валюти.

7. За видами валютних операцій:

– валюта ціни контракту;

– валюта платежу;

– валюта кредиту;

– валюта клірингу;

– валюта векселя.

Конвертованість валюти – це здібність резидентів та нерезидентів вільно без обмежень обмінювати національну валюту на іноземну і використовувати іноземну валюту в угодах з реальними і фінансовими активами.

Конвертованість за поточними операціями – відсутність

обмежень на платежі і трансферти за поточними міжнародними операціями, пов'язаними з торгівлею товарами, послугами, міждержавними переказами доходів та трансфертів (вимога МВФ до країн-членів).

Конвертованість за капітальними операціями – відсутність обмежень на платежі та трансферти по міжнародних операціях, пов'язаних з рухом капіталу – прямі та портфельні інвестиції, кредити та капітальні гранти.

Розрізняють повну, внутрішню і зовнішню конвертованість. Повна конвертованість – відсутність будь-якого контролю та яких-небудь обмежень за поточними та капітальними операціями. Внутрішня конвертованість – право резидентів купувати, мати і здійснювати операції в країні з активами у формі валюти та банківських депозитів, деномінованих в іноземній валюті (в країнах з перехідною економікою) (обмежена на Україні). Зовнішня конвертованість – право резидентів здійснювати операції з іноземною валютою з нерезидентами (існує на Україні).

Особливою категорією конвертованої національної валюти є резервна валюта. Резервна валюта – національна валюта провідних країн світу, яка накопичується центральними банками інших країн як резерв коштів для міжнародних розрахунків. Об'єктивні передумови для здобуття статусу резервної валюти:

- домінуючі позиції країни у світовому виробництві, експорті товарів і капіталів, в золото-валютних резервах;
- розвинена мережа кредитно-банківських установ, в тому числі за кордоном;
- організований та місткий ринок позичкових капіталів;
- лібералізація валютних операцій;
- вільна оборотність валюти, що забезпечує попит на неї в інших країнах;
- активна зовнішня та валютно-кредитна політика;
- упровадження валюти в міжнародний оборот через банки та міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації.

Статус резервної валюти під впливом закону нерівномірності економічного розвитку країн призводить до того, що країни періодично втрачають статус резервної валюти.

9.4. Валютний курс і паритет

Валюта в ринковому господарстві – товар і відповідно повинна мати ціну. Ціна валюти однієї країни (наприклад, американські долари у французьких франках), виражена в одиниці іншої країни, називається курсом валют. Валютний курс – мінова вартість національних грошей однієї країни, виражена в грошових одиницях інших країн. Коефіцієнт перерахунку однієї валюти в іншу визначається співвідношенням попиту та пропозиції на валютному ринку. Поточний курс валют визначається попитом і пропозицією її. Якщо пропонується велика (в порівнянні з попитом) сума національної валюти, ціна її зменшуватиметься, і навпаки.

Функції валютного курсу:

- інтернаціоналізація грошових відносин;
- забезпечення взаємного обміну валютами при торгівлі товарами, послугами, при русі капіталів і кредитів;
- використовується для порівняння цін світових та національних ринків, а також вартісних показників різних країн, виражених в національних чи іноземних валютах;
- використовується для періодичної переоцінки рахунків в іноземній валюті компаній та банків;
- перерозподіл національного продукту між країнами.

Як економічна категорія, валютний курс відображає товарно грошові стосунки у всій їх багатоплановості. Виступаючи одним з елементів сфери міжнародного обігу, валютний курс тісно пов'язаний зі всією системою міжнародних товарно-грошових стосунків, з вартісними пропорціями, що формуються в ході міжнародного обміну. Багатофакторність валютного курсу відображає його зв'язок з іншими економічними категоріями: вартістю, ціною, грошима, процентом, платіжним балансом тощо. При чому відбувається складне їх переплетення та висунення в якості вирішальних то одних, то інших факторів.

Фактори, що впливають на валютний курс:

- темп інфляції;
- стан платіжного балансу;
- різниця процентних ставок в різних країнах;
- діяльність валютних ринків та спекулятивні валютні операції;
- ступінь використання певної валюти на євrorинку та міжнародних розрахунках;

- прискорення чи затримка міжнародних платежів;
- ступінь довіри до валюти на національному та світових ринках;
- валютна політика;
- продуктивність праці;
- довгострокові темпи зростання національної економіки;
- місце і роль країни у світовій торгівлі;
- вивіз капіталу.

Види валютних курсів:

1. Фіксований – в основу покладено монетний паритет (ваговий вміст золота в національних грошових одиницях):

- реально фіксований (золотомонетний стандарт);
- договірно-фіксований – ординарний (прив’язаний до СДР, долара США, до інших валют);
- кошиковий (прив’язаний до штучно побудованих комбінацій валют);
- валютний курс, заснований на системі змінного паритету.

2. Плаваючий – визначається через зіставлення паритетів купівельної спроможності валют, тобто оцінки в національних грошах вартості однойменного «кошика» товарів. У практиці міжнародних валютних відносин зафіксовано кілька режимів «плавання» валютних курсів:

- незалежне плавання (на девізних ринках);
- кероване (регульоване) плавання (втручання центральних банків);
- змішане плавання по відношенню до однієї валюти (долара США) – застосовують всього чотири країни - Бахрейн, Саудівська Аравія, Катар, Об’єднані Арабські Емірати);
- спільне плавання (використовують валютне угруповання ЄС).

Розрізняють номінальний і реальний валютні курси. Номінальний валютний курс – це конкретна ціна національної валюти на іноземну валюту і навпаки. Реальний валютний курс – це номінальний, помножений на співвідношення рівня цін в двох країнах; розраховується на базі середніх цін в країнах, які є головними партнерами даної країни (свідчить про конкурентоспроможність товарів відносно до імпортерів).

Номінальний валютний курс може бути перетворений в реальний за допомогою наступного співвідношення:

$$E_r = E_n \left(\frac{P_d}{P_f} \right)$$

де E_r – реальний валютний курс;

E_n – номінальний валютний курс;

P_d – «внутрішній» рівень цін;

P_f – рівень цін іншої країни (при співвідношенні рівня цін одним базисним роком).

На відміну від національних ринків, де гроші служать безпосереднім вимірником товарних цін, в ході міжнародного обміну співвідношення цін, що складається в різних країнах, виступає як співвідношення національних грошових одиниць. Таким чином, валютний курс служить співвимірником національних цін не в прямій, а в непрямій формі – через порівняння національних грошових одиниць. Він як би порівнює економічні процеси, що відбуваються в різних країнах.

Сьогодні перерахунок національних показників виробництва продуктів на душу населення, продуктивності праці, рівнів заробітної плати в різних країнах і регіонах світу у долари (долар – загальний еквівалент) здійснюється на базі паритетів купівельної спроможності валют (ПКС). Паритет купівельної спроможності – співвідношення купівельних спроможностей двох чи більше валют відносно певного набору (кошика) товарів і послуг. Купівельна спроможність (сила валюти) – виражається як сума товарів та послуг, які можна придбати за певну грошову одиницю, і визначається у порівнянні з базовим періодом. Визначено відносно стабільний набір споживчих благ, їх вага в купівельному кошику (хоча він потребує періодичного перегляду). Цей набір оцінюється спочатку в національних валютах відповідно до внутрішніх цін, потім ці вартості зіставляються і на цій основі вираховується доларова ціна фунта стерлінгів, євро та інших валют. Так складається натуральний, або природний, курс валют.

Найбільш достовірні розрахунки курсів ПКС здійснюються у рамках Програми міжнародних порівнянь та програми європейських порівнянь, які реалізуються на основі надзвичайно широкої корзини товарів і послуг. Слід зазначити, що склад корзини постійно оновлюється, а для підвищення точності розрахунків залучається також інформація про тіньовий сектор економіки. Практичний

розрахунок курсів ПКС є досить складною, дорогою та тривалою процедурою.

В основу валютного курсу при системі золотомонетного стандарту було покладено золотий паритет. Золотий паритет – співвідношення двох грошових одиниць за кількістю чистого золота, що було в них покладено. Цей вміст, або вага чистого золота в грошовій одиниці країни, встановлювався державою і законодавчо фіксувався. Після краху золотомонетного стандарту виникає валютний паритет, який визначається купівельною спроможністю валют.

Відповідно до зміненого Уставу МВФ, паритети валют можуть встановлюватися в СДР або в інших міжнародних валютних одиницях. Новим явищем у середині 70–х років стало введення паритетів на базі валютного кошика. Валютний кошик – це метод співвідношення середньозваженого курсу однієї валюти по відношенню до визначеного набору інших валют (визначається склад валют, їх частка в кошику, розмір валютних компонентів, тобто кількість одиниць кожної валюти у наборі) . Розрізняють: стандартний кошик з зафіксованим складом валют на визначений період; регульований кошик зі змінним складом; симетричний (з однаковими частками валют); асиметричний (з різними частками валют).

9.5. Міжнародна валютна ліквідність

Корисність або здатність грошей задовольняти потреби учасників ринку залежить від їхньої ліквідності. Ліквідність – це можливість швидкого продажу чи купівлі валюти або фінансових активів у великих обсягах за мінімальних витрат. На сучасному етапі синтезованим показником ліквідності є різниця між курсом продажу та купівлі (спред). Міжнародна валютна ліквідність(МВЛ) це:

- Здатність країни (чи групи країн) забезпечити своєчасне погашення своїх міжнародних зобов'язань прийнятними для кредитора платіжними засобами.

- Сукупність джерел фінансування та кредитування світового платіжного обігу.

- Сукупність усіх платіжних інструментів, які можуть бути використані у міжнародних розрахунках.

МВЛ визначається відношенням золотовалютних резервів центральних банків (золотовалютні резерви – це запаси золота та іноземної валюти центрального банку і фінансових органів країни) країн світового співтовариства (ВР) до загальної суми річного імпорту товарів та послуг (ІР):

$$\text{МВЛ} = \text{ВР} : \text{ІР} * 100\%$$

Міжнародна валютна ліквідність включає чотири основні компоненти:

1. Офіційні золоті резерви країни – запаси золота у злитках та монетах .

2. Валютні резерви країни – іноземна валюта резервна для міжнародних розрахунків.

3. Резервна позиція в МВФ (право країни – члена на автоматичне отримання безумовного кредиту в іноземній валюті в межах 25% від її квоти).

4. Розрахунки в СДР (міжнародна розрахункова валютна одиниця, яка існує у вигляді записів у бухгалтерських книгах на рахунках країн–учасниць системи СДР, МВФ та деяких міжнародних організацій і перебуває тільки в безготівковому обігу) та євро.

Стан МВЛ виражається такими показниками:

– Якість резервів, що визначається часткою золота у ліквідних резервах, темпами знецінення резервних валют, динамікою їхнього курсу та попиту на них на світових ринках, зовнішньою заборгованістю країн–емітентів резервної валюти;

– Відповідність обсягу резервів потребам у них, що визначається кількістю ліквідних резервів порівняно з обсягом міжнародних операцій певної країни, сальдо платіжного балансу, в тому числі поточного, зовнішнім боргом, рухом короткострокових і довгострокових капіталів.

Міжнародна ліквідність виконує такі головні функції:

- є засобом створення ліквідних резервів;
- виступає страховим інструментом здійснення міжнародних розрахунків;
- слугує основою покриття дефіциту платіжного балансу;
- є засобом валютних інтервенцій.

9.6. Валютні ринки

Валютний ринок як економічна категорія – це система стійких економічних та організаційних відносин, пов'язаних з операціями купівлі – продажу іноземних та платіжних документів в іноземних валютах. Валютний ринок як інституціональний механізм – це сукупність установ і організацій – ТНБ, валютних бірж, брокерських фірм, що забезпечують функціонування валютних ринкових механізмів.

Першим таким ринком був ринок золота як грошового товару, де золото продавалось на основі офіційної ціни, що була закріплена міжнародним договором. Офіційна ціна золота за одну тройську унцію становила в 1837–1934рр. – 20,67 дол. США. Історично операції по обміну валют існували у формі міняльної справи ще у древньому світі і в середні віки. Валютні ринки у сучасному розумінні склались в ХІХ ст. Цьому сприяли наступні передумови:

- розвиток міжнародних економічних зв'язків;
- створення світової валютної системи, що покладає на країни – учасниці певні обов'язки у відношенні їх національних валютних систем;
- широке поширення кредитних засобів міжнародних розрахунків;
- посилення концентрації і централізації банківського капіталу, розвиток кореспондентських відносин між банками різних країн, поширення практики ведення поточних кореспондентських рахунків в іноземній валюті;
- вдосконалення засобів зв'язку – телеграфу, телефону, телексу, що спростили контакти між валютними ринками та знизили ступінь валютного і кредитного ризиків;
- розвиток інформаційних технологій, швидкісна передача повідомлень про курси валют, банки, стан їх кореспондентських рахунків, тенденції в економіці та політиці.

Функції валютних ринків:

- Забезпечення виконання міжнародних розрахунків – ця функція виконується валютними ринкам з початку їх існування і є первинною по відношенню до всіх інших функцій бо валютні ринки виникли саме для її реалізації .
- Забезпечення ефективного функціонування світових кредитних та фінансових ринків – ця функція виникла в процесі

подальшого розвитку та ускладнення МЕВ (поява прямих закордонних інвестицій, ТНК, світових фінансових центрів – поява світового господарства). Виконуючи цю функцію валютний ринок дозволяє суб'єктам МЕВ користуватися національними кредитними та фінансовими ринками для фінансування та проведення операцій по всьому світу. Тобто фірми мають змогу отримувати кредити за найнижчими ставками і у найпривабливішій для них валюті, а потім використовувати залучені кошти для фінансування будь-яких операцій.

– Страхування валютних та кредитних ризиків – ця функція виникла і почала розвиватися відносно недавно (значне підсилення розвитку відбулося після Кінгстонської конференції в 1978 році) після впровадження вільно плаваючих валютних курсів, що значно підвищило валютні ризики суб'єктів МЕВ. Зараз валютні ринки надають можливість суб'єктам МЕВ за допомогою відповідних інструментів (опціони, ф'ючерси, форвардні контракти, валютні свопи) зменшити або зовсім уникнути валютних ризиків які пов'язані з проведенням операцій в різних валютах .

– Отримання спекулятивного прибутку учасниками ринку у вигляді різниці курсів валют. Валютні ринки дозволяють заробляти на проведенні операцій з валютними інструментами, учасники заробляють на різниці курсів купівлі та продажу певної валюти. Тобто спекулянт відкриває позицію по певній валюті і очікує зміни курсу, якщо курс змінився таким чином, яким очікував спекулянт, то він заробить прибуток, якщо ні – то збиток .

– Визначення валютних курсів – діяльність операторів на валютних ринках постійно змінює валютні курси тих валют, з якими працюють на цьому ринку. Існує багато причин зміни валютного курсу певної валюти, але всі вони діють опосередковано через зміну попиту і пропозиції на цю валюту на валютних ринках. Таким чином, саме на валютному ринку визначається вартість певної валюти.

– Диверсифікація валютних резервів банків, підприємств, держав – тут мова йде про те, що суб'єкти МЕВ можуть певним чином застрахувати себе від змін валютних курсів шляхом розосередження своїх грошових активів в різних валютах

– Регулювання економіки – ця функція є похідною від функції визначення валютних курсів, бо через зміну валютного курсу відкрита економіка може регулювати диспропорції, які виникають в ній.

До суб'єктів валютного ринку відносяться:

1. Державні установи:

– центральні банки – управління валютними резервами, проведення валютних інтервенцій, регулювання рівня процентних ставок по вкладах в національній валюті;

– казначейства окремих країн.

2. Юридичні та фізичні особи:

– компанії, що приймають участь у міжнародній торгівлі, мають попит на іноземну валюту, а також її пропонують; операції здійснюють через банки;

– компанії, які здійснюють закордонні вкладення активів (Investment Funds, Mohey Market Funds, International Corporations), тобто інвестиційні фонди, крупні міжнародні корпорації;

– приватні особи – неторгові операції – туризм, переказ заробітної плати, пенсій, гонорарів і продаж готівкової валюти.

3. Комерційні банківські установи, які забезпечують валютне обслуговування зовнішніх зв'язків:

– комерційні банки (ТНБ) – проводять основний обсяг валютних операцій, акумулюють загальні потреби ринку у валютних конверсіях, а також у залученні/розміщенні коштів і виходять з ними на інші банки;

4. Валютні біржі та валютні відділи товарних фондових бірж:

– валютні біржі – в країнах з перехідною економікою – обмін валют для юридичних осіб і формування валютного курсу;

– валютні брокерські фірми – зведення покупця і продавця іноземної валюти і здійснення між ними конверсійної чи кредитно-депозитної операції. Знімаються комісійні.

Структура світового валютного ринку

За суб'єктами:

– Міжбанківський (прямий і брокерський) – біля 80% обсягу всіх операцій на світовому валютному ринку припадає на міжбанківський ринок, оскільки валютні біржі існують не в усіх країнах світу;

– Клієнтський;

– Біржовий;

– Торгівля через валютну біржу;

– Торгівля деривативами.

За терміном операцій:

– Спот ринок (поточний);

- Форвардний ринок (терміновий);

- Своп ринок

За функціями :

- Обслуговування міжнародної торгівлі;

- Чисто фінансові трансферти (спекуляція, хеджування, інвестиції).

За валютними обмеженнями:

- Вільні;

- Обмежені.

За застосуванням валютних курсів:

- З одним режимом;

- З кількома режимами.

За об'ємом і характером валютних операцій:

- Глобальні (світові);

- Регіональні (міжнародні);

- Внутрішні (національні.)

За територіальною ознакою:

- Європейський ринок – Лондон, Франкфурт–на–Майні, Париж, Цюрих.

- Американський ринок – Нью–Йорк, Чикаго, Лос–Анджелес, Монреаль.

- Азіатський – Токіо, Гонконг, Сингапур, Бахрейн.

Головною причиною появи і розвитку валютних ринків була необхідність обслуговування міжнародних економічних відносин. Спочатку валютні ринки обслуговували лише торгівельні операції, а потім з розвитком МЕВ почали обслуговувати і інші їх види. Без валютних ринків міжнародна економічна діяльність на сьогоднішній день неможлива, про що свідчать обсяги цього ринку – 1210 млрд доларів на добу, що робить його найбільшим ринком в світі.

Основними видами операцій, які виконують суб'єкти цього ринку, є традиційні операції, до яких відносять операції спот, форвард та ф'ючерсні операції та нетрадиційні валютні операції – свопи, опціони, а також процентні інструменти. Головною особливістю міжнародних валютних ринків останні роки є тенденція до скорочення обсягів валютних операцій на всіх сегментах, викликана введенням євро, консолідацією в банківській та промислових галузях, зростанням частки електронного банкінгу та зростанням неприйняття ризиків операторами ринку після фінансової кризи 1998 року.

9.7. Еволюція регіональних валютних систем і колективних валют

Наступною закономірністю світової валютної системи є виникнення й еволюція колективних валют і регіональних валютних систем. Найкрупніша з них – міжнародна (регіональна) валютна система набула найбільшого розвитку в межах ЄС. Ця система почала функціонувати на основі елементів міждержавного валютного регулювання, які вже мали місце, таких як «європейська валютна змія», європейський фонд валютного співробітництва, європейська розрахункова одиниця. Простежимо в історичній ретроспективі етапи становлення даної системи.

Так, на першому етапі (50–ті роки ХХ ст.) валютні угоди між багатьма країнами Західної Європи укладались здебільшого на двохсторонній основі, завдяки чому здійснювалось взаємне регулювання платіжних балансів, міжнародні розрахунки, надавались кредити. На другому етапі (1950–1957) 17 країн Західної Європи створили Європейський платіжний союз (ЄПС), який розвивався на багатосторонній кліринговій основі, а розрахунки здійснювались за допомогою умовної розрахункової одиниці, яка прирівнювалась до 1 дол. Третій етап (1958–1989) зумовлений початком дії Римського договору про утворення ЄЕС. У січні 1959 р. почав діяти Європейський валютний союз (ЄВС), який охопив усі країни ЄПС. Пізніше із структури ЄВС виокремився Валютний союз 6 країн ЄЕС, програма якого була затверджена в 1971 р. Радою міністрів ЄВС.

Четвертий етап (з 1989 – по сьогоднішній день) розвитку регіональної валютної системи пов'язаний з перетворенням ЄВС у Європейську валютну систему, у якій відбулася валютна інтеграція – впровадження єдиної валюти, створення спільного центрального банку.

Основними передумовами валютної інтеграції є здійснення повної конвертованості національних валют країнами ЄС, необмежена свобода руху капіталів, інтеграція фінансових ринків, жорстка фіксація валютних курсів. Цей етап розмежовується на окремі періоди. На першому з них (завершився на початку 1994р.) країни ЄС ратифікували Маастрихтську угоду, здійснили повну лібералізацію руху капіталу, нівелювали темпи інфляції щодо найбільш сталих національних валют, а також скоротили бюджетні

дефіцити. Другий період (січень 1994 – січень 1997 або січень 1999) – створення Європейської системи центральних банків на зразок ФРС США, яка посилила координацію грошово–кредитної політики країн–учасниць, здійснювала всебічний контроль за європейською валютною одиницею ЕКЮ. Третій період валютної інтеграції розпочинається з 1 січня 1997 року (або 1 січня 1999 року) реальним зближенням мінімум семи країн за такими основними критеріями: рівень інфляції не повинен перевищувати найстабільніші ціни в трьох країнах, ніж на 1,5 %; розмір бюджетного дефіциту не повинен перевищувати 3 % ВВП семи країн; рівень відсоткових ставок за довготерміновими кредитами не повинен більш, ніж на 2 % перевищувати рівень трьох найнижчих пунктів відсоткових ставок; коливання валютних курсів національних грошових одиниць за умов відсутності їх девальвації в попередні два роки може відбуватись у межах $\pm 2,25$. Позначка ЄВС – сприяння європейській економічній інтеграції й насамперед валютній, що передбачає режим асинхронності. Так, для Іспанії й Португалії такий лаг становить + 6 %, а для всіх інших – + 2,25 % можливих взаємних валютних коливань.

Таким чином, можна сказати, що Європейська валютна система – це міжнародна (регіональна) валютна система, котра представляє сукупність економічних відносин, пов'язаних із функціонуванням національних валют у рамках економічної інтеграції. Виступаючи, як механізм взаємодії інтегрованих держав у валютній сфері, Європейська валютна система встановлює базу порівняння вартості, котра призначена стати грошима – євро, і систему стабільних валютних ресурсів, що упорядковуються між країнами ЄС.

Посилення ролі євро у світовій валютній системі зумовлено передусім наближенням країн ЄС за показником продуктивності праці впритул до США, які посідають перше місце у світі. Внаслідок цього дефіцит торговельного балансу США значно зріс і в 2000 р. становив майже 370 млрд дол. Водночас країни ЄС домоглися профіциту зовнішньої торгівлі в 1970–1997 рр. у сумі понад 50 млрд євро, у тому числі в торгівлі із США в 1998 р. він становив майже 27 млрд дол.; крім того, якщо в 1982 р. ЕКЮ обслуговував лише 9 % внутрішньо–європейської торгівлі, то на початку ХХІ ст. євро – майже 70 %. В 1999 р. європейські компанії вперше перевершили американські за обсягом коштів, отриманих від первинного розміщення нових акцій; в 1998 р. країни ЄС і Швейцарія

зосередили майже 39 % світових банківських депозитів, а США – лише 14,4 %; наприкінці 1998 р. США мали валютні резерви в сумі 59 млрд дол., а країни єврозони – 236 млрд дол.

У найближчій перспективі євро стає регіональною валютою всього Європейського Союзу, у результаті чого національні валюти країн-членів поступово замінюються єдиною грошовою одиницею. Припускається, що вона: надасть новий імпульс економічному зростанню в Європі; дозволить зміцнити господарські та торгові позиції ЄС; дозволить усунути витрати переведення однієї валюти в іншу; підвищить роль єдиної валюти ЄС у міжнародній валютній системі; дозволить створити крупніший ринок цінних паперів з твердим відсотком; надасть можливість проводити більш ефективну антиінфляційну політику; полегшить податкову реформу для ЄС.

Становлення єдиної європейської валюти – процес тривалий та багатогранний. З переходом до євро ЄС перетворюється в могутню та консолідовану зону, здатну додатково стимулювати економічне зростання, помітно знизити операційні витрати підприємств та на рівних конкурувати як з американським доларом, так з японською ієною. Ряд аналітиків припускають, що вплив євро вийде далеко за рамки країн ЄС: у середньостроковій перспективі очікується більш 1/3 валютних розрахунків у міжнародній торгівлі [2, с.8]. Уже набирає обороти заміщення американської валюти європейською. Так, Банк Росії за 2001 р. удвічі збільшив свої резерви, номіновані в євро, з 5 до 10% від сукупних золотовалютних резервів. У євро номіновано близько 13% інвестицій у міжнародні активи (у долари – 53%), євро обслуговує 28% обмінних операцій на світовому валютному ринку (долар – 46%), у євро відбувається 22% розрахунків у міжнародній торгівлі (у доларах – 59%).

Останні дослідження потенційної міжнародної ролі євро як функціонуючої валюти провів Гартман (1996 рік), який виявив, що євро незабаром зможе використовуватися для інвестування в 24 % світової економіки. У світовому масштабі торгівлі іноземною валютою першими в “частках ринку” повинні стати: євро – 61 %, долар – 87 % та ієна – 27 % (з 200%) [8, с. 85].

Важливим елементом становлення повнокровного економічного й валютного союзу став перехід повноважень з прийняття рішень щодо кредитно-грошової політики від національних центральних банків до Європейського центрального банку (ЄЦБ), котрий був створений 1 червня 1998 року. Раді даного органу належить право

проведення єдиної грошово–кредитної та валютної політики на базі загальної європейської валюти й підтримка стабільності цін у регіоні. У спеціальній доповіді групи експертів Євросоюзу під керівництвом Ж. Делора однозначно визначається, що в грошово–кредитній та валютній сфері повинен діяти принцип “єдності” й “нероздільності” повноважень [9, с. 89].

Створення європейського валютного ринку (ЄВР), призведе до того, як вважають експерти, що зростання сукупного обсягу валового національного продукту для європейського господарства складе в довгостроковій перспективі 30 %. Розрахунки показують, що створення ЄВР забезпечить економічний ефект в 170–250 млрд євро чи 4,2–6,5 % їх сукупного ВВП.

За даними спеціалістів з народженням ЄВР, темпи економічного зростання в регіоні підвищаться на 5–7 %, а споживчі ціни знизяться на 6%. Крім того, прогнозується створення 5 млн. нових робочих місць. Створення єдиної євроекономіки може не обмежитись рамками західної частини європейського континенту. До процесу євроінтеграції прагнуть активно підключитися країни центральної та Східної Європи.

Таким чином, європейське валютне будівництво має у своєму «багажі» позитивний результат. Причому воно виразилося не тільки в створенні й еволюції євро, але й у стабілізації валютних відносин між країнами, розвитку, конвергенції економічної політики. Країни–члени прийшли до висновку про необхідність єдиної грошово–кредитної політики й загального керування валютною політикою стосовно третіх валют.

Тематика індивідуальних реферативних завдань

1. Функції світової валютної системи.
2. Чинники, що впливають на валютний курс.
3. Основні елементи регіональної та світової валютних систем.
4. Сутність та основні компоненти міжнародної валютної ліквідності.
5. Структура сучасного світового валютного ринку.

ТЕМА 10.

МІЖНАРОДНІ КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ

Міжнародний кредит дає можливість торгувати в часі. Деякі видатні економісти розглядають його як особливий вид міжнародної торгівлі, сутність якої полягає не в обміні товару на товар, а в обміні сьогоdnішнього товару на товар в майбутньому, що називається міжчасовою торгівлею. Взагалі, розробкою даної важливої проблеми займалося багато науковців, серед них: Богданова О.М., Боднар І.Р., Вожжов А., Гальчинський А., Дорошенко І.В., Кабанов В.Г., Круглик С.П., Кураков В.М. ,Кураков В.М. , Мозговий О. М., Мусієць Т. В.,Оболенська Т. Є., Петрашко Л.П., Салтинський В.В., Саркисянц А.Г., Столярчук Я.М. тощо.

Міжнародний кредит відіграє важливу роль у розвитку міжнародних економічних відносин, тому що сприяє інтернаціоналізації виробництва й обміну, підвищенню конкурентоздатності товарів, утворенню міжнародного ринку й міжнародної торгівлі, врегулюванню платіжних балансів, підтримці валют і боротьбі з інфляцією та ін. Але міжнародний кредит має й оборотну сторону: зловживання кредитами, їх необґрунтоване і неефективне використання можуть перетворити користувача кредитами в неспроможного боржника. Однак в цілому плюси міжнародного кредитування суттєвіші і тому міжнародний кредит стрімко розвивається.

10.1. Міжнародний кредит та його роль в міжнародних економічних відносинах

10.2. Форми міжнародного кредиту

10.3. Факторинг, форфейтинг, лізинг в системі міжнародного кредиту

10.4. Міжнародні валютно– кредитні організації

10.5. Проблема заборгованості та можливі шляхи її розв'язання Тематика індивідуальних реферативних завдань

10.1. Міжнародний кредит та його роль в міжнародних економічних відносинах

Міжнародний кредит – це форма руху позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, де кредиторами і позичальниками виступають суб'єкти різних країн. Суб'єктами таких відносин виступають приватні фірми, комерційні банки, кредитні організації, нефінансові заклади, держави та державні органи, а також регіональні та міжнародні банки розвитку, міжнародні фінансові інститути. Залежно від того, хто є кредитором (за суб'єктами) розрізняють приватні кредити, урядові кредити, кредити міжнародних і регіональних валютно–кредитних організацій. За об'єктами кредитування розрізняють комерційні кредити і фінансові кредити. За способом забезпечення кредити поділяються на забезпечені і незабезпечені (бланкові). За термінами міжнародний кредит поділяється на короткостроковий, середньостроковий і довгостроковий.

Міжнародний кредит – це економічні відносини, які виникають між кредиторами і позичальниками різних країн з приводу надання, використання та погашення позики. Кредитні відносини складаються на принципах: повернення; терміновості; платності; гарантованості.

Основною сутнісною ознакою міжнародного кредиту є те, що він являє собою форму руху позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин. Рух цієї форми капіталу пов'язаний з наданням суб'єктам світового ринку валютних та кредитних ресурсів на умовах повернення, визначення строків, на які кредити надані, та виплати відповідної винагороди за позичку у формі відсотка.

Функції міжнародного кредиту:

- забезпечення перерозподілу між країнами фінансових і матеріальних ресурсів, що сприяє їх ефективному використанню;
- збільшення нагромадження в межах всього світового господарства за рахунок використання тимчасово вільних грошових коштів одних країн для фінансування капіталовкладень в інших

країнах;

- прискорення реалізації товарів у світовому масштабі.

Історично економічна категорія міжнародний кредит є найстарішою й традиційною формою міжнародних економічних відносин. Звісно, що міжнародний кредит надається на певний строк. Термін надання міжнародного кредиту залежить від наступних факторів:

- цільового призначення кредиту;
- національного законодавства;
- міждержавних угод;
- співвідношення попиту та пропозиції аналогічних кредитів;
- традиційної політики кредитування;
- розміру контракту тощо.

Розрізняють повний і середній строки кредиту. Перший включає: період використання наданого кредиту, пільговий період, період погашення. Другий включає: повний пільговий період і половину строку використання і погашення кредиту.

Міжнародний кредит зіграв важливу роль у розвитку міжнародних економічних відносин, тому що сприяв інтернаціоналізації виробництва й обміну, підвищенню конкурентоздатності товарів, утворенню міжнародного ринку й міжнародної торгівлі та ін. Фактори поширення кредитних відносин у міжнародній сфері:

- інтернаціоналізація виробництва і капіталу;
- активізація міжнародних економічних зв'язків;
- зміцнення позицій ТНК;
- НТР, досягнення у сфері комунікаційних технологій.

Міжнародний кредит широко використовується для фінансування не тільки зовнішньоекономічної діяльності, але й внутрішнього господарського розвитку країн, для покриття їхніх бюджетних дефіцитів, рефінансування заборгованості тощо. Світове розширення міжнародного кредиту може супроводжуватися кредитною дискримінацією і навіть кредитною блокадою. Кредитна дискримінація – це встановлення гірших умов отримання, використання чи погашення міжнародного кредиту для конкретних позичальників з метою здійснення на них економічного та політичного тиску. Основні методи кредитної дискримінації: підвищення процентних ставок, вимоги щодо додаткового забезпечення, кредитні обмеження, скорочення строку чи пільгового

періоду кредиту, зменшення суми кредиту, обумовленість його надання політичними та економічними заходами. Кредитна блокада – відмова надавати кредити тій чи іншій країні.

Міжнародний кредит є надзвичайно привабливим, особливо для країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою. Орієнтація переважно на зовнішні джерела фінансування нерідко приводить до значного припливу в ці країни позичкового капіталу. Однак, обмеженість власних фінансових ресурсів, не завжди ефективне використання позик і кредитів, порушення термінів боргових зобов'язань найчастіше обумовлюють загострення соціально–економічної ситуації.

10.2. Форми міжнародного кредиту

Різноманітність форм та видів міжнародного кредиту в найбільш загальних рисах можна класифікувати за кількома головними ознаками, які характеризують окремі сторони кредитних відносин.

1. За цільовим призначенням:

– Зв'язані кредити – надаються на конкретні цілі, обумовлені в кредитній угоді. Вони можуть бути:

– комерційні – які надаються для закупівлі певних видів товарів і послуг;

– інвестиційні – для будівництва конкретних об'єктів, погашення заборгованості, придбання цінних паперів;

– проміжні – для змішаних форм вивезення капіталів, товарів і послуг, наприклад, у вигляді виконання підрядних робіт (інжиніринг).

– Фінансові кредити – це кредити, які не мають цільового призначення і можуть використовуватися позичальниками на будь–які цілі.

2. За загальними джерелами:

– Внутрішні кредити – це кредити, що надаються національними суб'єктами для здійснення зовнішньоекономічної діяльності іншим національним суб'єктам.

– Іноземні (зовнішні) кредити – це кредити, що надаються іноземними кредиторами національним позичальникам для здійснення зовнішньоекономічних операцій.

– Змішані кредити – це кредити як внутрішнього, так і

зовнішнього походження.

3. За формою кредитування:

– Товарні кредити – міжнародні кредити, що надаються експортерами своїм покупцям у товарній формі з умовою майбутнього покриття платежем у грошовій чи іншій товарній формі.

– Валютні (грошові) кредити – кредити, надані у грошовій формі: у національній або іноземній валюті.

4. За формою забезпечення:

– Забезпечені кредити – кредити, що забезпечені нерухомістю, товарами, документами, цінними паперами, золотом та іншими цінностями як заставою. Застава товару для одержання кредиту здійснюється в трьох формах:

– тверда застава (певна товарна маса закладається на користь банку);

– застава товару в обігу (враховується залишок товару відповідного асортименту на певну суму);

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

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

– Бланкові кредити – кредити, надані просто під зобов'язання боржника. Різновидами бланкових кредитів є контокорент та овердрафт. Контокорент – одна з найстаріших форм банківських операцій. Вона є особливою формою кредитної угоди, згідно з якою кредитна операція передбачає відстрочку платежу, який мав би бути здійсненим за відсутності контокорентної угоди. Це здійснюється з метою збереження у клієнтів певних коштів, які вони повинні сплачувати для вирішення інших проблем, що дає змогу прискорити обіг їх коштів, розширити операції.

В англо–саксонських країнах застосовується інша форма короткострокового кредитування, яка має спільні риси з контокорентом, – овердрафт. При наданні овердрафту банк здійснює списання коштів з рахунку клієнта у розмірах, більших ніж залишки на його рахунку, відкриваючи таким чином кредит. Принципова різниця між контокорентом і овердрафтом полягає в тому, що угода про овердрафт кожного разу укладається знову і означає тільки одну домовленість про надання кредиту, тоді як за контокорентом

передбачається автоматичне продовження кредитування протягом усього контокорентного періоду.

5. За строками:

- Надстрокові – добові, тижневі, до трьох місяців.
- Короткострокові – кредити на строк від трьох місяців до 1 року.
- Середньострокові – кредити на строк від 1 до 5 років.
- Довгострокові – кредити на строк понад 5–7 років.

6. За валютою позики:

- кредити у валюті країни–позичальника;
- кредити у валюті країни–кредитора;
- кредити у валюті третьої країни;
- кредити у міжнародній грошовій одиниці (СПЗ, ЕКЮ та ін.).

7. За формою надання розрізняють:

– фінансові (готівкові) кредити – зараховуються на рахунок боржника та надходять в його розпорядження;

– акцептні кредити – застосовуються у формі акцепта тратти імпортером або банком;

– депозитні сертифікати – документи, які свідчать про вкладення грошових коштів, поміщення їх на депозитний рахунок у банк під оголошену ставку відсотка;

- облігаційні позики та ін.

8. За кредиторами:

– Приватні кредити – кредити, що надаються приватними особами.

– Фірмові (комерційні) кредити – кредити, що надаються фірмами однієї країни фірмі іншої країни. Фірмовий (комерційний) кредит є однією з найстаріших форм зовнішньоторговельного кредиту. Він є позичкою, яка надається експортером однієї країни імпортеру іншої у вигляді відстрочки платежу, або, іншими словами, це не що інше, як комерційний кредит у зовнішній торгівлі. Фірмовий кредит, строки якого коливаються в межах від 1 до 7 років, має декілька різновидів: вексельний кредит; аванс покупця; кредит за відкритим рахунком. Частіше всього фірмові кредити реалізують з допомогою векселя або за відкритим рахунком.

Вексельний кредит передбачає, що експортер укладає договір про продаж товару, а потім виставляє перевідний вексель на імпортера. Останній, одержавши комерційні документи, акцептує його, тобто дає згоду на оплату в строк, який на ньому вказано.

Кредит за відкритим рахунком проводять через відповідні рахунки банків імпортера та експортера. Зокрема, згідно з борговою угодою експортер записує на рахунок імпортера його борг у сумі, еквівалентній загальній вартості відвантажених товарів із заліком відсотків, що нараховуються. Імпортер, у свою чергу, зобов'язується в термін, який вказано в угоді, погасити суму кредиту та сплатити відсотки.

За фірмового кредиту імпортер часто сплачує так званий аванс покупця експортеру у розмірі найчастіше 10–20% вартості поставки у кредит. У такий спосіб аванс покупця виступає як свого роду зобов'язання останнього прийняти товари, які поставляються у кредит.

Зв'язок фірмового кредиту з банківським полягає в тому, що хоча фірмовий кредит і відображає відносини між постачальником та покупцем, він все ж таки передбачає участь банківських коштів. При продажу машин, устаткування фірмовий кредит надається на більш довгі строки (до 7 років), що відволікає на тривалий час значні кошти експортера та примушує його звертатися до банківського кредиту або рефінансувати свій кредит у банку.

До початку 60–х років ХХ століття фірмові кредити були переважною формою зовнішньоторговельного кредиту. Вони за своїм вартісним обсягом більше ніж у 2 рази переважали банківський експортний кредит. Але швидкий розвиток міжнародної торгівлі, необхідність імпорту взаємопов'язаної продукції одночасно у декількох постачальників, збільшення термінів кредиту виявили недоліки фірмового кредиту. Серед них, з точки зору імпортера, найсуттєвішими є: обмежені строки кредиту, порівняно невеликі обсяги кредитування, прив'язаність імпортера до продукції фірми постачальника тощо. Тому із зростанням масштабів міжнародної торгівлі та її диверсифікацією частка фірмових кредитів у загальній сумі зовнішньоторговельного кредиту почала поступово зменшуватися.

– Банківські кредити – кредити, які надаються банками, чи іншим кредитними установами. Банківський кредит має для імпортера певні переваги перед фірмовим. Зокрема, вони полягають у тому, що цей вид кредитування надає більше можливостей для маневрування при виборі постачальника певної продукції, а окрім того, забезпечує довші терміни кредиту, більші обсяги поставок за кредитом, порівняно нижчою є і вартість кредиту.

Банківські кредити за цільовим призначенням поділяють на: експортні та фінансові; за технікою надання на: акцептні та акцептно–рамбурсні кредити.

Експортний кредит полягає у тому, що він надається банком країни–експортера банку країни–імпортера (чи безпосередньо імпортеру) для кредитування поставок машин, устаткування і т.п. Ці кредити надаються в грошовій формі та мають “зв’язаний” характер (тобто боржник зобов’язаний використовувати кредит тільки для купівлі товарів у країни кредитора).

Фінансовий кредит дає змогу здійснювати купівлю товарів на будь–якому ринку, і таким чином виникають умови для вибору варіантів комерційних угод. Досить часто фінансовий кредит не пов’язаний з товарними поставками, і він може бути призначений, наприклад, для погашення зовнішньої заборгованості, підтримання валютного курсу, поповнення авуарів (рахунків) в іноземній валюті тощо. Основними споживачами фінансових кредитів виступають ТНК та ТНБ, які часто використовують їх для різного роду спекуляцій та фінансових маніпуляцій. Фінансові кредити можуть брати також центральні банки промислово розвинених країн, які використовують їх для погашення дефіциту платіжного балансу та здійснення валютних інтервенцій.

Акцептний кредит видається, якщо імпортер згоден оплатити трату експортера. Перед настанням терміну оплати імпортер вносить в банк суму боргу, а банк в цей термін погашає його зобов’язання перед експортером.

Акцептно–рамбурсний кредит – банк імпортера в межах узгоджених лімітів кредитування виставляє безвідкличні акредитиви на банк експортера, котрий зобов’язується акцептувати трати й оплатити їх з настанням терміну. Після відвантаження товару експортер скерує платіжні й товарні документи до свого банку. Останній акцептує переказний вексель і виплачує експортерові вартість товару. Потрібні для цього кошти банк експортера отримує через переоблік трати на світовому грошовому ринку. Коли настане термін оплати, останній тримач трати пред’являє її до оплати банкові експортера, який здійснює платіж за рахунок відшкодування отриманого від банку імпортера.

– Урядові (державні) кредити – кредити, надані урядовими установами від імені держави, що включають міжурядові та державні позики.

– Кредити міжнародних фінансово–кредитних організацій – кредити, що надаються кредитно–фінансовими установами глобального та регіонального рівня.

– Змішані кредити – в яких беруть участь приватні підприємства та держава, державні та міжнародні установи.

9. За способом погашення:

– пропорційні, коли погашення здійснюється рівними частками протягом установленого терміну;

– прогресивні, коли суми погашення нарастають;

– регресивні, коли суми погашення поступово зменшуються;

– одночасні, коли погашення кредиту здійснюється у визначений строк повною сумою.

10.3. Факторинг, форфейтинг, лізинг в системі міжнародного кредиту

Факторинг (від англ. Factor – агент, посередник) – міжнародний кредит у формі купівлі спеціалізованою фінансовою компанією грошових вимог експортера до імпортера та їх інкасації; придбання банком або спеціалізованою факторинговою компанією права вимоги щодо виплат за фінансовими зобов’язаннями здебільшого у формі дебіторських рахунків за поставлені товари чи послуги. Експортер поступається факторинговій фірмі правом отримання платежів від платників за поставлені товари. Остання в свою чергу зобов’язується повертати йому гроші у міру їх надходження від боржників або оплатити йому всю суму відразу. За здійснення факторингових операцій експортер вносить передбачену угодою плату, яка може бути дещо вищою від відсотків за кредит. Якщо факторинг зручніший для фінансування експорту товарів споживання з терміном кредитування від 90 до 180 днів, то такий вид кредитування, як форфейтинг використовується при фінансуванні експорту товарів виробничого призначення з терміном кредитування до кількох років. Форфейтинг (від франц. “a forfait” – відмова від прав) – кредитування експортера шляхом придбання векселів, акцептованих імпортером, або інших боргових вимог; означає надання певних прав в обмін на готівковий платіж. В обмін на придбані цінні папери банк виплачує експортеру еквівалент їх вартості готівкою з вирахуванням фіксованої облікової ставки,

премії за ризик неоплати зобов'язань та разового збору за зобов'язання купити векселі експортера. Форфейтинг – одна з нових форм кредитування зовнішньої торгівлі. Її поява зумовлена швидким зростанням експорту дорогого устаткування з тривалим терміном виробництва, посиленням конкурентної боротьби на світових ринках та зростанням ролі кредиту у розвитку світової торгівлі.

Факторинг підвищує кредитоспроможність фірми–експортера, сприяє: прискоренню обігу капіталу, дозволяє завчасно реалізувати боргові вимоги, полегшує отримання банківського кредиту. Водночас, факторинг, як правило, не покриває всіх політичних та перевідних ризиків, тоді як форфейтер при форфейтуванні будь–якої вимоги за ці ризики несе відповідальність. У багатьох країнах прийшли до висновку, що форфейтування може бути відносно недорогим, альтернативним іншим формам експортного фінансування. Форфейтування як форма кредитування зовнішньої торгівлі надає експортеру ряд переваг: покращення обігу ліквідності; дострокове отримання готівкою інвалютної виручки; звільнення від дебіторської заборгованості; страхування ризику неплатежів; економія на управлінні борговими зобов'язаннями. Від лізингу форфейтування відрізняється простотою документального оформлення, відсутністю права регресу (або права обороту – у вексельному обігу означає, що власник векселя може вимагати від векселедавця сплати його суми чи просто повернути його векселедавцю).

Лізинг – особлива форма руху позичкового капіталу, який надається у формі кредиту з наступним правом купівлі товару; кредитування купівлі машин, обладнання, споруд виробничого призначення на основі укладання орендної угоди, за якої орендар сплачує орендну плату частинами та орендодавець зберігає право власності на товари до кінця терміну. Лізинг передбачає відносини купівлі –продажу та оренди, але основою відносин є кредитна операція – лізингова компанія надає орендатору фінансову послугу;

Різноманіття сучасних лізингових відносин на початку XXI століття дозволяє виділити в бізнесі наступні форми лізингу (Рис. 10.1).

Міжнародний лізинг, що цікавить нас, тобто лізинг, що виходить за національні кордони, у випадку, коли будь–хто з учасників угоди не є резидентом даної країни, представлений трьома найважливішими складовими, найбільш розповсюдженими в

практиці функціонування світового господарства.

– Експортний лізинг: здійснює лізингова фірма, що перебуває в країні виробника. Лізингоотримувач перебуває в іншій країні. Інакше кажучи, експортний лізинг – це угода, у якій лізингова компанія купує устаткування у національної фірми–виробника, а потім надає його за кордон іноземному орендареві.

– Імпортний лізинг: передбачає, що лізингова фірма й лізингоотримувач перебувають в одній країні, а фірма виробник в іншій, тобто, імпортований лізинг – це такий вид оренди, що здійснюється при закупівлі сучасного устаткування у іноземної фірми й надається вітчизняному орендареві.

– Транзитний лізинг: передбачає, що всі учасники лізингової операції (виробник, лізингова фірма, лізингоотримувач) перебувають у різних країнах. Як його ще називають, прямий міжнародний лізинг, – це така орендна угода, що укладається між економічними суб'єктами різних країн.



Рис. 10.1. Форми організації лізингових операцій

Міжнародний лізинг припускає укладання договору лізингу суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних країн, або ж у випадку перетинання майном або платежами державних кордонів. Розширення масштабів лізингових операцій обумовило систематизацію норм і правових положень, відбитих у вигляді типових лізингових контрактів. До лізингового контракту

обов'язково додають: опис об'єкта лізингу; протокол прийому об'єкту; страховий поліс.

В умовах глобалізації лізингові операції набули нових рис, а саме: збільшився їх обсяг; зросла сфера використання, поширилася географія лізингу. Як альтернатива банківському кредитуванню, лізинг посилює конкуренцію між банками і лізинговими компаніями, що сприяє зниженню банківського відсотка й активізує інвестиційний процес.

10.4. Міжнародні валютно–кредитні організації

У міждержавному регулюванні валютних та кредитних відносин основна роль належить спеціальним міжнародним валютно–фінансовим організаціям, серед яких провідне місце займають Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк, Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР), регіональні банки та валютно–кредитні організації ЄС – Європейський інвестиційний банк (ЄІБ), Європейський фонд валютного співробітництва, Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР). Їх діяльність дозволяє внести регулюючий початок і певну стабільність у суперечливу цілісність світового господарства. Розглянемо діяльність деяких з них.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) – це міжурядова валютно–кредитна організація, яка виконує функції регулювання, фінансування, нагляду та консультування держав–членів у сфері валютно–фінансових відносин. Створений на міжнародній конференції в м. Бреттон–Вудсі (США) в 1944 р., а розпочав працювати з 1947 р. Має статус спеціалізованого закладу ООН. У 1959 р. членами Фонду були 49 держав, у 1970 р. – 116, 1992 р. – 157, 1997 р. – 182 держави. Сьогодні МВФ включає 189 країн–членів. Фонд має статус спеціалізованої установи ООН. Основними завданнями МВФ є:

- сприяння розвитку міжнародної торгівлі та валютного співробітництва встановленням норм регулювання валютних курсів та контролю за їх дотриманням;
- сприяння багатосторонній системі платежів та ліквідації валютних обмежень;
- надання валютних кредитів державам–членам для

вирівнювання платіжних балансів;

– організація консультативної допомоги з фінансових і валютних питань.

Кожний член МВФ має свою частку в сукупному капіталі Фонду – квоту, яка виражається в міжнародних розрахункових одиницях СДР (спеціальні права запозичення).

Група Світового банку – багатостороння неурядова кредитно–фінансова установа, яка об’єднує чотири окремі фінансові установи:

- Міжнародний банк реконструкції та розвитку;
- Міжнародну фінансову корпорацію;
- Міжнародну асоціацію розвитку;
- Багатостороннє агентство гарантії інвестицій.

Офіційні цілі усіх членів Групи Світового банку – зменшення бідності і підвищення життєвих стандартів країн–членів шляхом сприяння економічному розвитку останніх і залучення ресурсів з розвинених країн до країн, що розвиваються. Кожна з установ Групи Світового банку має свої функції і відіграє самостійну, якісно відмінну роль. Україна стала членом МБРР з вересня 1992 р., у жовтні 1993 р. вона стала 162 країною – учасницею МФК, а у 1995 р. – повним членом БАГГ.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку, який часто називають Світовим банком, було засновано одночасно з МВФ як частину нової структури в системі організації міжнародного співробітництва на Бреттон–Вудській конференції в 1944 р. МБРР розпочав свою діяльність 25 червня 1946 р. Мета Світового банку – сприяння економічному прогресові на користь найбідніших верств населення в країнах, що розвиваються, і фінансування інвестицій, які сприятимуть економічному зростанню. Від часу свого заснування здійснив понад 6000 кредитних операцій, надав допомогу близько 140 країнам на загальну суму 300 млрд. доларів. Інвестиції спрямовуються як на будівництво доріг, електростанцій, шкід, зрошувальних систем, так і на сприяння розвитку сільсько–господарських структур, перекваліфікацію вчителів, програми поліпшення харчування дітей та вагітних жінок. Крім того, важливе місце у кредитній політиці МБРР посідає так зване стабілізаційне кредитування – фінансування програм структурної перебудови і галузевої адаптації – галузевих реформ, не пов’язаних з конкретними проектами. Загалом структурне регулювання пропонується МВФ у вигляді певної макроекономічної програми, а пізніше стає головною

умовою надання позик з боку МБРР. Програми структурної перебудови включають підтримку окремих реформ економічної політики і господарської реорганізації, передусім тих, що спрямовані на зменшення диспропорцій у зовнішній торгівлі, скорочення бюджетних дефіцитів або зменшення інфляції.

Характерною особливістю МБРР як міжурядової організації є залучення значної частини коштів на ринках приватного капіталу. Банк продає облігації, векселі та інші гарантії заборгованості безпосередньо урядам, їхнім представництвам і центральним банкам, пенсійним фондам, страховим компаніям, корпораціям, комерційним банкам та індивідуальним особам у більше ніж 100 країнах світу. Одним з основних інструментів запозичення коштів виступають єврооблігації, які почали випускатися МБРР з 1980 р.

Позики банку надаються лише урядам країн або під їхню гарантію державним та приватним організаціям і корпораціям. Чим бідніша країна, тим сприятливіші умови, на яких вона може отримати кредит у МБРР. Позики надаються здебільшого на 15–20 років і мають 5–річний пільговий період, протягом якого сплачуються тільки відсоткова ставка та кошти для резервування для клієнта кредитної лінії. Відсоткові ставки по позиках Світового банку змінюються кожні 6 місяців.

Міжнародна асоціація розвитку (МАР) – заснована у 1960 р. з метою доповнити діяльність МБРР в напрямі довгострокового фінансування найбідніших країн світу. Офіційними цілями діяльності МАР в найбідніших країнах світу є: скорочення бідності; стабілізація і економічне зростання; захист навколишнього середовища. МАР надає фінансову допомогу країнам, що розвиваються у вигляді кредитування конкретних проектів. Кредити мають 10–ти річний період відстрочки і підлягають сплаті протягом 35–40– річного періоду (згідно з кредитоспроможністю країни–позичальниці). Причому якщо протягом 70–80–х років ХХ ст. кредити надавалися зі сплатою невеликих комісійних зборів у розмірі 0,75%, то з 1989 р. – 0%. Кошти, які позичає МАР, формуються за рахунок внесків з найрозвиненіших країн; внесків, які час від часу отримують з доходів МБРР, а також за рахунок погашення наданих МАР кредитів. Незважаючи на те, що МАР легально є відокремленою від світового банку, ця установа має спільний з ним персонал і організаційно–технічні засоби.

Міжнародна фінансова корпорація (МФК) була заснована в 1956

р. для сприяння розвитку приватного підприємництва в країнах, що розвиваються. В 2004 р. членами МФК були 175 країн. Акціонерний капітал МФК формується шляхом підписки країнами–членами на акції і становить 2,45 млрд. дол. США.

Основні види діяльності МФК:

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

Інвестиції МФК мають прибутково-орієнтований характер, тобто МФК фінансує лише рентабельні проекти, які мають добрі перспективи з точки зору одержання прибутку. На відміну від МБРР, ця установа надає позики без урядових гарантій. МФК може займати рівноправне положення в компаніях, яким вона позичає, відігравати роль катализатора щодо інших інвесторів з приватного сектора, а також створювати ринки капіталу в країнах, що розвиваються. Членами МФК є 170 країн.

Багатостороннє агентство гарантії інвестицій – створене в 1988 р. і почало свою діяльність з 1990 р. Входить 158 країн–членів. Діяльність БАГІ спрямована на розповсюдження потоку прямих іноземних інвестицій серед країн–членів. БАГІ забезпечує гарантії інвестицій, захищаючи інвесторів від таких некомерційних ризиків, як 1) неконвертованість валюти або неможливість репатріації капіталу; 2) експропріація; 3) війна та громадянська непокоя; 4) розрив контракту. Ця установа надає консультативні послуги на рівні урядів, допомагаючи останнім залучати приватні інвестиції в економіку.

В систему Світового Банку входить також Міжнародний центр з врегулювання інвестиційних суперечок, членами якого є 134 країни (Україна стала його членом 7 червня 2000 р.).

Для сприяння економічному співробітництву та інтеграції країн в різних регіонах в середині ХХ ст. були створені регіональні банки розвитку:

- Міжамериканський банк розвитку (53 країни);
- Африканський банк розвитку (75 країн);
- Азіатський банк розвитку (14 країн).

В Європі функціонують такі регіональні валютно–кредитні організації:

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) – створений у 1958 р. як фінансова організація ЄС, яка забезпечує довгострокові позики для сприяння збалансованого і рівномірного розвитку країн Союзу. Метою ЄІБ є спрощене фінансування інвестицій в інфраструктуру чи промислових інвестицій за проектами, які викликають регіональний, галузевий чи загальноєвропейський інтерес. Більше ніж половина загальної суми позик виділяється для інвестицій у виробництво в регіонах, які відстають в індустріальному розвитку чи переживають занепад промисловості, для покращання систем зв'язку та охорони довкілля. Проекти, підтримані позикою ЄІБ, мають найнижчу з можливих відсоткових ставок. Кредити надаються на 20–25 років.

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

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

Європейський фонд валютного співробітництва (ЄФВС) – створений у 1973 р. в межах європейської валютної системи. ЄФВС надає кредити країнам – членам ЄС для покриття дефіциту платіжного балансу за умови використання ними програми стабілізації економіки, а також виконує функції кредитно–розрахункового обслуговування.

10.5. Проблема заборгованості та можливі шляхи її розв'язанням

Однією із складних міжнародних фінансових проблем виступає проблема заборгованості країн. В умовах глобалізації, фінансові ресурси, отримувані державою на комерційних угодах у вигляді

фінансової допомоги, призводять до виникнення зовнішнього боргу. Зовнішній борг – це сума фінансових зобов'язань країни перед іноземними кредиторами по непогашених зовнішніх позиках і невиконаних по них відсотках. На початку XXI століття проблема зовнішньої заборгованості залишається однією з найгостріших проблем світового господарства.

Для аналізу рівня та динаміки зовнішнього боргу, здатності країни його обслуговувати Світовий банк використовує такі показники:

- відношення загальної суми зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг або до ВВП;
- відношення платежів з обслуговування зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг;
- частка короткострокового боргу в загальній сумі зовнішнього боргу;
- відношення загальної суми зовнішнього боргу до ВВП;
- відношення міжнародних резервів до імпорту товарів і послуг;
- частка концесійного боргу в загальній сумі зовнішнього боргу;
- відношення міжнародних резервів до загальної суми зовнішнього боргу (при цьому в чисельнику, як правило, показується не весь зовнішній борг, а лише його державна та гарантована урядом частка, яка оцінюється на основі концепції чистої дисконтованої вартості поточної вартості на визначену дату за поточною процентною ставкою).

За даними Світового Банку нараховується 16 країн з високим рівнем заборгованості: Бразилія, Мексика, Аргентина, Китай, Таїланд, Філіппіни тощо. Особливо важливе значення має проблема зовнішньої заборгованості для країн, що розвиваються. За період з 1970 по 1996 роки зовнішній борг країн, що розвиваються, зріс з 68,4 млрд дол. до 2,3 трлн дол. Тільки на обслуговування цього боргу витрати склали на початку 90-х років 169 млрд дол. Значна частина боргів набула репутації безнадійних. Виник “вторинний ринок боргів”, на якому зі знижкою (30% номінальної вартості) оберталися банківські вимоги до боржників. Обсяг торгівлі борговими зобов'язаннями на початку 90-х років перевищив 100 млрд дол. У світовій практиці платоспроможність боржника на оптимальному рівні підтримується за допомогою різних заходів. Серед них:

- Реструктуризація боргу – це узгоджені між кредитором і

позичальником заходи, спрямовані на підтримку платоспроможності позичальників у середньо-і довгостроковій перспективі;

– Рекапіталізація боргу – це обмін боргів на облігації країн-боржників чи надання нових кредитів із цільовим призначенням на оплату попередніх боргів;

– Пробачення боргу – це списання боргу.

Підходи до вирішення проблеми зовнішньої заборгованості узгоджуються в рамках Паризького клубу(офіційна заборгованість) і Лондонського клубу (банківські борги).

Вважається, що верхньою межею загальної суми зовнішнього боргу(при врахуванні лише державного і гарантованого державою боргу) повинно бути:

– відношення загальної суми зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг на рівні 200–250%;

– відношення платежів по обслуговуванню боргу до експорту товарів і послуг не більш 20–25% .

На початку ХХІ ст. багато країн відчуває брак власних ресурсів для здійснення внутрішніх вкладень, покриття дефіциту державного бюджету, проведення соціально-економічних перетворень і виконання боргових зобов'язань по зовнішніх запозиченнях. Одні є одночасно й кредитором, і позичальником, інші – чистим боржником. Але практично у всіх країнах склалася боргова економічна система. Сьогодні міжнародна заборгованість є гострою і складною проблемою світової економіки. Прогнозується, що залежність національних господарств від зовнішніх «підживлень» буде підсилюватися в міру лібералізації й глобалізації фінансових ринків, незважаючи на ще відчутну їхню ізолюваність.

Тематика індивідуальних реферативних завдань

1. Міжнародний кредит та його функції.
2. Основні сутнісні ознаки міжнародного кредиту.
3. Форми та види міжнародного кредиту.
4. Нові методи фінансування експорту та їх суть.
5. Діяльність європейських валютно-кредитних організацій.
6. Міжнародна кредитна діяльність США.

ТЕМА 11. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

Початок III – го тисячоліття характеризується поглибленням процесів інтеграції в світовому господарстві. Економічна інтеграція найважливіша складова інтеграційної взаємодії як цілого. Це природничо–історичний процес, який впливає з потреб МПП, що охоплює з тим чи іншим ступенем інтенсивності, у тих або інших формах певної країни і групи країн; це процес зближення національних економік через створення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталу, робочої сили через національні кордони. У наші дні інтеграція органічно вплелася в систему і структуру світового господарства. Вона пронизує велику мережу економічних, політичних, соціальних і інших взаємин, що складаються всередині і між національними господарствами.

Інтеграційні процеси стають одним з важливих факторів, здійснюючих вплив на темпи економічного зростання, структуру, міжгалузеві і народногосподарські пропорції держав, що інтегруються на внутрішні ринки, на відтворення в цілому. У свою чергу динаміка і розмах інтеграційних процесів знаходяться в тісній залежності від відтворювального механізму країн, що інтегруються, і ефективності його функціонування.

11.1. Сутність інтеграції

11.2. Економічна інтеграція як глобальний процес

11.3. Рівні інтеграції

11.4. Транснаціоналізація як мініінтеграція

11.5. Транснаціональність корпорацій як сутнісна ознака світової цілісності

Тематика індивідуальних реферативних завдань

11.1. Сутність інтеграції

Тенденція до економічної інтеграції – одне з характерних явищ у сучасному міжнародному житті, виникнення і розвиток якого передбачали видатні мислителі минулого – И. Кант, А. Сен-Сімон, Ж.Ж. Руссо, Ж. Прудон.

Два сторіччя назад И. Кант, наприклад, одним з перших передбачив існування в майбутньому принципово іншої системи відносин між народами, в якій проблема безпеки вирішуватиметься за рахунок усвідомлення всіма "необхідності збереження цілого в інтересах кожного із них. Ідеї такого роду, наближені до сучасних умов, розглядалися в середині ХХ в. А. Мюллером–Армаком, Дж. Вайнером, Я.Тинбергенем, Ф. Перру, Дж. Мідом, Р. Фрішем та ін. Доводячи крок за кроком ефективність повнокровної інтеграції, вони сприяли її становленню як сучасних інтеграційних об'єднань. Даючи визначення такої інтеграції, А.Предоль, Х. Юргенсен визначають інтеграцію як "пристосування і переплетіння частин у більш високе ціле", як "об'єднання декількох державних просторів в одну економічну область з відносинами, подібними тим, що існують на внутрішньому ринку". Їхнє філософсько–економічне трактування інтеграції носить трохи однобічний характер. Згідно думки А.Предаля і Х.Юргенсена, роль інтеграції винна зводиться переважно до усунення перешкод у міжнародному обміні. Я.Тинберген, наприклад, мав на увазі під інтеграцією "усунення штучних перешкод економічної діяльності і цілеспрямоване впровадження елементів узгодженої або єдиної економічної політики» [20, р. 95].

Особливими поглядами на інтеграцію виділяється вчення Б.Балаша. Згідно Б.Балашу інтеграція – це вирівнювання умов економічної діяльності суб'єктів ринку незалежно від того, резидентами яких, із двох або більше держав, об'єднаних в інтеграційне угруповання, вони є [15, р.1–2]. По суті справи, концепція Б.Балаша передбачила етапи інтеграції, включаючи п'ять послідовних форм: по–перше, зона вільної торгівлі зі скасуванням тарифів і кількісних обмежень у торгівлі між країнами–учасниками; по–друге, митний союз із установленням єдиних тарифів в торгівлі з третіми країнами; по–третє, "Загальний ринок", де усунути обмеження в торгівлі товарами і в потоках капіталу і праці; по–четверте, економічний союз, де крім усього вищевикладеного, усунута будь–яка дискримінація і погоджені національні економічні політики; по–п'яте, повна економічна інтеграція, що передбачає

уніфікацію національних економічних політик і створення органів наднаціональної влади.

Э.Хаас, М.Бийе, А.Пилип, Г.Мюрдаль, Р.Сменд, В.Хуперт сутність інтеграції вбачають в узгодженні між країнами економічних і законодавчих заходів і здійсненні спільної економічної політики за допомогою наднаціональних органів. А.Маршал розглядає інтеграцію як комплексне явище, що охоплює сукупність дій урядів країн, що інтегруються, і безпосередньо самі господарства цих країн, їхню структуру й економічні зв'язки, причому і в сфері обміну.

Незважаючи на множинність і розмаїтість перерахованих визначень категорії "інтеграція", жодне з них не є вичерпним. Це зв'язано зі складністю і специфікою інтеграційних процесів, котрі в тій чи іншій мірі торкаються всіх сторін громадського життя. Проте, досить чітко можна виділити наступні найважливіші економічні характеристики інтеграції:

- міждержавне регулювання економічних процесів;
- поступове формування замість більш–менш незалежних національних народногосподарських комплексів єдиного регіонального інтернаціонального господарського комплексу із загальною структурою відтворення й органами керування;
- зближення внутрішніх економічних умов господарювання учасників інтеграційних об'єднань і вирівнювання рівнів їхнього економічного розвитку;
- розширення просторових можливостей міждержавного пересування товарів, робочої сили і капіталів у межах регіону й усунення різноманітних адміністративних і економічних бар'єрів.

Економічна інтеграція є безпосереднім проявом інтернаціоналізації економічного життя. Вона відрізняється від попередніх форм інтернаціоналізації господарського життя, по-перше, більш складним, універсальним характером міжнародних господарських зв'язків між країнами, котрі рухаються в напрямку створення крупних економічних комплексів у межах певної групи держав, і, по–друге, тим, що ці економічні зв'язки регулюються колективними наднаціональними органами. Такий підхід до визначення економічної інтеграції дозволяє дослідникам виділити ряд найбільш загальних ознак міжнародної економічної інтеграції, виокремлюючих її на тлі інших явищ інтернаціоналізації в економічному житті.

По–перше, інтеграція – це такий процес розвитку стійких, глибоких зв'язків і поділу праці між національними державами, що супроводжується взаємним пристосуванням і доповненням окремих

підприємств, галузей, економічних районів різних країн, веде до утворення міжнародних господарських комплексів, що охоплюють насамперед близькі за рівнем економічного розвитку держави.

По–друге, інтеграція – це регульований процес в тому плані, що вона вимагає свідомих, погоджених дій суб'єктів (господарських об'єднань, держав) з управління і функціонування взаємозв'язків у межах об'єднаних груп держав. Регулюючу функцію при цьому виконують державні апарати окремих країн і міждержавні інститути.

По–третє, специфічна риса інтеграції полягає в її регіональному характері, що передбачає географічну близькість, наявність загальних кордонів і наявність економічних зв'язків, що склались історично тривалий період між країнами. Прикладом тому можуть служити: у Західній Європі – Європейський Союз (Австрія, Бельгія, Греція, Данія, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Об'єднане королівство Великобританії і Північної Ірландії, Португалія, Фінляндія, Франція, Швеція та приєднані країни Східної Європи); у Латинській Америці – Латино–американська асоціація інтеграції (Аргентина, Бразилія, Мексика, Чилі, Парагвай, Перу, Уругвай, Еквадор, Колумбія, Венесуела, Болівія); у Африці – Економічне співтовариство країн Західної Африки (Бенін, Буркіна–Фасо, Кабо–Верде, Кіт Дивуар, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея–Бісау, Ліберія, Малі, Мавританія, Нігер, Нігерія, Сенегал, Сьєрра–Леоне, Того); у Північній Америці – Північноамериканська зона вільної торгівлі (США, Канада, Мексика) і інші.

Європейський союз (ЄС), Центрально–європейська угода про вільну торгівлю (ЦЕФТА), Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА), Асоціація держав Південно–Східної Азії (АСЕАН), Азіатсько–Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЭС); Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛАІ), Загальний ринок країн Південного конуса (МЕРКОСУР), Андський Пакт, Центрально–американський загальний ринок, Карибське співтовариство /КАРИКОМ/, Африканське економічне співтовариство (Афес), Економічне співтовариство західно–африканських держав (ЕКОВАС), Загальний ринок Східної і Південної Африки (КОМЕСА), Співтовариство розвитку Півдня Африки (САДК), Таможений і економічний союз Центральної Африки (ЮДЕАК), Співдружність Незалежних Держав (СНД).

Рис. 11.1. Основні інтеграційні угруповання світу

По-четверте, економічна інтеграція має в основі ринкові механізми, що базуються на законах конкуренції й отримання прибутку, що доповнюються економічними і соціальними функціями держави. Функціонування ринкового механізму можливо при наявності економічної демократії, рівноправності, співіснуванні різних форм власності і господарювання, конкурентного середовища й інших властивих ринку категорій:

- створення системи міждержавних органів, що регулюють економічні зв'язки;
- створення зон вільної торгівлі, митних союзів, загальних ринків;
- міждержавне втручання в макроекономічні процеси, пов'язане з темпами росту, структурою і розміщенням виробництва, розвитком науки і техніки, освіти, з валютно-фінансовим станом;
- використання широкої гами зв'язків і угод на мікрорівні – між підприємствами, фірмами і монополіями різних країн, через які матеріально реалізуються інтеграційні процеси, зв'язуються не тільки ринки різних держав, але й окремі галузі їхніх економік.

По-п'яте, спроможність національних економік до взаємної інтеграції визначається їх структурним взаємодоповненням. Чим вищий рівень розвитку країни, тим вищі можливості для участі в міжнародній економічній інтеграції.

Інтеграція призводить до виникнення в економіці двох видів ефектів – статичних і динамічних. До першого відносяться економічні наслідки, котрі виявляються практично відразу після створення митного союзу (скорочення адміністративних витрат на зміст митних і прикордонних органів і установ і т.д.). До других – економічних наслідки, що виявляються на пізніших стадіях розвитку інтеграції (конкурентна боротьба виробників в інтеграційних об'єднаннях, що супроводжується поліпшенням якості товарів, прискоренням науково-технічного прогресу, обмеженням росту цін та ін.).

Мета інтеграції – зближення національних економік і забезпечення ефективного спільного рішення економічних проблем. При цьому розмаїтість національних особливостей країн породжує і розмаїтість економічних об'єднань держав. Ці об'єднання відрізняються один від іншого числом учасників, сукупним економічним і людським потенціалом, конкретною програмою дій, інструментами економічної політики, повноваженнями міждержавних органів та ін. Найбільший розвиток інтеграційні процеси одержали в рамках європейського інтеграційного угруповання – ЄС.

11.2. Економічна інтеграція як глобальний процес

В останні роки розвиток інтеграційних процесів характеризувався надзвичайно високою динамікою. Насамперед це стосується розвитку існуючих інтеграційних угруповань. Лідером тут є Європейський Союз.

Всі країни–члени ЄС добровільно беруть участь в об'єднанні, передають його органам частину своїх компетенцій, обмежуючи власний суверенітет. У наш час ще не було випадків мирної передачі державою своїх повноважень верховним структурам у таких масштабах. Першими членами об'єднання були шість європейських держав: Бельгія, ФРН, Франція, Італія, Люксембург, Голландія. У 1973 р. у Співтовариство також увійшли: Великобританія, Данія, Ірландія; у 1981 р. – Греція; у 1986 р. – Іспанія, Португалія; у 1995 р. – Австрія, Швеція, Фінляндія, у 2004 р. – Кіпр, Мальта, Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Литва, Естонія, Латвія, Словенія. Сьогодні частка ЄС з обсягом споживчого ринку біля півмільйона людей, складає більш як 25% світового ВВП і 45% світового експорту. Країни ЄС сьогодні є тим індустріальним ядром і тією економічною силою, що визначає характер і тенденції господарського і соціально– політичного розвитку регіону, а також його позиції у світовому господарстві.

Промисловість ЄС високотехнологічна і високорозвинута: вона по праву є однією із сучасніших у світі. Відповідно до макроекономічних показників сучасного розвитку, ЄС знаходиться в трійці світових лідерів. Нині ЄС складається вже із 27 держав.

Територія Північної Америки охоплена Північно–Американською угодою про вільну торгівлю (НАФТА). Її підписали в м. Сан–Антоніо (США, шт. Техас) 7 жовтня 1992 р. президент Мексики К. Салинас і прем'єр–міністр Канади Б. Малруні. Уже 13 вересня 1993 р. були підписані додаткові угоди:

- Північноамериканська угода про співробітництво в області охорони навколишнього середовища;
- Північноамериканська угода про співробітництво в області охорони праці;
- Угода про взаємодопомогу між країнами НАФТА у випадках надзвичайних ситуацій.

Укладена угода має широкомасштабний характер, тому що стосується міжнародної торгівлі, фінансових відносин, виробничої

сфери, міграції робочої сили, вільного руху капіталів, інвестиційної діяльності, необмеженого вивозу прибутків і доходів.

Ступінь взаємодії північноамериканської економіки не уступає західноєвропейській. Поєднуючи 370 млн виробників і споживачів або 7% населення Землі, НАФТА, по суті справи, є одним з найбільших і багатих ринків світу.

Загальний річний обсяг продукції, котра випускається НАФТА, складає 7 трильйонів доларів США, що перевищує обсяг продукції, виробленої ЄС. На їхню частку приходиться 20% всього обсягу світової торгівлі. НАФТА є унікальним об'єднанням, тому що вперше в історії світу тут відбулося об'єднання економік двох супердержав промислово розвинутих країн з економікою країни, що розвивається.

Країни, що утворилися на місці колишніх союзних республік після розпаду СРСР у 1991 р. називають пострадянськими державами. Грунтуючись на існуючому 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 ін., маючи більш інтегрований і взаємозалежний економічний простір, ніж ті, котрі досягнуто навіть у ЄС, ці країни почали взаємодіяти на нових принципах співробітництва. Юридично така взаємодія оформилась на Алма-Атинській нараді 21 грудня 1991 року під назвою Союз Незалежних Держав (СНД), у діяльності якого в нинішній час беруть участь з різним статусом 12 держав колишнього СРСР (крім країн Балтії). Головна мета їх економічної інтеграції – використання переваг міждержавного поділу праці, спеціалізації і кооперування виробництва для досягнення загальних стратегічних і поточних інтересів учасниць СНД. Етапами створення СНД вважають:

- прийняття 22 січня 1993 р. Радою глав держав СНД Статуту Співдружності, що визначили його функціональні й організаційні основи;

- підписання Договору про створення Економічного союзу у вересні 1993 р.;

- Угода про створення зони вільної торгівлі;

- Угода про сприяння в створенні і розвитку виробничих, комерційних, кредитно-фінансових, страхових і змішаних транснаціональних об'єднань;

- Договір про проведення погодженої антимонопольної політики;
- Угода про співробітництво в області інвестиційної діяльності і ряді інших сфер;
- створення в грудні 1994 р. Міждержавного Економічного комітету з метою посилення координації господарського співробітництва країн СНД;
- підписання угоди про створення Платіжного союзу в жовтні 1994 р.

За оцінками Міждержавного економічного комітету, промисловий потенціал країн СНД складає приблизно 10% світового, запаси основних видів природних ресурсів біля 25%, експортний потенціал 45%. Науково–технічний потенціал країн СНД, виражений у формі інтелектуальної власності, складав до початку 2000 р. близько 500 млрд дол.

Великомасштабні інтеграційні процеси відбуваються нині і в азіатсько–тихоокеанському районі (АТР), котрий є найдинамічнішим районом сучасного типу. Цей регіон можна порівняти з північноамериканським і західноєвропейськими економічними просторами. Тут проживає 40% населення Землі і вже зараз виробляється половина світового валового продукту. На держави цього регіону (Канада, США, Мексика, Нова Зеландія, Австралія, Папуа–Нова Гвінея, Бруней, Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Тайланд, Філіппіни, Південна Корея, Тайвань, Гонконг, КНР, Чилі, Японія) припадає 40% всього обсягу світової торгівлі. На початку III тисячоріччя ці держави демонструють випереджуючі темпи економічного зростання. Це відбувалося в першу чергу за рахунок НІК регіону, економіки держав – членів АСЕАН і особливо за рахунок темпів росту економіки КНР, а також Японії, Австралії і США. Для більшості держав АСЕАН і НІК темпи приросту ВВП виражалися двозначними цифрами або наближалися до них, випереджаючи середньосвітовий приріст ВВП приблизно в 2,5–3 рази. Як приклад можна виділити Японію, котра ввійшла в нове століття як економічно могутня країна із значними валютно–фінансовими ресурсами і промисловістю, оснащеною новітніми технологіями. Її зовнішні ресурси розвитку складаються в результаті участі в міжнародному поділі праці і реалізації на світовому ринку високоякісної і конкурентоздатної продукції наукомістких галузей промисловості і продукції наукового комплексу.

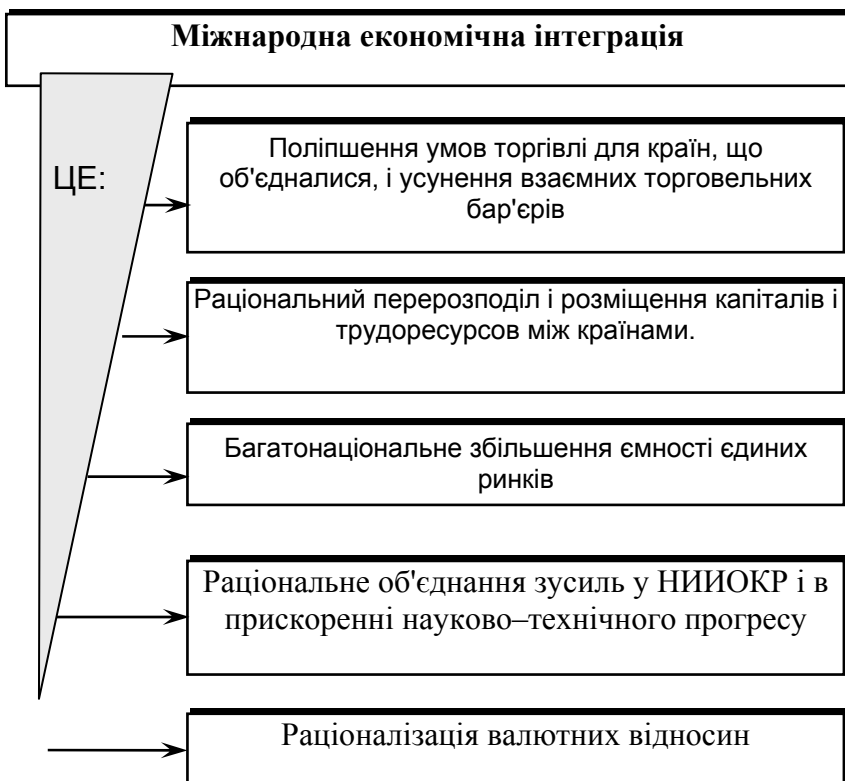


Рис. 11.2. Основні фактори, що забезпечують господарський ефект інтеграції.

Динамічний розвиток регіону доповнюється швидким зростанням внутрішньорегіональної зовнішньої торгівлі і міграції капіталів, формуванням великих фінансових центрів. Згідно з прогностичними оцінками, уже в перші десятиліття ХХІ ст. тут буде виробляється не менш 60% глобального ВВП і зосереджуватися до 50% світової торгівлі. Саме сюди в майбутньому переміститься основний фінансовий і інвестиційний центр світу.

Організацією Азіатсько – Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЭС) до 2020 року намічено створити найбільшу в світі "зону вільної торгівлі" без митниць і внутрішніх бар'єрів. Ця організація включає 21 країну і територію: Австралію, Бруней, В'єтнам, Гонконг, Індонезію, Канаду, КНР, Республіку Корея,

Малайзію, Мексику, Нову Зеландію, Папуа–Нову Гвінею, Перу, Росію, Сінгапур, США, Таїланд, Тайвань, Філіпіни, Чилі і Японію. Подали заявки на вступ в організацію Індія, Камбоджа, Макао, Монголія, Пакистан, Панама, Шрі–Ланка. Частка АТЭС складає біля половини світового ВВП і світового експорту.

Основним інтеграційним угрупованням в Азії є Асоціація країн Південно–Східної Азії (АСЕАН), у яку входять найбільш розвинуті і заможні держави регіону: Сінгапур, Індонезія, Малайзія, Таїланд, Бруней, В'єтнам, Лаос, М'янма, Філіпіни. Країни АСЕАН мають емний ринок, унікальні природні багатства, значні трудові ресурси: на них доводиться значна частина світового видобутку нафти, 60% виробництва міді, 67% олова і копра, 83% пальмової олії, 85% натурального каучуку. АСЕАН, як угруповання, запрограмована на економічну інтеграцію в масштабах субрегіону, намагається вийти з запланованих для неї "тісних" меж. Успішно розвиваючись протягом чверті століття, країни субрегіона висунули наприкінці 80–х років за прикладом "єдиної Європи", ідею створення в перспективі "єдиної Азії" [17, р.66]. Зараз це інтеграційне угруповання охоплює 480 млн. чоловік із сукупним ВВП у 630 млрд дол.

Визрівають і нові інтеграційні угруповання. Так, у 1992 році було оголошено про створення Організації економічного співробітництва і розвитку центрально–азіатських країн. (ОЭС–ЭКО). Ініціаторами організації виступили Іран, Пакистан, Туреччина, з наступним приєднанням Казахстану й Азербайджану, із метою створення "Центрально–Азіатського загального ринку".

Сучасні моделі латиноамериканської інтеграції стають більш відкритими і гнучкими, орієнтованими на більшу участь у світовому господарстві і тісніші й обширніші зв'язки з високорозвинутими країнами. З цією метою передбачається поступове пом'якшення заходів щодо зовнішнього захисту свого об'єднаного ринку при тому, що всередині зберігається і посилюється лібералізація регіональних господарських зв'язків. Такі, наприклад, плани створення Південноамериканського загального ринку (МЕРКОСУР) у складі Аргентини, Бразилії, Парагваю, Уругваю, при участі Чилі як спостерігача або плановану реанімацію Центральноамериканського загального ринку (ЦАОР) у складі Гватемали, Гондурасу, Коста–Рики, Нікарагуа, Сальвадору. Розвиваються інтеграційні зв'язки й інших латиноамериканських угруповань. Впевненому зростанню цих блоків протидіяли наступні причини:

– територіально–ресурсні відмінності, блокові і національні розбіжності цілей розвитку, перевага приватнопідприємницьких суб'єктивних інтересів учасників об'єднань;

– недоліки організаційно–практичної роботи при розподілі витрат виробництва і вигод від інтеграції, при формуванні колективної схеми поділу праці всередині співтовариств; відсутність синхронізації в об'єднаних зусиллях і реалізації прийнятих рішень;

– копіювання інтеграційного досвіду Євросоюзу – модель співробітництва індустриальних країн не завжди підходить для держав, що розвиваються;

– традиційний політичний і фінансово–економічний тиск із боку США, насамперед через мережу своїх дочірніх підприємств, особливо в ключових галузях господарства;

– економічний спад, що почався, в індустриальних центрах, призвів до скорочення ринків збуту для країн регіону [12, с. 89].

Інший тип співробітництва, інші цілі і способи їх досягнення характерні для країн африканського континенту. Африканська інтеграція – це спроба відсталих країн, котрі практично не мають між собою економічних зв'язків, створити в окремих субрегіонах континенту сприятливі умови для розвитку промисловості. Схожі цілі були декларовані при створенні таких союзів, як ЭКОВАС (Економічне співтовариство країн Західної Африки) у складі Беніну, Буркіна–Фасо, Кабо–Верде, Кіт д'ивуар, Гамбії, Гани, Гвінеї, Гвінеї–Біссау, Ліберії, Малі, Мавританії, Нігеру, Нігерії, Сьєрра–Леоне, Островів зеленого мису і ЮДЕАК (Таможний і економічний союз Центральної Африки), в якому об'єднані Конго, Камерун, Габон, Центральноафриканська республіка, Бурунді, Руанда, Екваторіальна Гвінея, Сан Томі. Задеклароване ними створення до 2025 року африканського економічного суспільства, розробленого в рамках Організації африканської єдності, можливе, але повинне мати під собою надійну економічну базу.

Більш ніж інші африканські держави, але набагато менш ніж європейські, підлягають інтеграційними процесам на цьому континенті арабські країни. Процес їхньої взаємодії почався з утворення Ліги арабських держав (ЛАГ), метою якої ставилося посилення взаємодії держав у сферах фінансів, економіки, зв'язку та ін., і продовжився створенням таких угруповань, як "Рада співробітництва держав Персидської затоки" (Саудівська Аравія, об'єднані Арабські Емірати, Кувейт, Катар, Бахрейн, Оман) у 1981

році; "Рада Арабського співробітництва" (Єгипет, Ірак, Йорданія, Ємен) у 1989 році.

Реальне наповнення укладених угод виявилось досить слабким внаслідок різноманітних обставин політичного, економічного, організаційного, технічного і релігійного характеру.

Незважаючи на розходження у формах інтеграції, нині спостерігається бурхливий розвиток інтеграційних угруповань в усіх частинах земної кулі. Розвиток інтеграційних процесів підводить до тісного переплетіння не тільки господарських, але і соціальних, а також політичних інтересів. Інтеграційні союзи активно взаємодіють між собою, формуючи контури майбутньої глобальної моделі світового економічного порядку.

11.3. Рівні інтеграції

Економічна інтеграція є наслідком поглиблення міжнародного територіального поділу праці. На певному етапі розвитку цього процесу економічні стосунки між країнами світу характеризуються вже не тільки торговельними, але й тісними виробничими, фінансовими зв'язками. Економічна інтеграція – це процес зближення національних економік шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони. Національні економіки, спеціалізуючись на певних товарах та послугах, водночас доповнюють одна одну в системі світового господарства.

Сучасна міжнародна економічна інтеграція відбувається під впливом низки факторів світового розвитку, серед яких найсуттєвішими є глобалізація і регіоналізація. Глобалізація означає тісну взаємодію і сплетіння економічних, політичних, соціальних, правових, інформаційних, культурних та інших трансакцій на світовому терені; поширення безпосередніх і опосередкованих зв'язків між суб'єктами економічної діяльності всіх країн світу; формування єдиної (глобальної) для всього світового суспільства системи світогосподарських відносин. Поняття глобалізації тісно пов'язане з інтернаціоналізацією господарського життя. Глобалізація супроводжується утворенням міжнародних організацій, що є регуляторами цього процесу. В економічній сфері це, перш за все, економічні підрозділи ООН (ЕКОСОП, ЮНІДО, ЮНКТАД та ін.),

Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Світова торговельна організація, міжнародні організації в окремих галузях економіки (промисловість, сільське господарство, транспорт тощо). Глобалізація надає інтеграційним процесам загальносвітового характеру; кожна країна взаємодіє з іншими країнами не тільки безпосередньо (наприклад, через зовнішню торгівлю), але й через механізм опосередкування, – включаючись до світового ринку, світової валютної системи, до системи міжнародних організацій глобального типу.

Регіоналізація – це поглиблення міжнародних зв'язків на компактному просторі, що зветься регіоном. Регіон характеризується не тільки близьким розташуванням країн одна до одної, але й спільністю природних, історичних, економічних, політичних, культурних умов. Такі умови, наприклад, наявні в Західній Європі, що значно полегшує там процес економічної інтеграції. На регіональному рівні утворюються міждержавні угруповання, які мають характер інтеграційних об'єднань. Економічне згуртування є головною метою і чинником їх утворення, але часто цей процес підсилюється політичними, культурними й іншими умовами. Наприклад, Рада економічної взаємодопомоги (РЕВ) була, в першу чергу, політичною організацією. Європейський Союз, навпаки, розпочався в 50-х роках як суто економічна організація, а тепер все більше набуває рис політичного союзу. Регіональні угруповання в Латинській Америці значною мірою ґрунтуються на культурній, мовній, регіональній спільності. Спонукальним чинником африканських об'єднань є спільність історичних умов розвитку.

Хоч, на перший погляд, глобалізація і регіоналізація є процесами протилежного напрямку, вони не виключають, а доповнюють одне одного. На регіональному рівні конкретизуються, організаційно упорядковуються, моделюються інтеграційні процеси, які на глобальному рівні мають узагальнений характер. Поступово розширюючись, регіональні організації відпрацьовують механізм економічного співробітництва, який стає надбанням світової спільноти на глобальному рівні. Цей факт має відображення, до речі, в системі міжнародних організацій: Організація європейського економічного співробітництва, утворена в 1948 р. як регіональна організація, з 1961 р. перетворилася на глобальну – Організацію економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР), що сьогодні об'єднує країни усіх континентів.

Найбільш чітко міжнародна інтеграція проявляється на регіональному рівні, тому доцільно розглянути докладніше механізм інтеграції на прикладі регіональних інтеграційних угруповань.

У просторовому відношенні можна виокремити такі рівні регіоналізації:

- макрорегіональний – об'єднання держав великого регіону. Такими регіонами є: Західна Європа, Центральна Європа, Східна Європа, Центральна Азія (азіатські країни колишнього СРСР, а також Монголія), Південна Азія, Східна і Південно– Східна Азія, Азіатсько–Тихоокеанський регіон (сполучає декілька регіонів Азії, Австралію, деякі країни Північної й Південної Америки), Північна Америка, Латинська Америка, Близький Схід, Західна і Центральна Африка, Східна Африка, Південна Африка;

- мезорегіональний – співробітництво між прикордонними адміністративно–територіальними утвореннями держав, наприклад, єврорегіони;

- мікрорегіональний – спільні спеціальні економічні зони (СЕЗ).

Розвиток продуктивних сил країн неминуче веде їх до виходу на зовнішній ринок, до зростання міжнародних зв'язків і взаємопереплетення національних економік, сприяє інтернаціоналізації господарського життя. На певному його етапі зближуються національні економічні й політичні структури групи країн, формуються форми взаємодії між ними на основі економічної інтеграції.

Міжнародна економічна інтеграція є вищою формою інтернаціоналізації господарського життя, що передбачає зближення і взаємо–пристосування всіх структур національних господарств. Економічна інтеграція суттєво відрізняється від економічного співробітництва країн. На етапі економічної інтеграції:

- формується міжнародний господарський комплекс зі своєю структурою та органами управління. Спільні умови господарської діяльності визначаються і погоджуються всередині кожної країни, на міждержавному та наддержавному рівнях;

- зростає можливість об'єднання різноманітних ресурсів для спільного вирішення соціально–економічних проблем;

- основою інтеграційної діяльності є не зовнішньоторговельний обмін, а взаємодія в галузі виробництва, науки, причому на пільгових порівняно з іншими країнами умовах;

- інтеграційне співробітництво має комплексний і довго–

тривалий характер.

Інтеграція має декілька рівнів:

- взаємодія на рівні підприємств та організацій (створення ТНК, МНК);
- взаємодія на рівні держав;
- взаємодія на рівні партій та організацій, соціальних груп, окремих громадян різних країн;
- інтеграційне угруповання як результат міжнародного об'єднання.

Для розвитку інтеграційних процесів необхідна наявність низки об'єктивних та суб'єктивних передумов, головними з яких є:

- сучасна НТР, яка об'єктивно зумовлює формування міждержавного господарського простору з оптимальним поєднанням можливостей і потреб національних економік;
- соціально–економічна однорідність національних господарств, що підлягають об'єднанню;
- близькі рівні економічного розвитку країн, що інтегруються;
- досить тривалий період і досвід взаємного економічного співробітництва групи країн;
- цілеспрямована діяльність державних органів країн, партій, соціальних груп і класів щодо інтеграційних процесів.

Важливе значення для розвитку міжнародної економічної інтеграції має наявність спільних кордонів, спільних історичних, культурних та інших умов існування.

11.4. Транснаціоналізація як мініїнтеграція

Термін "транснаціоналізація", з одного боку, співзвучний і поєднує такі терміни, як "транснаціональна корпорація" і "транснаціональний банк", а з іншого боку – вдало відображає таку загальну рису міжнародних економічних відносин, як інтернаціоналізація. "Транснаціоналізація" – порівняно новий термін, котрий в останнє десятиліття отримав широке використання в літературі. Термін "транснаціоналізація" уперше був ужитий у "Govard business review" Т. Левіттом у 1993 році, котрий вивчав феномен злиття ринків окремих продуктів, вироблених найкрупнішими транснаціональними корпораціями. Розширена трактовка цього терміна була виражена Гарвардською школою

бізнесу, і зокрема К. Оме, що опублікували в 1990 році монографію "Світ без меж", в якій стверджувалось, що економічний націоналізм окремих держав став безглуздим через те, що в ролі сильних акторів на економічному полі виступають глобальні фірми. Сучасний погляд на транснаціоналізацію показує, що вона розглядається з двох позицій:

- якісно новий етап інтернаціоналізації господарського життя, що характеризується зростанням виробничих і фінансових факторів у розвитку національних держав і утворенням транснаціонального капіталу;

- як найважливіша форма загального процесу інтернаціоналізації господарського життя.

Використання цього поняття покликане підкреслити ту обставину, що транснаціональні корпорації, як і транснаціональні банки, перетворилися поряд з національними державами в реальних суб'єктів економічних відносин. На сучасному етапі їм властиві такі основні риси:

- високі темпи зовнішньої експансії;
- перебудова організаційної і виробничої структур з урахуванням сучасних вимог розвитку науки і техніки;
- формування системи міжфірмових зв'язків;
- нарощування участі в спекулятивних операціях на міжнародних фінансових ринках.

Транснаціоналізація продовжує розширюватись, установлюються нові тенденції в її розвитку. Вона призводить до високого рівня взаємозалежності між країнами. Прогнози вчених щодо обсягу виробництва ТНК після 2000 р. дозволяють стверджувати про безперервність цього процесу, про подальше переплетення на міжнародному рівні найрізноманітніших виробництв. Таке майбутнє ТНК впливає на весь хід розвитку національних держав, усе більш зближуючи і взаємодоповнюючи їх.

У сучасних умовах процес транснаціоналізації відбувається в різних напрямках і формах. Відповідно до оцінки українських авторів підручника "Міжнародна економіка" [8, с. 131], це пов'язано з низкою наступних факторів:

- у глобальній економіці відбувається зміна структури і джерел економічного зростання: високі технології, інновації, послуги й інформація стають його визначальними факторами;

- відповідно змінюються пріоритети інвестування – від сфери

природних ресурсів і промисловості до сфер технології, послуг, інформації і телекомунікацій;

– у глобальній економіці, особливо в умовах інтенсивного технологічного й інформаційного прогресу, відбувається наростаюча диверсифікованість і комбінування форм і способів транснаціоналізації різних видів діяльності і бізнесу;

– паралельно до традиційних прямих і портфельних інвестицій, зростає розманітність активів (цінностей) і способів діяльності, що виступають економічними передумовами і джерелами транснаціоналізації;

– глобальна конкуренція ставить усе більш тверді вимоги до вибору найбільш ефективних, найменш витратних форм транснаціоналізації.

З одного боку, на сьогоднішній день, ТНК є тією базою, на яку спирається народногосподарський комплекс країн з розвинутою економікою; з іншого, вони все активніше діють на міжнародній арені, ставши головною силою світової економіки. Сучасна активна виробнича, торгова, інвестиційна діяльність ТНК дозволяє їм виконувати функцію регулятора виробництва і розподілу продукції у світі.

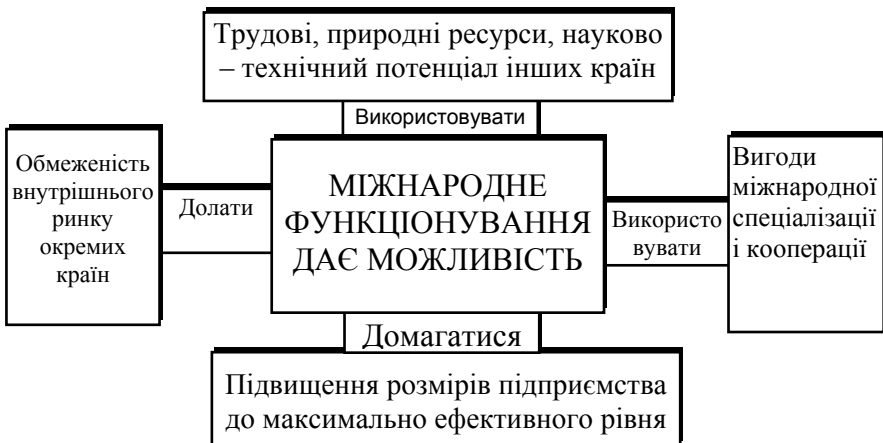


Рис. 11.3. Економічні можливості міжнародних підприємств

Корпорації, що діють у масштабі світового економічного простору, позначаються терміном "міжнародні корпорації".

Міжнародна корпорація – це форма структурної організації великої корпорації, виробнича і торгова діяльність якої винесена за межі національних кордонів. Така організація виробництва дозволяє ефективно використовувати додаткові можливості одержання прибутку в порівнянні з виробництвом усередині країни (рис.11.3). Існують деякі розходження в трактуванні даного терміна. В економічній літературі прийнято розмежовувати міжнародні корпорації на транснаціональні і багатонаціональні. Транснаціональні корпорації міжнародні за сферою діяльності, національні за капіталом і контролем. Багатонаціональні ж компанії міжнародні як за своєю діяльністю, так і за капіталом і контролем.

Термін “транснаціональна корпорація” запропоновано в 1974 р. на 57 сесії Економічної і Соціальної ради ООН. З тих пір це найменування офіційно використовується в лексиконі міжнародних економічних організацій, у тому числі й ООН.

Поняття "ТНК" містить у собі певну кількісну розмаїтість. Оскільки термін "корпорація", у відповідності з класифікацією господарських одиниць, може означати будь-яке об'єднання – від дрібного до гігантського, можна стверджувати, що у світовому економічному полі господарюють тисячі корпорацій, котрі мають одну і більше філій або дочірнє підприємство. За даними ЮНКТАД до початку III тисячоріччя нараховувалося майже 63 тис. таких фірм, що мають більш ніж 800 тис. філій у різних країнах. Це своєрідна економічно стабільна і динамічна господарська система, що зосередила понад 1/3 усіх виробничих фондів планети, виробляє понад 40% загальнопланетарного продукту, здійснює понад половину зовнішньоторговельного обороту, більш 80% торгівлі новітніми технологіями і контролююча понад 90% вивозу капіталу [9, с.6].

11.5. Транснаціональність корпорацій як сутнісна ознака світової цілісності

Нині в економічній літературі існують різні точки зору відносно поглядів на приналежність тієї чи іншої компанії до ТНК. З погляду організації економічного співробітництва і розвитку транснаціональна корпорація – це група компаній приватної, державної чи змішаної форм власності, що знаходяться в різних країнах, при цьому одна чи більш з цих компаній можуть істотно

впливати на діяльність інших, особливо в сфері обміну знаннями і ресурсами. За визначенням Конференції ООН з торгівлі і розвитку, транснаціональна компанія – це підприємство, що поєднує юридичні особи будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох і більш країнах, проводить координуючу політику і впроваджує в життя загальну стратегію через один чи більше центрів прийняття рішень. Її закордонні філії, як правило, охоплюють наступні організаційно-правові форми організації: відділення, асоційована компанія, дочірня фірма.

З погляду Комісії з транснаціональних корпорацій ООН, ТНК – це компанія:

- що включає одиниці не менш ніж у 6 країнах, незалежно від їхньої юридичної форми і поля діяльності;

- що оперує в рамках системи прийняття рішень, котра дозволяє проводити погоджену політику і здійснювати загальну стратегію через один чи більш керівний центр;

- що має оборот більш 1 млрд дол.;

- що має частку закордонних активів у загальній вартості всіх активів компанії – 25–30%;

- що реалізує 1/5–1/3 всіх обсягів обороту за межами країни базування;

- у якій окремі одиниці зв'язані власністю чи будь-яким іншим чином так, що одна чи більше з них можуть здійснювати значний вплив на діяльність керівництва і, зокрема, поділяти знання, ресурси й відповідальність з іншими.

Виходячи з цього можна сказати, що ТНК являє собою кероване з єдиного центра економічно цілісне утворення, котре складається з юридично відособлених підприємств (філій, представництв), розташованих на території різних держав і здійснюючих свою діяльність відповідно до національного законодавства цих держав, однак відповідно до загальної стратегії, яка розробляється у єдиному центрі. Звідси, країна, що є "рідною" для ТНК і в якій розміщається штаб-квартира ТНК чи головна холдинг-компанія, називається країною базування; країна, в якій розміщаються підконтрольні підприємства (філії), називається приймаючою країною. Саму ж головну холдинг-компанію, як правило в економічній літературі називають материнською компанією: ця компанія – контролююча активи інших фірм в інших приймаючих країнах.

Корпорації, що функціонують за межами національних кордонів,

як правило, добре організовані, внутрішньо взаємозалежні. Їхніми відмітними рисами є:

- планетарне бачення ринків і здійснення конкуренції у світовому масштабі;
- поділ світових ринків з деякими такими ж глобальними ТНК;
- координація дій своїх філій на основі нових інформаційних технологій, гнучка організація кожного окремого виробничого вузла, адаптованість структури корпорації, однакова організація бухгалтерського обліку й аудиту;
- об'єднання своїх філій, заводів і спільних підприємств у єдину міжнародну мережу управління, яка у свою чергу інтегрована з іншими мережами ТНК;
- здійснення економічного і політичного впливу на держави, у яких діють ТНК.

Система єдиних виробництв ТНК налаштована тільки на перемогу в конкурентній боротьбі. У цьому їм надає значну підтримку національна держава.

Нині галузева структура виробництва транснаціональних корпорацій виглядає досить ємно: 60% міжнародних корпорацій зайняті в сфері виробництва, 37% у сфері послуг і 3% у видобувній промисловості і сільському господарстві. Як відзначає американський журнал "Форчун", головну роль серед 500 найбільших ТНК грають чотири комплекси: електротехніка, нафтопереробка, хімія й автомобілебудування, продаж яких складає близько 80% загальної активності ТНК. На фінансових ринках ТНК виступають могутньою силою, що визначає стан найважливіших операцій. Наприклад, їх загальні валютні резерви в кілька разів більші, ніж резерви всіх центральних банків світу, разом узятих. На сьогоднішній день в середньому 45% обсягу продажів ТНК – експорт. Міжнародна торгівля сировиною майже цілком знаходиться під їх контролем. Вони утримують 90% світової торгівлі пшеницею, кавою, кукурудзою, лісоматеріалами, тютюном, джутом і залізною рудою, 85% – міддю і бокситами, 80% – чаєм і оливою, 75% – бананами, натуральним каучуком і сировиною нафтою.

Паралельно з великомасштабним виходом промислових корпорацій у міжнародну сферу активно рухається і банківський капітал. Розпочавши інтернаціоналізацію своїх операцій трохи пізніше промислових ТНК, банки потім обігнали їх за ступенем і розмахом. Тон у міжнародних операціях задають найбільші банки,

здійснюючі панування над капіталом. Так, 84 найбільші ТНБ зосередили 1/3 загальних активів і депозитів західного світу. Серед них лідируюче положення займають банки промислово розвинутих країн. Як правило, вони відрізняються:

- величезною депозитною базою і високим рівнем універсалізації своєї діяльності;
- широкою і розвинутою мережею закордонних підрозділів, розташованих в основних світових фінансових центрах і національних ринках приймаючих країн;
- високою часткою міжнародних операцій у сукупній діяльності.

Інтернаціоналізація банківського бізнесу іде шляхом розвитку власної філіальної мережі за кордоном* і збільшення участі в кредитних установах країни перебування, що дає можливість оперативної і різнопланово обслуговувати національних і іноземних клієнтів, котрі функціонують за кордоном. Зростання числа філій великих банків почався в друге десятиліття після війни, що було пов'язано:

- із завершенням відбудовного періоду;
- з державними заходами і законопроектами, що направлені на зняття обмежень по розширенню філійної мережі;
- зі зміною в країні умов банківської діяльності, стабільне залучення заощаджень широких верств населення;
- з конкуренцією, що розгорнулася, з "небанківськими" фінансовими установами.

У сучасних умовах транснаціональні банки зайняли особливо могутню позицію в підключенні ТНК до світового ринку капіталів. Взаємодіючи з ТНК, транснаціональні банки тим самим підсилюють власні економічні позиції за національними кордонами. Ця особливість функціонування транснаціонального банківського капіталу усе більш поєднується з обслуговуванням закордонними відділеннями і філіями промислових і торгових компаній. Дана обставина характерна для банків усіх промислово розвинутих країн, тому що надає їм додаткові конкурентні переваги.

* Так, французький "Credit Lyonnais" за межами Франції має 1560 підрозділів у 79 країнах світу

Тематика індивідуальних реферативних завдань

1. Транснаціональні корпорації як активні суб'єкти сучасних міжнародних економічних відносин.
2. Транснаціоналізація як процес посилення світової інтеграції.
3. Сучасні альянси ТНК і ТНБ.
4. Процеси дезінтеграції в сучасному світі: причини, фактори, масштаби й особливості.
5. Трансформація інтеграційної моделі ЄС як наслідок кількісних і якісних змін його структури .
6. Передумови і можливості інтеграції України у світове господарство.

ТЕМА 12.

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ОРГАНІЗАЦІЇ У БАГАТОСТОРОННЬОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СПІВРОБІТНИЦТВІ І РЕГУЛЮВАННІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Ріст міжнародних організацій – одна з характерних рис міжнародних відносин післявоєнного часу, що виступає як наслідок усвідомлення необхідності певного наднаціонального регулювання. Нині їх кількість складає біля 5000, включаючи міжурядові й неурядові, діючі в сфері торгівлі, валютно–фінансових і кредитних відносин, промислового розвитку, навколишнього середовища, науково–технічного співробітництва та ін. Незважаючи на їхній різний статус і рівень, всі вони, так чи інакше, вносять свій зростаючий внесок у розвиток зв'язків і співробітництва між країнами. Деякі організації мають у своєму розпорядженні власні повноваження або ж досить значні фінансові кошти, інші являють собою певного роду форуми, треті забезпечують в основному збір і публікацію статистичних даних і т.п. Перелік організацій подібного роду, що приводиться нижче, не є вичерпним, і постійно розширюється.

- 12.1. Міжнародні організації в системі регулювання світового господарства
- 12.2. Концепції про наднаціональний і міждержавний економічні регулятори
- 12.3. ООН і система її економічних органів і установ
- 12.4. Програми розвитку й спеціалізовані установи ООН

12.5. Міжнародні організації поза системи ООН

Тематика реферативних індивідуальних завдань

12.1. Міжнародні організації в системі регулювання світового господарства

Міжнародні організації – об'єднання національних суспільств, створені для досягнення загальних цілей у різних областях життєдіяльності. Вони створюються на певний період часу або діють на постійній основі. Протягом останніх двох сторічч отримали розвиток три основні типи міжнародних організацій:

- адміністративні установи, що займаються спеціальними технологічними завданнями;
- організації з розгляду суперечок і винесення рішень по них;
- міжнародні організації загального характеру, покликані забезпечити міжнародну безпеку й розвивати співробітництво (в основному економічне).

Головною ознакою міжнародних організацій традиційно вважається наявність постійних органів з відповідними функціями й порядком функціонування. Їх створюють на основі багатостороннього міжнародного договору, доповненого цілим рядом угод, що стосуються окремих питань, де визначаються мета, завдання, структура й концепція органів, процедура роботи, права і обов'язки членів.

Постійне підвищення ролі міжнародних організацій в процесі розвитку світового суспільства викликано наступними причинами: постійно зростаючою кількістю загальних проблем; збільшенням кількості країн і учасників переговорних процесів; тривалим періодом узгоджень найважливіших і найважчих проблем світового господарства.

Особливу роль серед міжнародних організацій займають міжнародні економічні організації. Це такі організації, які на основі міжнародно-договірних відносин проводять діяльність, пов'язану з організацією і здійсненням міжнародного економічного співробітництва. Історично виникли ще в XIX столітті у вигляді різного роду комісій, комітетів, союзів і асоціацій. Як приклад можна привести створені в 1874 році Всесвітній поштовий союз, в 1875 році – Міжнародний комітет міри і ваги, в 1885 році –

Міжнародну асоціацію залізничних конгресів і ін. У сфері економічного співробітництва міжнародні установи створюються із цілями рішення найбільш важливих економічних проблем: усунення торговельних обмежень; виділення коштів з метою сприяння технологічному й екологічному прогресу; забезпечення стабілізації валют; стимулювання поліпшень умов праці та трудових відносин і ін.

У системі регулювання міжнародних економічних відносин найбільш зацікавленими в існуванні міжнародних організацій є держави (уряди), оскільки, використовуючи досвід і відповідний арсенал методів впливу, міжнародні інститути допомагають різним країнам координувати свої дії на світовій арені. Міжнародні організації необхідні також для нормального існування й динамічного розвитку компаній, які в різних формах беруть участь у міжнародному бізнесі.

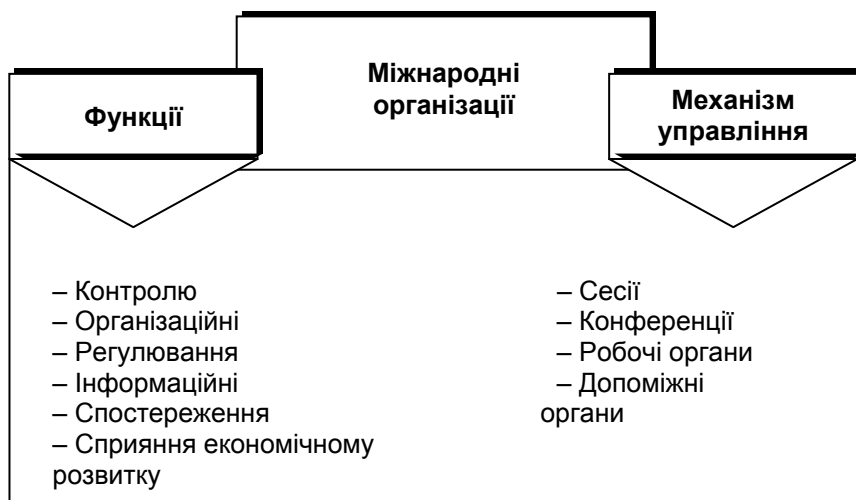


Рис. 12.1. Функції та механізм управління МО

Нині налічується більше 5000 міжнародних організацій. Діяльність кожної міжнародної економічної організації регламентується її уставом. Поглиблення міжнародного поділу праці, прямого виробничого, науково-технічного, торговельного співробітництва підсилює роль і значення міжнародних організацій у сучасних умовах.

12.2. Концепції про наднаціональний і міждержавний економічні регулятори

Міжнародні інститути – порівняно «молодий» суб'єкт міжнародних відносин, оскільки тільки деякі з них, як зазначено вище, відзначили столітні ювілеї. Мрії про таку форму організації людського суспільства можна виявити в працях багатьох вчених і політиків минулого. За п'ятсот років (1300–1800) було складено до 30 проектів міжнародних організацій, спрямованих на забезпечення міжнародної безпеки, а на початку двадцятого сторіччя з'явилося більше 80 таких проектів [16, р. 65].

Міжнародні організації як ідеал найбільш розумної й справедливої організації соціального життя розглядалися багатьма видатними філософами. Так, Анрі Сен–Симон мріяв про створення Європейського парламенту, здатного сприяти міжнародній торгівлі; І.Бентам припускав, що створення міжнародного суду може стати універсальним засобом для вирішення конфліктних міждержавних ситуацій; І.Кант пропонував створити світовий уряд у вигляді «Ліги миру для вільних держав».

Таким чином, ідеї наднаціонального регулювання міжнародних відносин з'явилися задовго до створення наднаціональних інститутів влади. Спочатку міжнародні організації розглядалися як більш узагальнена, ніж національні держави, форма організації світового співтовариства, як свого роду панацея від державного егоїзму. Однак, після другої світової війни, у роки найбільш інтенсивного кількісного росту міжнародних організацій, формуються кардинально протилежні наукові напрямки, де міжнародні організації розглядаються як один із сучасних суб'єктів міжнародних відносин і права. У рамках цих двох напрямків – ідеалізму й реалізму – у сучасній західній доктрині про міжнародні організації можна виділити безліч течій: нормативістська, федералістська, функціоналістська, регіоналістська, інтеграціоналістська й, нарешті, глобальна. У цей період, відзначає М. Кастелс, наукові теорії змінювали одна іншу залежно від того, які політичні процеси виходили на перший план у міжнародних відносинах [17, р. 108].

У перших роботах функціоналістів увага була сконцентрована на проблемі визначення й класифікації функцій учасників міжнародних відносин. Центральною ідеєю наступних робіт функціоналістів можна вважати твердження, що будь-яка держава має потребу в

міжнародному контролю за діями економічного суб'єкта з метою запобігання можливої шкоди від дії окремої особистості в тій або іншій державі. Такий контроль можуть здійснювати тільки міжнародні організації, що спеціалізуються в окремих сферах, що мають інтерес для індивіда – охороні праці, здоров'я, забезпечення енергією, транспортом і т.д. Особливо значним у працях функціоналістів можна визнати глибоке дослідження проблем компетенції міжнародних організацій, вперше проведену класифікацію їх функцій і передбачення можливості появи елементів наднаціональності в їх діяльності. Але при цьому сильно переоцінювалися можливості міжнародних організацій у сфері контролю за діями держав-членів, ідеалізувалася їхня незалежність від останніх. Внаслідок цих причин роботи функціоналістів і їхніх послідовників не містили оптимального знання про міждержавні організації [3, с.230].

Створення Організації Об'єднаних Націй і формування системи міжнародних інститутів, пов'язаних з ООН, дали новий імпульс до дослідження проблем міжнародних організацій. У перші роки після створення ООН (1945–1950) дослідники аналізували практику нових міждержавних організацій із традиційних нормативних підходів. Дослідження чисельних економістів і політологів щодо інституційних механізмів ООН, її міжнародно-правового статусу й відповідальності у цей час є базисом для правового аналізу діяльності будь-якої міждержавної організації. У цей період широку популярність отримують роботи з різноманітними пропозиціями про перетворення Організації Об'єднаних Націй у світовий уряд [2, с.19]. Більшість робіт в цей час присвячена аналізу структури й діяльності ООН, організацій, пов'язаних з нею, механізму їхніх взаємин і т.д.

У зв'язку із серйозними новаціями в розвитку міжнародних інститутів і появою практики регіональної інтеграції в Європі й на Американському континенті – основні дослідження вчених переміщуються із системи ООН на питання інтеграції й регіоналізму. Ця тенденція відображає реальності післявоєнного розвитку – поділ світової системи на регіональні підсистеми, у яких партнери скоріше, ніж на глобальному рівні, вирішують конфліктні ситуації [18, р. 45].

У цей же період країни, що розвиваються, представлені так званою групою – 77, виступили з концепцією нового міжнародного економічного порядку. Її суть – у встановленні більш справедливого

порядку в зовнішній торгівлі, у валютно-фінансовій сфері, сфері руху капіталу й робочої сили, що в остаточному підсумку визначив би деякі переваги й пільги в міжнародних економічних відносинах. Група – 77 вимагала підтвердити суверенітет відносно природних ресурсів і територій, ліквідувати «ножиці цін» на сировину й промислову продукцію, списати зовнішні борги, прискорити промисловий розвиток, ліквідувати вбогість, голод і т.д. Рішення цих проблем вимагало створення зовсім нових організацій, які б докорінно змінили систему міждержавного регулювання світового господарства. Федералістські погляди на інтеграційний процес у регіональному масштабі породили різноманітні думки про необхідність заміни національних урядових інститутів наднаціональними. Заперечення державного суверенітету й необхідність створення наднаціональних організацій розглядалися як головна умова успішного розвитку світового співтовариства. Неофункціоналісти, погоджуючись із цими поглядами, розвивали ідеї про те, що наднаціональність – необхідна риса міжнародних організацій технічного й економічного характеру [8, с. 181]. У концентрованому виді основні ідеї апологетів регіоналізму були виражені в роботах, які доводили, що ефективне міждержавне угруповання може здійснюватись тільки в тому випадку, якщо воно створене на базі вузькоспеціальних або регіональних інтеграційних інтересів.

1970–1980 рр. показали, що при досить успішному розвитку регіональних інтеграційних об'єднань залишалися невирішеними й поступово накопичувалися глобальні проблеми, що стоять перед всіма державами світу: екологічна, сировинна, проблема запобігання ядерного конфлікту й т.д. Уперше про це досить вагомо було заявлено у звіті Римського клубу 1972 року, названому «Межі росту». У цьому й наступних звітах Римського клубу міжнародні організації розглядаються як фактор, здатний до динамічного розвитку в ім'я стабілізації міжнародних відносин. Результатом такого підходу з'явилася поява ще однієї течії в пізнанні міжнародних організацій – глобальної, що розглядає Організацію Об'єднаних Націй і пов'язані з нею установи не стільки з позицій правового, техніко-юридичного аналізу, скільки з позицій оцінки ролі, котру система ООН може грати в вирішенні глобальних проблем сучасності Система ООН у них виступає як ідеальна структура для вирішення глобальних проблем.

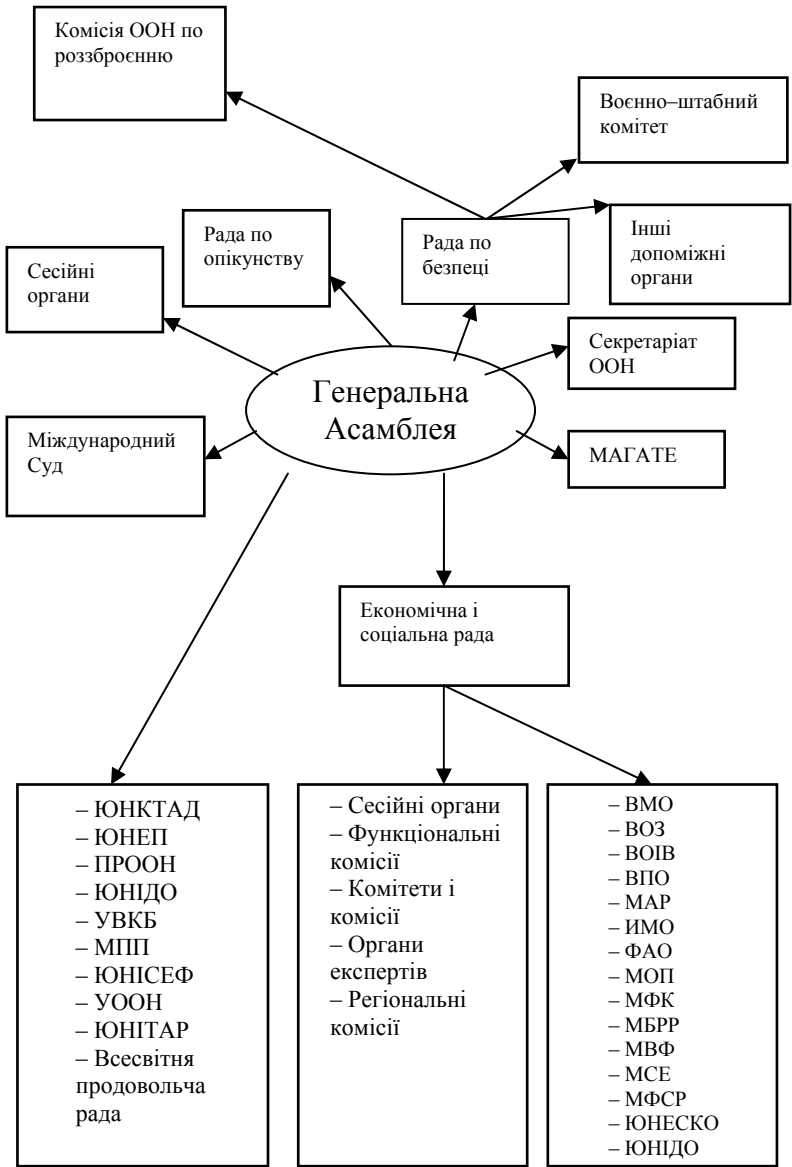


Рис. 12.2. Структура ООН

Найпоширенішими теоріями відносно сучасних наднаціональних економічних регуляторів сьогодні можна назвати три доктрини: організаційну (регулятивну), інтеграційну й конституційну. Відповідно до регулятивних теорій, держави залишаються домінуючим фактором міжнародних економічних відносин і використовують наднаціональні інститути для обслуговування їхніх спільних інтересів у процесі економічної взаємодії через основні методи організації міжурядового співробітництва – координацію, гармонізацію, кооперацію й асоціації. Представники інтеграційного підходу до міжнародної економіки розглядають її систему як самостійний фактор міжнародних відносин. На їхню думку, на позицію наднаціональних економічних регулятивних організацій впливають багато учасників міжнародних відносин: індивіди, ТНК, міжнародні неурядові організації й т.д. Наднаціональні механізми інтегрують у своїй політиці всі ці, часом взаємовиключаючі, фактори. В результаті такої політики вони стають центром нової транснаціональної економічної системи.

Загалом можна зробити висновок, що кожна з теорій містить раціональне зерно, базується на реальних тенденціях у діяльності міжнародних організацій. У той же час постійно розширюється необхідність регулювання світового господарства на міждержавному рівні.

12.3. Система ООН і її економічних органів і установ

ООН є найбільшою й найвпливовішою міжнародною організацією універсального характеру, органом не тільки широкого політичного, культурного, але й, насамперед економічного співробітництва. Відповідно до статуту, підписаному 26 червня 1945 року на конференції в Сан-Франциско, ООН ставить стратегічні цілі, що зберігають актуальність і в наші дні, такі як сприяння вирішення міжнародних проблем економічного й гуманітарного характеру, підтримка міжнародного співробітництва, становлення й розвиток дружніх відносин між країнами та ін.

Головними органами ООН виступають: Генеральна асамблея; Рада безпеки; Економічна й соціальна рада; Рада з опіки; Міжнародний суд, Секретаріат. Відповідно до цілей даного дослідження основна увага зосереджується на двох найголовніших і

визначальних органах – Генеральній Асамблеї ООН і Економічній й Соціальній Раді ООН. Перша займає особливе місце в системі керування ООН, що здійснюється за допомогою семи комітетів. У її повноваженнях знаходиться обговорення будь-якої економічної й науково-технічної проблеми, що попадає під дію Уставу ООН.

Економічна й Соціальна Рада займається питаннями координації економічної й соціальної діяльності ООН і її спеціалізованих установ. Вона функціонує на основі гл. IX Статуту «Міжнародне економічне й соціальне співробітництво», складається з 54 членів, що обираються Генеральною Асамблеєю й щорічно обновляється на 1/3. Вона є найважливішим, в економічному змісті органом, про що свідчить факт споживання нею майже 70% всіх бюджетних ресурсів ООН.

Таблиця 12.1

Мета й принципи функціонування ООН

Мета	Принципи
<ul style="list-style-type: none"> – Підтримка міжнародного миру й безпеки шляхом прийняття ефективних колективних заходів і світового врегулювання конфліктів. – Розвиток дружніх відносин між націями на основі поваги принципів рівноправності й самовизначення народів. – Забезпечення міжнародного співробітництва з вирішення міжнародних економічних, соціальних, культурних і гуманітарних проблем і привернення уваги до прав людини для всіх людей без винятку. – Перетворення ООН у центр спільних зусиль націй по досягненню цих цілей. 	<ul style="list-style-type: none"> – Суверенна рівність всіх членів. – Сумлінне виконання всіх узятих на себе зобов'язань. – Дозвіл міжнародних суперечок мирними засобами й таким чином, щоб не піддавати загрозі міжнародний мир, безпеку й справедливість. – Помірність у між-народних відносинах, відмова від сили і її незастосування проти іншої держави. – Надання Організації всілякої допомоги у всіх діях, що вживаються нею відповідно до цих умов.

Функції ООН в області соціально–економічного розвитку мають центральне значення для цілей і принципів Уставу, по–перше, тому, що підтримка міжнародного миру й безпеки нерозривно пов'язана із забезпеченням економічного й соціального прогресу й стабільності, і по–друге, тому, що сприяння соціально–економічному прогресу є конкретним завданням, поставленої перед ООН.

Компетенція Економічної й Соціальної Ради ООН охоплює наступні найважливіші аспекти:

- стан міжнародної торгівлі;
- проблеми охорони навколишнього середовища;
- стан світових економічних і соціальних процесів;
- проблеми народонаселення;
- економічна й науково–технічна допомога країнам, що розвиваються;
- проблеми природних ресурсів;
- регіональне співробітництво;
- продовольчу проблему;
- проблему населених пунктів;
- роль державного й кооперативного секторів в економіці країн, що розвиваються;
- розробка міжнародних стратегій ООН;
- проблему соціально–економічної статистики й ін.

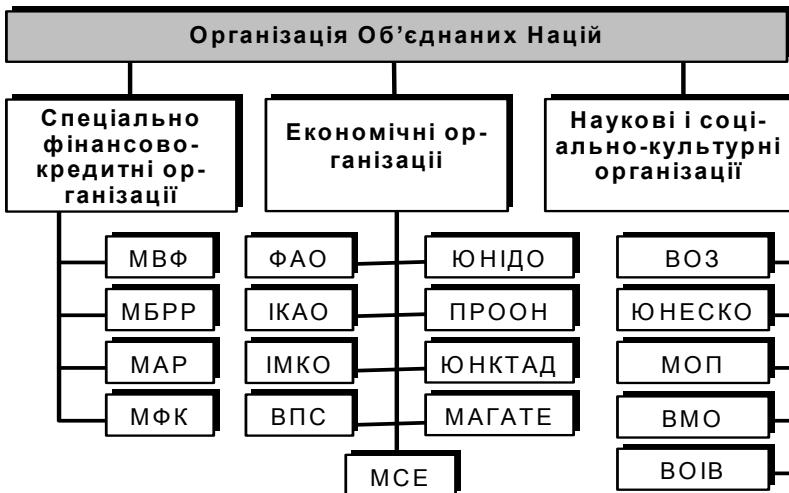


Рис. 12.3. Найважливіші організації ООН

Відповідно до цих аспектів діяльності сформувалася певна структурно–функціональна модель Економічної й Соціальної Ради ООН. Регіональне економічне й науково–технічне співробітництво здійснюється через наступні регіональні комісії.

1. Європейська економічна комісія (ЄЕК).
2. Економічна й соціальна комісія для Азії й Тихого Океану (ЕСКАТО).
3. Економічна комісія для Африки (ЕКА).
4. Економічна комісія для Латинської Америки й Карибського басейну (ЕКЛАК).
5. Економічна комісія для Західної Азії (ЕКЗА).

В якості зразка розглянемо ЄЕК. Створена як структурний підрозділ, в 1947 році з метою надання швидкої й ефективної допомоги країнам, що постраждали в результаті війни. В ЄЕК функціонують комітети із сільського господарства, вугілля, житлового питання й будівництва, хімічної промисловості, внутрішнього транспорту, чорної металургії, лісоматеріалів, зовнішньої торгівлі, конференція європейських статистів, інститут старших радників країн ЄЕК із проблем навколишнього середовища, з науки і техніки, енергетики, інститут економічних радників урядів ЄЕК.

Організаційно–функціональні аспекти діяльності ЄЕК представлені на рис. 12.4. Пріоритетні напрямки в діяльності Комісії наступні: сприяння торгівлі, довгострокове економічне планування й прогнозування, науково–технічне співробітництво й захист навколишнього середовища. У діяльності Комісії успішно вирішуються такі найважливіші проблеми, як: розширення співробітництва в області торгівлі, включаючи маркетинг; створення багатобічної системи повідомлень про закони й регламенти, що стосуються зовнішньої торгівлі; гармонізація статистичних номенклатури; розвиток промислового, науково–технічного співробітництва, співробітництва в області охорони навколишнього середовища; усунення розходжень у правових режимах судноплавства у внутрішніх водних шляхах, що підпадають під дію міжнародних конвенцій. Особлива роль у діяльності ЄЕК приділяється співробітництву із країнами з перехідною економікою в області створення інституціональної й законодавчої основи перетворень. Є найуніверсальнішою організацією в цьому регіоні.

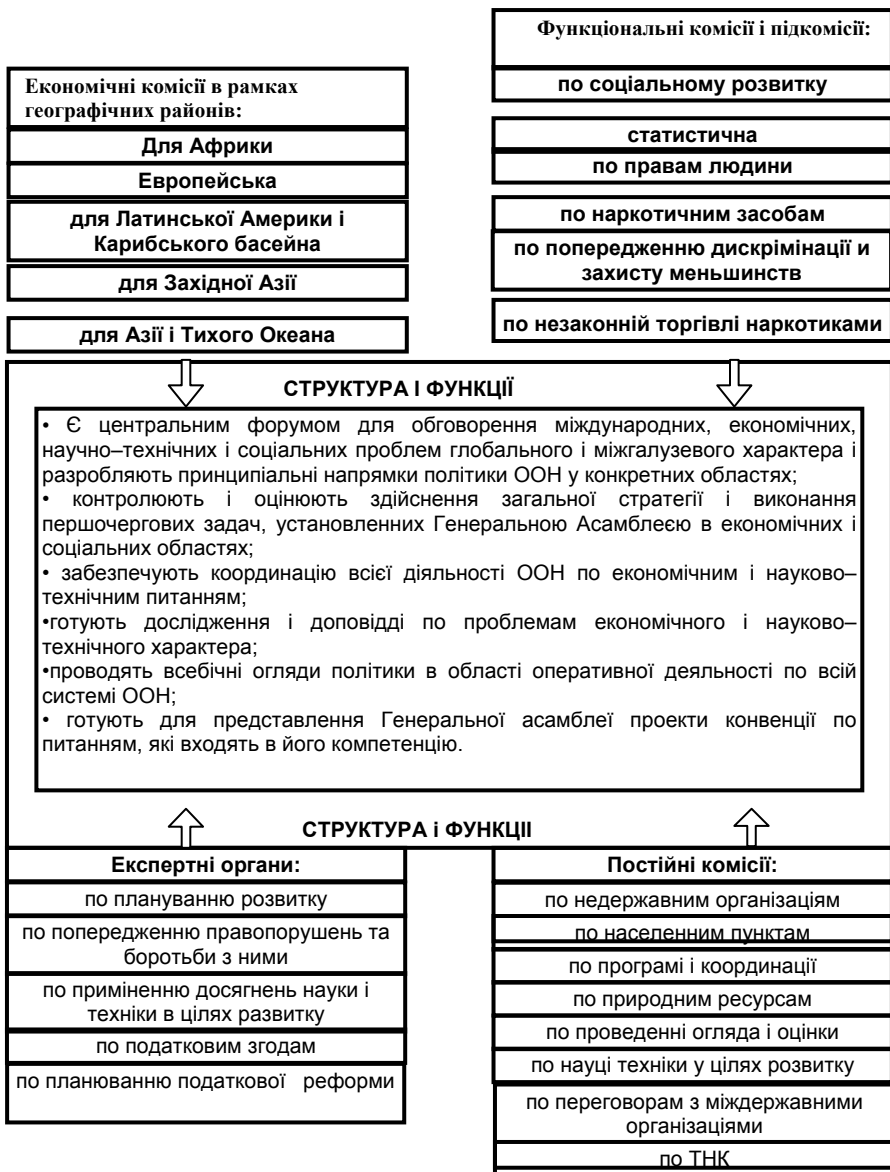


Рис. 12.3. Структурно-функціональна модель Економічної й Соціальної Ради ООН



Рис. 12.4. Організаційно–функціональні аспекти діяльності ЄЕК

12.4. Програми розвитку й спеціалізовані установи Організації Об'єднаних Націй

З метою допомоги країнам–членам ООН у соціально–економічній сфері, спільній боротьбі з наркотиками, підготовці національних кадрів і т.д. Генеральна Асамблея заснувала Регулярну програму ООН. А в 1949 році була прийнята Розширена програма технічної допомоги ООН. В 1965 році шляхом злиття Розширеної програми технічної допомоги й Спеціального фонду була створена Програма розвитку ООН (ПРООН). Основна мета програми: створення умов і

можливостей для загального планування й координації декількох програм технічної допомоги по лінії ООН.

Проекти ПРООН відрізняються значною диференціацією за вартістю. Програма практично ніколи не здійснює виконання проектів самостійно, а передає їх відповідним спеціальним установам або регіональним комісіям ООН. Програми технічної допомоги ПРООН включають попередній перелік проектів, намічених до здійснення й фінансування по лінії ПРООН, визначення внутрішніх витрат, внесків ПРООН і інших джерел. Крім програм по країнах є регіональні й міжрегіональні проекти. Програма розвитку ООН керує роботою зі здійснення програм через своїх резидентів у країнах. Коло їхніх функцій досить широке.

За рекомендацією Стокгольмської конференції й рішень XXVII сесії Генеральної Асамблеї ООН була створена Програма ООН з навколишнього середовища ЮНЕП з метою – проведення заходів, спрямованих на захист і поліпшення навколишнього середовища. Основне завдання ЮНЕП складається в налагодженні міжнародного співробітництва по цій важливій глобальній проблемі. У плані розвитку ЮНЕП покликана розробляти практичні рекомендації зі співробітництва в області навколишнього середовища, проводити на постійній основі огляди стану навколишнього середовища у світі. Програма ООН з навколишнього середовища організує міжнародні конференції, публікує бюлетені. Основою діяльності ЮНЕП виступають 3 завдання: оцінка навколишнього середовища, керування навколишнім середовищем і допоміжні заходи щодо вирішення цих двох завдань.

ЮНІСЕФ. Дитячий фонд ООН створений на тимчасовій основі як міжнародна організація з метою надання допомоги дітям у розорених війною країнах. З 1953 року функціонує як постійно діюча організація в системі ООН, котра допомагає національним проектам, які є складовою частиною національних програм розвитку. Характерною рисою Фонду є те, що він фінансується не тільки за рахунок добровільних внесків держав, але й пожертвувань громадських організацій і навіть окремих людей.

ЮНІТАР. Навчальний і науково–дослідний інститут ООН виступає як автономна установа, фінансована з добровільних джерел, функціонує на підставі рішення Генеральної Асамблеї ООН з 1963 року. У його завдання входить підготовка на міжнародному рівні адміністративних і дипломатичних кадрів. Основною формою

діяльності є проведення різного роду семінарів на актуальні теми, пов'язані із завданнями ООН.

ООН як найбільша міжнародна організація має свої спеціалізовані установи.

Розглянемо докладніше діяльність деяких з них:

1. ЮНЕСКО. Утворена 4 листопада 1946 року з метою: сприяти справі миру й безпеки, співробітництву між країнами за допомогою освіти, науки й культури, для того, щоб заохочувати загальне дотримання справедливості, правопорядку, прав людини й основних свобод, передбачених Уставом ООН, для всіх народів світу, незалежно від раси, статі, мови й релігії. Місцезнаходження ЮНЕСКО в Парижі (Франція). У своїй діяльності організація виконує наступні функції: заохочує поширення й популяризацію науки, сприяє встановленню співробітництва між діячами культури, допомагає вирішувати соціальні проблеми сприяє розвитку народної освіти й ін.

2. ІКАО. Свою практичну діяльність започаткувала в 1947 році на підставі Чиказької конвенції про міжнародну цивільну авіацію (1944р.). Місце знаходження ІКАО – Монреаль (Канада). Основна сфера діяльності – питання співробітництва держав в області цивільної авіації.

3. ВОЗ. Почала функціонувати 7 квітня 1948 року з метою досягнення всіма народами можливо вищого рівня здоров'я. Штаб-квартира ВОЗ перебуває в Женеві (Швейцарія). Практична діяльність ВОЗ зводиться до сприяння міжнародному співробітництву з метою зміцнення національних служб охорони здоров'я, до підготовки кваліфікованих кадрів в області охорони здоров'я, до охорони матері й дитини, до боротьби з небезпечними хворобами та ін.

4. МСЕ. Заснований в 1932 році на Всесвітній конференції електрозв'язку в Мадриді з метою підтримки, розширення, регулювання, координації, планування й раціонального використання всіх видів міжнародного електрозв'язку, включаючи космічний радіозв'язок. Місцезнаходження МСЕ – Женева (Швейцарія).

5. ІМО. Спеціалізована установа ООН із січня 1959 року. Мета організації – регулювання питань морського судноплавства й безпеки на морі. Перебуває в Лондоні (Великобританія).

6. ВМО. Почала свою діяльність в 1947 році на підставі

Всесвітньої метеорологічної конференції. Перебуває в Женеві (Швейцарія). Мета діяльності: сприяти міжнародному співробітництву в створенні розгалуженої мережі станцій, що проводять метеорологічні спостереження, сприяти створенню й підтримці системи швидкого обміну метеорологічною інформацією, а також сприяти застосуванню метеорології в авіації, мореплаванні, сільському господарстві й в інших областях людської діяльності.

7. ВОІВ. Створена в 1967 році, замінивши собою існуюче раніше Об'єднане міжнародне бюро з охорони інтелектуальної власності з метою: сприяти охороні інтелектуальної власності в усьому світі й забезпечувати адміністративне співробітництво між країнами в цій області (товарні знаки, класифікація товарів і послуг, створення фонограм, охорона прав на нові сорти рослин, промислові зразки та ін.).

8. МОП. Створена в 1919 році з метою: поліпшення умов праці на основі соціальної справедливості в ім'я забезпечення загального й міцного миру. Місцезнаходження МОП – Женева (Швейцарія). У своїй діяльності вирішує такі завдання як боротьба з безробіттям, гарантія заробітної плати, захист трудящих від професійних хвороб і нещасних випадків, регламентація робочого часу та ін.

9. МАГАТЕ. Почала своє існування з 29 липня 1957 року з метою досягнення більш швидкого й широкого використання атомної енергії для підтримки миру, здоров'я й добробуту в усьому світі, контролю за її використанням. Штаб-квартира МАГАТЕ перебуває у Відні (Австрія).

10. ЮНІДО. Створена в 1966 році й почала функціонувати з 1 січня 1967 року. Місцезнаходження – Відень (Австрія). Організація створена з метою: заохочувати промисловий розвиток і прискорювати індустріалізацію країн, що розвиваються, координувати всю діяльність ООН в області промислового розвитку.

12.5. Міжнародні організації поза системи ООН

Не всі міжнародні організації підконтрольні в тому чи іншому ступені ООН. Їх чисельність супроводжується різнопорядковістю і спрямованістю дій, а відповідно і сфери підпорядкування. Звідси наявність організацій, що функціонують поза системою ООН. До них відносяться, наприклад, такі відомі організації, як Організація

економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР), Генеральна асоціація по тарифах і торгівлі (ГАТТ) – Всесвітня торговельна організація (ВТО), «Велика сімка», Міжнародна торговельна палата й ін. Нижче приведено перелік, основні цілі, завдання й напрямки деяких найбільш значних міжнародних організацій.

1. ОЕСР – виникла в 1961 році в результаті реорганізації Організації європейського економічного співробітництва, створеної в 1948 році для реалізації «плану Маршала». Організація економічного співробітництва й розвитку – це «клуб багатих країн», що включає практично всі промислово розвинуті країни Заходу. Основним у функціонуванні ОЕСР виступає: розробка питань внутрішньої економічної політики промислово розвинутих країн і їх координація, структурна політика і її регулювання з метою пристосування до тенденцій розвитку світової економіки. У теперішній час включає 29 держав: Австралію, Австрію, Бельгію, Великобританію, Угорщину, Німеччину, Грецію, Данію, Ірландію, Ісландію, Іспанію, Італію, Канаду, Люксембург, Мексику, Нідерланди, Нову Зеландію, Норвегію, Польщу, Португалію, Республіку Корея, США, Туреччину, Фінляндію, Францію, Чехію, Швейцарію, Швецію, Японію.

Мета діяльності:

– досягнення найбільш високого рівня стійкого економічного зростання, зайнятості й життя в державах -членах при збереженні фінансової стабільності;

– сприяння світовій торгівлі на багатобічній недискримінаційній основі;

– сприяння стійкому економічному розвитку в державах–членах і не членах Організації.

– у межах ОЕСР розглядаються важливі проблеми глобального характеру. Їхній розгляд і вираження у вигляді оцінок і резолюцій впливає на все світове господарство

2. СОТ є міжнародною організацією, об'єктом діяльності якої виступають проблеми світової торгівлі. Спочатку виникла як Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), що виступає як багатосторонній договір, котрий встановлює загальні правила здійснення міжнародних торговельних угод, прийнятий більше 100 країнами. Функціонує як міжнародна організація з 1947 року. ГАТТ – це породжений поточним ходом подій інститут, що взяв на себе завдання наднаціональної організації й домогся загального визнання

в сфері координації міжнародної торгівлі. З 1995 року виступає як СОТ, що має власний інституціональний механізм із наступними функціями:

- організація й проведення багатобічних торговельних переговорів, що розглядають проблеми міжнародної торгівлі;
- здійснення контролю за країнами-учасницями, що взяли на себе при вступі в організацію певні зобов'язання.

Основна відмінність заново створеної організації від попередньої полягають в тому, що ГАТТ був багатосторонньою угодою, котра виступала як певний перелік правил, діючих на певний (тимчасовий) період. Що стосується СОТ, то вона є постійною міжнародною організацією, на яку покладені функції регулювання торгівлі як товарами, так і послугами на основі близько 60 угод, домовленостей, рішень і декларацій на рівні міністерств.

Головне завдання СОТ – лібералізація світової торгівлі шляхом її регулювання переважно тарифними методами при послідовному скороченні рівня імпорتنих мит, а також усунення різних нетарифних бар'єрів, кількісних обмежень і інших перешкод у міжнародному обміні товарами й послугами.

У 1999 році з республік колишнього Радянського Союзу у СОТ були прийняті Естонія, Латвія, Киргизстан. Більше 30 держав нині мають статус спостерігача у СОТ. Крім того, статус спостерігача у СОТ мають близько 60 міжнародних організацій, втому числі МВФ, Всесвітній банк, ОЕСР, різні підрозділи ООН, регіональні угруповання, торговельні організації. На сьогоднішній день багато країн очікують вступу у СОТ. При цьому жодна країна не покинула СОТ, хоча процедура виходу вкрай проста (подається письмове повідомлення й через 6 місяців заявник вільний від всіх зобов'язань).

Всі держави – члени виконують зобов'язання по виконанню 30 основних угод і юридичних інструментів, що поєднуються терміном «багатосторонні торговельні угоди» (БТУ). БТУ включають:

1. Багатосторонні угоди по торгівлі товарами;
2. Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 р.:
 - Угода по сільському господарству;
 - Угода по застосуванню санітарних і фітосанітарних заходів;
 - Угода по текстильних виробках і одязі;
 - Угода по технічних бар'єрах у торгівлі;
 - Угода про інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею;
 - Угода по застосуванню Статті VI ГАТТ (Антидемпінгові

процедури);

– Угода по застосуванню Статті VII ГАТТ (Оцінка митної вартості товарів);

– Угода по передвантажній інспекції;

– Угода за правилами поведження;

– Угоди по процедурах імпортного ліцензування;

– Угода по субсидіях і компенсаційних заходах;

– Угода по захисних заходах.

3. Генеральна угода по торгівлі послугами (ГУТП).

4. Угода по торгівлі аспектами прав інтелектуальної власності (ТРИПС).

5. Домовленість про правила й процедури, що регулюють конфлікти.

6. Механізм огляду торговельної політики.

7. Багатосторонні угоди з необмеженою участю (тобто необов'язкове для всіх членів ВТО).

Таким чином, СОТ, як правонаступник ГАТТ продовжує й розвиває роль ГАТТ у міжнародній торгівлі. Вважається, що предметом розгляду СОТ будуть практично всі сфери міжнародної торгівлі товарами й послугами, що набагато розширює коло її дії, у порівнянні з ГАТТ. Організація наділена правами, що мають зобов'язуючий характер стосовно порушника Уругвайського раунду. Уже сьогодні 3/4 членів СОТ визнають, що до 2020 року їм доведеться перейти на режим вільної торгівлі. До того часу, за розрахунками фахівців 70% глобального експорту буде здійснюватися саме в рамках договорів про вільну торгівлю [8, с.10].

3. Міжнародна торговельна палата заснована в 1919 році на Міжнародній торговельній конференції в м. Атлантик-Сіті (США) як неурядова організація. Виступає як «найстарша» міжнародна організація, що функціонує з метою сприяти вирішенню назрілих економічних проблем, поліпшенню умов торгівлі, зближенню й взаємовигідному співробітництву ділових людей і їхніх організацій з різних країн і в такий спосіб сприяти миру й дружнім відносинам між народами.

Мета діяльності:

– сприяння розвитку підприємництва у світі шляхом заохочення торгівлі, інвестицій і вільних ринків, вільного руху капіталу;

– захист системи приватного підприємництва;

– прийняття ефективних і послідовних мір в економічній і

правовій сферах з метою сприяння гармонічному розвитку й свободі міжнародної торгівлі;

– стимулювання регулювання підприємництва самими підприємцями.

4. Із середини ХХ століття почала функціонувати Міжнародна організація стандартизації (ISO). Оскільки стандарти – це набір певних вимог, вироблених з метою забезпечити економію коштів, робочої сили й часу, ціль ISO – стандартизація практично всіх сфер діяльності (крім стандартів в електротехніці й телекомунікаціях). У нинішній час вона щорічно приймає біля 500–600 стандартів.

5. ОПЕК була створена в 1960 році на Багдадській конференції. Включає 12 держав: Алжир, Венесуелу, Габон, Індонезію, Іран, Ірак, Катар, Кувейт, Лівію, Нігерію, ОАЕ, Саудівську Аравію.

Мета діяльності:

- координація й уніфікація нафтової політики держав–членів;
- визначення найбільш ефективних індивідуальних і колективних засобів захисту їхніх інтересів;
- відшукування способів і коштів забезпечення стабільності цін на світових ринках нафти з метою недопущення їх різких коливань, що приносять збитки,;
- постійне приділення належної уваги інтересам країн–виробників нафти.

6. ЄВРІКА – загальноєвропейська організація, що сприяє реалізації ринково орієнтованих проектів в області досліджень і розробок у всіх сферах прогресивних технологій. Включає більше 25 членів: Австрію, Бельгію, Великобританію, Угорщину, Німеччину, Грецію, Данію, Ірландію, Ісландію, Іспанію, Італію, Люксембург, Нідерланди, Норвегію, Польщу, Португалію, Росію, Словенію, Туреччину, Фінляндію, Францію, Чехію, Швейцарію й ін.

Мета діяльності: об'єднання наявного в Європі професійного й фінансового потенціалу для здійснення загальних проектів для посилення конкурентоспроможності Європи на світовому ринку; розвитку загальної інфраструктури в Європі; рішення міжнародних проблем (особливо в області охорони навколишнього середовища).

Організації поза системою ООН, як показує практика, досить масштабні, а їхня направленість дії – досить різноманітна. Вони охоплюють різні сфери господарства й напрямки діяльності. Рівень розв'язуваних ними питань досить значний і важливий для світового господарства.

Тематика індивідуальних реферативних завдань

1. Сучасна співпраця України з МВФ.
2. Наслідки вступу України у ВТО.
3. Роль ООН у регулюванні світогосподарських відносин ХХІ століття.
4. СОТ як законодавча й інституціональна основа міжнародної торговельної системи.
5. Сучасні аспекти функціонування ЮНЕСКО.

ТЕМА 13.

ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО СИСТЕМИ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ

Україні час зробити ревізію своїх суперечливих досягнень останнього періоду і знайти кращий шлях підвищення власного конкурентного потенціалу і здатності бути повноцінним суб'єктом міжнародних економічних відносин. Основою успішності євроінтеграційних зусиль може стати не квапливість, а виваженість, не прагнення до формального результату, а врахування всієї сукупності реальних обставин і тенденцій. Зрештою, саме така політика відповідає справжнім європейським традиціям. Проте рано чи пізно ми інтегруємось до світових економічних систем. Звичайно, це потребуватиме нелегкої праці усіх без винятку громадян нашої держави.

Всім відомо, що першоосновою міжнародної економічної діяльності держави є міжнародний поділ праці. Участь в міжнародному поділі праці виступає як об'єктивна потреба економічного розвитку кожної держави, важливий засіб економії суспільної праці, прискорення науково-технічного прогресу. В реаліях на сьогоднішній день Україна залучена в МПП у 2–3 рази слабкіше, ніж провідні країни Заходу чи нові індустріальні країни. І перебороти цей відрив поки не вдається. Інтеграція – шлях до розвитку, і тому проблеми інтеграції до системи світогосподарських зв'язків – актуальне завдання України.

У всіх урядових та альтернативних програмах антикризових заходів і ринкової трансформації української економіки підкреслюється необхідність якнайшвидшого перетворення колишніх міжреспубліканських зв'язків у розряд зовнішньо-економічних, розширення поля господарської взаємодії з основними центрами світового господарства та міжнародними фінансово-

економічними інститутами, розгортання широкомасштабного ділового співробітництва на взаємовигідних засадах з усіма державами світу.

13.1. Необхідність і передумови активізації входження України до світового економічного простору

13.2. Основні напрями і завдання підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств

13.3. Участь в міжнародних економічних організаціях на путі до інтеграції

Тематика індивідуальних реферативних завдань.

13.1. Необхідність і передумови активізації входження України до світового економічного простору

Україна має площу 603,7 кв. км, населення 45,5 млн. (зараз менше 40) – це практично 0,4% загальної світової суші і 0,8% загальносвітового населення. Незважаючи на скорочення за роки кризи обсягів ВВП на 59,2%, промислової продукції на 48,9%, сільськогосподарської продукції на 51,4%, Україна зберегла, і частково створила нову систему взаємозв'язків, яка охоплює зовнішню торгівлю, інвестиції, науково–технічні та фінансово–економічні відносини тощо.

За час існування України як незалежної держави відбулося поглиблення структурної кризи в економіці. Глибина кризових потрясінь економіки України та інших країн колишнього СРСР, східноєвропейських країн, яка припала на другу половину 80–х – початок 90–х рр., зумовлена не тільки деформаціями командно–адміністративної системи. Ці економічні потрясіння були пов'язані з необхідністю докорінного технологічного переозброєння виробництва, викликаного новим етапом науково–технічної революції.

Україна відноситься до групи так званих держав пост–соціалістичного простору, які два десятиліття тому підключились до світового ринкового господарства і можуть претендувати на участь у глобальному і континентальному поділі праці, насамперед, на основі використання таких факторів, як: наявність кваліфікованої і дешевої робочої сили; наявність сільськогосподарських ресурсів і

рекреаційно–туристичних можливостей; існування потенційного ємного ринку товарів і послуг та ін. Сьогодні вирішальним фактором, що визначає участь країни в міжнародному поділі праці, є всі елементи продуктивних сил – засоби праці, предмети праці і робоча сила, кожний з яких має самостійне значення і вплив на ступінь залучення країни в зовнішньоекономічні зв'язки. Ось деякі результати сучасного (на 2015 р.) розвитку України: виробляє 5% світової мінеральної сировини і продуктів її переробки; розвідані запаси корисних копалин оцінюються в 7 трлн дол., частка України в світовому виробництві марганцевої руди складає 32%, у виробництві чавуну – 52 млн. т., сталі – 54 млн т., готового прокату – 41,5 млн. т. і т.д. В той же час тут знаходиться 25% світових чорноземів.

З іншого боку, Україна має найбільший неформальний сектор економіки. За оцінками Світового банку, тіньова економіка становить близько 50% офіційного ВВП. В умовах фінансово–економічної кризи тінізація національної економіки набула тотального характеру і небувалих темпів зростання, та окремими експертами і дослідниками оцінюється в межах 60% ВВП, яке є на сучасному етапі реальну загрозу національній безпеці держави [2, с. 4]. Тіньова економічна діяльність стала складовою економіки держави. Вона обслуговує економічні та політичні інтереси певних впливових структур і ділових кіл. Значно зросли такі явища, як корупція, рейдерство. Тіньовий обіг понад усе спостерігається в таких сферах діяльності: торгівля (80%), будівництво (66%), нерухомість (60%), громадське харчування (53%), транспорт і перевезення (46%) [2, с. 4].

Сьогодні Україні необхідна повноцінна трансформація економіки. Головною метою трансформації економіки України є:

- створення надійного фундаменту зростання добробуту населення;
- стимулювання швидкого економічного зростання;
- підвищення продуктивності праці;
- досягнення світового рівня ефективності використання матеріальних ресурсів через запровадження новітніх технологій;
- вироблення достатніх обсягів продукції, яка користується попитом;

- забезпечення високої якості товарів та послуг;
- створення умов для зростання реальних доходів населення.

Найважливішим фактором будівництва нової економіки є зовнішньоекономічний фактор. Зовнішньоекономічні зв'язки характеризуються географічною і продуктовою структурою зовнішньої торгівлі, участю в міжнародних інтеграційних процесах, величиною іноземних інвестицій в національну економіку, структурою національної валютної системи, участю України в міжнародних організаціях тощо.

Відомо, що першоосновою міжнародної економічної діяльності держави є міжнародний поділ праці. Участь в міжнародному поділі праці виступає як об'єктивна потреба економічного розвитку кожної держави, важливий засіб економії суспільної праці, прискорення науково-технічного прогресу. На сьогоднішній день Україна залучена в МПП у 2–3 рази слабкіше, ніж провідні країни Заходу чи нові індустріальні країни. І перебороти цей відрив поки не вдається. Щоб вийти на рівень передових країн у ключових галузях промисловості та сільськогосподарського виробництва, Україна має перетворитися як в імпортера високотехнологічної продукції, так і експортера товарів з більш високим ступенем переробки. Сьогодні структура та обсяги експорту (як головного показника зовнішньоекономічної діяльності) не відповідають стану України у світогосподарських зв'язках. Україна має занадто низьку частку у світовому експорті – 0,2%. Якщо у Канаді на душу населення експортується продукції на суму 5,6 тис. дол., Німеччині – 5,1, Франції – 4,1, Італії – 3,3, Японії – 3,2, Великобританії – 3,1, США – 2,0, Росії – 0,4, то в Україні – 0,2–0,3 тис. дол.

Сьогодні ця частка ще більш зменшилася. Аналіз товарної структури зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС демонструє переважання II та III технологічних укладів (у 2011 р. питома вага чорних металів становила 27%, енергетичних матеріалів, нафти та продуктів нафтопереробки – 8,3%, мінеральних продуктів – 15%, електричних машин і устаткування – 9,9%), в той час як у розвинутих країнах ЄС переважають IV і V уклади і розпочинається VI технологічний цикл на основі розвитку біо-, нано- та інформаційних технологій. Питома вага України в зовнішньоторговому обігу ЄС складає лише біля 0,4% (для порівняння – частка України в загальному – товарообороті Росії

складала – 5,7%).

Внаслідок низької конкурентоспроможності української продукції, на ринках далекого зарубіжжя може конкурувати не більше 1% вітчизняних промислових товарів. Крім того, навіть ті товари, на які є попит на зовнішніх ринках, не відповідають міжнародним стандартам.

Так, майже весь чавун не має світових сертифікатів, йому властивий низький обсяг номенклатури відливок, що спричиняє велику металомісткість продукції, а відходи металу зростають до 25% [19, с. 29]. Все це свідчить про наявність великої кількості проблем в реалізації зовнішньоекономічних інтересів.

Проглядається наявний значний дисбаланс в українському експорті щодо співвідношення готової продукції та сирих матеріалів. Устаткування, сучасна техніка, технології і ліцензії складають незначну частину експорту України. Необхідна диверсифікація зовнішньоекономічної діяльності, збільшення асортименту товарів, що експортуються, підвищення частки високотехнологічної продукції, пошук нових ринків збуту, створення імпортозаміщуючих виробництв, зниження залежності від імпортованих енергоносіїв.

На початку XXI ст. поряд з об'єктивною необхідністю інтеграції України у світове господарство і розвитку її зовнішньоекономічних відносин існують і об'єктивні можливості для таких процесів. До них насамперед належать:

- наявність в Україні низки високотехнологічних галузей промисловості, які за своїм науково-технічним рівнем цілком конкурентоспроможні на світових ринках, передовсім ракетно-космічна галузь, літако-, судно- і моторобудування, електрозварювання, біотехнологія, виробництво військової техніки, зокрема танків та бронетранспортерів, тощо. Для успішного розвитку цих галузей потрібне попереднє фінансування, активне та вміле просування їхньої продукції на світові ринки;

- існування значного продовольчого потенціалу. Цей фактор ґрунтується на родючих українських чорноземах (приблизно четверта частина світових запасів), сприятливому кліматі, давніх хліборобських традиціях. До того ж у країні є розвинена харчова промисловість. Тому можна говорити про значні експортні можливості агропромислового комплексу. Тут ідеться про відновлення вивізного потенціалу. Україна уже була великим постачальником зерна на світові ринки;

– вигідне географічне положення і, як наслідок, значні транзитні можливості. Через територію країни пролягають трубопроводи нафти, газу, лінії електропередач, системи зв'язку і телекомунікацій, залізничні та автомобільні шляхи. А ще Україна має величезний потенціал морської держави з розбудованою лінією портів та відповідною транспортною інфраструктурою. За сприятливих умов та продуманої економічної політики щодо транспорту і транспортування Україна може перетворитися у транзитну державу;

– туристичні та рекреаційні можливості. Володіючи різними кліматично–природними ландшафтами, значною кількістю історичних пам'яток, Україна є привабливою для туристів. За наявності належної інфраструктури, рекламних кампаній могла б приймати багато іноземних туристів. Великі можливості приховані і в «зеленому туризмі» (розміщення туристів у селянських садибах). Крім того, країна має велику кількість різноманітних курортів, здатних обслуговувати на належному рівні. Уже тепер, навіть за явно недостатнього фінансування, туристично–оздоровчий бізнес дає країні відчутні кошти.

Таким чином, процесі ринкової трансформації економіки України повинні досягти двох цілей: здійснити реструктуризацію національної економічної системи на ринкових засадах з урахуванням внутрішніх можливостей і одночасно вийти на світові ринки на основі використання наших потенційних конкурентних переваг.

Ефективна інтеграція України в світовий економічний простір є невідкладним завданням розвитку її державності і економіки. Але для того, щоб цей процес приніс очікувані результати, необхідно усвідомити і реалізувати декілька важливих вихідних положень. Вони повинні ґрунтуватися на:

– чіткому усвідомленні своїх реальних можливостей в області виробництва і розподілу товарів і послуг;

– прогнозуванні тенденцій в змінах зовнішньоекономічного середовища (системи світового господарства), в якому повинне функціонувати національне господарство України;

– обґрунтованому виборі свого постійного місця в політичній структурі сучасного світу і відповідному оформленні стратегічних альянсів;

– чіткому усвідомленні необхідних трансформацій національного господарства, які б змогли забезпечити ефективну взаємодію зі

світовим господарством на основі високого рівня конкурентоспроможності економіки.

Україна успадкувала певну частину зовнішньоекономічних зв'язків від СРСР. Однак в умовах Радянського Союзу характер, напрями та масштаби цих зв'язків визначалися потребами єдиного народногосподарського комплексу, а тому після проголошення України незалежною перед нею постало завдання: увійти в світове господарство на принципах рівноправності та взаємовигідного співробітництва. Необхідність такого входження, тобто інтеграції нашої держави у світогосподарську систему, обумовлена такими причинами:

- необхідністю використання переваг міжнародного поділу праці для прискорення економічного та соціального розвитку країни;
- потребою вирішення екологічних проблем.

Об'єктивна необхідність розвитку зовнішньоекономічних відносин доповнюється об'єктивними передумовами їх реалізації. Саме завдяки останнім, економічна інтеграція України у світогосподарську систему стає не тільки необхідною, а й можливою. На сьогодні прийнято розрізняти політичні, економічні та соціально–культурні передумови включення України в світові господарські зв'язки.

Політичні передумови інтеграції – це передусім забезпечення належного рівня політичної стабільності в країні; низький рівень політичних ризиків, пов'язаних з можливою конфіскацією, націоналізацією та експропріацією власності суб'єктів міжнародних економічних відносин; високий рівень доступності зовнішньоекономічної діяльності. Названі передумови сьогодні забезпечуються на рівні всіх гілок влади в центрі і на місцях.

Взаємовідносини між Україною та країнами світової співдружності звільнені від конфронтаційно–ідеологічних нашарувань. Поряд з цим вживаються заходи щодо правового забезпечення розвитку й регулювання зовнішньоекономічної сфери.

Окремі економічні передумови інтеграції України у світогосподарську систему сформувалися ще в умовах входження її до складу СРСР. До цих передумов передусім належать наявний економічний потенціал України та досягнутий рівень інтернаціоналізації її продуктивних сил.

Про економічний потенціал України свідчить хоча б те, що вона ще в кінці 80–х рр. XX ст. за багатьма показниками входила в

десятку найбільш розвинених країн Європи. Верстатобудування, приладобудування, літакобудування, порошкова металургія, надтверді матеріали, рівень розвитку науки і техніки, агропромисловий комплекс, добувні галузі та багато інших сфер суспільної діяльності були основою для належної участі України в міжнародному поділі праці.

Інтернаціоналізація продуктивних сил України в період її перебування в складі Радянського Союзу проявлялася головним чином:

- в обміні засобами виробництва і технологічними знаннями між колишніми республіками СРСР та країнами соціалістичної співдружності;

- у виробничому співробітництві і міжреспубліканському та міжнародному переміщенні виробничих ресурсів;

- включенні України в процес формування міжреспубліканської і міжнародної матеріальної, інформаційної та організаційно–економічної інфраструктури, яка забезпечує здійснення міжнародного обміну.

Серед економічних передумов включення України в систему міжнародної економіки важливе значення мають рівень фінансової стабільності та ринкової трансформації національної економіки. Щодо забезпечення фінансової стабільності в Україні зроблено чимало: введено національну валюту, встановлено безпосередні зв'язки з міжнародними валютно–фінансовими організаціями (зокрема такими як МВФ, Світовий банк, Європейський банк реконструкції і розвитку), вживаються заходи в напрямі забезпечення стійкості гривні та ін. Разом з тим поки що є проблеми, які гальмуватимуть фінансову стабілізацію.

Важливою економічною передумовою інтеграції вітчизняного господарства у світогосподарську систему, як вже говорилося, є рівень ринкової трансформації виробничих відносин. Адже світовий досвід підтверджує, що країни з однотипними за своїм соціально–економічним змістом системами господарства мають більш глибокі та більш масштабні зовнішньоекономічні відносини.

Сьогодні в Україні здійснюється комплекс заходів, спрямованих на утвердження ринкових механізмів господарювання. Для цього передусім реформуються відносини власності. Адже за умов наявності різноманітних форм власності та широкої економічної свободи виробників стає можливою інтеграція на мікрорівні як

найбільш глибока та ефективна її форма. Ця остання спроможна дати відчутний поштовх інтенсифікації світогосподарських зв'язків і на макрорівні.

З метою більш повної взаємодії національної економіки з сучасним світовим ринковим господарством Україна створює відповідну ринкову інфраструктуру. Йдеться, насамперед, про функціонування товарного і фінансового ринку, а також ринку послуг і технологій, житла і робочої сили, які повинні взаємодіяти з аналогічними структурами світового господарства.

Це дає підстави стверджувати, що за рівнем економічного розвитку Україна готова до глибокої інтеграції у світове господарство, а її економіка виступає частиною міжнародної економіки.

Для інтеграції України у світогосподарську систему, потрібно мати відповідні соціально—культурні передумови. Чи є вони сьогодні в нашій країні? При зіставленні міжнародних і вітчизняних рівнів соціально—культурного розвитку видно, що Україна має достатньо високий рівень освіти і загальної культури народу, належний рівень професійної кваліфікації робочої сили, яка характеризується працелюбністю, колективізмом і відкритістю для співпраці з зарубіжними партнерами.

Разом з тим для входження нашої держави у міжнародний економічний простір в ролі рівноправного партнера нам необхідно підвищити економічну культуру населення та ділову етику підприємців, які мають оволодіти принципово новою культурою ринку, яка поряд з високим професіоналізмом включає в себе і такі поняття, як честь, совість, порядність.

На завершення не можна не сказати й про те, що в Україні є й інші передумови для інтенсифікації її світогосподарських зв'язків. До них можна віднести сприятливі кліматичні умови, родючі землі для розвитку сільськогосподарського виробництва, вигідне географічне положення як транзитної держави, наявність багатьох корисних копалин, добрі політичні відносини з країнами близького та далекого зарубіжжя.

Отже, в Україні безумовно, є основні передумови для глибокої інтеграції у світове господарство. Сьогодні завдання полягає лише в тому, щоб їх належним чином реалізувати.

13.2. Основні напрями і завдання підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Ключова проблема, яка не дозволяє більшості країн світу перейти від моделі незбалансованого зростання до моделі сталого економічного розвитку – це недостатній рівень доходу, який обумовлює неефективну модель валового нагромадження, низький рівень капіталоозброєності і розвитку людського капіталу, – тобто усе те, що в сукупності утворює «порочне коло неефективного розвитку» (рис. 4.2.1). Україна відноситься до подібних економічних систем. Для них характерні:

- відсутність стимулів для розширеного відтворення, оскільки наявні потреби у споживанні задовольняються за рахунок перерозподілу матеріальних і фінансових ресурсів між офіційним і тіншовим сектором, на який припадає 40–50% доходів;

- низький рівень продуктивності праці;
- низька мотивація до праці;
- низький рівень офіційних доходів;
- низький рівень заощаджень;
- низький рівень і деформована структура споживання;
- домінування спекулятивного капіталу на фінансовому ринку;
- високий вплив тіншового сектору на структуру заощаджень, які направляються не на інвестування, а на придбання предметів розкоші, імпорту, нагромадження скарбів;

- велика частка іноземної валюти в поточних розрахунках і заощадженнях.

Останні три роки управління економічної, монетарної і банківської сферами – це особливе розчарування на тлі тих страшних жертв, яких приніс український народ в спробі поміняти владу і систему в країні.

За індексом HDI (Human Development Index), що розраховується ООН на основі ВВП на душу населення і життєвих стандартів, Україна зайняла 81-е місце у світі; до кінця 2015 р. ВВП впав до 90,6 млрд. дол. (при 183 млрд. дол. в 2013-му р.), а національний дохід на душу населення (GNI – Gross National Income per capita) склав 2,6 тис. дол. (що практично дорівнює рівню GNI Гондурасу – 2,3 тис. дол.) [4]. З 2012 по 2016 роки продаж наших товарів за кордоном впав майже в два рази – з 82,2 млрд дол. до 44,9 млрд дол.

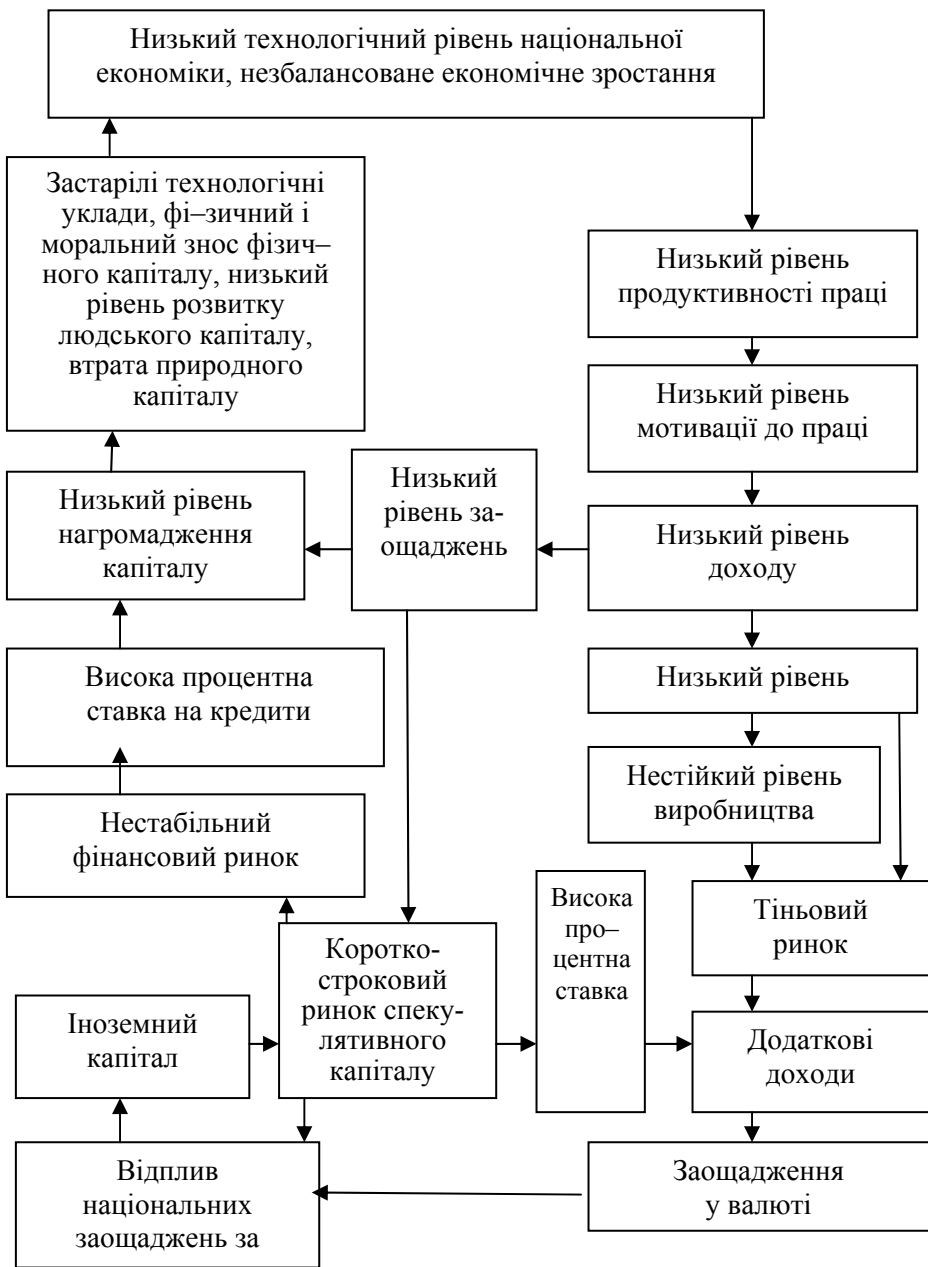


Рис. 13.1. Порочне коло неефективного розвитку

Генеральна ціль управління економічними системами з подібними характеристиками полягає у віднаходженні точок, де можливе розірвання порочного кола неефективного розвитку і забезпечення реалізації низки заходів, що дозволять вивільнити потенціал економічного зростання, на основі якого на довгострокових інтервалах уможлиблюється досягнення людського розвитку.

Кожна країна у вирішенні цього завдання опирається на власні ресурси, особливості їх використання, сформований матеріально-технічний комплекс, людський і природний капітал, сформовані інститути управління, власності, ринку, держави.

Враховуючи гостроту питання, в суспільстві ведуться дебати про вибір концептуальної основи економічної стратегії з двох альтернатив.

1. Перша альтернатива, яку просувають в основному деякі зарубіжні консультанти і молоді фахівці із західною освітою, – радикально ліберальна доктрина, що припускає наслідування рецептів ринкового фундаменталізму. А саме: не підвищення ефективності національних державних інститутів, а мінімізацію їх впливу (на його злоякісну неефективність в умовах «української специфіки»), сподіваючись на магічну роль ринкових сил, їх здатність знизити корупцію і відродити економіку.

Головні рецепти для поточних дій у рамках цієї доктрини – провести тотальну лібералізацію і приватизацію, включаючи стратегічні національні підприємства і ресурси, у тому числі сільськогосподарські землі.

В якості основних джерел фінансування економіки передбачається залучення іноземних прямих і портфельних інвестицій, а також зовнішніх позик. Національна валюта (гривня) практично не розглядається як інвестиційний ресурс, а роль центрального банку зводиться до стискування грошової маси (незважаючи на грошовий «голод» в реальному секторі), таким чином у рамках режиму інфляційного таргетування понизити інфляцію до 5% до кінця 2019 р.

В якості головного принципу монетарної політики декларується теза, що виникла в розвинених країнах за часів високої інфляції: «Максимально можливий вклад центрального банку в економічне зростання – це забезпечення низької інфляції».

2. Друга альтернатива – це парадигма високотехнологічного

розвитку національної економіки, що припускає стратегічний перехід від сировинної моделі економіки колоніального типу до стану високотехнологічної індустріальної держави через оптимальне поєднання ефективного державного регулювання і ринкових сил на основі:

- реального, а не тільки імітаційного поліпшення бізнес-клімату;

- активної державної промислової політики і кластерної стратегії, спрямованих на стимулювання розвитку високих технологій і зростання глобальної конкурентоспроможності України;

- розвитку малого і середнього бізнесу, технологічного підприємництва, зростання зайнятості і доходів населення; реформи роботи НБУ: забезпечення його підзвітності суспільству, підвищення рівня професіоналізму реалізації монетарної політики і банківського регулювання, прозорості і незалежності від суб'єктивних політичних і бізнес-інтересів, забезпечення високого рівня довіри суспільства до НБУ.

Основним принципом монетарної політики повинен стати принцип мультитаргетування «багато цілей – багато інструментів» для забезпечення оптимального рівня грошової маси і кредитування в економіці, підтримки економічного зростання в координації з політикою уряду, забезпечення валютно-курсової стабільності і низького рівня інфляції, стійкості і забезпечення високого рівня конкуренції в диверсифікованій банківській системі. НБУ повинен стати ефективним центральним банком розвитку української економіки, а гривня – з висококонкурентною стійкою інвестиційною валютою; ефективного використання системи стимулів і фінансових інститутів розвитку (включаючи державні) при суворому контролі суспільства над витрачанням державних коштів (боротьба з корупцією з міфічної через зростання тарифів повинна перетворитися на реальну – через ефективну роботу антикорупційних органів і громадського контролю).

Незважаючи на перевагу, його слабким місцем є катастрофічна інституціональна неспроможність і корумпованість державних органів, які можуть звести нанівець найкрасивіші плани в процесі реалізації [4].

Найважливішим елементом розвитку національної економіки

може стати нова експортна стратегія України – операційна програма дій з розвитку торгівлі. Експортна стратегія розроблена на 5 років і передбачає виконання 56 першочергових завдань по розвитку експорту. При цьому в розробці стратегії брали участь більше 40 державних і недержавних інститутів. Зокрема, документ визначає 75 країн світу, з якими Україна в нинішніх економічних, логістичних і юридичних обставинах торгує недостатньо, – на 6,5 млрд. дол.

Держава обіцяє всіляко підтримувати як грошима, так і спрощенням ведення бізнесу експортні галузі:

- Сектор інформаційних і комунікаційних технологій (центри з розробки ПЗ, науково–дослідницькі центри і ін.)

- Сектор креативних послуг (послуги з реклами, PR, дизайн, кіно– і модна індустрія, видавнича справа та ін.)

- Сектор туризму (еко–туризм, пригодницький, культурний, діловий, освітній).

- Сектор технічного обслуговування і ремонту повітряних суден.

- Сектор виробництва запчастин для аерокосмічної і авіапромисловості.

- Сектор машинобудування (турбогвинтові і газотурбінні двигуни, насоси, кабелі, транспортні засоби, залізничні і трамвайні локомотиви).

- Сектор харчової промисловості (сировина, готова продукція).

Також стратегія визначає перспективні ринки для українського експорту, серед яких ключове місце займає 28 країн ЄС – найважливіші зовнішньоекономічні партнери країни. Серед інших країн найбільш перспективними є США, Китай, Туреччина, Японія, Ізраїль і Індія.

Передбачається, що якщо експортна стратегія буде реалізована грамотно, для чого, зокрема, планується впровадити понад 50 законодавчих, організаційних, освітніх, інноваційних завдань, тоді вдасться відновити величезний потенціал зовнішньої торгівлі, адже тільки в 2015 р., за оцінками експертів, Україна не доторгувала порядку 6 млрд дол. [5].

Щодо напрямків зовнішньоекономічної діяльності України, то стратегічними, магістральними її векторами, що одночасно є самодостатніми, і взаємозалежними, керівництвом країни визначено наступні:

- європейський напрямок (оскільки ставиться мета входження

до ЄС, що відноситься до перспективи, а нині це також розвиток двосторонніх економічних відносин з Німеччиною, Францією, Італією та іншими країнами і Договір з ЄС про партнерство і співробітництво). Відносини з ЄС набувають для України дедалі більшого геополітичного значення;

- стратегічне партнерство зі США – світовим лідером. Навколо США сформувалася велика наднаціональна коаліція країн, які сповідують ліберально ринкову, демократичну філософію і підтримує США практично по всіх питаннях сучасного життя.

- співробітництво з країнами СНД, з якими Україна пов'язана багатьма аспектами – історично, виробничою кооперацією, ввозом енергоносіїв та іншого критичного імпорту, нарешті просто відносинами між людьми і т. п. На початку XXI ст. серед країн СНД на Росію припадало 89% сукупного ВВП, 50% промислового та 50% сільськогосподарського виробництва, 44% сукупного зовнішньоторговельного обігу. Зараз ця частка значно менша і продовжує падати. Подальша доля інтеграційних процесів у рамках СНД буде відзначатися як глобальними викликами та геополітичними інтересами провідних гравців міжнародних економічних відносин, так і внутрішніми трансформаційними процесами, вибором пріоритетів країнами СНД.

Україна прагне органічно поєднувати зазначені вектори з економічним співробітництвом за іншими напрямками, диверсифікуючи їх. Це економічні зв'язки зі східноєвропейськими країнами: Польщею, Чехією, Словаччиною, Угорщиною, країнами Балтії, Туреччиною, Китаєм, Індією, В'єтнамом, Республікою Корея, Ізраїлем, однією з найбільш розвинених країн світу Японією та ін. Наполегливо вимагають активізації зовнішньоекономічних зв'язків з країнами Африки і Латинської Америки. Форми зовнішніх економічних зв'язків України – різноманітні: зовнішня торгівля, міжнародна спеціалізація і кооперування виробництва, експорт та імпорт капіталів і робочої сили, надання та одержання послуг (виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортне- чи імпоротно-посередницьких, юридичних), міжнародне спільне підприємництво, сумісне будівництво підприємств, науково-технічне співробітництво, валютні та фінансово-кредитні відносини, інтуризм, проведення на комерційній основі виставок, ярмарків, торгів, аукціонів тощо.

Усі вони (їх розвиток), на думку українських науковців, повинні

будуватися на максимальному використанні інформаційних, інтелектуальних ресурсів і наявного науково–технічного потенціалу [24, с. 431]. Як відомо, розгортання НТР в світі сприяє прогресу знань, що подвоюються кожні 15–20 років. Роста їх значення, а разом з ними і частка розумової праці. За останні 100 років частка фізичної праці знизилася з 90 до 10%. Одночасно продовжує зростати роль інтелектуального потенціалу суспільства, оскільки промислова революція збільшує можливості людини в 1000 разів, електроніка в 100 тис. раз, а інформаційна революція може довести цей показник до 100 млн разів. За твердженнями футурологів, найближчим часом освітній потенціал визначатиме статус нації в світі [28].

Ці факти а також аналіз змін темпів зростання ВВП за останні 50 років свідчать на зростання ролі науково–технічного потенціалу. Розвиток сучасної світової економіки показує, що наука і технології, ступінь їх розвитку і використання все більш стають визначальним чинником у вирішенні проблем безпечності і сталого розвитку держав світу, в тому числі України та інших країн СНД. Науково–технічний потенціал будь–якої держави є візитною картою для забезпечення конкурентоспроможності на світових ринках товарів і технологій, рівноправної участі в інноваційних інтеграційних процесах в рамках глобальних економічних процесів, що відбуваються в світі. Маючи сьогодні достатньо високий науково–технологічний потенціал, Україна недостатньо використовує його в національних інтересах. Наука й економіка України розвиваються різними шляхами. Більшість розробок, виконаних вітчизняними науковцями, не мають практичного застосування в Україні, але є привабливими для зарубіжних венчурних фірм. Це свідчить про фактичну ізолюваність наукових установ від підприємництва. Зруйновані економічні зв'язки між галузевими науково–дослідними інститутами, лабораторіями, науковими центрами та виробництвом призвели до руйнування частини наукових установ, провідних НДДКР, а що залишилися – виживають за рахунок зарубіжних замовлень на розробку різних проектів.

Все це істотно ускладнює розвиток зовнішньоекономічної діяльності. Тому основними завданнями державної політики мають бути заходи, спрямовані на створення умов органічного поєднання науково–технологічного та підприємницького середовища. Найважливішими завданнями державної політики є наступні:

– усестороннє забезпечення сприятливих умов для виходу України на світові ринки, підтримка вітчизняних експортерів, розробників товарів і творців конкурентоздатної продукції;

– створення ефективної банківської і гнучкої кредитної системи, гарантування прав власників валютних коштів і їх вільного (в рамках законів) використання;

– створення інфраструктури зовнішньої торгівлі і нової системи її інформаційного забезпечення;

– проведення гнучкої імпоротної політики (тарифне регулювання, механізм обмеження імпорту, обсяги і перелік товарної номенклатури критичного імпорту);

– вдосконалення системи державного регулювання зовнішньої торгівлі (правова база, приведена відповідно до міжнародних правил і стандартів, обмежений протекціонізм, комплекс нормативних документів);

– реалізація режиму вільної торгівлі з країнами СНД (без будь-яких виключень);

– подальше розширення торговельно-економічних стосунків між Україною і країнами Балтії і Північного Союзу;

– зміцнення і подальший розвиток торгівлі з Європейським Союзом (розширення доступу українських товарів на європейські ринки, зокрема – ядерних матеріалів, текстилю, мінеральних добрив, металургійної і сільськогосподарської продукції);

– використання можливості здобуття нових технологій і інвестицій від країн великої сімки на основі взаємного захисту інвестицій.

Розвиток зовнішньоекономічної діяльності – це суттєвий фактор підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні окремих підприємницьких структур, так і в масштабах усієї країни. Так, для аналізу шляхів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства має стати визначення та ефективне переформатування кола країн, які є потенційно привабливими з точки зору проникнення на їхні ринки. Вивчення економічного середовища передбачає аналіз на кожний даний момент, економіки кожної з країн на предмет її привабливості як експортного ринку. Для цього необхідно провести оцінку і моніторинг економік за двома характеристиками. Перша з них –

структура господарства, яка визначає потребу країни в товарах і послугах, рівень зайнятості і доходів населення тощо. Друга характеристика – характер розподілу доходів у країні.

В сучасних умовах оптимальним рішенням вважається вихід українських підприємства на ринки країн так званого ближнього зарубіжжя. Пропонуються такі можливості підприємств для виходу на ринок близького зарубіжжя: прямий експорт; організація виробництва у цих країнах; формування мережі дистриб'юторів для просування та поширення товарів на ринку; організація спільного підприємства з уже діючим підприємством для створення дистриб'юторського каналу; виробництво за ліцензією; організація мережі просування товару й оцінки продажу (при експорті); придбання діючого підприємства–дистриб'ютора й оптового торговця з наявною системою просування і продажу (придбання по вертикалі) або купівля контрольного пакета акцій виробника (придбання по горизонталі).

В сучасних умовах, для того щоб виявити шляхи підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності вітчизняних товаровиробників необхідно моніторити: комплексне дослідження проблем підвищення ефективності та розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних виробничих підприємств; виявлення напрямків удосконалювання системи управління та планування зовнішньоекономічних зв'язків на рівні підприємства; виявлення напрямків удосконалювання методів експортної роботи; вивчення сучасних аналітичних підходів і методів дослідження зовнішньоторговельних ринків; розробка організаційно–економічних заходів підвищення конкурентоздатності експортної продукції; аналіз ефективності зовнішньоторговельної діяльності виробничих підприємств (оцінка рівня і якості виконання підприємством зобов'язань по контрактах з іноземними партнерами, дослідження ефективності, переваг і недоліків висновку контрактів і договорів; аналіз конкурентоздатності підприємства і конкурентноздатності продукції і ринку збуту в зовнішньоекономічній діяльності; аналіз динаміки (розвитку) зовнішньоекономічної діяльності підприємства; дослідження раціональності використання ресурсів); розробка методики аналітичної оцінки ефективності окремої експортної операції. розробка заходів підвищення ефективності експортної діяльності вітчизняних товаровиробників [11, с. 48].

Вітчизняний товаровиробник спроможний вийти на світовий ринок лише за умови виробництва якісної продукції, яка б відповідала існуючим запитам і потребам споживачів. Розв'язання цієї проблеми можливе лише за умови вкладення капіталу та впровадження сучасних інноваційних розробок у пріоритетні галузі. У переважній більшості продукція вітчизняних товаровиробників характеризується низьким рівнем якості, що не відповідає світовим стандартам, а також високим рівнем витрат на її виробництво, що в кінцевому підсумку обумовлює низький рівень конкурентоспроможності на зарубіжних ринках. Розвиток експортного потенціалу неможливо розглядати ізольовано, без врахування взаємозалежності між станом економіки й ефективністю зовнішньоекономічних відносин, а також особливостей сучасної економічної кризи та зарубіжного досвіду розвитку експортоспроможних виробництв.

Менеджмент повинен постійно моніторити ефективність зовнішньоекономічної діяльності. Його проводять для того, щоб обґрунтувати пропозиції про продаж і купівлю товарів, оцінити структуру, що склалася, напрямки зовнішньоторгового обороту підприємства. Таким чином, показники ефективності ЗЕД підприємства та їх аналіз дозволяють виявити вигідність зовнішньоекономічних операцій з імпорту і з експорту. З точки зору виробника експортної продукції (товарів), яка безпосередньо виходить на зовнішній ринок, показники ефективності ЗЕД розраховують на основі таких даних: затрати на виробництво експортної продукції; вартість експортної продукції у відпускних (внутрішніх) цінах; вартість експортної продукції у зовнішньоторгових цінах або валютна виручка від продажу продукції на зовнішньому ринку; вартість імпортованої продукції у зовнішньоторгових цінах або валютні кошти, затрачені на закупку імпортованих товарів; вартість реалізації імпортованих товарів за внутрішніми цінами; затрати на придбання вітчизняних товарів, аналогічних імпортованим.

Використовуючи вищевказані показники, розраховують: а) повну ефективність експорту та імпорту, показники якої характеризують у цілому сукупний процес виробництва і реалізації (для експорту), реалізації і використання (для імпорту); б) економічну ефективність виробництва експорту і використання імпорту; в) бюджетну (валютну) ефективність експорту та імпорту.

З метою підвищення ефективності функціонування зовнішньоекономічного комплексу необхідний розвиток системи і принципів державного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків відповідно із курсом держави на підтримку реального сектору економіки. Розуміння феноменів ЗЕД пов'язане також з єдиною правовою базою. Етапною правовою основою для розширення зовнішньоекономічних зв'язків незалежної України стали Декларація про державний суверенітет України (16.07.1990 р.), акт проголошення незалежності України (24.08.1991 р.) і, нарешті, Конституція України (28.06.1996 р.). Серед спеціальних законів з питань економіки слід відзначити Закони України про економічну самостійність (3.08.1990 р.); про зовнішньоекономічну діяльність (16.04.1991 р.); про створення державного експортно-імпортного банку (3.01.1992 р.); про іноземні інвестиції (13.03.1992 р.), Декрет Кабінету Міністрів України «Про режим іноземного інвестування» (20.05.1993 р.); Закони України «Про промислово-фінансові групи в Україні» (21.10.1995 р.); про режим іноземного інвестування (19.03.1996 р.); про захист від недобросовісної конкуренції (7.06.1996 р.) та інші законодавчі та нормотворчі акти. Крім того, сьогодні важливими правовими документами щодо створення механізму зовнішньоекономічних зв'язків України є договори та угоди з молодими незалежними державами, що утворилися на території колишнього СРСР, та багатьма країнами Європи, Північної й Південної Америки, Азії, Африки.

Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств, в першу чергу експортних операцій, знаходиться у великій залежності від удосконалювання системи управління зовнішньоекономічними зв'язками. В цьому випадку найбільш значний інтерес представляє питання, пов'язане із можливістю прийняття оптимальних управлінських рішень стосовно задач, націлених на підвищення конкурентоздатності підприємства, а також узгодження його ефективної виробничої і збутової діяльності [21, с. 14]. Вихід на зовнішній ринок завжди є вступом до конкурентної боротьби. В умовах високої насиченості і навіть перенасиченості світових товарних ринків кожен товар (і товаровиробник, що за ним стоїть) змушений вести жорстку боротьбу за перевагу споживача, яка віддається найбільш конкурентоспроможному товару, який на одиницю своєї вартості (ціни) задовольняє більше потреб і на більш високому рівні, ніж

товари конкурентів. Зростаючий інтерес до якості, викликаний посиленням конкурентної боротьби на світовому ринку, ставить цілком конкретне завдання перед виробником продукції. Покращити якість – це покращити конкурентоспроможність своїх товарів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Із новим підходом до якості продукції зростає роль стандартизації, у розвитку якої значну роль відіграє держава. Питання стандартизації розглядаються у якості базової основи, без якої неможливо підвищення якості продукції у масштабах всієї держави в цілому [9].

Разом з тим, висока конкурентоздатність продукції не повинна бути самоціллю для підприємства – вона лише засіб одержання високого прибутку. Фірму має цікавити не безвідносно до витрат досягнення найвищої можливої конкурентоспроможності, а забезпечення такого її рівня, який дозволяє вийти на максимальний обсяг прибутку. Фактично це означає, що, наприклад, західні компанії працюють не над підвищенням рівня конкурентоздатності взагалі, а над підтримкою її оптимального рівня, іншими словами, прагнуть керувати нею [29, с. 214].

Закордонна практика має багатий досвід державного розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Вона показує, що для вдосконалення системи підтримки національного товаровиробника, усунення загрози інтервенціоністських імпорتنих поставок, запобіганням матеріальних збитків у галузях вітчизняної промисловості, відповідно до прийнятих у світовій торгівлі правових норм, необхідно стимулювати вітчизняне товаровиробництво, залежне від імпорту сировини, матеріалів та комплектуючих, які виробляються в країні в невеликому обсязі, шляхом встановлення низьких чи «нульових» ставок ввізного мита. Нарощувати потенціал зовнішньоекономічної діяльності підприємств треба перш за все шляхом створення сприятливих економічних умов для збільшення випуску вітчизняної продукції та надання послуг за рахунок модернізації виробництва, застосування сучасних технологій переробки, зберігання, пакування, транспортування та реалізації продукції машинобудівної, харчової і легкої промисловості, сільського господарства, закріплення на традиційних ринках збуту та виходу на нові. Необхідно надавати держані гарантії щодо участі наших компаній у міжнародних тендерах, стимулювати вітчизняний машино–технічний експорт, а також експорт харчової та сільськогосподарської продукції шляхом запровадження спеціальної

системи кредитування обігових коштів виробників.

Таким чином, лише на основі всебічного вивчення кон'юнктури світових ринків, підвищення конкурентоздатності продукції, застосування сучасних технологій можна досягти ефект у зовнішньоекономічній діяльності як на мікрорівні (рівні підприємства), так і на макрорівні зокрема.

13.3. Участь в міжнародних економічних організаціях на шляху до інтеграції

Дійсність показує, що міжнародні організації можуть надати ефективну допомогу Україні не тільки в перебудові економіки на ринковий тип, але і в масштабних інтеграційних проектах. На сьогоднішній день Україна є членом близько 40 міжнародних організацій. Вона співпрацює з такими важливими організаціями як ООН, ОБСЄ, МВФ, ЕБРР, МБРР й ін. Участь у них значно розширює її можливості в міжнародному, зокрема, економічному співробітництві. Міжнародні організації покликані сприяти органічному інтегруванню у світове господарство, ефективному розвитку економіки, науки, культури, освіти. Сьогодні налічується порядку 5000 міжнародних організацій, котрі відрізняються масштабами діяльності, юридичною природою, характером діяльності, складом учасників, терміном дії. Всі вони в тому або іншому ступені вносять свій внесок у цілісність миру. Особливо важливу роль у створенні цієї цілісності грає ООН.

Україна належить до числа засновників організації, є найстаршим членом цієї універсальної організації, а також учасником всіх засідань Генеральної Асамблеї (табл.13.1) Її представники обиралися в керівні органи організації, у тому числі й Раду Безпеки. Як член ООН Україна підтримує її відповідними коштами – біля 19 млн доларів США в рік (10, с. 27).

За період плідного співробітництва в рамках системи ООН Україною були підписані такі найважливіші договори, концепції, угоди, протоколи, декларації, як: Устав ООН (26.06.1945р.); Загальна декларація прав людини (10.12.1948р.); Конвенція всесвітньої метеорологічної організації (12.04.1948р.); Устав ООН з питань ЮНЕСКО (12.05.1954р.); Устав МАРНОТРАТ (07.10.1954р.); Конвенція про охорону материнства (11.08.1956р.); Устав

міжнародного агентства по атомну енергію (26.10.1956р.); Декларація прав дитини (20.11.1959р.); Конвенція про відкрите море (12.11.1958р.); Декларація ООН про ліквідацію всіх видів расової дискримінації (20.11.1963р.); Єдина конвенція про наркотичні засоби (31.07.1961р.); Устав ВПС (10.07.1964р.) і ін.

27 квітня 1992 року ухвалено рішення про прийом України до найбільш важливих фінансово–кредитних організацій – МВФ і МБРР. Безпосереднє приєднання до МВФ відбулося 3 вересня 1992 року. Кількісно вона стала 167 членом МВФ. Її квота у Фонді – близько 1356 млн доларів (997,3 млн SDR) [3, с.7]. МВФ у своїй діяльності керується принципом обумовленості, відповідно до якого країни–члени МВФ можуть одержати кредит лише в тому випадку, якщо приймуть зобов'язання проводити зазначену МВФ економічну політику.

Взаємодіє Україна й зі Світовим банком. Це фінансова організація, пріоритетними для яких є такі структурні зміни як приватизація, лібералізація торгівлі, реформи системи освіти й охорони здоров'я, тобто сфери, які стосуються, насамперед, бюджетної сфери й сфер організації обслуговуючих структур економіки. На сьогоднішній день фахівці Світового банку розробили для України біля 30 проектів відновлення різних сфер і галузей народного господарства. У рамках проекту Світового банку відкрита кредитна лінія на суму 70 млн доларів.

Таблиця 13.1

Дата вступу країн в ООН

Країна/ дата вступу	Країна/ дата вступу	Країна/ дата вступу
Австралія – 1945	Іран – 1945	Португалія – 1955
Австрія – 1955	Ірландія – 1955	Росія – 1945
Азербайджан – 1992	Ісландія – 1946	Румунія – 1955
Албанія – 1955	Іспанія – 1955	Сальвадор – 1945
Алжир – 1962	Італія – 1955	Сан–Маріно – 1992
Ангола – 1976	Ємен – 1947	Сан–Томе
Андорра – 1993	Кабо–верде – 1975	і Принсипи – 1975
Антигуа й Барбуда – 1981	Казахстан – 1992	Саудівська Аравія – 1945
Аргентина – 1945	Камбоджа – 1955	Свазіленд – 1968

Продовження таблиці 13.1

Країна/ дата вступу	Країна/ дата вступу	Країна/ дата вступу
Вірменія –1992	Камерун – 1960	Північна Корея – 1991
Афганістан – 1946	Канада – 1945	Сейшельські о-ви – 1976
Багамські о-ви – 1973	Катар –1971	Сенегал – 1960
Бангладеш –1974	Кенія – 1963	Сент-Вінсент і Гренландія – 1980
Барбадос –1966	Кіпр – 1960	Сент-люсія – 1979
Бахрейн – 1971	Китай –1945	Сінгапур – 1965
Білорусь –1945	Колумбія – 1945	Сирія – 1945
Беліз –1981	Коморські о-ви – 1975	Словаччина – 1993
Бельгія – 1945	Конго – 1960	Словенія – 1992
Бенін – 1960	Коста-ріка – 1945	Соломонови о-ва – 1978
Болгарія – 1955	Кіт-д'Івуар –1960	Сомалі – 1960
Болівія – 1945	Кувейт – 1963	Судан – 1956
Боснія-герцеговина – 1992	Киргистан – 1992	Сурінам – 1975
Ботсвана – 1966	Лаос – 1955	США – 1945
Бразилія – 1945	Латвія – 1991	Сьєрре-леоні – 1961
Бруней– 1984	Лесото – 1966	Таджикистан – 1992
Буркіна Фасо – 1960	Ліберія – 1945	Таїланд – 1946
Бурунді 1962	Ліван – 1945	Танзанія – 1961
Бутан –1971	Лівія – 1955	Того – 1960
Вануату – 1981	Литва –1991	Тринідад і Тобаго – 1962
Великобританія – 1945	Ліхтенштейн – 1990	Туніс – 1956
Угорщина – 1955	Люксембург – 1945	Туркменістан – 1992
Венесуела –1945	Маврикія – 1968	Туреччина – 1945
В'єтнам –1947	Мавританія – 1961	Уганда – 1962
Габон –1960	Мадагаскар – 1960	Узбекистан – 1992
Гаїті – 1945	Македонія – 1993	Україна –1945
Гайана – 1966	Малаві – 1964	

Продовження таблиці 13.1

Країна/ дата вступу	Країна/ дата вступу	Країна/ дата вступу
Гамбія –1965	Малайзія – 1957	Федеративні Штати Мікронезії – 1991
Гана – 1957	Малі – 1960	
Гватемала –1945	Мальдівські о-ва – 1965	Фіджі – 19970
Гвінея –1958	Мальта – 1964	Філіппіни – 1945
Гвінея-бісау – 1974	Марокко – 1956	Фінляндія – 1955
Германія – 1974	Маршаллові о-ва – 1991	Франція –1945
Гондурас –1945	Мексика – 1945	Хорватія – 1992
Гренада –1974	Мозамбік – 1975	Центральна Африканська республіка – 1960
Греція–1945	Молдова – 1992	Чад – 1960
Грузія – 1994	Монако – 1993	Чеська республіка – 1993
Данія – 1945	Монголія – 1961	Чилі – 1945
Джібуті –1977	М'янма (Бірма) – 1948	Швеція – 1946
Домініканська республіка –1945	Намібія – 1990	Шрі-Ланка – 1955
Домініка –1976	Непал – 1955	Еквадор – 1945
Єгипет – 1945	Нігерія – 1960	Екваторіальна Гвінея – 1968
Заїр –1960	Нігер – 1960	
Замбія – 1964	Нідерланди – 1945	Еритрея – 1993
Західне Самоа – 1976	Нікарагуа – 1945	Естонія – 1991
Зімбабве – 1980	Нова Зеландія – 1945	Ефіопія –1945
Ізраїль – 1949	Норвегія – 1945	ПАР – 1945
Індію – 1945	ОАЕ – 1961	Югославія – 1945
Індонезія – 1950	Парагвай – 1945	Південна Корея – 1991
Йорданія – 1955	Перу – 1945	Ямайка – 1962
Ірак – 1945	Польща – 1945	Японія – 1956

Структурна складова Світового банку – Міжнародна фінансова корпорація має досить широкий спектр діяльності на Україні.

Основна сфера діяльності – інвестиційна робота.

Здійснюючи її, МФК оголосила про включення України в систему індексів ІФС, що підвищують інвестиційну привабливість України. Крім того, сьогодні Міжнародна фінансова корпорація як підрозділ системи Світового банку виконує ряд проектів приватизації в Україні: у Харкові, Львові, Луганській області на п'ять років.

Прикладом роботи ЄБРР в Україні є фінансування проекту підвищення ядерної безпеки ЧАЕС у розмірі 8,7 млн єкю. ЄБРР все частіше надає технічну допомогу в підготовці проектів, забезпеченні підтримки реструктуризації підприємств і інших проектів, кількість яких нараховує близько 30. Якщо співробітництво з ЄБРР активізується, то кредити Банку на такі проекти досягнуть 1,7–2 млрд доларів.

Таблиця 13.2

Основні етапи входження України в систему ООН

Організації	Дата вступу
1.Комісія ООН по народонаселенню	3 жовтня 1946р.
2.Комісія ООН по правах людини	16 лютого 1946р.
3.Статистична комісія ООН	10 грудня 1946р.
4.Європейська економічна комісія	30 грудня 1948р.
5.Програма розвитку ООН	12 листопада 1954р.
6.Конференція ООН по торгівлі й розвитку	18 лютого 1949р.
7.Міжнародний союз електрозв'язку	28 березня 1947р.
8.Всесвітній поштовий союз	16 червня 1966р.
9.Всесвітня метеорологічна організація	23 березня 1950р.
10.Міжнародна організація праці	30 квітня 1954р.
11.Міжнародне агентство по атомній енергії	31 липня 1957р.
12.Інші	

Поряд зі Світовим банком Україна активно співпрацює зі створеним в 1991 році Європейським банком реконструкції й розвитку (ЄБРР), що створений спеціально з метою надання допомоги країнам Східної Європи й країнам колишнього СРСР.

ЄБРР, так само як і Світовий банк підтримує монетарну політику й навіть змушує власними силами проводити її.

Вступивши в нього 13 серпня 1992 року, Україна вбачає особливе призначення ЄБРР у реалізації наступних напрямків економічного розвитку:

- підтримка кредитами приватного сектора;
- реформування економіки й створення конкурентоспроможної промисловості,
- допомога в реструктуризації й оздоровленні енергетики;
- підтримка приватних інвестицій у сільському господарстві;
- оздоровлення й реформування інфраструктури: транспорту, телекомунікацій і комунальних послуг.

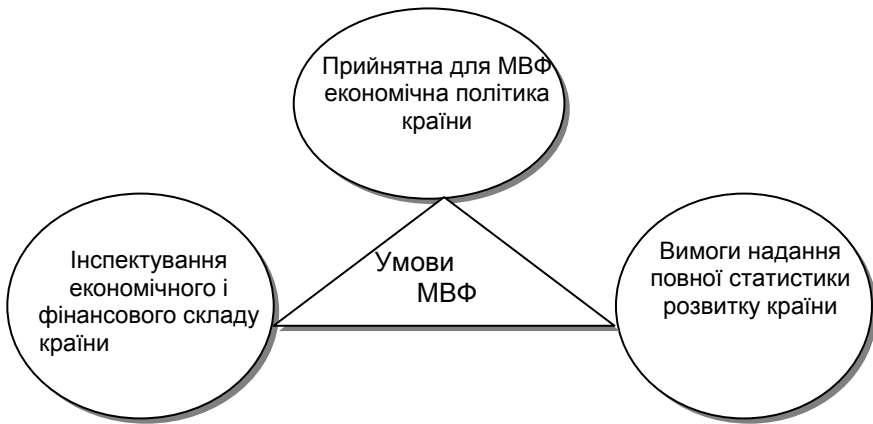


Рис. 13.2. Умови надання кредитів МВФ

ЄБРР працює в Україні через існуючу мережу українських комерційних банків, надаючи позики на строк не більше 10 років. На відміну від МВФ і МБРР, ЄБРР не висуває будь-яких умов для реалізації своїх проєктів. Останні є чисто комерційними.

Таблиця 13.3

Позиція України в Міжнародному валютному фонді
(млн СДР, на кінець періоду)

Показник	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Квота	997,3	997,3	997,3	997,3	997,3	997,3	997,3	1372,0	1372,0
Авуари в СДР	–	–	123,73	97,06	46,72	52,70	129,53	47,86	51,28
Резервна позиція у Фонді	0,01	0,01	0,01	–	–	0,01	0,01	–	0,00
Загальна сума заборгованості за кредитами і позиками Фонду	–	–	249,33	1037,30	1573,30	1780,56	1985,05	2044,62	1550,65

Таблиця 13.4

Асигнування ЄБРР на проекти технічної допомоги в Україні

Мета асигнувань	Асигновано, млн. євро	% до загальної суми	Фактично виплачено, млн. євро	% до асигнувань	Кількість операцій
Консультаційні послуги	6 926	22	3 598	52%	46
Виконання проектів	12 238	39	5 311	43%	28
Підготовка проектів	11 721	37	11 374	97%	76
Навчання	730	2	730	100%	5
Усього	31 617	100	21 014	66%	155

Україна активно налагоджує співробітництво із ВТО, в яку входять 150 країн, котрі забезпечують 95% світової торгівлі. Багато країн планують до неї приєднатися. Вхідження у ВТО дозволить Україні не тільки розширити ринок збуту вітчизняних товарів, але й відчувати себе рівноправним торговельним партнером, здатним цілеспрямовано захистити інтереси вітчизняних товаровиробників.

Взаємодіє Україна й з іншими міжнародними організаціями.

Тематика індивідуальних реферативних завдань

1. Інституціональні проблеми інтеграції України до системи світогосподарської взаємодії.
2. Зовнішньоекономічна діяльність сучасної України.
3. Україна в міжнародній економічній діяльності.
4. Сучасні можливості інтеграції України в ЕС.
5. Необхідність економічної взаємодії України з країнами СНД.

ТЕМА 14.

ЕКОНОМІЧНА ЄДНІСТЬ СВІТУ І ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Світ єдиний. Але світогосподарський розвиток приносить із собою деякі побічні явища, які згубно впливають на все середовище існування людини, такі як: загроза термоядерної катастрофи, загибель навколишнього середовища, прогресуюче погіршення умов життя на великих просторах планети, глобальне потепління клімату та ін. При всій своїй різноманітності вони мають низку загальних рис, що дозволяє об'єднати їх в єдине, хоча і внутрішньо-суперечливе ціле. Насамперед, кожна з них і всі вони разом принципово важливі для долі людства, і затримка з їх вирішенням погрожує загибеллю цивілізації або деградацією умов життя і виробничої діяльності на Землі. Вони характеризуються глибоким зв'язком між собою і з іншими аспектами політичного, економічного суспільного життя. У глобальних проблемах відбивається ускладнення й поглиблення всього різноманіття світогосподарських зв'язків.

- 14.1. Формування економічної єдності світу
- 14.2. Глобалізація економічного розвитку
- 14.3. Сутність і природа глобальних проблем
- 14.4. Міжнародна взаємодія в області вирішення демографічних проблем сучасного світу
- 14.5. Перспективи міжнародного співробітництва в економіці роззброєння

14.6. Економічні основи запобігання глобальної екологічної катастрофи

14.7. Міжнародні економічні аспекти продовольчої проблеми

Тематика індивідуальних реферативних завдань

14.1. Формування економічної єдності світу

Положення про матеріальну єдність світу є загальноприйнятним. Російський дослідник С.Г. Рубін в своїй книзі «Устройство нашей вселенной» підкреслює, що воно базується на єдності та вічності матерії як звичайної реальності. Матерія – це та першооснова, субстанція, котра об'єднує все важливе в одне ціле. Матеріальна єдність охоплює Всесвіт в цілому, Галактику, планету Земля. Фізична цілісність світу проявляється також в існуванні єдиної теорії поля в результаті електромагнітних, гравітаційних слабких та сильних взаємодій.

Про економічну єдність говорить і інший – український дослідник А.С. Філіпенко. Його перед посилення формувались довгий час – на протязі тисячоліть. Тільки в кінці ХХ – на початку ХХІ ст. цей синтез почав проявлятися найбільш чітко та повно. Генезиса економічної єдності світу охоплює три великих періоди, відповідних трьом епохам в розвитку людської цивілізації.

1. аграрної;
2. індустріальної;
3. постіндустріальної.

На сучасному етапі формується єдиний індустріальний базис світової цивілізації. Глибинні основи економічного об'єднання закладені, з одного боку, в змінах власності на засоби виробництва та глобалізації економічних процесів, – з іншого. Виникає поступове структурне зближення національних господарств за важливими економічними пропорціями, адаптуються їх галузеві та міжгалузеві комплекси. Продовжується процес зближення структури зайнятого населення, його професійно–навчального складу і т. д.

Етапи становлення глобальної економічної спільності змінюються за такою схемою (табл. 14.1).

Таблиця 14.1

Етапи становлення економічної спільності

Тип світової цивілізації	Домінуючий вид виробництва	Характер праці	Провідний тип власності
Аграрна	Сільсько-господарське	Ручна	Земельна
Індустріальна	Промислове	Машинна	Промислова
Постіндустріальна (ноосферно–космічна)	Інформаційне	Інтелектуальна (духовна)	Інтелектуальна

Основу процесів єдності світової економіки, її глобалізації складають:

- зростання відкритості національних ринків;
- розвиток НТР, завершення п'ятої інформаційної революції;
- поглиблення МПП і кооперації праці;
- якісні зміни в світовій інфраструктурі.

Формування економічної єдності світу обумовлено посиленням дії економічних законів та закономірностей. Зміст економічних законів, які діють у межах міжнародної економіки полягає у тому, що це постійні, повторювані причинно–наслідкові зв'язки, які відображають суттєві моменти розвитку міжнародних економічних відносин, явищ, процесів. Вони є певною модифікацією економічних законів, що діють на національному рівні. Економічні закони в межах міжнародної економіки діють об'єктивно, тобто не залежать від волі та свідомості суб'єктів міжнародних економічних відносин. Оскільки міжнародна економіка в цілому розвивається на засадах товарно–грошових відносин, то їй притаманні насамперед закони ринкової економіки.

До основних законів розвитку міжнародної економіки слід віднести:

- закон вартості, який передбачає, що виробництво й обмін товарів у межах міжнародної економіки відбувається на основі інтернаціональних суспільних витрат праці;
- закон попиту та пропозиції. Його дія ґрунтується на законі вартості, а сам він регулює ціни на товари залежно від обсягу і

взаємодії міжнародної пропозиції та міжнародного попиту на них;

— закон накопичення передбачає капіталізацію частини прибутку суб'єктів міжнародних економічних відносин з метою розвитку міжнародної економіки. На практиці дія цього закону знаходить своє вираження, наприклад, в іноземній інвестиційній діяльності;

— закон пропорційного розвитку міжнародної економіки, який передбачає існування певних пропорцій між її структурними елементами (наприклад, пропорції між світовим промисловим виробництвом і сільським господарством, галузями виробництва тощо);

— закон відповідності продуктивних сил характеру міжнародних економічних відносин. Він передбачає, що з розвитком національних продуктивних сил розвиваються міждержавні господарські відносини та ширше проводиться пошук і використання їхніх оптимальних форм;

— закон соціалізації розвитку. Окремі аспекти закону соціалізації почали діяти в промислово розвинутих країнах на початку ХХ ст., проте лише в останні три десятиріччя наростаючі кількісно-якісні перетворення трансформувались в нову сутність – закон соціалізації. Закон соціалізації виражає внутрішні сталі і суттєві зв'язки між досягнутим рівнем розвитку технологічного способу виробництва і рівнем розвитку людини як головної мети суспільного виробництва. Закон соціалізації відображає направленість світового розвитку не тільки і не стільки на економічний результат, під яким розуміються економічні блага (товари, послуги, майно, нерухомість, капітал та ін.), але і на екологічний результат, і соціальний результат. Під соціальним результатом вчені розуміють «процес формування (створення і відтворення) самого суб'єкта економічної діяльності, тобто людини (не тільки і не стільки як економічного ресурсу, а як кінцевого і найважливішого результату певної економічної діяльності)».

Поряд з економічними законами світовому господарству властиві й економічні закономірності розвитку: підвищення рівня усупільнення виробництва в межах міжнародної економіки, залучення національних економік у світові господарські зв'язки, зближення національних господарств, гармонізація рівнів економічного розвитку національних господарств, динамізм

розвитку національних господарств,

Отже, процес формування єдиної системи світового господарства пройшов кілька етапів:

- становлення (XIX ст.);
- боротьба національних капіталів, підтримуваних державою, за панування в складній глобальній системі міжнародних економічних відносин (перша половина XX ст.);
- розкол світу на дві системи, що функціонують на основі різних принципів і знаходяться в стані антагоністичної єдності (період холодної війни);
- перехід до етапу глобалізації ринкової економіки, створення єдиного економічного простору панування ТНК і ТНБ у світовій економіці (кінець XX – початок XXI ст.)

В умовах сучасної глобалізації світове господарство втягує у свою орбіту практично всі види економічної діяльності, здійснюючи на них прямий або непрямий вплив. Національні господарські комплекси перетворюються на складову частину єдиного всесвітнього економічного організму. У той же час міжнародні економічні відносини поступово набувають провідної ролі.

14.2. Глобалізація економічного розвитку

Зростання окремих економік обумовлюється усе більше рухом світового господарства як єдиного цілого, що дозволяє говорити про перехід його в якісно новий стан – глобалізаційну фазу розвитку. Загальна глобалізація, відповідно до визначення МВФ, виражається в зростаючій взаємозалежності країн світу внаслідок збільшення обсягів і розмаїтості транскордонного руху товарів і послуг, а також швидкого й широкого розповсюдження всіх видів технологій. Загальна методологія дослідження глобалізації сформувалася в працях І. Уоллерстайна, Р. Робертсона, У. Бека, М. Уолтерса, К. Омас, Т. Левіта, Л. Склера, Ф. Броделя, М. Кастельса, Г. Тернборна, З. Баумана, Н. Лазаруса, П. Хірста, М. Портера, Дж. Тобіна, С. Ханінгтона, З. Бжезинського, В. Іноземцева, Ю. Шишкова, Ю. Яковца, О. Неклесси, М. Делягіна та ін.

Сьогодні існує безліч підходів до визначення глобалізації, інтерпретації суті, вибору змістовності й послідовності початку її

процесів [14, 19, 27]. Так, російський економіст А. Єльянов відзначає, що «глобалізація означає глибоку трансформацію капіталістичної системи й черговий етап у світовому інтеграційному розвитку». У колективній праці російських учених під ред. В.П. Колесова зазначено, що глобалізація – це нова стадія інтернаціоналізації господарського життя з врахуванням не тільки досягнень гранично можливих масштабів останнього, а і якісно нових її характеристик. В. Іноземцев підтверджує зазначену думку більш чітко, відзначаючи, що глобалізація – процес формування оптимальних умов функціонування світового капіталізму. Зустрічаються й інші трактування сутності цієї категорії. Варто врахувати, що глобалізація, як категорія поступово поширюється не тільки на базисні елементи окремих національних країн, але й на всю систему надбудовних відносин, і охоплює всю систему суспільних відносин: соціальних, політичних, правових, культурних, ідеологічних ін.

Відповідно до генетичного підходу, вихідним етапом сучасної глобалізації був і залишається процес інтернаціоналізації всіх складових частин суспільно–економічної формації, що еволюціонує від менш розвинених економічних й інших суспільних форм до більш розвинених. Всебічна інтернаціоналізація, що поширюється сьогодні практично на всі країни світу, всі сфери виробництва й обігу, обумовлює виникнення й формування якісно нового явища в поступальному розвитку цивілізації – глобалізації економічного розвитку. Глобалізація економічного розвитку – об'єктивний процес підпорядкування напрямів економічного розвитку окремих країн закономірностям і напрямам розвитку світового ринкового господарства, а також прояву сучасної, постіндустріальної стадії розвитку у відносинах між країнами. Її суть, відмічає відомий український вчений А.С. Філіпенко, полягає в посиленні системної цілісності світового господарства на основі ринкової парадигми та поглиблення планетарних інтеграційних процесів [14, с.50]. Вона виступає як процес всеохоплюючий та необоротний, де національні економіки крок за кроком зрощуються в єдиний економічний організм. На цьому ґрунті підсилюється необхідність координації внутрішньої й зовнішньоекономічної політики держав, гармонізації національних кредитно–фінансових, податкових, правових інструментів керування економічним розвитком. Господарська система набуває планетарних масштабів.

Глобалізація економіки означає встановлення безпосередніх зв'язків національних економік і світового господарства. Виникають і розвиваються прямі й зворотні зв'язки національних економік і світового ринкового господарства. Спостерігається їх глибоке взаємопереплітання й зростаюча взаємозалежність, а також поступове посилення значення зовнішніх факторів розвитку.

Величезна роль у цьому процесі належить: єдиним для всіх країн стандартам на технологію, діяльності кредитно–фінансових інститутів, національній статистиці, бухгалтерській звітності, поширенню інформації через розгалужені інформаційні системи (Інтернет), розвитку супутникового глобального зв'язку й ін., діяльності міжнародних організацій із впровадження єдиних критеріїв макрополітики, податкової політики й ін. Взаємозалежність держав стає визначальною рисою процесу глобалізації.

Варто врахувати, що економічна глобалізація розвивається не сама по собі, а паралельно із глобалізацією політичною, соціокультурною, екологічною, демографічною, виступаючи в цілому як нова епоха в історії людства – новий етап інтернаціоналізації суспільного життя. Інша справа, що глобалізація економічна – визначальна серед інших складових, база подальшого розширення й стійкого розвитку всього глобалізаційного процесу.

Глобалізація характеризується наявністю багаторівневої ієрархічної системи:

- світовим рівнем;
- рівнем її проявлення в розрізі окремих країн та регіонів;
- галузевим рівнем;
- рівнем окремих корпорацій та фірм.

Світовий рівень глобалізації визначається зростаючою економічною взаємозалежністю країн та субрегіонів, переплетінням їх господарських комплексів та економічних систем. Глобалізація на рівні окремої країни або її регіонів виражається в ступені відкритості її економіки, частині зовнішнього обороту в структурі ВВП закордонних інвестиційних потоків, міжнародних платежів. Галузевий рівень глобалізації проявляється в значеннях коефіцієнтів спеціалізації країн та регіонів в виробництві тих або інших видів товарів в системі МПП, співвідношення національних і міжнародних експортних квот на продукцію тієї чи іншої галузі, відповідним

показникам в сфері інвестиційної діяльності. Глобалізація на рівні корпорацій і фірм виражається в ступені диверсифікації капіталів підприємств в активи різних країн.

Факти свідчать про динамізм інтернаціоналізації в сучасний період (глобалізації): за 40 років до Другої світової війни обсяг міжнародної торгівлі виріс дещо більше, ніж в 2 рази, а за 50 років після війни – більш ніж у 30 разів. Ще більший динамізм показує зростання вивозу капіталу. За період з 1914 року до кінця Другої світової війни капіталовкладення за кордоном збільшилися на 1/3. Потім вони подвоювалися кожне десятиліття, потім – кожні шість–сім років. За період з 1960 по 1985 р. зростання їх склало 4 рази. Якщо в рамках Міжнародного торговельного обміну за день перетинають кордони товари на 5 млрд дол., то в межах руху капіталів щодня переміщається до 200 млрд дол. Різко посилилось функціонування валютних ринків, котрі обслуговують міжнародну торгівлю й рух капіталів. Сьогодні щоденний оборот валютних ринків становить близько 1 трлн дол. – в 13 разів більше, ніж загальний ВВП країн-членів Організації економічного співробітництва й розвитку.

Посиленими темпами розвивається міжнародне виробництво. Сьогодні міжнародні корпорації контролюють від 1/4 до 1/3 ВВП капіталістичного світу, до 2/3 експорту й понад 9/10 прямих закордонних інвестицій індустриальних держав. Значення міжнародного виробництва в розвитку інтернаціоналізації господарського життя системно зростає протягом 50 років.

Процес глобалізації проявляється в таких чисельних формах та проявах, як збільшення об'ємів та диверсифікація структури міжнародної торгівлі, фінансових трансакцій, міжнародних прямих та портфельних інвестицій, переміщення капіталів та робочої сили, зростання використання знань та вмінь в області технологій, менеджменту, маркетингу, все більш повне захоплення в світогосподарські економіки слабко розвинутих країн. Нині, внаслідок розвитку міжнародних економічних відносин, економічну глобалізацію можна розглядати як поступове руйнування, діалектичне заперечення національного економічного суверенітету. Руйнуванню національних кордонів також активно сприяє створення єдиного світового інформаційного простору, у межах якого формуються єдині культурні, етичні, світоглядні стандарти, йде інтенсивний обмін інформацією.

Інтегральним показником міри глобалізованості національної економіки є індекс глобалізації. Одразу дві міжнародні організації – Міжнародний фонд Карнегі (Carnegie Endowment For International Peace (CEIP)) та швейцарський Інститут дослідження бізнесу (Konjunkturschungsstel der ETH Zurich (KOF)) пропонують свої версії цього індексу. За першим база даних включає 62, а за другим 123 країни та охоплює період у 25 років.

Індекс глобалізації за версією KOF розраховується на основі трьох індексів – економічного I_e , соціального I_c та політичного I_p за формулою $I_G = 0,35 I_e + 0,37 I_c + 0,28 I_p$. Економічний індекс розраховується виходячи з обсягу національного експорту і імпорту товарів і послуг, зовнішніх ПП та П, міжнародних платежів, митних зборів. Соціальний індекс глобалізації розраховується на основі кількості міжнародних телефонних розмов, розвитку міжнародного туризму, WEB-сайтів, газет, кабельних телефонних мереж ресторанів McDonalds та торгівельних центрів Ikea. Політичний індекс глобалізації розраховується на підставі кількості посольств у державі, членстві у міжнародних організаціях, участі у місіях ООН.

На думку вчених сучасна глобалізація є продуктом епохи постмодерну, переходу від індустріальної до постіндустріальної стадії економічного розвитку. Вона веде до зростання цілісності світового господарства. Разом з тим, її протиріччя, негативні тенденції мають суттєві наслідки для міжнародних взаємовідносин.

14.3. Сутність і природа глобальних проблем

Глобалізація несе з собою «повний горщик» проблем, які отримали назву глобальні проблеми. Глобальні проблеми (одержали в другій половині XX сторіччя найменування глобальних, від франц. global – всезагальний, від латинськ. globus – куля), тією чи іншою мірою супроводжують процеси становлення і розвитку сучасної цивілізації. Деякі з них мають багатовікову історію. Однак масштабність і гострота проблем, властива попереднім етапам розвитку суспільства, ні в яке порівняння не можуть іти з явищами і процесами, характерними для сучасного розвитку. Головна причина їх сучасного загострення – високі темпи економічного зростання на основі використання досягнень науково – технічної революції. Практично це негативні результати науково – технічного й

економічного розвитку.

Можна визначити наступні класифікаційні ознаки, характерні риси і специфічні особливості явищ подібного роду:

- ці проблеми викликаються діями людини (необдуманими або цілеспрямованими);

- вони мають довгострокові негативні наслідки;

- характеризуються не тільки економічними, але і соціальними наслідками;

- масштаб негативних наслідків виходить за межі конкретного регіону і носить загальнонаціональний характер;

- їх вирішення вимагає колосальних витрат, непосильних для окремої держави.

- Структура глобальних проблем і їх ієрархія неоднакові в різних дослідників. Деякими вченими називається до 20 глобальних проблем, що існують нині. Серед них виділяють групу найзлободенніших, головних. Серед них:

- екологічна;

- демографічна;

- створення передумов для ефективного розвитку світового господарства і ліквідація соціально-економічної відсталості країн "третього світу";

- запобігання світовій військовій катастрофі і припинення гонки озброєнь;

- сировинна й енергетична;

- продовольча.

Зрозуміло, що до глобальних прийнято відносити загальнопланетні проблеми, котрі, торкаючись інтересів людства, вимагають для вирішення зусиль усього світового співтовариства. Всі вони і кожна окремо породжені комплексом специфічних чинників, зумовлених особливостями розвитку продуктивних сил, географічного середовища, природокліматичними умовами, рівнем прогресу техніки та іншими різноманітними причинами. Кожна з глобальних проблем в свою чергу, може бути розділена на цілу мережу проблем, фіксація яких тільки лише вказує на їхню множинність і складність. Взявши як приклад глобальну екологічну проблему, можна виділити її наступні основні аспекти:

- зміна клімату в планетарних масштабах внаслідок збільшення концентрації в земній атмосфері вуглекислого газу, що може істотно змінити тепловий і радіаційний баланс на Землі;

- зменшення озонового шару атмосфери і виникнення "озонових дір" внаслідок широкого застосування хлоридів і фторидів вуглеводу в холодильних установках, різного роду розчинниках і теплоізоляторах;

- скорочення біологічної розмаїтості, визване знищенням лісів, деградацією водяних ресурсів, втратою родючості ґрунту на великих територіях і іншими факторами, а також зменшення запасів непоновлюваних природних ресурсів;

- посилення схильності навколишнього середовища до різних ризиків, пов'язаних не тільки з концентрацією людської діяльності, урбанізацією і використанням нових технологій, але і з вдосконаленням технічних систем, звиканням суспільства до більшої безпеки [20, р.19].

Всі існуючі глобальні проблеми мають яскраво виражений економічний аспект, пов'язаний з їх впливом на структуру відтворення, динаміку економічних процесів, пошук ефективних форм і методів керування. Так, одна лише зміна клімату по оцінках провідних спеціалістів призведе:

- до підвищення рівня моря на 0,5 метрів до 2100 р., що потребує щорічних вкладень приблизно в 1 млрд дол., а очікувані економічні втрати складуть приблизно 50 млрд доларів;

- до втрат у лісовому господарстві в межах 2 млрд доларів на рік;

- до збільшень витрат на підтримку комфортної температури в будинках – приблизно 20 млрд доларів на рік;

- до втрат у туризмі (у гірськолижному бізнесі) у розмірі близько 1,7 млрд доларів на рік;

- до додаткових 215000 смертей на рік (при рості температури лише на 2,5%) і збільшенню хвороб, що зумовить економічні збитки до 50 млрд доларів на рік;

- до збільшення концентрації тропосферного озону й інших шкідливих газів, що вимагає для відновлення якості повітря близько 15 млрд доларів на рік;

- до зміни якості води, що потребуватиме для її відновлення, за деякими розрахунками, від 15 до 67 млрд доларів на рік;

- до збільшення міграції приблизно на 150 млн чоловік, що призведе до щорічних економічних втрат в декілька сот мільйонів доларів та ін. [17, с.68–69].

За останніми даними, опублікованим у журналі Nature, глобальне

потепління може привести до вимирання більше половини існуючих на Землі біологічних видів у найближчі 50 років. А експерти ЮНЕП зробили висновок про збільшення числа стихійних лих, викликаних погодними катаклізмами. За їхніми оцінками, у 2003 році нанесений ними збиток склав близько 60 млрд доларів. Наслідки потепління клімату настільки серйозні і глобальні, що можуть спричинити зміну всієї парадигми взаємодії природи і людини, а тому не піддаються виміру в звичайних для нас економічних категоріях [1, с.89]. Ще не визначені оцінки більш віддалених наслідків збільшення концентрацій вуглекислого газу в атмосфері. Так, очікується, що до 2200–2300 р. середньоглобальна температура зросте на 16–18 градусів, а рівень океану збільшиться на 2–3 метра. Все це багаторазово збільшить економічні збитки для всіх регіонів світу (тільки лише підвищення середньоглобальної температури з 2,5 до 4 градусів збільшить очікувані економічні збитки майже в два рази) (табл.14.2).

Глобальні проблеми призводять не тільки до економічних втрат, але і соціальних. Вони викликають людські жертви, заподіюють шкоду здоров'ю людей. Оцінити величину соціальних втрат важко, тому що вони, як правило, носять довгостроковий характер. Ще важче привести соціальні втрати до загального знаменника з економічними збитками. За умови безцінності кожного людського життя, функціонування кожної економічної системи повинно підкорятись безперечному пріоритету соціального ефекту над економічним, здоров'я і виживання людей – над прибутком.

Таблиця 14.2

Економічні збитки при потеплінні клімату у випадку подвоєння CO₂ для найважливіших регіонів земної кулі (в млрд дол./ рік і в частках ВВП) [17, с. 68–69]

Розрахунки збитку по:	S. Fankhauser		R.C.J. Tol	
	Млрд дол./рік	ВВП (%)	Млрд дол./рік	ВВП (%)
Європа	63,6	1,4	–	–
США	61,0	1,3	–	–

Продовження таблиці 14.2

Розрахунки збитку по:	S. Fankhauser		R.C.J. Tol	
	Млрд дол./рік	ВВП (%)	Млрд дол./рік	ВВП (%)
СССР*	18,2	0,7	7,9	-0,3
Китай	16,7	4,7	18,0	5,2
П. Азія	–	–	53,5	8,6
Африка	–	–	30,3	8,7
Лат. Америка	–	–	31,0	4,3
Ср. Схід	–	–	1,3	4,1
Всього:	269,6	1,4	315,7	1,9

14.4. Міжнародна взаємодія в області вирішення демографічних проблем сучасного світу

Поступальний розвиток людської цивілізації супроводжувався нагромадженням настільки значних і різноманітних проблем зі світовою демографічною ситуацією, що нині їх об'єднали під назвою "глобальні проблеми народонаселення". Глобальні проблеми народонаселення – сукупність демографічних проблем сучасності, що заторкують інтереси всього людства, від вирішення яких залежить подальший соціально-економічний прогрес світового співтовариства в сучасну епоху. До найважливіших аспектів глобальних проблем народонаселення, що супроводжується найбільш негативними довгостроковими явищами, відносяться:

1. Стрімке зростання населення, чи так званий демографічний вибух, у країнах, що розвиваються.
2. Погроза депопуляції, чи так звана демографічна криза в промислово – розвинутих країнах.
3. Неконтрольована урбанізація в країнах, що розвиваються.
4. Стихійна внутрішня й особливо зовнішня міграція, що

* Територія колишнього СССР

ускладнює політичні відносини між низкою країн.

Значимість перерахованих аспектів глобальних проблем народонаселення обумовлює необхідність їх докладнішої характеристики.

1. Демографічний вибух – різке прискорення зростання світового населення, що почалося з 50-х рр., котре недостатньо відповідає об'єктивним вимогам соціально-економічного розвитку суспільства. Якщо протягом всієї історії людства чисельність населення збільшувалась досить повільно в зв'язку з великою залежністю людини від природи, епідемій, голоду, частих воєн, рівня розвитку виробництва, то, починаючи з XI століття, населення стало рости швидше, а з XX століття – катастрофічно збільшуватись, отримавши назву в економічній літературі "демографічний вибух". Фактично протягом одного XX століття воно зросло майже в 4 рази. Дані з цього приводу представлені в таблиці 14.3 (прогноз приведено за його середнім варіантом). Найбільша кількість населення Землі проживає в Азії – більш 60%, Африці – 12%, Європі – 10%, Латинській Америці – 8%, в країнах СНД і Прибалтики – 6%, Австралії й Океанії – 0,5% [4, с.23].

Таблиця 14.3

Чисельність населення світу в XX в. і її прогноз на першу чверть XXI в. (млн. чоловік) [11, с.256]

Рік	Світ в цілому	в тому числі						
		СНГ	Закардон-на Європа	Північна Америка	Латинська Америка	Африка	Австралія і Океанія	Азія
1920	1811	158	329	117	91	141	9	966
1940	2295	195	380	146	128	191	11	1244
1950	2527	180	398	166	165	222	13	1377
1960	3060	214	431	199	217	280	16	1668
1970	3727	243	467	226	283	363	19	2102
1980	4430	266	492	252	259	479	23	2584
1990	5294	289	509	277	441	643	27	3118
2000	6228	297	524	306	523	856	31	3692
Прогнозна оцінка								
2025	8472	344	542	361	702	1583	41	4900

3 прогнозів на більш віддалений період впливає, що населення світу до 2040 року складе 19 млрд. чоловік, а до 2200 року – понад 250 млрд. чоловік.

Демографічний вибух відбувається далеко не в усіх регіонах світу. Особливо він виражений, як показує демографічне районування, для країн, що розвиваються, Азії, Африки і Латинської Америки. На ці регіони припадає понад 4/5 приросту населення. Демографічний вибух, що охопив країни, що розвиваються, у ХХ столітті, розвивається за наступною схемою: рівень смертності в цих країнах знижується дуже швидко й у багатьох з них він уже менший, ніж у розвинутих країнах у ХІ столітті. Масове ж зниження рівня народжуваності починається із великим запізненням, перевищення числа народжень над числом смертей досягає значних розмірів, і потужність демографічного вибуху перевищує всі відомі раніше. Оскільки найвищі темпи росту чисельності населення Землі визначаються темпами його збільшення в країнах Азії, Африки і Латинської Америки, (де проживає близько 70% населення світу), демографічний вибух у цих країнах перетворюється у світовий. Приблизно з 144 млн дітей, що щорічно з'являються на світ, 126 млн народжуються в країнах, що розвиваються. В абсолютному числі населення світу збільшується нині з безпрецедентною швидкістю – приблизно на 230 тис чоловік на день.

2. Демографічна криза – порушення відтворення населення, що загрожує існуванню самого населення. Якщо раніше, до початку ХІХ ст., причинами демографічних криз були часті війни, епідемії і голодування, то сутність сучасної тимчасової демографічної кризи пов'язується з тенденцією до падіння рівня народжуваності нижче необхідного для простого відтворення населення в більшості промислово – розвинутих країн.

Збереження існуючих тенденцій демографічного розвитку в промислово розвинутих країнах призводить до старіння населення, скорочення трудових ресурсів і збільшення "економічного навантаження" на самодіяльне населення, а в подальшому майбутньому – депопуляції з усіма її вкрай негативними економічними і соціальними наслідками.

3. Неконтрольована урбанізація і криза великих міст. Урбанізація – історичний процес зростання ролі міст у розвитку суспільства, що охоплює зміни в розміщенні продуктивних сил, насамперед у розселенні населення, його соціально–професійній, демографічній

структурі, способі життя, культурі та ін. Порівняльний аналіз розвитку процесу урбанізації в різних країнах ґрунтується на даних про зростання урбанізації населення – частку міського населення. У 1900 р. частка міського населення у всьому населенні земної кулі склала близько 19,8%, у 1980 – 41,1%. Жителі міст переважають у країнах Європи, Північній Америці, Австралії й Океанії, причому все характернішою є тенденція концентрації населення у великих і надвеликих містах. Концентрація людей у мегаполісах супроводжується нагромадженням проблем – забруднення повітря і води, погіршенням умов використання територій, житлового фонду, інженерного устаткування.

4. Неконтрольована міграція. Міграція тісно пов'язана з економічною нестійкістю, безробіттям. У більшості країн місцеве населення через конкуренцію на ринку праці налаштовано проти мігрантів. Неконтрольована міграція супроводжується дискримінацією робочої сили, що обумовлює загострення соціальних конфліктів, надмірну концентрацію населення в деяких регіонах. Державне втручання в процес міжнародної міграції не завжди усуває його стихійність.

Вкрай загострена світова демографічна ситуація отримала міжнародне визнання вже в 50–х роках ХХІ століття. Саме в цей період були створені регіональні демографічні центри ООН: Міжнародний інститут демографічних досліджень (Бомбей) і Латиноамериканський демографічний центр (Сантьяго). У 1966 р. Генеральна Асамблея ООН прийняла резолюцію по населенню і розвитку. У 1967 р. був утворений фонд ООН для заохочення діяльності в області народонаселення. Складний комплексний характер глобальних проблем населення знайшов своє відображення в проведенні конференцій по народонаселенню – Всесвітня конференція по народонаселенню в Бухаресті в 1974 р., Міжнародна конференція по народонаселенню в Мехіко в 1984 р. та ін. Тема демографо–екологічних впливів була відбита в резолюції Конференції ООН по нових поновлюваних джерелах енергії (1981 р.). Доповідь Всесвітньої комісії з питань навколишнього середовища і розвитку "Наше загальне майбутнє" підтвердила, що бідність, погіршення навколишнього середовища і ріст населення нерозривно пов'язані і жодна з цих фундаментальних проблем не може бути вирішена окремо від інших. Четверта конференція по народонаселенню країн Азії і Тихого океану, що проходила в

Денпасарі (1992 р.), визнала, що зростаючі демографічний тиск загострює проблеми бідності і сприяє погіршенню в ряді країн регіону таких проблем, як деградація ґрунту, вирубка лісів, забруднення повітря і води, скорочення біологічної розмаїтості і навіть підвищення рівня моря. У деяких країнах розростання поселень в екологічно тендітних і нестійких зонах, приводить у випадку природних катастроф до колосальних людських жертв. Тому стійкий розвиток неможливий без демографо–екологічної рівноваги.

14.5. Перспективи міжнародного співробітництва в економіці роззброєння

Проблема необхідності збереження світу на Землі втратила властиву їй раніше гостроту і фатальність, перейшовши в іншу площину – збільшення кількості локальних конфліктів і збільшення кількості країн, що володіють ядерною зброєю. Практично вона не стала меншою, а тому роззброювання – найважливіша складова цієї проблеми. Роззброювання – це система заходів, спрямованих на припинення гонки озброєнь, обмеження, скорочення і ліквідацію засобів ведення війни. Людство все більше усвідомлює важливість і актуальність цієї проблеми, намагаючись тримати її в межах, підконтрольних світовому співтовариству.

Оцінити у всій повноті реальну небезпеку гонки озброєнь як згубного глобального процесу допоможуть наступні найважливіші обставини. По–перше, прогрес військової техніки досяг такого масштабу, коли з небаченою швидкістю з'являються нові, все більш досконалі засоби озброєння, принципово нові системи зброї. Це стирає межу між зброєю як засобом збройної боротьби проти армій супротивника і як засобом боротьби проти населення й економіки держав і цілих регіонів. По–друге, подальший розвиток ракетно–ядерної зброї, що супроводжується розробкою відповідних військово–політичних доктрин його використання, все більш затрудняє політичний контроль над ним. По–третє, прогрес у створенні сучасних засобів руйнування поступово стирає межу між ядерною і звичайною війною. По–четверте, гонка озброєнь використовує інтереси людей, котрі працюють у галузях, створюючих засоби руйнування – військово–промислового

комплексу, змушуючи їх мимоволі виступати в її захист. По-п'яте, проблема збільшення чи скорочення виробництва озброєння наштовхується на суперечливі інтереси різних держав, тому що забезпечує в тому чи іншому ступені їхні геополітичні інтереси.

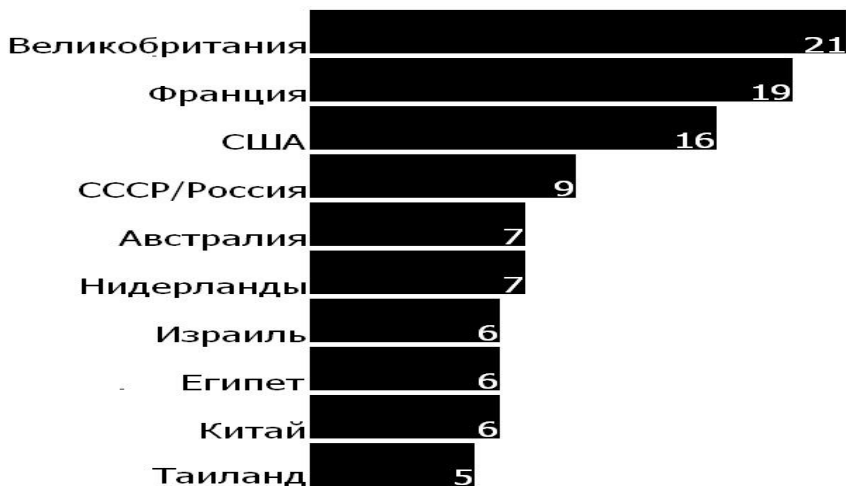


Рис. 14.1. Країни , що брали участь у більшості конфліктів

Статистично згубну небезпеку і недоцільність подальшої гонки озброєнь можна проілюструвати в такий спосіб: глобальні військові витрати протягом ХХ століття зросли більш, ніж у 30 разів. Якщо в період між світовими війнами людство витрачало на військові цілі від 20 до 22 млрд доларів щорічно, то сьогодні – більш 1 трлн доларів. У сферу військово–виробничої діяльності включено, за свідченням експертів ООН, близько 100 млн. чоловік, чисельність існуючих сьогодні армій досягає майже 40 млн. чоловік, а у військових дослідженнях і створенні нової зброї зайнято до 500 тис. чоловік. При цьому на військові цілі приходиться 2/5 усіх витрат на науку [13, с.556]. Вченими підраховано, що засобів, що витрачаються на озброєння тільки протягом одного року, було б досить для зрошення 150 млн. га землі, використання яких могло б

прогодувати 1 млрд чоловік. Таких витрат було б досить для будівництва протягом одного року 100 млн. квартир чи іншого сучасного житла для 500 млн. чоловік.

Таблиця 14.4

Співставлення витрат на мілітаризацію і засобів,
що вимагаються для вирішення деяких соціальних
і екологічних проблем (млрд дол.)
[21, p.150–151]

2 тижні глобальних витрат на військові цілі	30	Щорічна вартість десятилітньої програми ООН забезпечення водою і санітарії
3 дні глобальних витрат на військові цілі	6,5	Забезпечення п'ятилітньої програми відновлення тропічних лісів
2 дні глобальних витрат на військові цілі	4,8	Забезпечення п'ятилітньої програми відновлення тропічних лісів
Запити на фінансування (1988–1992р.) підготовки "зоряних війн"	38	Поховання високорадіоактивних відходів у США
Вартість розробки ракети «Миджетмент»	6	Середньорічна вартість скорочення в США викидів двоокису сірки на 8–12 млн. тон у рік для боротьби з кислотними опадами
Підводний човен «Трайидент»	1,4	Глобальна п'ятилітня програма вакцинації дітей проти 6 смертельно небезпечних хвороб, що скоротило б дитячу смертність на 1 млн. на рік.

На гонку озброєнь використовуються не "вільні", не "дарові", не "зайві" ресурси. На неї йде істотна частина світових ресурсів, життєво необхідних для цілей розвитку (табл.53). Єдині лише США витрачають на ці цілі 700 млрд доларів у рік (за даними на 1996 р.)

[5, с.11]. Але особливо парадоксальним явищем виступає гонка озброєнь у країнах "третього світу", де проживає 80% населення нашої планети, а роль у світовому виробництві складає менш 20%. На найбідніші країни (де ВВП на душу населення складає менш 440 дол.), що виробляють всього 5% товарів і послуг у світі, де проживає більш половини населення планети, приходиться 7,5% світових витрат на озброєння, порівняно з 1% на охорону здоров'я і менш 3% на освіту. У цих країнах на 3700 чоловік приходиться 1 лікар, а на одного військовослужбовця – 250 чоловік.

Накопичені гонкою озброєнь прями соціально–економічні збитки у глобальному масштабі багаторазово перевищують всі збитки, що терплять країни світу через різні природні катаклізми. Тенденція до росту ресурсів, що відволікаються на військові цілі, веде до загострення економічних і соціальних проблем у багатьох країнах, згубно позначається на розвитку цивільного виробництва і рівні життя народів. Тому роззброювання, згортання військового виробництва (конверсія) є сьогодні однією з проблем, що вимагає участі усього світового співтовариства. Роззброювання припускає рішення наступних основні задач:

- обмеження і припинення ядерних випробувань;
- недопущення використання космічного простору у військових цілях;
- скорочення військових витрат;
- зменшення торгівлі зброєю;
- демілітаризація зон збройних конфліктів.
- проведення заходів в області припинення розробок технологій виробництва озброєнь.

Запаси ядерного й іншого видів озброєнь досягли таких колосальних розмірів, що приведення їх у дію здатно знищити життя на Землі. Роззброєння дозволило б усунути навислу над світом погрозу термоядерної війни, забезпечити безпеку, створити умови для рішення багатьох соціально–економічних проблем. В післявоєнні роки вчені різних країн проводили наукові дослідження з питань перебудови військового виробництва, що показали необхідність і можливість конверсії. Суть конверсії складається в плавному, поступовому перебігу надлишкових ресурсів, зайнятих у військовій сфері в цивільну сферу.

14.6. Економічні основи запобігання глобальної екологічної катастрофи

Екологічні проблеми в різному ступені інтенсивності характерні для всіх країн світу – як промислово розвинутих, так і тих, що розвиваються. Ступінь цей залежить від рівня розвитку економіки і величини витрат на охорону навколишнього середовища і раціональне природокористування, а в основі самої проблеми лежать наступні процеси:

- нагромадження промислових і побутових відходів, відходів сільського господарства у кількостях, що порушують природні, у тому числі біологічні процеси;
- забруднення промисловими і побутовими відходами водних систем;
- порушення теплового режиму природного середовища, забруднення атмосфери продуктами згоряння палива;
- використання матеріалів і продуктів, що містять шкідливі і токсичні речовини;
- забруднення навколишнього середовища різними видами шумів, вібрацій, випромінювань;
- розробка родовищ корисних копалин без своєчасного відновлення і рекультивації земель, що призводить до відмирання ґрунтів, ландшафтів, осіданню земної поверхні;
- порушення лісових масивів при низьких темпах їхнього відновлення;
- скорочення орних і інших сільськогосподарських угідь, що привело до розвитку ерозивних процесів;
- знищення окремих видів живого світу і т.д.

З усієї сукупності факторів, що обумовили наростання темпів і масштабів руйнування природного середовища, і складається усе більш відчутна погроза екологічної катастрофи. Її основним винуватцем є розвинуті країни. У цілому основне навантаження на природне середовище і ресурси планети створюють 8 країн – США, Японія, ФРН, Росія, Китай, Індія, Індонезія, Бразилія. Тут проживає 56% населення Землі, знаходиться 53% усієї площі лісів, виробляється 59% світового ВВП. На них доводиться 58% усіх викидів вуглекислого газу в атмосферу Землі (у тому числі 23% на США, 13% – на Китай, 7% на Росію) [7, с.17]. Утім, як припускають експерти ООН, внесок країн, що розвиваються, в атмосферні викиди

вуглекислого газу до середини ХХІ століття теж зросте із сьогоднішніх 28 до 40%.

Найбільш кризовий в екологічному відношенні континент – Європа. Тут промисловим забрудненням піддалися не тільки окремі міста чи райони, а цілі регіони, територія яких далеко виходить за межі національних кордонів. Так, у Північне море щорічно попадають десятки мільйонів тон шкідливих речовин найрізноманітнішої токсичності. Наслідки – масова загибель риби, тюленів, усього живого. Про масштаби забруднення Світового океану одним із самих токсичних важких металів – ртуттю – свідчать наступні дані: від 1/3 до 1/2 промислового виробництва цього металу (9–10 тис. тон) попадає в океан. Основна маса забруднення нагромаджується на узбережжі і в зоні шельфу, де добувається 90% світового улову риби. Значну шкоду природі приносить підвищення в атмосфері концентрації вуглекислого газу. За прогнозами вчених, його нагромадження може підвищити до 2050 року середню температуру Землі на 1,5–4,5⁰, що в результаті танення льодів підвищить рівень Світового океану до 2100 р. на 1,4–2,2 метри, внаслідок чого будуть затоплені деякі берегові зони [12, с.558]. У багатьох районах світу існує дефіцит прісної води. Це зв'язано з її нерівномірним розподілом на суші, швидким ростом населення, інтенсивним розвитком промисловості і сільського господарства. На думку багатьох учених, головну погрозу для водопостачання в майбутньому представляє не абсолютне збільшення споживання води, а прогресуюче забруднення рік, озер і інших водяних джерел. У світі щорічно скидається не менш 450 êi^3 промислових і побутових стічних вод, котрі забруднюють більший у 15 разів обсяг чистої води (за іншими даними – у 40–60 разів). У той же час лише половина стічних вод перед скиданням піддається штучному очищенню. Масштаби забруднення природного середовища багаторазово збільшуються через погане використання відходів. Так, при виробництві електроенергії на АЕС у відходи йде до 98% палива. Відходи (цезій, стронцій і плутоній) неможливо знищити, і в той же час немає ефективного технічного рішення їхнього безпечного збереження. Значні технічні труднощі існують також і при демонтажі АЕС, термін служби яких складає 30–50 років. Внаслідок міграції шкідливих речовин в навколишньому середовищі їх підвищена концентрація

спостерігається не тільки в місцях зосередження джерел забруднення, але і на значній відстані від них.

Таблиця 14.5

Нагромадження відпрацьованого палива АЭС [7, с.15]

Країна	1985	1990	2000
США	12601	21800	40400
Канада	9121	1700	33900
СНГ	3700	9000	30000
Франція	2900	7300	20000
Японія	3600	7500	8950
Швеція	1330	2360	5100
Інші	5939	14540	36715
Всього:	40991	84000	193065

Величезна кількість шкідливих викидів, особливо важких металів, потрапляє в атмосферу при спалюванні палива. Кількість ртуті, миш'яку, свинцю, кобальту в цих викидах перевищує їх видобуток у 3–8 разів. Рекордним є кількість свинцю, що викидається. У світі щорічно виплавляється 3,3 млн. тон цього металу, а з вихлопними газами автомобілів його викидається в повітря понад 3250 тис. тон. Найсильнішому техногенному забрудненню піддається гідросфера. Щорічно мільйони тон нафтопродуктів, важких металів, мінеральних добрив, пестицидів і інших речовин попадають у внутрішні водні джерела (рис.37).

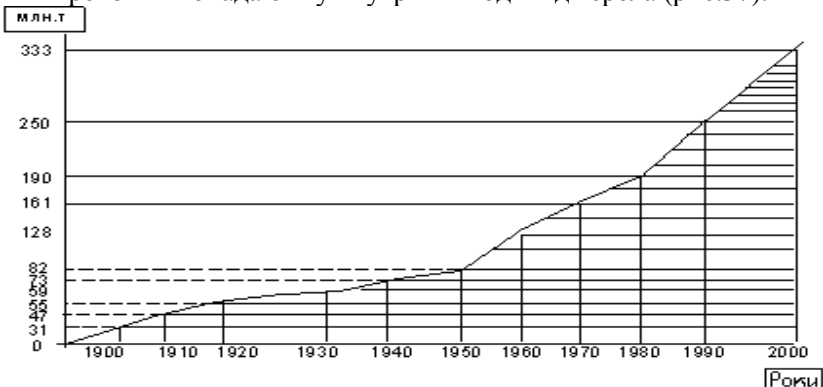


Рис. 14.2. Динаміка світових викидів в атмосферу техногенних оксидів сірки

Наслідки перерахованих явищ носять довгостроковий характер і погано піддаються кількісній оцінці. Наслідки Чорнобильської аварії, на думку фахівців, можуть призвести за 20–30 поколінь до нагромадження мутацій, рівень яких буде в 10 разів вищим, ніж тим, що спостерігається в першому поколінні.

Тому прерогативою сучасного соціально–економічного розвитку світового співтовариства стає створення екологічно безпечної системи, що вимагає відповідних фінансових витрат. Крім того, ці глобальні задачі вимагають єдиного підходу до проведення всесвітньої екологічної політики. "Світ сьогодні економічно багатший і екологічно бідніший, ніж будь–коли" – підкреслюючи дану думку, заявив президент Інституту глобальних досліджень.

14.7. Міжнародні економічні аспекти продовольчої проблеми

Глобальні проблеми пов'язують сьогодні світову економіку в єдину систему, тобто зумовлюють її взаємозв'язану, взаємозалежну цілісність не в меншій, а може бути, і в більшій мірі, ніж міжнародний поділ праці. Серед них особливе місце займає продовольча проблема. Світову продовольчу проблему називають однією з головних невирішених проблем сучасності. Нині значна частка світового населення все ще відчуває голод і недоїдає, багато людей відчувають нестачу продуктів харчування. Найгостріше ця проблема стоїть перед країнами, що розвиваються, і насамперед, тією їх частиною, де середнє споживання продовольства на душу населення за енергетичною цінністю складає менш 2000 ккал на день.

За оцінками ФАО, загальна численність страждаючих від загального голоду складала до кінця ХХ століття близько 700 млн. чоловік. Критерієм голоду в наведеній оцінці прийнято його крайній ступінь, обумовлений "критичним" рівнем енергетичних потреб організму, достатнім лише для виживання. Якщо ж використовувати інший, менш жорсткий підхід для визначення голоду, то кількість голодуючих буде значно більшою. Для багатьох шарів населення країн, що розвиваються, голод виступає як явище супутнє, постійне. У цьому зв'язку в економічній і іншій літературі з'явилося поняття "продовольчої безпеки". Світова продовольча безпека припускає, що

світ як єдине ціле повинне виробляти достатню кількість продовольства для задоволення зростаючих потреб.

Наступним найважливішим аспектом розглянутої проблеми є незбалансованість харчування. Іншими словами, споживання на душу населення найбільш значимих і важливих видів продовольства значно менше рекомендованих медичних норм, необхідних для повноцінного харчування. Голод і недоїдання, по суті представляють фізичні явища, котрі виражаються в недостатньому споживанні порівняно з медичними, або середніми для даної країни чи регіону нормами продуктів харчування. Вони можуть бути вимірені кількістю реально спожитих (не спожитих) конкретною людиною білків, жирів, вуглеводів, мікроелементів, калорій, співвіднесених з їх нормативним споживанням. У світовій практиці застосовують і інші способи визначення забезпеченості населення продовольчими продуктами: показник забезпеченості продуктами для підтримки необхідної фізичної активності, показник росту і ваги, показник змісту в споживаних продуктах живильних і мінеральних речовин.

За оцінками експертів, світовий попит на продовольство зростатиме до 2020 року на 64%, у тому числі в країнах, що розвиваються – майже на 100%. Але вже сьогодні розвиток сільського господарства не встигає за змінами в об'ємі і структурі світового попиту на продовольство. Основні причини даного явища: деградація сільськогосподарських земель; малоземелля переважної частини населення країн, що розвиваються, Африки, Азії і Південної Америки; зниження запасів водних ресурсів, що використовуються в сільському господарстві; техніко – технологічний рівень розвитку сільського господарства. Серед причин можна назвати не тільки причини економічного, але і політичного, правового й іншого характеру. Сама продовольча проблема в широкому змісті слова – комплекс економічно – технічних, соціально-демографічних, політичних проблем виробництва, розподілу, обміну, споживання продуктів харчування, недолік яких призводить до недоїдання, голоду й епіdemій, соціально – політичної нестабільності в суспільстві, еволюцій та ін.

В результаті до початку століття спостерігалось погіршення продовольчого становища. Світовий збір зерна й улов риби, наприклад, у розрахунку на душу населення із середини 80-х до середини 90-х років скоротився більш ніж на 9%. Світові запаси зерна в цей же період скоротились до найнижчої оцінки – 50 днів

споживання, замість 70 днів як мінімально припустимого рівня. Головний напрямок вирішення продовольчої проблеми в країнах, що розвиваються – підвищення врожайності на одиницю оброблюваної площі, збільшення надоїв і приростів ваги на голову худоби. Всесвітня продовольча конференція ООН у 1974р., численні рішення ФАО і конференції руху неприєднання в такий спосіб визначають необхідність вирішення існуючої проблеми. Щоб домогтися цих цілей, необхідне постійне міжнародне співробітництво у всіх областях міжнародної взаємодії.

Тематика індивідуальних реферативних завдань

1. Конверсія в сучасному світі: основні риси й особливості.
2. Екологізація світового економічного розвитку як першочергове завдання міжнародної економіки.
3. Вплив експортоутворюючих галузей економіки України на навколишнє середовище.
4. Сучасні форми і методи міжнародного співробітництва в справі охорони навколишнього середовища.
5. Сутність моделі "глобальної рівноваги" Дж. Форрестера.

ПОНЯТІЙНО–ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

Автаркія – політика господарського відокремлення країни, створення замкнутої, самозабезпеченої економіки.

Авторський нагляд – у сфері зовнішньоекономічних угод означає одну з функцій підрядника при наданні їм технічних послуг, що передбачають виконання проектних робіт.

Авуари – у міжнародних розрахунках це кошти банку на його рахунках у закордонних банках в іноземній валюті.

Агентування судів – обслуговування судів у порту морським агентством з доручення судовласника й від його імені.

Акредитив – доручення однієї кредитної установи іншому зробити оплату товарно–транспортних документів за відвантажений товар або виплатити пред'явникові певну суму грошей.

Активний торговельний баланс країни – торговельний баланс, що характеризується перевищенням експорту товарів над імпортом товарів.

Акцепт – прийняття пропозиції, вираження згоди оплати отриманого документа.

Акції – цінні папери, що засвідчують участь їхнього власника в капіталі акціонерного товариства.

Антропогенний вплив – тиск людини на навколишнє середовище, що створює погіршення стану природного середовища, зміну ландшафтів, розширення площі урбанізованих територій і сільськогосподарських територій і т.д.

Анулювання зовнішнього боргу – відмова держави–позичальника від сплати платежів по зовнішніх позиках, включаючи відсотки й погашення капітальної суми боргу.

Антидемпінгове мито – додаткове імпортерне мито, який обкладають товари, експортовані за цінами нижче номінальних цін світового ринку або внутрішніх цін країни, що імпортує.

Антидемпінгове законодавство – міжнародні й національні правові норми й положення, спрямовані проти товарного демпінгу.

Арбітраж – спосіб розгляду спірних справ, при якому країни добровільно звертаються до третейського судді; третейський суд, що

діє в постійному режимі й дозволяє суперечки із приводу невиконання цивільно–правових угод між юридичними особами.

Асоціація – добровільне об'єднання фізичних або юридичних осіб з метою взаємного співробітництва при збереженні самостійності й незалежності вхідних в об'єднання членів.

Аукціони – особливі ринки, створені в певних місцях для продажу товарів, що володіють індивідуальними властивостями, шляхом публічних торгів.

Базис поставки – умова зовнішньоторговельної угоди, яка попереджає розподіл між продавцем і покупцем обов'язків по просуванню товару, оформленню відповідних документів й оплати транспортних витрат, визначенню моменту переходу від продавця до покупця прав власності на товар, ризику випадкового ушкодження або втрати товару, а також дати поставки.

Баланс міжнародних розрахунків – співвідношення грошових вимог і зобов'язань, надходжень і зобов'язань, надходжень і платежів однієї країни стосовно інших країн.

Баланс платежів – співвідношення між валютними надходженнями й платежами даної країни за певний час.

Бартер – безвалютний, але оцінений і збалансований обмін товарами по єдиному договорі–контракту; товарообмінні операції без грошового еквівалента й без обов'язкового обліку цін товарів.

Багатонаціональна корпорація – корпорація, головна компанія якої належить капіталу двох або більше країн, а філії також перебувають у різних країнах.

Будівництво «під ключ» – виконання підрядником всіх робіт, починаючи з техніко–економічного обґрунтування й закінчуючи пуском усього об'єкта.

Безвалютний обмін – міжнародний обмін товарами, послугами й іншими результатами діяльності без витрати іноземної валюти.

Безмитне ввезення – ввіз на територію держави товарів, цінностей інших предметів без сплати мита, податків і зборів.

Біржа – організаційно оформлений у спеціалізовану установу постійно функціонуючий ринок, на якому відбуваються угоди купівлі–продажу цінних паперів, товарів, валюти й робочої чинності.

Бонусі знижки – знижки, надавані постійним покупцям, якщо вони за певний період здобувають обумовлену кількість товару.

Брутто – вага товару разом з тарою й упакуванням.

Валюта платежу – валюта, у якій за узгодженням між сторонами відбувається фізична оплата товару по зовнішньоторговельній

операції або погашення міжнародного кредиту.

Валюта резервна – національні кредитно–грошові кошти провідних країн–учасниць світової торгівлі, використовувані для обслуговування міжнародних розрахунків по зовнішньоторговельних операціях, іноземним інвестиціям, при визначенні цін.

Валюта – грошова одиниця для виміру величини вартості товару.

Валютна інтеграція – об'єктивно обумовлений процес, що розвивається при активному сприянні держав регіональних зон, у межах яких забезпечується відносно стабільне співвідношення курсів валют, спільне регулювання валютних взаємин країн–учасниць і здійснення єдиної валютної політики відносно третіх країн.

Валютні ринки – система стійких економічних й організаційних відносин по операціях купівлі–продажу іноземних валют і платіжних документів в іноземних валютах.

Валютні ризики – ризики, що виникають у зв'язку з використанням декількох валют у міжнародних угодах.

Валютний опціон – це контракт, що надає право одному з учасників угоди купити або продати певну кількість іноземної валюти за фіксованою ціною в плині деякого періоду часу.

Валютні умови контракту – умови, які узгоджуються в зовнішньоторговельних контрактах, що укладають між експортером й імпортером.

Валютний курс – ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в грошовій одиниці іншої країни.

Валютний паритет – законодавчо встановлюване співвідношення між двома валютами.

Вивіз капіталу – розміщення капіталу за кордоном з метою одержання прибутку від підприємницької діяльності; процес вилучення частини капіталу з національного обороту в даній країні й переміщення його в товарній або грошовій формі у виробничий процес й обіг іншої країни.

Відплив умів» – міжнародна міграція висококваліфікованих кадрів; виїзд за кордон на постійну роботу висококваліфікованих фахівців, що не знаходить застосування своїм здатностям, не затребуваним у країні проживання.

Втеча капіталу – відтік капіталу із країни базування.

Відкрита економіка – економічна концепція, що досліджує вплив зовнішньоекономічних зв'язків на внутрішню

макроекономічну систему країни.

Виграш від торгівлі – економічний ефект, що одержують країни, що беруть участь у торгівлі, якщо кожна з них спеціалізується на торгівлі тим товаром, у виробництві якого вона має порівняльну перевагу.

Гарантування експортних кредитів – надання гарантії, що покривають кредитні ризики.

Гарантована система опису й кодування товарів – деталізований й уніфікований зовнішньоторговельний класифікатор, що забезпечує збір, порівнянність й аналіз статистичних даних міжнародної торгівлі.

Глобальні проблеми – загальнопланетарні проблеми, що зачіпають життєві інтереси людства й вимагають для свого рішення зусиль усього світового співтовариства.

Давальницька сировина – вихідний сировинний продукт, передана замовником продукції її виготовлювачеві з метою переробки в готову продукцію, оплачувану замовником.

Державна демографічна політика – система адміністративних, економічних, пропагандистських й інших заходів, за допомогою яких держава впливає на розвиток народонаселення.

Демографічний вибух – образне позначення швидкого кількісного росту світового населення.

Демографічне районування – розподіл досліджуваної території на зони з подібними демографічними характеристиками.

Давальницька сировина – сировина контрагента–партнера, увезена в країну з метою його переробки в готову продукцію з наступним вивозом готової продукції в країну фірми–власника сировини.

Дата поставки – момент, прийнятий сторонами, що уклали зовнішньоторговельну операцію, за зроблену в дійсності поставку.

Демонетизація золота – втрата благородними металами грошової функції.

Демпінг – продаж товарів за цінами значно нижче середньорічного рівня, іноді нижче собівартості.

Диверсифікованість експорту – збільшення кількості видів і найменувань продукції й послуг, призначених для експорту.

Дилерські знижки – знижки, які покривають власні витрати дилера на продаж і сервіс, а також забезпечує йому обумовлений прибуток.

Дискант – знижка із ціни пряма, застосовувана в міжнародних

контрактах; різниця, одержувана при покупці банком цінного папера за ціною нижче номіналу.

Дискримінація в зовнішній торгівлі – режим у торговельній діяльності країни, відповідно до якого торговельним партнерам з певної країни надаються умови гірші, чим представникам інших країн.

Диференціальна міграція – міграція окремих груп населення – етнічних, соціальних й ін., що уточнює характеристики мігруючого населення.

Добровільне обмеження експорту – зобов'язання одного з торговельних партнерів обмежити або не розширювати обсяг експорту.

Договір поставки – угода, відповідно до якого підприємство–виготовлювач продукції зобов'язується передати підприємству споживачеві у встановлений строк продукцію, погодженого між ними асортиментів, кількості і якості, а покупець зобов'язується прийняти її й оплатити.

Домінування – чільне положення одного з економічних суб'єктів або його товарів у порівнянні з іншими суб'єктами або товарами.

Дотримання прав людини – філософський принцип прийняття етичних рішень, націлених на захист честі й достоїнства кожної людини.

Європейська валютна система – регіональна валютна система, що поєднує валюти країн–членів ЄС.

Європейський банк реконструкції й розвитку – міжнародний банк, створений в 1990 році з метою кредитної підтримки країн Східної й Центральної Європи.

Євроринок – міжнародний ринок позичкових капіталів на якому операції здійснюються в єрвоютах.

Єдиний економічний простір – економічна зона, утворена декількома державами, що об'єдналися в економічний союз, у рамках якої діють загальні принципи господарювання, погоджені єдині правила діяльності.

Експоцентр – центр по підготовці й проведенню виставок з міжнародною участю.

Економіка транспорту – сукупність суспільних, технічних й економіко–організаційних факторів, які обумовлюють ефективність праці й використання засобів виробництва на транспорті.

Екологічна війна – воєнні дії, спрямовані на навмисне порушення природного середовища.

Економічні аспекти глобальних проблем – економічні умови, ресурси, напрямки й методи, що забезпечують рішення глобальних проблем.

Економічна політика – система економічних заходів, проведених державою як усередині, так і поза країною.

Економічна кон'юнктура – сформована економічна обстановка, тимчасова ситуація, що характеризується сукупністю показників, що відбивають стан світового господарства.

Економічний потенціал – комплексна характеристика рівня економічної потужності, наявності ресурсів і можливостей забезпечувати розширене відтворення, суспільні потреби й соціально–економічний прогрес суспільства.

Економічний розвиток – процес функціонування й еволюції економічної системи в довгостроковому періоді, що відбувається під впливом економічних протиріч, потреб й інтересів.

Економічний інтерес – об'єктивна категорія, що виражає відношення економічних суб'єктів із приводу задоволення економічних потреб, що реалізуються в процесі використання обмежених економічних ресурсів.

Економічна угода – будь–який добровільний обмін вартості, при якому передається право власності на товар, послугу або актив від резидента даної країни до резидента іншої країни.

Економічна ефективність – результативність економічної діяльності, програм і заходів, яка характеризується відношенням отриманого економічного ефекту, результату до витрат факторів, ресурсів, що обумовили одержання цього результату.

Економічні реформи – великі перетворення, зміни в системі ведення господарства, керування економікою, шляхах і способах здійснення економічної політики.

Економічна безпека – стан юридичних й економічних відносин, організаційних зв'язків, матеріальних й інтелектуальних ресурсів, при якому забезпечуються нормальний виробничий розвиток і фінансово–комерційний успіх.

Економічна система – спосіб, яким країна вирішує проблеми нестачі ресурсів і досягає своїх економічних цілей.

Економічні біженці – громадяни, що залишають країну із причин економічного порядку.

Еміграція – виїзд населення з даної країни за її межі.

Етнічна економіка – сегмент народного господарства приймаючої країни, що базується на економічній активності

стосовних на одному етнокультурному меншенстві підприємців і працівників, включаючи самостійних.

Експорт – вивіз товарів, капіталів послуг за кордон для реалізації на зовнішніх ринках.

Експортна квота – установлений обсяг виробництва й поставок на експорт певних товарів.

Ембарго – заборона ввозу або вивозу яких–небудь товарів, повна заборона торговельних відносин з окремою країною або групою країн.

Життєвий рівень населення – економічна категорія, що характеризує забезпеченість населення матеріальними, духовними благами, ступінь задоволення особистих потреб людей, які виникають на певному етапі розвитку суспільства.

Женевська конвенція – багатобічні, міжнародні договори, що регламентують порядок застосування в платіжному обороті векселів і чеків.

Злиття – об'єднання майна й діяльності двох або більше компаній з метою створення нової компанії або поглинання цих компаній однієї з них.

Забруднення навколишнього середовища – надходження в природне середовище твердих, рідких, газоподібних речовин, мікроорганізмів або енергій (у вигляді звуків, шумів, електромагнітного й радіоактивного випромінювання) у кількостях, що викликають зміну властивостей компонентів природи й (або) шкідливий вплив, що робить, на людину, флору, фауну.

Зовнішньоторговельна політика – система економічних, організаційних, політичних заходів по розвитку зовнішньоторговельних відносин даної країни; включає визначення обсягів географічної й товарної структури експорту й імпорту.

Зовнішньоторговельна операція – договір комерційного характеру з іноземним партнером.

Зовнішньоторговельний дефіцит – перевищення пасивної частини зовнішньоторговельного балансу країни, що включає імпорт товарів іноземного походження для внутрішнього споживання й переробки з метою їхньої наступного вивозу, над активною частиною, що складається з експорту товарів, зроблених, вирощених або добутих у країні, а також товарів, раніше завезених через границю й піддаваних переробці.

Зовнішньоторговельний договір – основний комерційний документ, що визначає взаємини учасників зовнішньоторговельної

операції.

Зовнішньоторговельний обіг – сума цінності експорту й імпорту країни або групи країн за певний період.

Зовнішня заборгованість – сума фінансових зобов'язань країни іноземним кредиторам, що підлягає погашенню у встановлений термін.

Зовнішня торгівля – специфічний сектор економіки окремої держави.

Зустрічна торгівля – зовнішньоторговельні операції, умови яких передбачають зустрічні зобов'язання експортерів закупити в імпортерів товари на частину або повну вартість експортованих товарів.

Закордонні інвестиції – довгострокове вкладення приватного або державного капіталу в економіку закордонних країн з метою одержання прибутку.

Заборгованість зовнішня – сума фінансових зобов'язань країни стосовно іноземних кредиторів на певну дату, що підлягають погашенню у встановлений термін.

Золота квота в Міжнародному валютному фонді – частина внеску країни–члена у МВФ, що оплачувалася золотом.

Золотий запас – резервний фонд золота в злитках і монетах, що належить державі.

Зона морська економічна – морський простір шириною до 200 миль, що перебуває за зовнішньою границею територіального моря прибережної держави.

Зона вільна економічна – частина території держави, що має вільний режим для іноземних інвестицій і пільгові економічні умови для всіх підприємств.

Зустрічні закупівлі – торговельні операції, у яких покупець домовляється, укладає угоду із продавцем про зустрічний відповідний продаж своїх товарів через певний, іноді тривалий проміжок часу.

Зона вільної торгівлі – зона, у межах якої група країн підтримує вільну безмитну торгівлю, це об'єднання декількох країн, що значно послабляє або повністю, що знижує обмеження, на переміщення вироблених ними товарів через границі й в ходяче спільне регулювання загальних міждержавних ринків.

Імпорт – придбання в іноземного контрагента товару із ввозом його в країну через границю.

Імпортна квота – 1) нетарифні кількісні способи обмеження

ввозу певних товарів у країну; 2) економічний показник, що характеризує значимість імпорту для національного господарства в цілому, а також для окремих галузей і виробництв, по різних видах продукції.

Імміграція – в'їзд населення в дану країну через її межі.

Інвестиція – сукупність витрат, реалізованих у формі довгострокових вкладень капіталу в галузі господарства.

Інвестиційна політика – складова частина економічної політики, що проводиться державою й підприємством у вигляді встановлення структури й масштабів інвестицій, напрямків їхнього використання, джерел одержання з урахуванням необхідності відновлення основних коштів і підвищення їхнього технічного рівня.

Інвестиційний бум – різка активізація інвесторів, що росте пропозиція інвестицій, значне збільшення капіталовкладень в економіку.

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

Іноземні інвестиції – капітали, експортовані з однієї країни й вкладені в справу на території іншої країни.

Іноземний інвестор – юридична або фізична особа, іноземна держава або міжнародна організація, правочинна здійснювати інвестиції відповідно до законодавства країни свого місцезнаходження.

Інжиніринг – комплекс інженерно–консультаційних послуг комерційного характеру по підготовці й забезпеченню процесу виробництва й реалізації продукції, по обслуговуванню будівництва й експлуатації об'єктів господарства.

Інкотермс – міжнародні правила по тлумаченню торговельних термінів, видані Міжнародною торговельною палатою на підставі узагальнення світової комерційної практики, збірник міжнародних торговельних термінів, пов'язаних із завантаженням, транспортуванням, вивантаженням і страхуванням товарів.

Інтернаціональна вартість – суспільно–необхідні витрати праці на виробництво товарів у світовому господарстві.

Іноземний контрагент – іноземна особа, фірма або організація, що є протилежною стороною в комерційній справі.

Інтеграція – процес взаємного пристосування й у певній мері об'єднання господарства декількох держав.

Інтерлізинг – міжнародна лізингова діяльність по фінансуванню

й постачанню закордонних споживачів найбільшими лізинговими компаніями, а також придбання майна по лізингу за рубежем.

Консорціум – група компаній, що працюють спільно для досягнення загальної мети або здійснення проекту, що дає вигоду всім учасникам.

Квота імпортна – обмежувальна частка імпорту в загальному розташовуваному ракурсі.

Квота експортна – обмежувальна частка експорту в рамках обсягу виробництва, що розподіляє, або з обліком прийнятих договірних зобов'язань.

Кліринг – система безготівкових розрахунків за товари, послуги, цінні папери, заснована на взаємному заліку вимог і зобов'язань у торговельних розрахунках.

Комерційна таємниця – не є державними секретами відомості, пов'язані з виробництвом, технологічною інформацією, керуванням, фінансовою й іншою діяльністю підприємства, розголошення яких може завдати шкоди його інтересам.

Компенсаційні кредити міжнародного валютного фонду – надаються членам на строк до 3–5 років для компенсації скорочення експортного виторгу, викликаного тимчасовими й не залежними від країни–позичальника причин–стихійні нещастя, непередбачені падіння світових цін і т.д.

Компенсаційні угоди – вид зовнішньоекономічних зв'язків, що надають собою відшкодування кредитів і послуг на певних умовах й у встановлений термін.

Конвенції міжнародні – будь–які міжнародні угоди, що встановлюють взаємні права й обов'язки держав, що ратифікували їх.

Конкурентоздатність товару – здатність товарів відповідати вимогою конкурентного ринку, запитам покупців у порів'янні з іншими аналогічними товарами, представленими на ринку.

Конкурентоздатність країни – здатність економіки однієї країни конкурувати з економіками інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності народного господарства й забезпечення на цій основі високого й постійного зростаючого рівня життя населення.

Коносамент – документ, видаваний перевізником, що засвідчує прийняття вантажу до перевезення із зобов'язанням доставити його в порт призначення й видати власникові К.

Консорціальний банк – спільне багатонаціональне банківське

підприємство акціонерного типу, що належить декільком банкам, фінансовим компаніям.

Континентгування – одна з форм державного регулювання зовнішньої торгівлі за допомогою встановлення експортних й імпорتنих квот (контингентів).

Контрольний ключ – цифровий показник, що включає в текст деяких банківських телеграм для контролю за правильністю передачі телеграфом підсумкової суми, а також у номер особового рахунку клієнта для захисту його від перекручувань при уведенні й обробці банківської операції на ЕОМ.

Концесія – договір на здачу в експлуатацію іноземній державі або приватній особі на певних умовах підприємств, землі, надр і т.п. з метою розвитку або відновлення національної економіки й освоєння природних багатств.

Кооператив – об'єднання зацікавлених фізичних або юридичних осіб–виробників або для спільного здійснення господарської діяльності.

Кореспондентський договір – угода між двома або декількома кредитними установами про здійснення платежів і розрахунків одним з них з доручення й за рахунок іншого.

Котирування – ресстрація цін на товарних біржах, а також самі ціни.

Кредит міждержавний – сукупність кредитних відносин, у яких позичальником або кредитором виступає держава.

Кредит митний – відстрочка сплати мита, надавана митними установами деяких країн, за умови надання гарантії й сплати відсотків на суму мита за період відстрочки.

Кредитна блокада – відмова якого– або держави або міжнародної валютно–кредитної організації надавати кредити країні або групі країн; один з видів економічної блокади.

Кредитна експансія – інтенсивне розширення кредитних операцій банків з метою витягу прибутку.

Кредитні ризики – імовірність несплати заборгованості по платежах і зобов'язанням у встановлений контрактном строк.

Кредитор – один з учасників кредитних відносин; виступає як суб'єкт, що представляє позичку.

Кредиторська заборгованість – кошти, тимчасово притягнуті фірмою (суспільством, компанією) і підмети поверненню відповідним фізичним або юридичним особам.

Курс валюти – ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в

грошовій одиниці іншої країни.

Курсова різниця – різниця в сумах валютного виторгу або платежів, що виникає внаслідок зміни курсу національної валюти стосовно іноземної валюти з моменту висновку угоди до моменту платежів по торгово–фінансових операціях.

Курсові втрати – збитки, пов'язані з несприятливим рухом валютного курсу, що виникають в експортерів й імпортерів, інвесторів капіталів за рубежем, інших учасників зовнішньоекономічних зв'язків.

Лізинг – довгострокова оренда машин й устаткування, порівняно новий спосіб фінансування інвестицій й активізації збуту, заснований на збереженні права власності на товар за орендодавцем; довгострокова оренда інвестиційних ресурсів, при якій орендодавець на прохання орендаря здобуває у свою власність майно й передає його у возмідне користування орендареві.

Лізингова компанія – спеціалізована установа, що здійснює посередницьку діяльність щодо надання в оренду майна на умовах лізингу.

Лізинговий контракт – угода між орендодавцем й орендарем, відповідно до якого в тимчасове користування передаються об'єкти спонукуваного й нерухомого майна.

Ліквідація суспільства – припинення діяльності суспільства або за рішенням загальних зборів акціонерів, або за рішенням суду.

Ліквідні кошти – кошти й інші активи, які можуть бути використані для погашення боргових зобов'язань.

Ліцензіар – юридична особа, власник винаходу, патенту, технологічних знань й ін., що видає своєму контрагентові (див. ліцензіат), ліцензію на використання своїх прав у певних межах.

Ліцензіат – юридична особа, що здобуває у власника винаходів, патентів, виробничих і комерційних знань й ін. (ліцензіара) у певних межах.

Ліцензійна торгівля – основна форма міжнародної торгівлі технологією.

Ліцензійна винагорода – відшкодування за надання прав на використання ліцензій (див.), ноу–хау (див.) і ін., що є предметом ліцензійної угоди.

Ліцензійна угода – являє собою один з видів зовнішньоекономічних угод.

Ліцензія – дозвіл ліцензіара на використання належних йому прав промисловій власності, видаване ліцензіатові на певних умовах.

Лібералізація економіки – розширення волі економічних дій господарюючих об'єктів, зняття обмежень на економічну діяльність, розкріпачення підприємництва.

Маастрихський договір – документ, у якому зафіксоване рішення країн ЄС про створення Європейського Союзу на основі Європейських Співтовариств, доповнений новими формами співробітництва.

Макроекономічна політика – дії держави, спрямовані на регулювання економіки в цілому для підтримки її необхідного стану, забезпечення надійного функціонування.

Міжнародна економічна інтеграція – процес зближення й взаємоприспосовування окремих національних господарств на основі розвитку глибоких, стійких взаємозв'язків і поділу праці між країнами, взаємопроникнення їхніх відтворювальних структур у різних формах і на різних рівнях.

Міжнародний відвідувач – будь-яка особа, що подорожує по будь-якій країні, що не є країною постійного проживання й при цьому перебуває за межами її звичайного оточення на період не перевищуючих 12 місяців підряд і головною метою поїздки якої не є заняття діяльністю, оплачуваної із джерела відвідуваної країни.

Міжнародний туризм – галузь господарства, органічно з'єднуючі процеси світового виробництва й споживання.

Міжнародний турист – міжнародний відвідувач, що здійснює принаймні один нічліг у коштах розміщення відвідуваної країни.

Міжнародний ярмарок – великий регулярний або разовий ринок товарів, на якому зосереджені й демонструються товари для ознайомлення з ними потенційних покупців і висновку оптових торговельних угод по виставлених зразках.

Міжнародне запозичення й кредитування – видача й одержання коштів у борг на строк, що передбачає виплату відсотка за їхнє використання.

Маркетинг – система організації вироблено-збутової діяльності підприємства, в основі якої лежить глибоке й всебічне вивчення ринку, оцінка й облік всіх умов виробництва й збуту продукції, товарів, послуг у найближчій і більше віддаленій перспективі.

Материнська компанія – діюча компанія, що володіє дочірніми компаніями або контролює їх.

Міжнародна корпорація – форма структурної організації великої корпорації, виробнича й торговельна діяльність якої винесена за межі національних кордонів.

Міжнародний бізнес – підприємницька діяльність, у якій спільно беруть участь фірми різних країн і використовується міжнародний капітал.

Міжнародні економічні відносини – складова частина економічної теорії, застосовувана для дослідження сукупності соціально–економічних, техніко–економічних, політико–економічних відносин між державами, що припускають реалізацію конкретних, власних цілей країн, а також реалізацію цілей глобального, цивілізаційного масштабу.

Міжнародна інфраструктура – комплекс галузей світового господарства, що обслуговують міжнародні економічні відносини.

Міжнародне транспортування – вантажопасажирське перевезення, що здійснюється наявними видами транспорту через національні границі.

Міжнародний контракт – офіційна угода між сторонами, що перебувають у різних країнах, на поставки товарів і послуг, що обумовлює права й обов'язки контрагентів.

Митні пільги – переваги, надавані фізичній або юридичній особам при ввозі, вивозі або транзиті товарів, цінностей, інших предметів.

Міграційна політика – сукупність способів і мір цілеспрямованого впливу на рух населення.

Міграційне поведіння – сукупність дій або вчинків, які логічно приводять до міграції населення, внаслідок чого міняються деякі або більшість характеристик життєвого положення мігранта.

Міграційне сальдо – різниця імміграції із країни й еміграції в країну.

Міграція населення – переміщення людей через границі певних територій у зв'язку зі зміною постійного місця проживання, або з поверненням до нього.

Міжнародна екологічна безпека – система взаємин держав, що забезпечує збереження, раціональне використання й відтворення життєво важливих для людини екологічних компонентів планети й підтримки рівноваги між ними.

Мита – грошовий збір, що стягує державою з товарів при перетинанні ними границі країни.

Міжнародна торговельна палата – міжнародна неурядова організація, що поєднує ділові кола й окремі фірми з метою сприяння поліпшенню умов торгівлі між різними країнами й рішенню міжнародних проблем.

Міжнародне економічне співробітництво – комплекс постійно розвиваються й заглиблюються господарських зв'язків між окремими країнами й групами країн.

Міжнародні організації – об'єднання національних суспільств для досягнення загальних цілей у різних областях життєдіяльності.

Міжнародний банк реконструкції й розвитку – спеціалізована кредитно–фінансова організація ООН, що функціонує з метою формування сприятливих умов для інвестицій у виробництво, стимулювання довгострокових міжнародних капіталовкладень, сприяння реконструкції й розвитку економіки країн–членів, конверсії військової економіки, а також гарантування приватних капіталовкладень за кордоном.

Митний тариф – перелік оподатковуваних митами товарів, безмитних товарів, товарів заборонених до ввозу, вивозу або транзиту, а також ставок мит.

Міжнародні розрахунки – система регулювання платежів по грошових вимогах і зобов'язанням, що виникають між державами, фірмами і юридичними особами різних держав.

Міжнародна спеціалізація – використання країною ресурсів для виробництва одного або декількох певних видів товарів і послуг.

Міжнародний поділ праці – вищий щабель розвитку суспільно–територіального подолу праці, що опирається на спеціалізацію виробництва окремих стан на певних видах продукції, якими ці країни обмінюються.

Міжнародна торговельна палата – міжнародна організація, що поєднує національні торговельні палати, торговельні й банківські асоціації.

Міжнародна торгівля – сфера міжнародних товарно–грошових відносин, що представляє собою сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн миру.

Міжнародні торги, тендери – конкурсна форма розміщення замовлень на закупівлю на світовому ринку встаткування або залучення підрядників для спорудження комплектних об'єктів, виконання інших робіт, включаючи виконання інжинірингових послуг.

Міжнародний ринок позичкових капіталів – система відносин по акумуляції й перерозподілу позичкового капіталу між країнами.

Міжнародний туризм – всеохоплююча система послуг, спрямована на задоволення потреб осіб, що є представниками одних країн і перебувають із короткостроковим відвідуванням інших країн.

Науково–дослідні й дослідно–конструкторські розробки (НДДКР) – діяльність, спрямована на створення нових продуктів і розробку нових процесів.

Наукова спеціалізація – спеціалізація, що забезпечує можливість тій або іншій країні зосередитися на певних видах наукової діяльності.

Науково–технічна революція – відносно швидка зміна виробництва, що мають своєю причиною впровадження нових видів продукції й виробничих методів.

Науково–технічний прогрес – процес безперервного розвитку науки, техніки, технології, удосконалювання предметів праці, форм і методів організації виробництва й праці.

Національний експортний потенціал – сукупність природних, виробничих, науково–технічних, трудових і фінансових коштів країни, які використовуються або можуть бути використані для розвитку її зовнішньоекономічних зв'язків.

Незаконна міграція – переміщення людей через границі певних територій незаконно або на законних підставах (як туристів; по запрошеннях й ін.) з наступним нелегальним працевлаштуванням.

Несумлінна конкуренція – порушення норм і правил конкуренції: демпінг; контроль над діями конкурента; таємна змова на торгах; помилкова інформація й реклама; несанкціоноване придбання й використання фірмових секретів конкурента.

Нетарифні обмеження – система адміністративних й економічних заходів, застосовуваних державами з метою регулювання ввозу й вивозу.

Нецінова конкуренція – конкуренція, заснована на якому–небудь факторі, крім ціни.

“Ноу–хау” – технічні знання й практичний досвід технічного, комерційного, управлінського, фінансового й іншого характеру, що представляють комерційну цінність і не захищені патентом.

Оренда – майнове наймання, здійснюваний відповідно до договору, по якому власник майна надає орендареві майно в тимчасове користування за певну винагороду – орендну плату.

Орендна плата – плата за використання взятого в оренду встаткування.

Оферта – офіційна пропозиція продавця покупцеві.

ОПЕК – організація країн експортерів нафти, що функціонує з метою координації дій по обсязі її продажів і встановлення цін на сиру нафту.

Організація Об'єднаних Націй – міжнародна організація універсального характеру, що координує питання взаємодії держав і народів.

Програми ООН – регулярні заходи, що включають найважливіші напрямки в тих або інших областях співробітництва.

Паушальний платіж – одноразова винагорода за право користування предметом ліцензійної угоди до одержання економічного ефекту від його використання.

Подетальна спеціалізація – спеціалізація, орієнтована на випуск тих або інших компонентів (вузлів, деталей й ін.) у тій або іншій країні.

Перевізник – будь-яка особа, що на підставі договору перевезення бере на себе зобов'язання забезпечити самому або організувати перевезення товару залізної дороги, автомобільним, повітряним, морським і внутріконтинентальним водним транспортом або комбінацією цих видів транспорту.

Посередницькі операції – позаекономічні операції, чинені з доручення експортера або імпортера незалежними фірмами–посередниками на основі окремих доручень або спеціальних угод.

Поставка товару – етап виконання зовнішньоторговельного договору, на якому відбувається возмізна передача товару продавцем покупцеві.

Постсоціалістична економічна система – система, що виникла й сформувалася на основі певної трансформації одержавленої соціалістичної системи.

Портфельні інвестиції – капіталовкладення в іноземні цінні папери, які не дають можливості безпосереднього контролю на діяльність закордонних підприємств.

Підприємницький капітал – коштів, прямо або побічно вкладені у виробництво з метою одержання прибутку.

Прямі інвестиції – капіталовкладення безпосередньо в машини, устаткування й інші фактори виробництва, що припускають наявність управлінського контролю над об'єктом, у який вкладений капітал.

Преференції – переваги, особливі пільги в торговельних і митних відносинах, взаємно надавані договірними державами один одному й не розповсюджені на треті країни.

Преференціальний режим – особливо сприятливий митний режим з метою стимулювання ввозу й вивозу всіх або певних лізингових товарів, застосований рядом країн у відношенні

міжнародних лізингових контрактів.

Природні ресурси – природні наявні в природі економічні виробничі ресурси у вигляді землі й земельних угідь, водних багатств, повітряного басейну, корисних копалин, лісів, рослинного й тварини миру.

Промислове шпигунство – незаконний збір, присвоєння, використання особою або підприємством відомостей, що становлять комерційну таємницю.

Протекціонізм – захист від іноземної конкуренції за допомогою прямого й непрямого обмеження ввозу товарів з метою заохочення розвитку власної економіки.

Прямий експорт – Вивіз товару із країни походження в країну його безпосереднього споживання

Прямий імпорт – ввіз товару в країну його споживання безпосередньо із країни походження.

Роззброювання – система мер, спрямованих на припинення перегони озброєнь, обмеження й ліквідацію коштів ведення війни.

Римський клуб – міжнародна неурядова організація, що займається дослідженнями, у яких уживають спроби визначити перспективи глобального розвитку людства на основі сучасного стану й тенденції розвитку суспільства.

Реімпорт – зворотний ввіз у країну товарів раніше вивезених за кордон і не піддаваних там переробці.

Реєміграція – повернення емігрантів на батьківщину на постійне місце проживання.

Реінжиніринг – процес оздоровлення підприємства за допомогою підйому інжинірингу на новий рівень; діяльність по модернізації раніше реалізованих технічних рішень на діючому об'єкті.

Реінвестиція – господарська операція, що передбачає здійснення капітальних або фінансових інвестицій за рахунок доходу (прибутку), отриманого від інвестиційних операцій.

Режим найбільшого сприяння в торгівлі – умова, закріплена в міжнародних торговельних угодах, що передбачає надання договірними сторонами один одному всіх прав, переваг і пільг, якими користується або буде користуватися будь-яка третя держава.

Рекреаційні послуги – послуги, пов'язані із проведенням відпочинку, відновленням чинностей і здоров'я людей, використанням вільного часу.

Рентинг – вид короткострокового лізингу, при якому лізингова

фірма дає в оренду перебувають у її власності високоцінне або рідкісне встаткування за порівняно високу орендну плату.

Ринок спот – ринок негайної поставки валюти (у плінні двох робочих днів).

Роялті – періодичні відрахування продавцеві за право користування предметом ліцензійної угоди.

Регіоналізм – підхід до розгляду й рішення тих або інших проблем під кутом зору інтересів споживачів того або іншого регіону.

Стабілізація економіки – запобігання, гальмування економічного спаду, закріплення й підтримка показників функціонування народного господарства на певному рівні.

Сальдо взаємних розрахунків – результат співвідношення платежів і надходжень коштів за певний період.

СДР – міжнародні розрахункові й резервні кошти.

Світова ціна – грошове вираження інтернаціональної вартості реалізованого на світовому ринку товару.

Світовий ринок – сфера стійких товарно–грошових відносин між країнами, які базуються на міжнародному поділі факторів виробництва.

Синергетичний ефект – взаємодоповнююча дія активів двох або декількох підприємств, що перебувають у різних країнах, сукупний результат якого набагато перевищує суму результатів окремих дій цих підприємств.

Система національних рахунків – система взаємозалежних показників розвитку економіки на макрорівні.

Стратегічні альянси – партнерство фірм, що спільно співробітничать по провідних напрямках діяльності для досягнення переваг на тім або іншому ринку.

Страховий туристський поліс – документ, видаваний туристові страховою компанією в посвідчення договору страхування й утримуючої його умови.

Світове господарство – сукупність національних економік, що функціонують у тісній взаємодії один з одним відповідно до діючим економічним законам.

Світовий ринок позичкових капіталів – сукупність попиту та пропозиції на позичковий капітал позичальників і кредиторів різних країн.

СДР (спеціальні права запозичення) – кредити, що Міжнародний валютний фонд надає країнам кредиторам.

Терміновий (форвардний) валютний ринок – ринок, на якому укладаються угоди про покупку або продаж фіксованої кількості валюти на певну дату в майбутньому по заздалегідь обговореному валютному курсі.

Торговельні кредити – вимоги й пасиви, що виникають у результаті прямого надання кредиту постачальникам і покупцям по угодах з товарами й послугами, і авансові платежі за роботу, що здійснювалася у зв'язку з такими угодами.

Транснаціональний банк – міжнародно універсальний банк, що оперує, виконуючу посередницьку роль у міжнародному русі позичкового капіталу.

Транснаціоналізація – міждержавна інтеграція, реалізована на рівні окремих інститутів глобального й регіонального характеру.

Транснаціональна корпорація – міжнародна компанія, що оперує, де головна корпорація належить капіталу однієї країни, а філії розкидані по різних країнах; єдине економічне об'єднання підприємств різної державної приналежності, що здійснюють свою діяльність, керовану з єдиного центра на території декількох країн на основі національного законодавства.

Товарний знак – є одним з видів промислової власності, закріплених Паризькою конвенцією 1883 року й розуміється як позначення, що поміщає на товарі або його упакуванні для індивідуалізації його й виробника.

«Торговельна війна» – взаємне прийняття урядами двох країн мер по обмеженню доступу на їхні внутрішні ринки експортних товарів друг від друга.

Торговельний оборот – сума вартісних обсягів експорту й імпорту.

Торги – спосіб купівлі–продажу товарів.

Транспортні витрати – витрати, що виникають у процесі доставки товарів від продавця до покупця й включаючи вартість фрахту, перевезень, завантаження й відвантаження товару, упакування, маркування, страхування й інших супутніх і технічно необхідних витрат.

Трудова міграція населення – сукупність всіх форм територіальної рухливості населення, пов'язана із трудовою діяльністю на території іншої країни; форма експорту й імпорту робочої чинності.

Туристична індустрія – сукупність виробничих, транспортних і торговельних підприємств, що провадять і реалізують туристичні

послуги й товари туристичного попиту.

Туристична послуга – продукт туристичного господарства, що виступає як специфічний товар, що не має речовинного стану.

Туристичні райони – група туристичних комплексів, які поєднуються спільністю територіальної структури туристичного господарства.

Туристичний регіон – територіально–туристична система, що поєднує туристичні райони.

Умови поставок – умови, що визначають способи транспортування, форми передачі й оплати поставлених товарів, способи страхування, строки поставок, відповідальність за схоронність товарів.

Угоди «оферт» – одна з форм зустрічної торгівлі, що припускає як обмін товарами й послугами, так і надання можливості вкладати капітал замість різного роду послуг і пільг.

Умови платежу – договірно–правові реквізити зовнішньоторговельного контракту.

Форс–мажор (або обставини непереборної чинності) – це така ситуація, при якій виконання договірних обов'язків хоча б одним з контрагентів неможливо в повному обсязі або частково.

Фрахт– перевезення вантажу й пасажирів на судні згідно з умовами поставки (таке судно називається зафрахтованим).

Фактори виробництва – будь–які елементи процесу виробництва, що впливають на нього й визначають його результати й ефективність.

Фірма – найменування юридичної особи, що є господарською організацією.

Фінансовий лізинг – оренда майна, при якій лізингоотримувач виплачує лізингової компанії в плинні періоду дії договору суму, рівну повної вартості амортизації частки прибутку від використання встаткування, одержуючи право викупу встаткування по залишковій вартості після закінчення терміну дії договору, повернення встаткування або продовження договору.

Форвард – розрахунок по валютній або іншій угоді більш, ніж через два робочі дні після її висновку.

Франчайзинг – організаційна фірма в бізнесі, що дає індивідуальному підприємцеві право на продаж уже, що зарекомендував себе, товару або послуги великої фірми.

Ф'ючерси – термінові, що укладають на біржах угоди купівлі – продажу сировинних товарів, золота, валюти, цінних паперів за

цінами, що діє в момент угоди, з поставкою купленого товару і його оплатою в майбутньому.

Хеджування – страхування, зниження ризику втрат, обумовлених несприятливим для продавців або покупців зміною ринкових цін на товари в порівнянні з тими, які враховувалися при укладанні договору.

Хайринг – одна з форм кредитування експорту без передачі права власності на товар орендареві.

Хеджування – операції по купівлі–продажу біржових контрактів у зв'язку з торгівлею реальним товаром, здійснювані з метою страхування від можливої несприятливої зміни цін у період між висновком угоди й поставкою товару.

Ціна світова – грошове вираження інтернаціональної вартості одиниці реалізованого на світовому ринку товару.

Цінові знижки – метод узгодження ціни з урахуванням стану ринку й умов контракту.

«Чорний список» – міжнародний список вимерлих видів рослин і тварин, від яких залишилися лише опудала, тушки, кістяки, малюнки, гербарії, що перебувають у музеях.

Шкала цін – класифікація цін по товарах і послугам залежно від якості, модифікації, виконання й т.д.

ЕКЗЕМЕНАЦІЙНІ ПИТАННЯ

1. «Світове господарство» та «міжнародні економічні відносини» як економічні категорії.
2. Економічні інтереси, як рушійні сили розвитку світового господарства.
3. Умови розвитку міжнародних економічних відносин.
4. Концепції розвитку світового господарства.
5. Головні показники участі національних економік у світогосподарських процесах.
6. Індекс людського розвитку як узагальнюючий інтегральний показник розвитку суспільств.
7. Забезпеченість факторами виробництва як передумова МПП.
8. Закономірності включення країн у міжнародний поділ праці.
9. Міжнародна спеціалізація: сучасні особливості.
10. Форми міжнародного кооперування.
11. Погляди на сутність і трансформаційні можливості МПП.
12. Структура й особливі риси світового ринку.
13. Кон'юнктура світового ринку.
14. Ціни й особливості ціноутворення на світовому ринку.
15. Міжнародна стандартизація як елемент розвитку світового ринку.
16. Гармонізована система опису і кодування товарів "Інкотермс".
17. Міжнародна конкурентоздатність країн на світовому ринку.
18. Сучасне світове господарство як складне соціально– економічне утворення
19. Промислово розвинуті країни в світовому господарстві.
20. Місце і роль країн, що розвиваються, в світовому господарстві.
21. Країни з перехідною економікою в системі світового господарства.
22. Трансформація світового господарства.
23. Вплив науково – технічного прогресу на трансформацію світового господарства.
24. Поняття економічного потенціалу світового господарства.
25. Природно – ресурсний потенціал світового господарства .

26. Людські ресурси і інтелектуальний потенціал світового господарства.
27. Науково технічний потенціал світового господарства.
28. Галузева структура світового господарства.
29. Відтворювальна, територіальна і соціально – економічна структури світового господарства.
30. Сучасні можливості інфраструктури світового господарства.
31. Водний транспорт як універсальний і ефективний вид транспорту.
32. Сучасний повітряний транспорт.
33. Сучасний залізничний транспорт.
34. Вантажний автомобільний транспорт.
35. Сучасний трубопровідний транспорт.
36. Інформаційні комунікації світового ринку.
37. Сутність транснаціоналізації.
38. Типи корпорацій, що функціонують у міжнародному економічному просторі.
39. Транснаціональність корпорацій як суттєва ознака світової цілісності.
40. Основні напрямки транснаціоналізації виробництва і капіталу.
41. Взаємне співробітництво суб'єктів транснаціоналізації.
42. Транснаціональні фінансово – промислові групи в системі світового господарства.
43. Економічна інтеграція як процес і категорія.
44. ЄС як вища форма прояву регіональної економічної інтеграції в сучасних умовах.
45. Економічна інтеграція в пострадянському просторі.
46. НАФТА як економічне угруповання.
47. Економічна інтеграція як глобальний процес.
48. Сучасні інтеграційні пріоритети України
49. Інтернаціоналізація господарського життя як об'єктивний економічний процес.
50. Глобалізація економічного розвитку.
51. Сутність глобалізації як економічної категорії.
52. Регіоналізація як мініглобалізація економічного розвитку.
53. Проблеми й суперечності глобалізації.
54. Особливості сучасної глобалізації.
55. Міжнародні організації в системі регулювання світового господарства.

56. Концепції про наднаціональний і міждержавний економічний регулятори.
57. ООН і система її економічних органів і установ.
58. Програми розвитку й спеціалізовані установи ООН
59. Міжнародні організації поза системою ООН.
60. Україна в системі міжнародних економічних організацій.
61. Особливості розвитку міжнародної торгівлі.
62. Динаміка й географічна структура сучасної міжнародної торгівлі.
63. Методи регулювання міжнародної торгівлі.
64. Категоріальний апарат міжнародної торгівлі.
65. Основні закономірності розвитку міжнародної торгівлі.
66. Україна в системі міжнародної торгівлі.
67. Суть і основні риси міжнародної міграції населення.
68. Історико–економічні аспекти розвитку міжнародної міграції населення.
69. Мобільність робочої сили як чинник світогосподарського розвитку.
70. Трудова міграція населення і становлення глобального ринку праці.
71. «Гонитва за розумом» як найважливіший чинник економічного процвітання.
72. Наслідки міжнародної міграції робочої сили.
73. Цілі функціонування промислових ТНК.
74. Особливості домінування сучасних транснаціональних корпорацій в області виробництва.
75. Трансграничні злиття і поглинання.
76. Стратегічні альянси транснаціональних фірм.
77. Масштаби транснаціональної діяльності міжнародно оперуючих корпорацій.
78. Транснаціоналізація підприємницької діяльності національних фірм.
79. Вивіз капіталу як економічна категорія.
80. Види й форми вивозу капіталу.
81. Географія, масштаби й особливості міжнародного руху капіталу.
82. Наслідку вивозу капіталу.
83. Інвестиційний клімат й інвестиційний імідж у системі переливу капіталу.

84. Інвестиції як рушійна сила економічного розвитку.
85. Валюта в міждержавних відносинах.
86. Міжнародна система валютних курсів.
87. Параметри функціонування сучасної світової валютної системи.
88. Формування й розвиток регіональних валютних систем і колективних валют.
89. Структура сучасного світового валютного ринку.
90. Валютне регулювання й валютне законодавство.
91. Міжнародний кредит у системі світогоподарських зв'язків.
92. Форми й види міжнародного кредиту.
93. Міжнародне запозичення й кредитування.
94. Роль фінансових інститутів глобального й регіонального характеру в світогоподарських відносинах.
95. Міжнародні кредитні відносини й кредитні гроші.
96. Світовий ринок позичкових капіталів.
97. Міжнародні фінансово–кредитні центри.
98. Міжнародний трансфер технології як форма міжнародної взаємодії.
99. Сучасний техноглобалізм: центр і периферія.
100. Патентні угоди в системі міжнародного трансферу технологій.
101. Ліцензійні угоди в системі міжнародного трансферу технологій.
102. Міжнародні організації, що регулюють технологічний обмін.
103. Національні позиції на міжнародному ринку технологій.
104. Міжнародний лізинг як економічна категорія.
105. Суб'єкти й об'єкти міжнародних лізингових угод.
106. Лізингові контракти.
107. Міжнародний лізинг й орендна плата.
108. Провідні світові лізингові компанії.
109. Міжнародні лізингові організації.
110. Сутність і природа глобальних проблем.
111. Міжнародна взаємодія в області вирішення демографічних проблем сучасного світу.
112. Перспективи міжнародного співробітництва в економіці роззброєння.
113. Економічні основи запобігання глобальної екологічної катастрофи.
114. Міжнародні економічні аспекти продовольчої проблеми.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ І РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ І ЗАВДАННЯ ДИСЦИПЛІНИ «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

1. Авдокушин Э.Ф. Международные экономические отношения / Э.Ф. Авдокушин. – М. : Юрист, 2001. –267 с.
2. Горбач Л.М. , Плотников О.В. Міжнародні економічні відносини. – К. : Кондор, 2005. – 250 с.
3. Жуков Е.Ф., Капаева Т.И., Литвиненко Л.Т. и др. Международные экономические отношения: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 1999. – 485 с.
4. Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, АртЕк, 2002. – 436 с.
5. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини. Навчальний посібник. – К.: Знання–прес, 2003. – 406 с.
6. Мировая экономика: Учебник. // Под. ред. проф. А. С. Булатова. – М.: Экономистъ, 2005. – 734 с.
7. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
8. Румянцев А.П., Башинська А.І., Корнилова І.М., Коваленко Ю.В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
9. Румянцев А.П., Климко Г.Н., Рокоча В.В. та ін. Міжнародна економіка. – К.: Знання–прес, 2006. – 479 с.
10. Рыбалкин В.Е., Щербанин Ю.А., Балдин Л.В. и др. Международные экономические отношения: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2001. – 519 с.
11. Семенов К.А. Международные экономические отношения: учебник для вузов. – М. : ЮНИТИ–ДАНА, 2003. – 544 с.

12. Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку: Історія і сучасність. – К.: Знання, 2007. – 670 с.
13. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: теорія: підручник для студ. екон. спец. вищих навч. закл /А.С Філіпенко. – К. : Либідь, 2008. – 408 с.
14. Филипенко А.С. Экономическая глобализация: стоки и результаты/ А.С. Филипенко .– Москва: «Экономика». 2010.– 511 с.
15. Фомишин С.В., Фомишина В.Н., Тищенко А.И., Градиль А.И. Международные экономические отношения: Практикум. Учебное пособие. – Херсон: Дніпро, 2002. – 248 с.
16. Фомишин С.В. Международные экономические отношения/ С.В. Фомишин.– Ростов–на–Дону: «Феникс».–2006.– 608 с.
17. Школа І.М. Міжнародні економічні відносини : підручник для студ. вищ. навч. закл. / І.М. Школа, В.М. Козменко, О.В. Бабінська ; Чернів. торг.–екон. ін–т Київ. над. торг.–екон. ун–ту. – вид 2–ге., переробл. і допов. – Чернівці : Книги–ХХІ, 2007. – 544 с.

ТЕМА 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ

1. Василевский Э. Структурные сдвиги, динамика и эффективность роста экономики США //Мировая экономика и международные отношения. – №9. – 2006. – С.76-81.
2. Карта будущего. Доклад Национального совета США по разведке. Пер. с англ. с предисловием В.А. Никонова. – М.: Фонд „Единство во имя России”, 2005. –169 с.
3. Кудров В. Экономика России и „трех Европ” //Мировая экономика и международные отношения. –№ 11. – 2005. – 324 с.
4. Мельничук А.П. Внешнеэкономическая деятельность. Международный обмен технологиями: Научно– практическое пособие. –М.: ИКФ ЭКМОС, 2003. – 236 с.
5. Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Фомішин С.В. Світове господарство в умовах глобалізації: Монографія.– К .: Ніка – Центр, 2006. –254 с.
6. Новицький В.Е. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 468 с.

7. Оболенский В. Технологическое соперничество на мировом рынке // Мировая экономика и международные отношения. – № 7. – 2003. – С. 56-63.
8. Рашковский Е. Латинская Америка: в поисках собственной судьбы. – № 5. – 2003. – С. 89- 94.
9. Світова економіка: Підручник / Філіпенко А.С., Рогач О.І., Шнирков О.І. та ін. – К.: Либідь, 2000. – С. 124-129.
10. Скоров Г. Капитализму XXI века предстоит решать труднейшие задачи // Мировая экономика и международные отношения. – № 2. – 2003. – С. 88-94.
11. Соколенко С.І. Глобалізація і економіка України. – К.: Логос, 1999. –340 с.
12. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА–М, 2001. – 356 с.
13. Семенов Г.А.,Панкова М.О., Семенов А.Г. Міжнародні економічні відносини: аналіз стану, реалії і проблеми: Навчальний посібник.–К.:ЦНЛ, 2006. – 280 с.
14. Экономическая теория: Учебник для вузов / Под ред. Добрынина А.И., Тарасевича Л.С. – СПб.: Питер Паблишинг, 1997. –432 с.
15. Ушакова Н.Г., Долінова І.І. соціально – економічні типи країн. – К.–2004. – 346 с.
16. Фомішин С.В., Корецький М.Х., Дацій А.І. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – Запоріжжя: ЗІДМУ, 2005. – 336 с.
17. Фаминский И.П. Экономическая глобализация: основа, компоненты,противоречия, вызовы для России // Российский экономический журнал. –2000. –N 10. – С. 80- 88.

ТЕМА 3. СЕРЕДОВИЩЕ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

1. Акопова Е.С.,Воронкова О.Н.,Гаврилко Н.Н. Мировая экономика и международные экономические отношения. Ростов– на –Дону.: Феникс, 2000. –324 с.
2. Богомолов О. Россия в новой Европе // Персонал. – 2003. – № 6. – С. 88- 94.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3.–К.: Видавничий

- центо „Академія”, 2002. – 646 с.
4. Градов А.П. Национальная экономика: Курс лекций. – СПб.: Специальная литература, 1997. –186 с.
 5. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. Учебное пособие для вузов. М.: 1997. – 380 с.
 6. Клинов В. Мировая конъюнктура первой четверти XXI и стратегия развития России // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 10. – С. 90- 96.
 7. Косолапов Н.А. Легитимность в международных отношениях: эволюция и современное состояние проблемы // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 2. – С. 124-129.
 8. Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник – М.: Издательство БЕК. – 2002. – 370 с.
 9. Наука и образование в становлении «новой экономики» в Украине. // Журнал Европейской интеграции .–Т.3 (№1), март 2004. – С. 124-130.
 10. Раджабова З.К. Мировая экономика: Учебник. 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 290 с.
 11. Фомішин С.В. , Колесник Ю.В. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. Львів.: Новий світ– 2010. – 360 с.
 12. Фомішин С.В. Світове господарство і міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. Херсон.: ХНТУ, 2016. – 480 с.
 13. Філіпенко А.С. Економічний розвиток сучасної цивілізації: Навч. Посіб.–3-є вид.–К.:Знання України, 2006. – 478 с.
 14. Шишков Ю. Уровень бедности в современном мире: методологические споры // Мировая экономика и международные отношения. – 2006.–N 1. – С. 140-148.
 15. Эльянов А. Влияние НТП на экономический рост // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 1. – С. 130-136.
 16. Хасбулатов Р.И. Международная экономика. – М.: ИНСАН.– 1994. – 438 с.
 17. Harris S.E. International and interregional Economic. – N.Y., 1957. – 324 p.
 18. Lenain P. Ten years of Transition: A Progress report // Finance and Development. – 1998. – September. – P.124-128.
 19. Nucse R. Pattern of Trade and Development. – Ph., 1959. –324 p.

20. Perkins E.D. The World Economy in the Twentieth Century. – Cambridge, 1983. – 348 p.
21. Robinson J. The New Mercantilism. – Cambridge, 1966. – 346 p.
22. Strategic Assessment 1999. Priorities for a Turbulent World. – Washington, 1999. – 328 p.
23. Taussing F.W. Selected Reading an International Trade and tariff Problems. – N.Y. – 1921. – 344 p.
24. Vernon R. International investment and international Trade in the Predict Life Cycle // Quarterly journal of Economics. – 1966. – Nr.5. – P134-138.
25. Viner J. Studies in Theory of International Trade, 1937. –P. 68-74.
26. Ferguson N. How Britain Made the Modern World.– London. Allen Lone. 2003. – 356 p.

ТЕМА 4. МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ

1. Блинов А.А. Развивающиеся страны в международной интеграции // Финансовая Украина.–1996.– N 8. – С.124- 132.
2. Білорус О. Глобальний прогноз нової епохи // Економічний часопис. – XXI. – №7. – 2001. – С. 98-104.
3. Вернон Д. Буря над многонациональными. – М.: Прогресс, 1982. – 344 с.
4. Всесвітнє господарство: політико–економічні проблеми: Навч. пос. / Під ред. Лагутіна В.Д. – Луцьк: Вежа, 1999. – 324 с.
5. Глобализация и безопасность развития: Монография / Под. ред. О.Г.Белоруса. – К.: КНЕУ, 2002. –340 с.
6. Економічна енциклопедія. – Т2.– К.–Тернопіль. Академія, 2004. – 560 с.
7. Ерохин С.А. Структурная трансформация национальной экономики (теоретико–методический аспект). – К.: Світ знань, 2002. – 322 с.
8. Иголкин В. Международное разделение труда: модели, тенденции, прогнозы. – К.: Либідь, 1997. – 334 с.
9. Козик В., Панкова Л., Даніленко М. Міжнародні економічні відносини. Навчальний посібник. – К.: Знання, 2004. – 368 с.
10. Вахненко І. Визначальні фактори формування обмінних курсів //Вісник Національного банку Украни. – 2004.– N 8. –С. 76-86.
11. Леонтьев В. Экономическое эссе: теории, исследования, факты

- и политика. – М.: Политиздат, 1990. – 366 с.
12. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс–Универс, 1992. –346 с.
 13. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Циганкова Т.М. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ. 1999. –386 с.
 14. Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Фомішин С.В. Світове господарство в умовах глобалізації. Монографія. – К.: Ельга. 2006. –254 с.
 15. Новицький В.Е. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. –468 с.
 16. Оболенский В. Технологическое соперничество на мировом рынке // Мировая экономика и международные отношения. – №7. – 2003. –С. 86-94.
 17. Овчинников К.А. Международное разделение труда: тенденции и проблемы. – М.: Международные отношения, 1993. – 344 с.
 18. Павловський М. Світ і Україна на порозі третього тисячоліття – шляхи розвитку // Економіка. Фінанси. Право.– № 2. – 1999. – С. 88-94.
 19. Пахомов Ю.М., Крымский С.Б., Павленко Ю.В. Пути и перепутья современной цивилизации. – К.: Международный деловой центр, 1998. –344 с.
 20. Петти У. Политическая арифметика. – М., 1942. – 244 с.
 21. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993. –366 с.
 22. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогообложения. – М., 1995. – 356 с.
 23. Самуэльсон П. Экономика. – М., 1964. – 388 с.
 24. Современный мир: интернационализация и отношение государств двух систем. – М., 1988. – 376 с.
 25. Соколенко С.И. Современные мировые рынки и Украина. – К.: Демос, 1995. – 354 с.
 26. Соціально–економічний розвиток аграрного сектору в інтересах суспільства // Економіка України. – №4 – 2005. – С.78-84.
 27. Стрыгин А. Международная экономика. – М.: Экзамен, 2004. – 488 с.
 28. Стюарт Дж. Исследования о началах политической экономии. – М.,1947. –334 с.
 29. Ткаченко О.М. Про концепцію національної програми відродження України та заходи щодо її здійснення. – К.:

- Парламентське видавництво, 1999. –64 с.
30. Токарев А. Интеграция Украины в международное разделение труда // Бизнес – Информ.– № 10. – 1998. – С. 79-84.
 31. Фомішин С.В. Світове господарство і міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. Херсон.: ХНТУ, 2016. –468 с.
 32. Фергюссон А. Опыт истории гражданского общества. – М., 1955.
 33. Черевань В.П., Румянцева А.П., Романенко Л.Ф. Міжнародна економічна діяльність. – К.: Слово, 2003. – 322 с.
 34. Шишков Ю.В. Международное разделение производственного процесса изменяет вид мировой экономики // Мировая экономика и международные отношения. – №8. – 2004. – С. 122-132.
 35. Экономика для инженера. – М.: Изд. “Доброе слово”, 1998. – С. 98=103.
 36. Экономика США / Учебник для вузов / Под. ред. В.Б. Супяна. – СПб.: Питер, 2003. – С. 468 с.
 37. Keesing D. Labor Skills and Comparative Advantage // American Economic Review, Papers, and Proceeding 56. – 1966. – May. – № 2. – P. 112-120.
 38. World Investment Report, UNCTAD. – N.Y. – Geneva, 2004. – P. 124-130.
 39. Iorgenson D. Accounting for Growth in the Information Age. Cambridge. Harvard University, 2004, – 340 p.

ТЕМА 5. СВІТОВИЙ РИНОК ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

1. Бабинцева Н.С. Мировая экономика.– СПб.: СПбГУ, 2003. – 364 с.
2. Вахненко Т. Товарный экспорт Украины в системе всемирнохозяйственных связей // Экономика Украины. –№ 6.– 2006. – С. 23–48.
3. Вехи экономической мысли.– Т.6.– Международная экономика/ Под общ. ред. А. Киреева.– М.: ТЕИС, 2006. – 249 с.
4. Горбач Л.М., Плотников О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник. – К.: Кондор, 2005. – 563 с.
5. Зенкин И.В. Право Всемирной торговой организации.–М.: Международные отношения, 2003. – 498 с.

6. Колесов В.П., Кулаков М.В. Международная экономика: Учебник.–М.: ИНФРА–М, 2004. – 278 с.
7. Козак Ю.Г., Лукьяненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін. Міжнародна економіка. – Вид. 2-е – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 531 с.
8. Мир на рубеже тысячелетий (прогноз развития мировой экономики до 2015 г.) / Под ред. Мартынова В., Дынкина А.М. – М.:2001. – 431 с.
9. Оболенский В. Технологическое соперничество на мировом рынке // Мировая экономика и международные отношения. — № 7. — 2003. – С. 32–36.
10. Савельев Є.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів.– Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 385 с.
11. Світова економіка: Підручник / А.С.Філіпенко, В.С.Будкін, О.І.Рогач. та ін. – К.: Либідь, 2007. – 604 с.
12. Фомішин С.В. , Колесник Ю.В. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. Львів.: Новий світ– 2010. – 356 с.
13. Фомішин С.В. Світове господарство і міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. Херсон.: ХНТУ, 2016. – 468 с.
14. Черковец О.В. Экономика и внешнеэкономические связи России в условиях глобализации.–М.: МАКС Пресс, 2003. – 356 с.
15. Шпак В., Кондори–Ромеро А. Міжнародна торгівля: Практикум. – К.: УВПК “ЕксОб” МАУП, 2004. – 206 с.
16. Ширай В. И. Мировая экономика и международные экономические отношения. –М.: Дашков и К, 2003. – 326 с.
17. Школа І.М., Козьменко В.М. , Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини.– К.: КНТЕУ, 2003. – 472 с.
18. Шумилов В.М. Международное право. – Ростов н/Д: «Феникс».–2003. – 312 с.
19. Dicken P. Global Shift: transforming the World economy, Fourth edition, Sage Publications, London, 2003. –200 p.

ТЕМА 6. МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ

1. Аметов Р. Світовий досвід економічного облаштування репатріантів та іммігрантів // Економіка України. 2002. – С.123-130.

2. Гриценко Г., Соловьев Ю. Проблема миграции рабочей силы в странах СНГ // Общество и экономика.–2003.– №2. – С. 18–38.
3. Дахно І.І. Міжнародна економіка: Навч. Посіб.–2-ге вид., випр. і доповн.– К.: МАУП, 2006. – 231 с.
4. Игнатов Г. Проблемы внешней трудовой миграции в Россию // Экономист.–2004.–№2. – С.65–68.
5. Ивахнюк И.В. Международная трудовая миграция: Учебное пособие. М, 2005. – 539 с.
6. Кичигина Н. Миграция как способ интеграции // 2000. – 3.VI. 2005.– 475 с.
7. Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность: Учебное пособие для вузов/ М.В. Елова, Е.К. Муравьева, С.М. Панферова и др.; Под ред. А.К. Шуркалина, Н.С. Ціпиной,– М.: Логос, 2002. – 634 с.
8. Мельничук А.П. Внешнеэкономическая деятельность. Международный обмен технологиями: Науково–практическое пособие. – М.: ИКФ «ЭКМОС», 2003. – 162 с.
9. Мочерний С., Фомішин С. Інтернаціоналізація виробництва і сучасні тенденції розвитку сільського господарства // Економіка України. – 2006. — №5. – С.50– 58.
10. Осанкин В., Суворова Н. Миграция как фактор формирования регионального рынка труда// Человек и труд.–2002.–№6. – С. 64-72.
11. Сапего Г. Иммигранты в Западной Европе // Мировая экономика и международные отношения. –N 9.–2006. – С. 43–45.
12. Світова економіка: Підручник /А.С.Філіпенко, В.С.Будкін, О.Ш. Рогач та ін. –К.:Либідь, 2007. – 524 с.
13. Топилин А.В., Малаха И.А. Сдвиги в занятости и миграция высококвалифицированных научных кадров в России// Социологические исследования.–2004.–№11. – С. 71-80.
14. Фомішин С.В. , Колесник Ю.В. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. Львів.: Новий світ– 2010. – 365 с.
15. Фомішин С.В. Світове господарство і міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. Херсон.: ХНТУ, 2016. – 468 с.

ТЕМА 7. МІЖНАРОДНЕ ІНВЕСТУВАННЯ І ТНК

1. Булеев И.П., Богачев С.В., Мельникова М.В. Промышленные корпорации: особенности развития и принятия решений: Монография. Донецк, 2003. –266 с.
2. Бабинцева Н.С. Мировая экономика.– СПб.: СПбГУ, 2003. – 364 с.
3. Довгаль, І.В. Стратегія транснаціональних корпорацій в умовах світових глобалізацій них корпорацій в умовах світових глобалізацій них процесів / І.В. Довгаль// Держава та регіони, Сер.: Економіка та підприємництво. – №6. – 2008. – С. 86-94.
4. Дадалко В.А. Мировая экономика: Учебное пособие.– Мн.»Ураджай»,»Интерпрессервис», 2001. –468 с.
5. Мировой объем прямых иностранных инвестиций в 2010 году составил 1,24 трлн долларов [Электронный ресурс]: режим доступа:<http://www.newsru.com/finance/27jul2011/invest.html>
6. Матюшенко Й.Ю., Божко В.П. Иностранные инвестиции: Учебное пособие.– К.:ВД Професионал, 2005. –378 с.
7. Мировые тенденции в области прямого инвестирования в 2010 году [Электронный ресурс]: режим доступа: <http://www.inventure.com.ua/main/analytics/analysis/mirovye-tendencii-v-oblasti-pryamogo-investirovaniya-v-2010-godu>
8. Международные финансы: Учебник / За ред. О.І.Рогача.– К.:Лебедь.–2003. – 344 с.
9. Міжнародна економіка: навч. посіб/ В.Є.Сахаров, В.С.Будкін, С.А. Єрохін та ін.; за заг. Ред.. В.Є.Сахарова.–К.: Вид. дім «ІнЮре», 2008. –389 с.
10. Міжнародна економіка: навч. посіб/С.В. Фомішин, А.П.Румянцев.; За заг. ред. С.В.Фомішина. – Львів: Новий Світ – 2000, 2011. – 420 с.
11. 500 крупных предприятий по рыночной капитализации // Журнал Европейской экономики. – т.3 (№1). – 2004. –С.78-86.
12. Рогач О.Международные инвестиции: теория и практика бизнеса транснациональных корпораций: Учебник – К.:Либідь.,2005. –366 с.
13. Сазонец І.Л., Даций О.І., Джусов О.А., Сазонец О.М. Міжнародна інвестиційна діяльність з основами технічного аналізу:Навчальний посібник–Запоріжжя:ГУ «ЗІДМУ», 2004.344 с.

14. Федулова Л., Оліх Г. "Локомотиви" економіки України: тенденції зберігаються // Економіст. – №9. – 2006. – С. 98-106.
15. Garretsen, H. FDI and the Relevance of Spatial Linkages: Do Third Country Effects Matter for Dutch FDI? / H. Garretsen, J. Peeters: DNB Working Paper. 2007. № 162. Amsterdam, 2007. – P. 88-94.
16. World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. Overview. N. Y.; Geneva: UNCTAD, 2008. – 132 p.

ТЕМА 8. МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ОБМІН

1. Бэтлер А. Контуры мира в первой половине XXI в. и чуть далее // Мировая экономика и международные отношения. – №1. – 2002. – С. 140–46.
2. Вехи экономической мысли. – Т.6. – Международная экономика / Под общ. Ред. А. Киреева. – М.: ТЕИС, 2006. – 412 с.
3. Гава Ю. Роль сучасних технологій в економіці // Економіст. – №6. – 2006. – 326 с.
4. Клинов В. Мировая конъюнктура первой четверти XXI века и стратегия развития России // Мировая экономика и международные отношения. – №10. – 2005. – С. 88–96.
5. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. пос. – К.: Знання-Прес, 2000. – 238 с.
6. Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник. – М.: Издательство БЕК, 2002. – 360 с.
7. Наджафов З. Некоторые аспекты государственной инновационной политики в промышленно развитых странах // Экономист – N 6. – 2006. С.124-130 с.
8. Мазин А. Высокие военные технологии: кто впереди? // Мировая экономика и международные отношения. – №5. – 2003. – С. 130-136.
9. Оболенский В. Технологическое соперничество на мировом рынке // Мировая экономика и международные отношения. – №4. – 2003. – С. 124–126.
10. Світова економіка: Підручник / Філіпенко А.С., Рогач О.І., Шнирков О.І. та ін. – К.: Либідь, 2000. – 406 с.

11. Сироткин О.Б. Технологический облик России на рубеже XXI века. – 1998. – № 12. – С. 54-63.
12. Федулова Л. Технологическое развитие экономики // Экономика Украины. – N 6 — 2006. – С. 125-132.
13. Фомишин С.В. Международные экономические отношения: Курс лекций. – М.: ЮРКНИГА, 2004. – 280 с.
14. Хемпе П. Экономическая глобализация: исторический опыт и движущие силы // Журнал Европейской экономики. — №2. – 2003. – С. 140-146.
15. Цапенко И. Электронная эпоха науки // Мировая экономика и международные отношения. — №8. — 2005. – С. 124-130.
16. Чухно А. Постиндустриальная экономика: теория практика и их значение для Украины // Экономика Украины. — №2. – 2003. – С. 20–26.
17. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини.–К.: КНТЕУ, 2003. – 312 с.
18. Эльянов А. НТП и экономическая политика на периферии мирового хозяйства//Мировая экономика и международные отношения.– 2005.–№4. – С. 74–78.
19. Язвинська О. Найцінніший наш капітал: охорона інтелектуальної вмісності в Україні // Науковий світ. — №6. – 2004. – С. 124-129.
20. Фомішин С.В. , Колесник Ю.В. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. Львів.: Новий світ– 2010. – 365 с.
21. Фомішин С.В. Світове господарство і міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. Херсон.: ХНТУ, 2016. – 468 с.

ТЕМА 9. СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА І МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ

1. Антонов В.А. Мировая валютная система и международные расчеты – М.: ТЕИС, 2000. – 193 с.
2. Беляев О.О., Бебело А.С. Політична економія: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 328с.
3. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі. – К. Основи, 2000. – 241 с.
4. Борисов С.М. Валюты стран мира: Справочник – 5-е изд.,

- перераб. и доп. – М.:Финансы и статистика, 1987. – 383 с.
5. Ватаманок З.Г., Панчишин С.М., Реверчук С.К. Економічна теорія:макро– і мікроекономіка. – К.:Альтернативи, 2003. – 605 с.
 6. Віднійчук–Вірван Л.А. Міжнародні розрахунки і валютні операції. Л.:»Магнолія–2006», 2007. – 214с.
 7. Дахно І.І. Світова економіка.Видання 2–ге перероблене та доповнене. Навчальний посібник. – К.:Центр навчальної літератури, 2008. – 280 с.
 8. Денисенко М.П. Гроші та кредит у банківській справі. Навчальний посібник. – К.:Алерта, 2004. – 478с.
 9. Козак Ю. Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. Міжнародна економіка:підруч. для студентів вищ. навч. закладів.– К.:Центр учбової літератури, 2009. – 560с.
 10. Макогон Ю.В.Міжнародні ринки ресурсів. Навчальний посібник. – К.:ЦНЛ, 2005. – 194с.
 11. Михайловська О.В. Спеціальні економічні утворення в системі міжнародних інтеграційних процесів:Монографія. – К.:Кондор, 2005. – 198с.
 12. Мороз А.М., Савлук М.І, Пуховкіна М.Ф. Банківські операції:Підручник. — К.:КНЕУ, 2008. – 608с.
 13. Міжнародна економіка: Підручник /А.П. Рум'янцев, Г.Н. Климко,В.В. Рокоча та ін.; За ред.. А.П.Румянцева.–3–евид., перероб. і доп.–К.: Знання, 2006. – 504 с.
 14. Савельев Є.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів –Економічна думка, 2002. – 404 с.
 15. Сергеев Е.Ю. Международные экономические отношения. – М.:Маркетинг, 2000. – 328с.
 16. Фомішин С.В. , Колесник Ю.В. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. Львів.: Новий світ– 2010. – 365 с.
 17. Фомішин С.В. Світове господарство і міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. Херсон.: ХНТУ, 2016. – 468 с.

ТЕМА 10. МІЖНАРОДНІ КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ

1. Антонов В.А. Мировая валютная система и международные расчеты – М.:ТЕИС, 2000. – 193 с.

2. Козак Ю.Г., Лукьяненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін. Міжнародна економіка: Навчальний посібник.–2–ге. Перероб. і доп.–Київ: Центр навчальної літератури, 2004. –387 с.
3. Липов В.В. Міжнародна економіка.–Х.:Вид. ІНЖЕК,2005. – 322 с.
4. Міжнародні фінанси: Підручник // за ред. О.Рогача.–К.: Либідь, 2003. –566 с.
5. Маастрихтська угода: Договір про створення Європейської економічної спільноти 7 лютого 1992 р. <http://www.eurotreaties.com/maastrichttext.html>
6. Міжнародна економіка: нав. посіб./ В.Є. Сахаров, В.С. Будкін, С.А. Єрохін та ін.; за заг. Ред В.Є. Сахарова.–2–ге вид., випр.–К: Вид. Дім «Ін Юре». 2008. –344 с.
7. «Майбутнє державного боргу: перспективи і наслідки»: робочий документ – березень 2010 р. – Банк міжнародних розрахунків. <http://www.bis.org/publ/work300.pdf>
8. Міжнародна економіка: Навч. посіб./С.В. Фомішин, А.В.Рибчук, А.П. Румянцев, П.В.Гудзь та ін.; За ред.. С.В. Фомішина–Львів:, Новий Світ–2000.–2011. – 432 с.
9. Рогач О. Міжнародні інвестиції: Підручник.–К.: Либідь,2005. – 566 с.
10. Рибалко Г. П. Зарубежный опыт управления государственным долгом // Финансы. – №6. – 2008. – С. 98-112.
11. Савельев Є. В. Міжнародний рух капіталу в Україну і через Україну// Журнал європейської економіки.–т.4.–№1.–2005. –С. 134-140.
12. Сломан Дж. Экономикс. 5–е изд. Пер. с англ. под ред. С.В. Лухина. – СПб.: Питер. – 2005. –422 с.
13. Світовий економічний огляд: робочий документ – липень 2010 р. Міжнародний валютний фонд. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/update/02/pdf/0710.pdf>
14. Фомишин С.В. Международные экономические отношения. Курс лекций.– М.:ЮРКНИГА, 2004. –268 с.
15. Хейфец Б. А. Управление государственным долгом в Царской России. – Финансы. – № 11. – 2008. –С. 98-104.
16. Юрій С.І, Кравчук Н.Я. Міжнародна мобільність капіталу у вимірі глобальних координат: домінуючі тенденції та сучасні проблеми світової зовнішньої заборгованості// Вісн.ТАНГ. – Т.4., Вип .5–1.–2004. – С. 112-120.

17. World Economic Outlook Update от January 25, 2011 <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/update/01/>
18. Sebastian Becker, Gunter Deuber, Sandra Stankiewicz. Public debt in 2020 http://www.dbresearch.com/MAIL/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD000_0000000255134.pdf

ТЕМА 11. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

1. Гитин А. Деятельность европейских промышленных ТНК в ЦВЕ и СНГ// Мировая экономика и международные отношения– № 9.– 2006. – С. 124-128.
2. Громов А. Формирование глобальной системы мирового рынка автомобилестроения // Мировая экономика и международные отношения. – № 7. – 2005. – С. 134-139.
3. Економіка знань: виклики глобалізації та Україна / За ред.. А.П. Гальчинського, С.В. Львовичкіна, В.П. Семіноженка. Частина II. – К., 2004. –345 с.
4. Ключня В.Л., Новикова И.В. Смена модели мирового экономического развития и ТНК // Веснік Беларускага дзяржаўнага універсітэта. Серыя 3. – 1999. – № 2. – С. 122-127.
5. Коппер Х. Результаты и перспективы деятельности Дойче Банка // Бизнес и банки. – 1998. – № 16. –С. 86-92.
6. Лещенко С. Наших здесь нет // Зеркало недели. – 1999. – № 31(252). –С.12-13.
7. Ливинцев Н.Н., Костюнина Г.М. Международное движение капитала (Инвестиционная политика зарубежных стран). – М.: Экономика, 2004. – 334 с.
8. Міжнародна економіка: Підручник / А.П. Румянцев, Г.Н. Климко, В.В. Рокоча та ін.; За ред. А.П. Румянцева. – К.: Знання-Прес, 2003. – 344с.
9. Мовсеян А. Информационные аспекты транснационализации // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 2. – С. 133-137.
10. Рогач О. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій. – К.: Либідь, 2005. –354 с.
11. Руденко Л.В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: Монографія. – К.: Кондор, 2004. – 354 с.

12. Романова З. Латинская Америка: региональная интеграция на новом витке развития // Мировая экономика и международные отношения. – №10. – 2005. – С. 76-82.
13. Фомішин С.В. , Колесник Ю.В. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. Львів.: Новий світ– 2010– 365 с.
14. Фомішин С.В. Світове господарство і міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. Херсон.: ХНТУ, 2016. – 468 с.
15. Balassa B. The Theory of Economic Integration. – London: George Alben & Vnwin. Ltd, 1982. –380p.
16. European Commission Competitiveness and Cohesion. Trends in the Regions. – Luxembourg, 1994. –34p.
17. Razar N.T. Asia – Pacific's Strategic Outlook: the shifting of Paradigm Kuala Lumpur. Pelanduk Publication, 1995. –268p.
18. Steppacher B. Regional and Structural Policy in the EV and National Interest. – Brussels, 1997. –344 p.
19. The Committee of Regions (COR) // Regional and Government in the European Union. – Brussels, 1996. –P. 112-120.
20. Tinbergen J. International Economic Integration. Amsterdam. – Brussels: Elsevier, 1954. – 168 p.

ТЕМА 12. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ОРГАНІЗАЦІЇ У БАГАТОСТОРОННЬОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СПІВРОБІТНИЦТВІ І РЕГУЛЮВАННІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

1. Гаевская О.Б. Управление международным сотрудничеством: Монография. – К.: МАУП, 1999. –212 с.
2. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико–методологічний аспект) / Наукова монографія. – К.: “Світ знань”, 2002. –323 с.
3. Иноземцев В.Л. К теории постэкономической общественной формации. – М.: Таурус, 1995. –198 с.
4. Кальвокоресси П. Мировая политика. 1945–2000. В 2–х кн. Пер. с англ. М.: Международные отношения. – 2003. – 244 с.
5. Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность: Учебное пособие для вузов/ Под ред. А.К.Шуркалина, Н.С. Ципиной. М.: Логос, 2002. –325 с.

6. Крылатых Э., Строкова О. Региональные торговые соглашения в рамках ВТО и аграрный рынок СМТ // *Мировая экономика и международные отношения*. – № 3. – 2000. – С. 144-149.
7. Осадчая И. МВФ и «новый монетаризм» Д.Стиглица // *Мировая экономика и международные отношения*. – № 12. – 2003. – С. 155-162.
8. Фомішин С.В. , Колесник Ю.В. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. Львів.: Новий світ– 2010. – 365.
9. Фомішин С.В. Світове господарство і міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. Херсон.: ХНТУ, 2016. – 468 с.
10. Фомишин С.В. Международные экономические отношения. Курс лекций. М.: ЮРКНИГА. – 2004. – 268 с.
11. Цингакова Т.М. Международные организации: Учеб.пос. для вузов. – К.: Просвіта, 1998. –368 с.
12. Школяр Н. Международные банки развития и Россия // *Мировая экономика и международные отношения*. – № 12. – 2003. –С.99-104.
13. Шреплер Х.А. Международные организации: Справочник. – М.: Международные отношения, 1995. –266 с.
14. Gilpin R. *Global Political Economy*. Princeton University Press. 2001. –233 p.
15. Kaldor, Mary. *New and Old Wars: Organized Violence in a Global Era*. Oxford: Polity Press, 1999. –321 c/
16. Muthiah Alagappa and Takashi Inoguchi (Eds.) *International Security Management and the UN*. United Nations University Press, 1999. – 144 p.
17. Manuel Castells. *End of Millenium*. Blackwell Publishers, 1998. – 220 p.
18. *New World Coming: American Security in the 21 st Century. Reporton the Emerging Global Security Environment for the First Quarter of the 21 st Century*. Arlington, VA: US Commision on Nation Security / 21 st Century, September 15, 1999. –232 p.
19. Stiglitz J., Greenwald B. *Towards a New Paragigm in Monetary Economics*. Cambridge, Cambridge Universit. –220p.

ТЕМА 13. ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО СИСТЕМИ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ

1. Азроянц Э.А. Глобализация: катастрофа или путь к развитию? Современные тенденции мирового развития и политические амбиции. – М.: ИД «Новый век», 2002. – 344 с.
2. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами. 2010 – 12 місяців. http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/vnishno_t_balans/ukr/5051.html
3. Економічна енциклопедія / За ред. С.В. Мочерного. У трьох томах. Т. 1. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 566 с.
4. Економічна енциклопедія / За ред. С.В. Мочерного. У трьох томах. Т. 2. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2004. – 546с.
5. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико–методологічний аспект) / Наукова монографія – К.: Видавництво “Світ Знань”, 2002. – 398 с.
6. Козик В., Панкова Л., Даниленко Н. Міжнародні економічні відносини: Навч. посібник. – К.: Знання, 2004. – 434 с.
7. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності: Монографія / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, М.А. Дудченко та ін. – К.: Знання України, 2004.8.Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: Онови, 2004. – 288 с.
8. Світова економіка. Підручник / А.С.Філіпенко, О.Рогач, О.І. Шнирков та ін. – К.: Либідь, 2000. – 388 с.
9. Світова економіка: Підручник/ А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, О.І. Рогач та ін. – К.: Либідь, 2007. – 384 с.
10. Світова економіка. Навч. посібник/ За ред. Ю.Г. Козака, В.В. Ковалевського, Н.С. Логвінової. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 402с.
11. Тенденції після кризового відновлення світової торгівлі: ризики та пріоритети зовнішньоекономічної політики України. Аналітична доповідь/ http://www.niss.gov.ua/public/File/2011_nauk_an_rozrobku/svitivi_econom_tendensii_2010.pdf
12. Три роки членства у СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України упосткризовий період. – К.: НІСД, 2011/ http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/sot_chl-b062d.pdf
13. [<http://korrespondent.net/business/1105272-novyj-transh-ukraina-stala-vtorym-po-velichine-dolzhnikom-mvf>]

**ТЕМА 14. ЕКОНОМІЧНА ЄДНІСТЬ СВІТУ
І ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ
ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

1. Авдеева А. Киотский протокол: за и против // Мировая экономика и международные отношения .– 2004.– № 11. – С. 98-103.
2. Владимиров В. Анатомия разоружения // Мировая экономика и международные отношения. – №10. – 2003. –С. 112-120.
3. Вводный курс по экономической теории / Под ред. Журавлевой. – М.: ИНФРА–М, 1997. – 434 с.
4. Жить стало лучше, но не веселей // Зеркало недели. – 1998. – № 22. –С. 21.
5. Гладкий С. Централизация капитала в мировой энергетике. // Мировая экономика и международные отношения.–2006,– №9. – С. 122-130.
6. Земле грозит перенаселение // Зеркало недели. – 1998. – № 22– С. 21.
7. Израэль Ю.А., Назаров И.М. и др. Киотский протокол и проблемы его ратификации // Метеорология и гидрология. 2002.– N 11.
8. Максимова Н. В XXI век со старыми и новыми проблемами // Мировая экономика и международные отношения. – № 10. – 1998. – С. 122-125.
9. Мельянцев В.А. Восток и Запад во втором тысячелетии: экономика, история и современность. – М.: 1996. – 343 с.
10. Мировые ресурсы и мы // Экономика XXI века. – 1999. – №2. – С. 42-45.
11. Народонаселение. Энциклопедический словарь. – М.: Большая Советская Энциклопедия, 1994. – 644 с.
12. Основи економічної теорії: Підручник / Під ред. Мочерного С.В. – Тернопіль: Тарнекс, 1993. –390 с.
13. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Під ред. Климко Г.Н., Нестеренко В.П. – К.: Вища школа, 1998. – 388 с.
14. Румянцева Е. Бедность как глобальная система // Мировая экономика и международные отношения. – №2. – 2003. – С.167-173.
15. Румянцев А.М. Экономическая наука и современные проблемы

- мирового океана // Соревнование двух систем. – М.: Наука, 1979. –346 с.
16. Сергеев П.В. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе: Учеб. пос. по курсу “Мировая экономика”. – М.: Новый Юрист, 1998. –256 с.
 17. Фомин Б., Житницкий Е. Глобальное изменение климата и экономика: современное состояние проблемы // Мировая экономика и международные отношения. – № 6. – 1999. –С. 112-120.
 18. Шеер Г. Киотский протокол: компромисс или пиррова победа? // Экология и жизнь. – 2002. – N 1. –С. 66-70.
 19. Щербанин Ю.А., Рожков К.Л., Рыбалкин В.Е., Фишер Г. Международные экономические отношения. Интеграция. – М.: ЮНИТИ, 1997. –146 с.
 20. Emillo F/D/ UN Conference Crafts Greenhouse Rules. Associated Press. 11. 12. 2003.

Навчальний посібник

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

**БОЯРЧУК А.І., ОГОРОДНИК Р.П.,
ПЛЮЩИК І.А., АНТОФІЙ Н.М., ФЕДОРОВА Н.Є.**

Друкується в авторській редакції

Підписано до друку 27.12.2017 р.

Формат 60x84/16. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Умовн. друк. арк. 21,74.
Наклад 300 примірників

Видання та друк ТОВ «ВКФ «СТАР» ЛТД»
м. Херсон, вул. Михайлівська (Петренка), 45.
тел. : (0552) 46-05-43, 46-05-35, 26-40-64
www.stardruk.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої діяльності
ХС № 10 від 29.03.2001р.