

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Підручник

2021

УДК 339.9(075.8)

ББК65.58я73

*Рекомендовано до друку вченою радою
Інституту модернізації змісту освіти
Міністерства освіти і науки України
(протокол № 11 від 19.11.2020 р.)*

Рецензенти:

Худолій Л.М. – д.е.н., проф., завідувач кафедри банківської справи та страхування, Національний університет біоресурсів та природокористування України

Гужва І.Ю. – д.е.н., заступник директора Державного науково-дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки

Гуткевич С.О.

Міжнародна економіка: підруч. / С.О. Гуткевич, М.Д.Корінько,
Ю.М.Сафонов. - 3-є вид., перероблене та доповнене. – Вид-во «Діса
Плюс», 2021. – 428 с.

У підручнику «Міжнародна економіка» у логічній послідовності висвітлено питання розвитку економіки та освітнього процесу в умовах світових глобалізаційних та інтеграційних процесів.

© Гуткевич С.О., Корінько М.Д.,
Сафонов Ю.М.
©2020

*Recommended for edition by the Academic Council
Institute of education content modernization
Ministry of education and science of Ukraine
(Minutes № 11 on 19.11.2020)*

Reviewers:

Khudoliy L. - Dr.of Economic Sciences, prof., National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
Guzhva I. - Dr.of Economic Sciences, State Scientific Research Institute for Informatization and Economic Modeling

Gutkevych S.

International economics: textbook / S. Gutkevych, M.Korinko, Y.Safonov. -
3rd ed., Disa Plus, 2021. – 428 p.

The textbook «International Economics» in a logical sequence covers economic development issues in the context of globalization and integration processes.

© Gutkevych S., Korinko M.,
Safonov Y.
© 2020

**СТРУКТУРА ПІДРУЧНИКА
«МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»**

Тема 1. Світове господарство та міжнародна економіка

Тема 7. Інтеграція у Західній Європі та Україна

Тема 2. Міжнародна економічна діяльність

Тема 8. Світова валютна система

Тема 3. Міжнародна міграція робочої сили

Тема 9. Міжнародні розрахунки і платіжний баланс

Тема 4. Міжнародна торгівля

Тема 10. Міжнародний кредит

Тема 5. Світовий ринок товарів і послуг

Тема 11. Вплив сировинних ресурсів на міжнародну економічну діяльність

Тема 6. Міжнародна економічна інтеграція

Тема 12. Світовий освітній простір

ЗМІСТ

Передмова.....	7
Тема 1. Світове господарство та міжнародна економіка	8
1.1. Сутність та характерні риси світового господарства	9
1.2. Міжнародна економічна система	15
1.3. Міжнародна економіка та її структура	28
Тема 2. Міжнародна економічна діяльність	35
2.1. Сутність, види та форми міжнародної економічної діяльності.....	36
2.2. Суб'єкти міжнародної економічної діяльності, критерії її класифікації.....	40
2.3. Міжнародна економічна діяльність суб'єктів господарювання, її сутність, характеристика та форми.....	43
2.4. Сутність та види транснаціональних компаній, основні напрями їх діяльності.....	46
2.5. Вільні економічні зони в системі міжнародної економічної діяльності: сутність та види.....	53
Тема 3. Міжнародна міграція робочої сили	60
3.1. Сутність, структура та основні риси світового ринку праці	61
3.2. Масштаби, форми, напрями міграційних процесів	73
3.3. Регулювання міжнародної міграції робочої сили	79
3.4. Україна в міждержавному обміні робочою силою	89
Тема 4. Міжнародна торгівля	94
4.1. Сутність міжнародної торгівлі та її роль в системі світогосподарських зв'язків.....	95
4.2. Еволюція теорій міжнародної торгівлі	103
4.3. Види сучасної міжнародної торгівлі	108
4.4. Ціноутворення в міжнародній торгівлі	112
Тема 5. Світовий ринок товарів та послуг.....	120
5.1. Сучасні тенденції розвитку світового ринку товарів та послуг.....	121
5.2. Методи міжнародної торгівлі.....	126
5.3. Регулювання міжнародних торговельно-економічних відносин....	134
5.4. Україна на світовому ринку товарів і послуг.....	146
Тема 6. Міжнародна економічна інтеграція.....	149
6.1. Поняття та основні риси міжнародної економічної інтеграції.....	150
6.2. Концепції розвитку міжнародної економічної інтеграції.....	159

6.3. Розвиток регіональної економічної інтеграції.....	171
6.4. Ефективність міжнародної економічної інтеграції.....	176
Тема 7. Інтеграційні процеси в Європейському Союзі.....	184
7.1. Розвиток економічної інтеграції в ЄС.....	185
7.2. Вільне переміщення факторів виробництва на спільному ринку ЄС	193
7.3. Механізм, критерії та основні етапи прийняття нових членів до ЄС	199
7.4. Україна в процесі Європейської інтеграції.....	205
Тема 8. Світова валютна система	215
8.1. Структура сучасної світової валютної системи	216
8.2. Поняття валюти та її класифікація. Валютний курс	221
8.3. Міжнародна валютна ліквідність	232
Тема9. Міжнародні розрахунки і платіжний баланс.....	237
9.1. Сутність та основні форми міжнародних розрахунків.....	228
9.2. Платіжний баланс країни.....	252
9.3. Державне регулювання платіжного балансу.....	260
Тема 10. Міжнародний кредит	267
10.1. Міжнародний кредит та його роль в міжнародних економічних відносинах	268
10.2. Форми і види міжнародного кредиту	270
10.3. Світовий фінансовий ринок	280
10.4. Міжнародні валютно-фінансові організації	284
Тема 11. Вплив сировинних ресурсів на міжнародну економічну діяльність.....	292
11.1. Основні ознаки глобалізації. Класифікація ресурсів.....	293
11.2. Значення сировинних ресурсів у розвитку міжнародних економічних відносин.....	298
11. 3. Природні ресурси і міжнародні ринки.....	302
11.4. Сировинні ресурси у світовій торгівлі.....	305
Тема 12. Світовий освітній простір	309
12.1. Тенденції розвитку світового освітнього простору	310
12.2. Освіта в інформаційному суспільстві	323
12.3. Сучасні засоби навчання	330
Словник основних термінів та понять	339
Додаток А	412

У сучасних умовах глобалізації та міжнародної інтеграції розвиток галузей економіки та держави в цілому залежить від формування відносин у сфері міжнародної торгівлі, розвитку світового ринку товарів та послуг, сировинних ресурсів, процесів диверсифікації, міжнародної міграції, рівня платіжного балансу, формування сучасної системи освіти тощо.

Третє видання підручника «Міжнародна економіка» підготовлено з метою сприяння формування у здобувачів освіти цілісної системи економічних знань у процесі вивчення змісту навчальних дисциплін / освітніх компонент «Міжнародна економіка», «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності», «Міжнародний менеджмент», «Економіка зарубіжних країн», «Внутрішній економічний механізм підприємства», «Міжнародна економічна діяльність України», «Міжнародні стандарти аудиту» та інших.

Автори висловлюють щире вдячність за співпрацю рецензентам нашого підручника:

- доктору економічних наук, професору Худолій Л.М.,
- доктору економічних наук Гужві І.Ю.

ТЕМА 1

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

План

- 1.1. Сутність та характерні риси світового господарства**
- 1.2. Міжнародна економічна система**
- 1.3. Міжнародна економіка та її структура**

Ключові слова та поняття:

міжнародний поділ праці

національні економіки

інтернаціоналізація

закономірність

світ

сфера

систематизація

економічна система

світове господарство

економічні контракти

міжнародна економіка

міжнародні економічні відносини

1.1. Сутність та характерні риси світового господарства

Світове господарство – це система національних господарств, що пов'язані й взаємодіють за законами міжнародного поділу праці. Взаємодія національних господарств відбувається на основі різноманітних виробничих, економічних та політичних відносин, які реалізуються через торгівлю, надання послуг, рух капіталу, обмін науково-технічною інформацією та здобутками культури, і через міграцію робочої сили.

Перш, ніж досягти сучасного рівня економічної взаємодії світова спільнота пройшла важкий і тернистий шлях, на якому було зламано господарську відокремленість окремих країн, що гальмувала прогрес. Можна виділити чотири основних етапи цього розвитку:

I етап. Великі географічні відкриття XV—XVI століть — промислова революція (кінець XVIII — початок XIX ст.).

II етап. Промислова революція — кінець XIX—початок XX ст.

III етап. Кінець XIX—початок XX ст. — 60-ті роки XX ст.

IV етап. 60-ті роки XX ст. — теперішній час.

Протягом історії суспільству на шляху до **єдності світу** доводилося долати не тільки географічний простір, природні та національні бар'єри, а й політичні догми і перешкоди політичного суперництва. Проте в сучасному світі зберігається різка диференціація в рівнях розвитку окремих країн. Неоднаковими є економічні можливості країн різного типу, а відтак і цілі, до яких вони прагнуть, точніше прагнуть їх підприємницькі кола та політична еліта. І якщо головні економічно розвинуті країни змагаються за сфери економічного та політичного впливу, то країни, що розвиваються, ведуть боротьбу за стале існування, а країни транзитивної (перехідної) економіки переживають непросту перебудову свого господарства на засадах ринку.

Загальною ж **закономірністю** є те, що економічні зв'язки між країнами різних типів стають дедалі різноманітнішими, всеохоплюючими і взаємовигідними. Це – торгівля товарами,

сировиною та послугами, створення спільних підприємств, співпраця в науково-технічній сфері, всезростаючий міжнародний рух капіталу та робочої сили, туристський обмін тощо. Зміцнення економічних зв'язків між країнами різного рівня розвитку створює фундамент нових відносин добросусідства, сприяє взаєморозумінню. Постійне ж вдосконалення економічних систем життєдіяльності у світовому господарстві є необхідною умовою розвитку суспільства, нехтування цього призводить до економічної відсталості і загострення соціальних проблем.

Характеризуючи економічну систему світу, можна помітити істотну особливість у розміщенні країн, що мають показники економічного розвитку вищі від пересічних по світу – вони утворюють кілька територіально близько розташованих груп. І це – не просто економічний факт, а одна з важливих **закономірностей** сучасного світового господарства: формується поліцентрична система його територіальної структури. Сучасна світова спільнота, перебуваючи в стані глобалізації, водночас створює певні системи інтеграційних угруповань, що впливають на формування структури світового господарства.

Світове господарство є системою, яка має багато складних структур. Структура – це внутрішня будова системи та сукупність стійких зв'язків у ній, що забезпечують її цілісність.

Кожна система має велику кількість структур. Наприклад, сучасні господарства розрізняють такі прості структури як галузеву, суспільну, політичну, функціональну, територіальну тощо, а також складні структури – соціально-економічну, функціонально-господарську, територіально-господарську та інші. З поміж численних структур світового господарства найважливішими є соціально-економічна, функціонально - господарська та територіальна.

Під **соціально-економічною структурою** розуміють співвідношення економічних устроїв і систем власності, характер

взаємодії держави і приватного капіталу, розстановку політичних та економічних сил у державах та у світі в цілому.

Співвідношення економічних устроїв і систем власності визначає, в чийх руках у тій чи іншій країні знаходиться багатство і реальна влада. У світі ще трапляються регіони, де є дофеодальні устрої, там зберігається вплив родоплемінної общини, а влада належить племінним вождям. Це, наприклад, характерно для більшості країн тропічної Африки, острівних територій Океанії тощо. В десятках країн велике значення мають феодальні системи власності. Особливо це характерно для мусульманського світу. В країнах Південно-Східної Азії і Південної Америки значну роль відіграє поміщицьке господарство (господарство латифундій). Разом з тим, в окремих країнах продовжує відігравати велику роль поєднання державної і кооперативної форм власності й вплив відповідних партійних еліт. Це – країни централізовано керованої економіки та постсоціалістичні країни транзитивної економіки.

Але більша частина **економічного потенціалу** світу зосереджена в країнах, де власність і влада знаходяться в руках приватних і державно-корпоративних структур. Майно та капітали концентруються в руках великих фірм. Вони є основними власниками основних засобів, землі та інших природних ресурсів, зростає їхня фінансова могутність. Держава ж в основному забезпечує правову та організаційно-управлінську базу функціонування фірм. Державно-корпоративні структури прямо або опосередковано управляють виробництвом, контролюють політику, впливають на сферу культури, освіти та науки. Розвиток господарства в країнах з потужними державно-корпоративними структурами неминуче виходить за межі національних ринків. Інтернаціоналізація господарського життя стимулювала розвиток різноманітних міжнародних форм економічної діяльності, як, наприклад, транснаціональних корпорацій (ТНК).

Функціонально-господарська структура країни чи світового господарства залежить від сучасного стану розвитку суспільного поділу

праці в усіх його формах, в тому числі стану міжнародного поділу праці. Наразі, аналізуючи стан господарства не тільки економічно-розвинутих країн, а й країн, що розвиваються, вже недостатньо обмежуватися розглядом тільки галузей. Майже скрізь іде процес формування міжгалузевих систем, а в межах країн – і міжгалузевих комплексів. Цей процес зумовлений розвитком технологічних зв'язків, інвестиційної діяльності та вимогами сучасного менеджменту і маркетингу. На початку ХХІ ст. у різних регіонах сформувалися світові міжгалузеві системи енергетики, виробництва матеріалів, машинобудування, агробізнесу, транспорту тощо.

В економічно-розвинутих країнах, крім перелічених утворень, сформувалися міжгалузеві системи, які охоплюють національні ринки і набувають рис комплексів. Це – комплекси: військово-промислові (особливо США, ФРН, Франції, Китаю); наукових досліджень і конструкторських робіт, або науково-виробничі (найрозвинутіші – в США, Японії, ФРН, Великобританії, Франції, а також в Україні, Китаї); атомно-енергетичні (в усіх економічно розвинутих і найбільших країнах транзитивної економіки); аерокосмічні (особливо в США, Росії, Японії, Франції, Китаї; формується такий комплекс і в Україні); індустріально-екологічні. Формуються інші міжгалузеві утворення, наприклад, міжнародна індустрія туризму, міжнародна індустрія інформації тощо.

Територіальна структура світового господарства – це географія соціально-економічного, функціонально-галузевого спрямування. Для сучасного періоду міжнародного економічного розвитку характерне широке залучення країн у міжнародні взаємозв'язки. Це пов'язано з тим, що масштаби сучасного виробництва переросли національні рамки. У міжнародних масштабах переміщуються не лише товари, а й фактори виробництва, насамперед капітал та робоча сила. Охопленою сферою стала не лише сфера обігу, а й сфера виробництва. Для нормального підтримання і розвитку національного виробництва стає необхідною взаємодія з іншими країнами, участь у міжнародному

поділі праці та обміні. Посилюється інтернаціоналізація виробництва й усього господарського життя, що стало основою формування світового господарства.

Таким чином, **світове господарство** є складовою комплексною системою з досить чіткими межами, якісними і кількісними параметрами. Його не треба ототожнювати зі світовою економікою, яка стосується здебільшого продуктивних сил, їхніх національних та регіональних особливостей. Відмінність світового господарства від світового ринку полягає в тому, що воно проявляється насамперед через міжнародний рух факторів виробництва та товарів. Для світового ринку характерне переважно міжнародне переміщення товару, міжнародна торгівля. Світове господарство поєднує всі основні параметри світового ринку і доповнює його новими суттєвими рисами, пов'язаними з міжнародною мобільністю факторів виробництва.

Характерними рисами сучасного світового господарства є:

- розвиток міжнародного переміщення факторів виробництва, передовсім у формах ввезення – вивезення капіталу, робочої сили і технології;
- зростання на цій основі міжнародних форм виробництва на підприємствах, розташованих у декількох країнах, насамперед у рамках ТНК;
- економічна політика держав у підтримці міжнародного руху товарів і факторів виробництва на двосторонній і багатосторонній основах;
- виникнення економіки відкритого типу в рамках багатьох держав і міждержавних об'єднань.

До особливостей сучасного етапу розвитку світового господарства відносяться:

- лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків країн, зняття бар'єрів на шляху переміщення капіталів, робочої сили, товарів між державами;

- активно проявляється тенденція до уніфікації та стандартизації в різних галузях міжнародного соціально-економічного життя, все ширше застосовуються єдині для усіх країн стандарти на технологію, екологію, діяльність фінансових організацій, бухгалтерську і статистичну звітність, відбувається уніфікація вимог до податкової політики, до політики в галузі зайнятості тощо;

- розвиток процесу транснаціоналізації виробництва. Економічна діяльність все більше зосереджується в транснаціональних, багатонаціональних підприємствах, що багато в чому визначає напрямки міжнародного руху факторів виробництва, міжнародної торгівлі; впливає на економіку і політику окремих країн;

- подальший розвиток процесу глобалізації господарського життя.

Процеси лібералізації, відкриття національних економік приводять до посилення конкуренції між національними та закордонними виробниками, банкрутств вітчизняних підприємств; зміни відносних цін та структурних зрушень. Не завжди лібералізація зовнішньоекономічних відносин країни із світовим господарством обумовлює підвищення ефективності функціонування національної економіки.

Регулюють світове господарство заходами національної та міждержавної економічної політики. У межах світового господарства економіка окремих країн стає все більш відкритою й орієнтованою на міжнародне економічне співробітництво.

Початок XXI ст. є періодом формування нової системи світового господарства з властивою їй ієрархією національних економік у міжнародному поділі праці та на міжнародному ринку факторів виробництва. Основною її рисою здебільшого стає не суперечність, а тенденція до співробітництва і взаєморозуміння. Нівелюються, зближуються економічні рівні розвитку різних країн.

Інтернаціоналізація виробництва під науково-технічного прогресу створює таку ситуацію, коли країнам вже не вигідно мати виключно все «своє виробництво». Інтегруючись у світове господарство, країни

прагнуть знайти і знаходять там свою нішу. Дослідження закономірностей формування міждержавних зв'язків, їх розвитку дає змогу зробити висновок про те, що прагнення до створення єдиного планетарного ринку капіталів, товарів та послуг, економічне зближення й об'єднання окремих країн у єдиний господарський комплекс є генеральною тенденцією розвитку світового господарства.

Провідним напрямом розвитку світового господарства останніх десятиліть є поступовий перехід багатьох країн до економіки відкритого типу. Він передбачає ліквідацію державної монополії зовнішньої торгівлі, використання різних форм спільного підприємництва, організацію зон вільного руху товарів і послуг та підприємництва, інтеграцію господарського комплексу у світове господарство та світовий ринок. Одним з найважливіших критеріїв цього переходу є сприятливий інвестиційний клімат країн. Внутрішній ринок країни доступний для таких надходжень. Проте відкрита економіка вимагає активного державного регулювання структури експорту та імпорту; руху капіталу; митної, валютної, податкової, кредитної та інвестиційної політики тощо.

1.2. Міжнародна економічна система

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

Основними елементами МЕС є окремі країни, групи країн. Можна поділити МЕС на такі групи, як високорозвинуті країни (країни великої сімки, Європейського Союзу, Організації економічного співробітництва та розвитку), середньорозвинуті країни, країни, що розвиваються, країни з транзитивною (перехідною) економікою.

На сучасному етапі функції ядра глобальної економіки переходять до низки найрозвинутіших країн, які відрізняються розвинутим соціально-ринковим господарством; найбільшою вичерпаністю джерел і факторів індустріального розвитку; провідною роллю у світовій економіці, що дає змогу активно залучати до господарського обігу власні і чужі ресурси.

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

Між країнами існують різні відносини: політичні, наукові, культурні. Країни співробітничать в різних галузях: організують міжнародні культурні виставки, обмінюються артистами, науковцями, досвідом в області техніки, захисту навколишнього середовища.

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) — одна із форм міжнародних відносин. МЕВ опосередковують здійснення інших форм міжнародних відносин. Наприклад, для нормального функціонування науково-технічних зв'язків між країнами необхідним є міжнародний ринок науково-технічної продукції. Крім того МЕВ — це система економічних зв'язків з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання продуктів, що вийшли за рамки національних границь (рис. 1.1).

Продукт може вироблятися на основі кооперації виробничих ресурсів двох або декількох країн. Суб'єкти із різних країн можуть обмінюватися товарами внаслідок чого виробництво і споживання певного товару буде знаходитись в різних країнах. Міжнародні відносини розподілу — це відносини, які виникають з приводу а) розподілу факторів виробництва (засобів виробництва, робочої сили) між країнами; б) розподілу продуктів економічної діяльності серед суб'єктів із різних країн; в) розподілу доходів між учасниками МЕВ.

Залежно від об'єкту МЕВ, вони поділяються на торговельні, валютно-фінансові, виробничі, науково-технічні тощо.

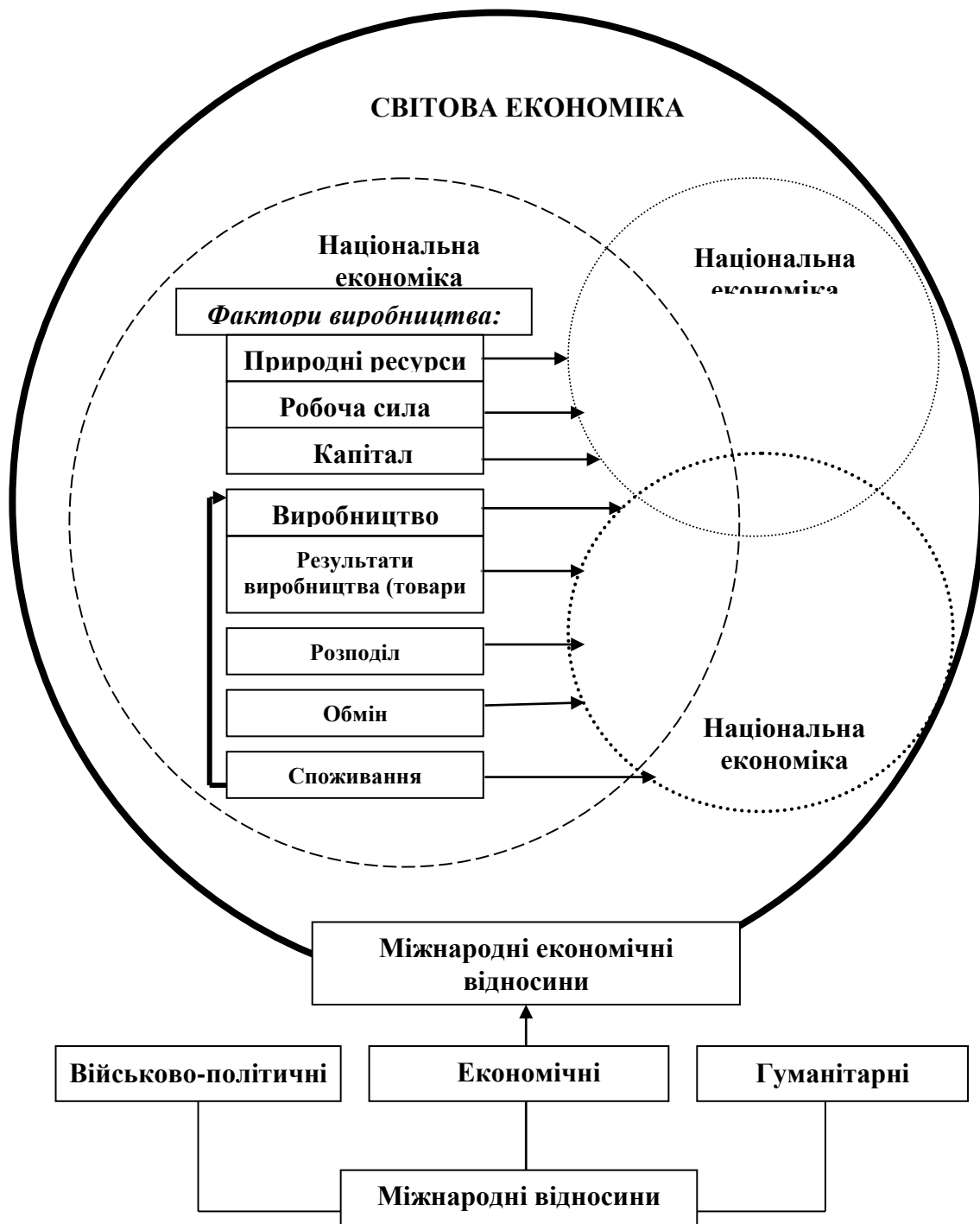


Рис. 1.1. Формування системи міжнародних економічних відносин

Більш докладніше ці відносини будуть розглянуті в наступних лекціях, а зараз зазначимо, що всі вони у сукупності утворюють систему. Однією із системних характеристик цієї системи є взаємозв'язок її окремих елементів.

Наприклад, спільне виробництво складної техніки економічними суб'єктами із різних країн (виробничі відносини) може супроводжуватись торгівлею окремими компонентами, деталями між ними (торговельні відносини), науково-технічним обміном (науково-технічні відносини).

МЕВ між окремими європейськими державами, а також в межах окремих регіонів (Європа — Північна Африка, Європа — Близький Схід та ін.) виникли порівняно давно. Ці відносини були спочатку виключно двосторонніми, вузькорегіональними. Дійсно міжнародними економічні відносини стають з виникненням світового господарства, появи взаємозалежності національних економік.

У процесі розвитку міжнародної економічної системи відбувається розширення і поглиблення економічних відносин між країнами; групами країн; підприємствами і організаціями, які знаходяться в різних державах. Характерно, що процеси взаємодії країн, їх співробітництва мають суперечливу природу. Діалектика МЕВ полягає в тому, що прагнення держав до економічної незалежності, укріпленню національних господарств обумовлює в кінцевому рахунку все більшу інтернаціоналізацію економічного життя країн. Ядром сучасних МЕВ виступає міжнародна економічна діяльність економічних суб'єктів, насамперед, підприємств. Діяльність останніх спрямована на отримання певних економічних результатів, передусім прибутку.

Є підприємства, діяльність яких переважно зорієнтована на національний ринок. Зовнішньоекономічні зв'язки для таких підприємств у системі пріоритетів їх діяльності мають другорядне значення. Інші підприємства розглядають зовнішньоекономічну діяльність як необхідний фактор свого нормального функціонування. Деякі з них орієнтацію на світовий ринок вважають вихідним

принципом своєї діяльності. І, нарешті, існують фірми, які «працюють» виключно на зовнішній ринок.

Діяльність підприємств на міжнародному ринку здійснюється в таких формах:

1. **Експорт та імпорт товарів та послуг.** Це є часто першою зовнішньоекономічною операцією фірми. Ця операція передбачає, як правило, мінімальні зобов'язання і найменший ризик для виробничих ресурсів фірми, вимагає порівняно невеликих видатків. Наприклад, фірми можуть збільшувати експорт продукції шляхом завантаження своїх надлишкових потужностей, що робить мінімальною потребу в додаткових капіталовкладеннях.

2. **Контрактні, коопераційні угоди** (ліцензування, франчайзинг). При ліцензуванні фірма (ліцензіар) вступає у відносини із зарубіжною фірмою (ліцензіатом), пропонуючи права на використання виробничого процесу, товарного знаку, патенту, ноу-хау в обмін на ліцензійну плату. Франчайзинг — один із способів кооперації (насамперед міжнародної) по збуту товарів і послуг достатньо відомої фірми (франчайзера) через спеціально створену за її участю збутову організацію (франчайзі) завдяки праву використання франчайзі товарного знаку і ноу-хау франчайзера.

Так, відомий виробник копіювальної техніки компанія “Ксерокс”, маючи надійну репутацію, створює в різних країнах мережу збутових підприємств для спільного просування на ринок різних послуг по копіюванню друкованих матеріалів. “Ксерокс” вимагає від національних партнерів суворого виконання технології надання послуг; фінансує купівлю або оренду партнерами приміщень; навчає місцевий персонал; контролює належне використання партнерами фірмової назви.

Франчайзинг товарів та послуг використовують також відомі фірми: Мак Дональдс, Зінгер, Кока-Кола, Хілтон. Найбільше застосування франчайзинг має у сфері послуг: туризмі, сервісі побутової техніки, системі швидкого харчування, авторемонті.

Часто підприємства купують іноземні ліцензії та звертаються до франчайзингу після того, як вони досягли успіхів в експорті своєї продукції на зовнішньому ринку.

3. Господарська діяльність за кордоном (науково-дослідницькі роботи, банківські операції, страхування, підрядне виробництво, оренда). Підрядне виробництво передбачає укладання фірмою контракту із зарубіжним виробником, що може виготовляти товари, реалізацією яких може займатися вказана фірма. Оренда передбачає надання орендодавцем в тимчасове користування орендарю майна за узгоджену орендну плату на певний термін з метою одержання комерційної вигоди.

Номенклатура товарів, що здаються в оренду, є досить широкою: легкові та вантажні автомобілі, літаки, танкери, контейнери, комп'ютери, засоби зв'язку, стандартне промислове обладнання, склади, тобто рухоме і нерухоме майно, яке відноситься до основних засобів.

В міжнародній практиці розрізняють три види оренди залежно від її тривалості:

- короткострокова оренда — рентинг, тривалість якої може складати від декількох годин до одного року;
- середньострокова оренда — хайринг, яка передбачає здачу в оренду майна на термін від 1 до 3 років;
- довгострокова оренда — на термін більше трьох років.

4. Портфельне і пряме інвестування за кордоном. Інвестиційна діяльність за кордоном може бути пов'язана зі створенням підприємством власної виробничої філії; вкладанням коштів в акції існуючої зарубіжної фірми; інвестуванням у нерухомість, державні цінні папери.

Вищенаведена класифікація форм міжнародної підприємницької діяльності досить умовна. Наприклад господарська діяльність за кордоном (3) практично завжди супроводжується надходженням туди інвестицій (4).

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

Вся сукупність національних економік у світі складає близько 200 країн. Організація Об'єднаних Націй, Світовий банк дають найбільш повну характеристику даної сукупності. При цьому ООН основну увагу приділяє соціальним і демографічним аспектам розвитку країн. Для Світового банку важливою є оцінка ступеня економічного розвитку країн.

Для розуміння і оцінювання відмінностей між національними економіками, визначення їх місця та перспектив розвитку в системі світового господарства, актуальною проблемою в теорії та практиці МЕВ є їх систематизація за різними ознаками (рис. 1.2).

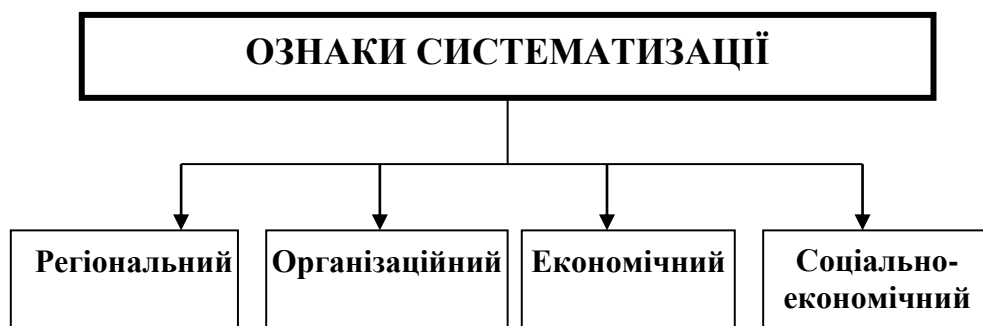


Рис. 1.2. Ознаки систематизації країн

Країни можуть бути систематизовані за *регіональною (географічною) ознакою*: європейські (західно-, східно-, південно-, північно-); північноамериканські (США, Канада, Мексика), південноамериканські, країни Близького Сходу, Східної, Південно-Східної та Південної Азії, африканські (північно-, центрально-, південно-, західно-) тощо. Але така систематизація дає досить різноманітні за складом групи країн.

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

- Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) — створена у 1960 р., об'єднує 34 країни з високим доходом та рівнем розвитку (більшість держав ЄС, США, Австралія, Швейцарія, Норвегія, Південна Корея, Японія, Нова Зеландія та інші). Цілі організації полягають у досягненні швидкого економічного розвитку, підтриманні фінансової стабільності, вільної торгівлі та забезпеченні сприятливих умов розвитку країн «третього світу»;

- Світова організація торгівлі (СОТ) є міжнародною міжурядовою організацією, створеною згідно з нормами міжнародного права на основі Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ). ГАТТ 1994 року як угода про торгівлю товарами є однією з основних угод СОТ. Її доповнюють «Генеральна угода з торгівлі послугами» та Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності. СОТ об'єднує понад 160 країн світу, за основну мету ставить розвиток лібералізації торгівлі. З початку функціонування ГАТТ у 1947 році досягнуто зниження міжнародних тарифів з 40% до 4%. СОТ почала функціонувати з 1995 року як більш організаційно оформлена структура для регулювання міжнародної торгівлі;

- Бреттон-Вудські інститути — Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) забезпечують функціонування та розвиток сучасної світової валютної системи починаючи з 1945 р. МВФ має статус спеціалізованої установи ООН, його членами є 188 країн світу. МБРР є одною з п'яти інституцій Групи Світового банку. У число учасників банку входить 188 країн; Україна — учасник з 1992 р.

Найбільш важливим є принцип класифікації країн, їх груп за рівнем соціально-економічного розвитку. Плідним є підхід Б.Гаврилишина,

коли типи соціально-економічних систем характеризуються через їх порівняння за рядом таких ознак: головний мотив діяльності основного економічного суб'єкта, характер власності, характер ринку, роль уряду в соціально-економічному житті, першопричина і головна мета функціонування соціально-економічної системи (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Типи соціально-економічних систем

Основні ознаки	Типи систем			
	Вільне підприємництво (капіталізм)	Узгоджене вільне підприємництво	Адміністративно-командна система	Ринковий соціалізм
1. Головний мотив і/або критерій діяльності	Максимізація прибутку	Максимізація приросту і прибутку	Максимізація виробництва	Життєздатність
2. Характер власності	Приватний	Приватний	Державний	Колективний
3. Характер ринку	Вільний	Вільний	Керований	Контрольований
4. Роль уряду	Обмежена вище названими характеристиками	Гармонізувати економічну діяльність	Прийняття рішень; планування, управління	Визначення цілей; координація; регулювання
5. Першопричина і головна мета	Економічна: ефективне виробництво	Економічна і політична; поліпшення становища країни, задоволення індивідуальних потреб	Політична; створення матеріальної бази комунізму	Соціалістична; економічна демократія через самоуправління

Використовується також поділ країн на таких три групи, як:

I група. Промислово розвинені країни — 24 високорозвинені країни. Найпотужнішу групу серед цих країн складають країни так званої «Великої сімки»: Великобританія, Італія, Канада, Німеччина, США, Франція, Японія, які виробляють найбільші обсяги ВВП у всьому світі й зосереджують у своїх руках значну частину міжнародної торгівлі.

II група. Країни з транзитивною (перехідною) економікою — 28 країн Центральної та Східної Європи та колишнього Радянського Союзу, що здійснюють перехід від адміністративно-командної до ринкової економіки: Азербайджан, Білорусь, Боснія та Герцеговина, Болгарія, Вірменія, Грузія, Естонія, Казахстан, Молдова, Польща, Росія, Румунія,

Узбекистан, Україна та інші. У цій групі є підгрупа, яка має суттєві досягнення у реформуванні національних господарств. До цієї підгрупи належать: Польща, Словаччина, Словенія, Угорщина та Чехія.

II група. Країни, що розвиваються — 132 країни Азії, Африки, Латинської Америки. Через їх велику кількість і особливості соціально-економічного розвитку національних економік ці країни здебільшого систематизують за регіонами з урахуванням їх географічного положення.

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

Інтернаціоналізація господарського життя проявляється в інтернаціоналізації виробництва та капіталу. Інтернаціоналізація виробництва — формування інтернаціонального процесу виробництва (реалізація міжнародних програм створення складної техніки, наприклад, літаків). Інтернаціоналізація виробництва як процес проявляється у:

- а) зростанні виробничої взаємозалежності економічних суб'єктів із різних країн;
- б) використанні у виробничому процесі іноземних факторів виробництва;
- в) розширенні виробництва за національні кордони (будівництво нового заводу в зарубіжній країні).

Інтернаціоналізація капіталу — процес взаємопереплетіння та об'єднання капіталу із різних країн; використання іноземного капіталу для розвитку національних підприємств, національного господарства в цілому. Цей процес виявляється у експорті/імпорті позичкового і підприємницького капіталів.

Інтернаціоналізація капіталу сприяє зростанню світової економіки. Капітал перетинає кордони в пошуках сприятливих сфер свого використання. Приплив зарубіжних інвестицій для більшості країн-одержувачів капіталу допомагає вирішити проблему дефіциту виробничого капіталу, дефіциту необхідних для розвитку інвестицій.

Взаємний обмін капіталом між країнами укріплює економічні зв'язки між ними, сприяє поглибленню міжнародних спеціалізації і кооперації виробництва. Інтернаціоналізація капіталу є передумовою процесу інтернаціоналізації виробництва і навпаки.

Основою інтернаціоналізації господарського життя є **міжнародний поділ праці (МПП)**, як обмін між країнами факторами та результатами виробництва у певних кількісних і якісних співвідношеннях. МПП є безпосереднім продовженням суспільного поділу праці за родом діяльності та його просторової диференціації. Формами МПП є *міжнародна спеціалізація та кооперація*. Вирізняють *предметну, подетальну і технологічну спеціалізацію* окремих країн, груп країн або регіонів світу. Розвиток міжнародної спеціалізації обумовлює розвиток видів та форм міжнародної кооперації — міжгалузевої, внутрішньогалузевої, окремих підприємств. МПП за родом діяльності розвивається за двома напрямками: вертикальним та горизонтальним. *Вертикальне* — спостерігається, коли різні виробники формують однолінійний технологічний ланцюг та виконують ряд послідовних виробничих операцій. *Горизонтальний* поділ праці передбачає виготовлення окремими виробниками компонентів, які поєднуються у технологічно та технічно складному виробі. Горизонтальний та вертикальний міжнародний поділ праці на міжнародному рівні реалізується як загальний (між крупними групами галузей), частковий (відокремлення крупних груп галузей на менш агреговані галузі та підгалузі) і одиничний (внутрішньогалузевий поділ та всередині підприємства) (рис. 1.3).

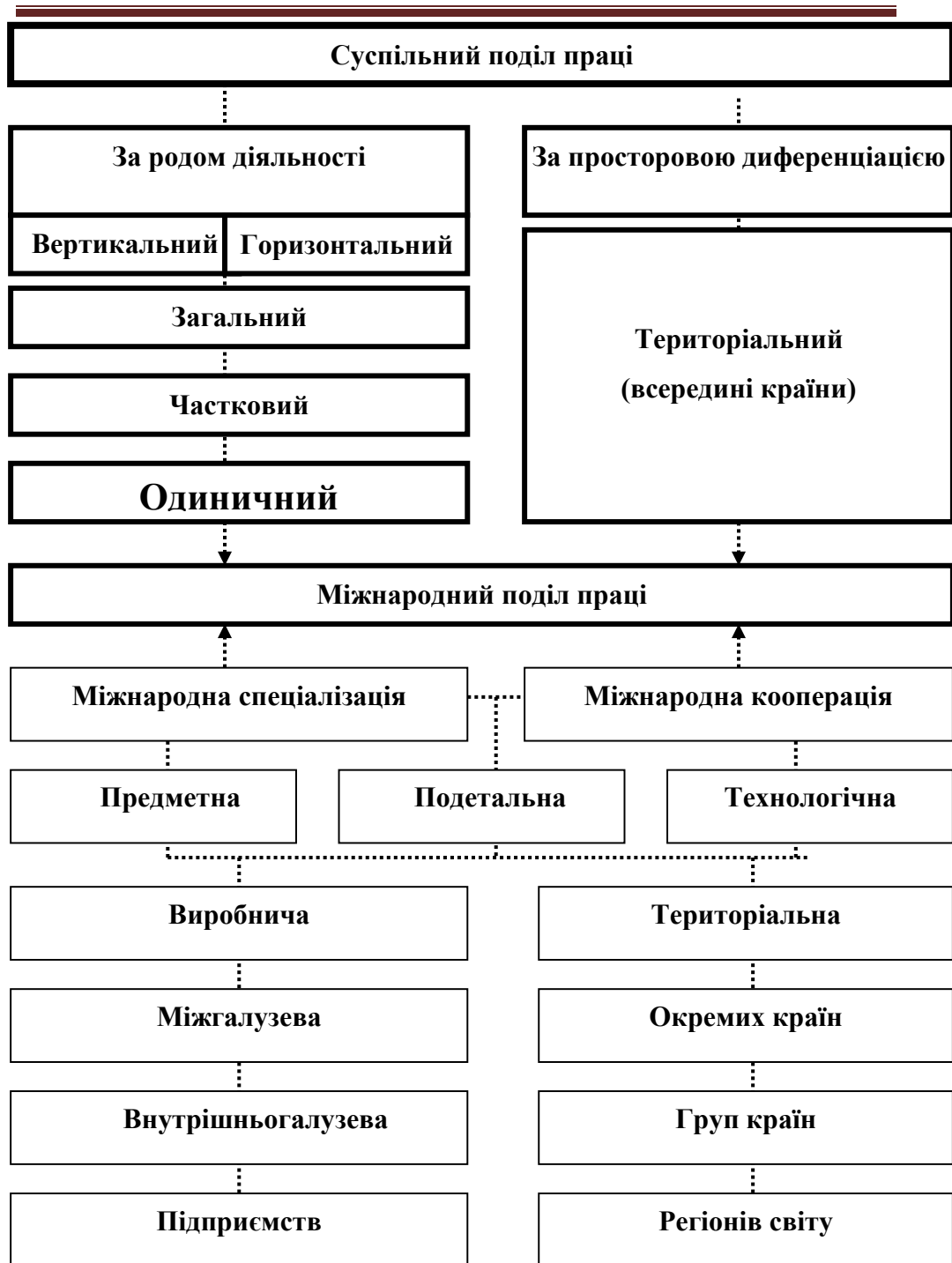


Рис. 1.3. Міжнародний поділ праці

Таким чином, МПП це взаємопов'язаний процес спеціалізації окремих країн, підприємств та їх об'єднань на виробництві окремих продуктів або їх частин з кооперуванням виробників задля спільного випуску кінцевої продукції.

Історично МПП виникає як система, основним структурним елементом якої були національні господарські комплекси.

На початкових стадіях розвитку світогосподарські зв'язки зводились до відносин обігу, перш за все товарного, пізніше — міграції капіталу та робочої сили. Таким чином, міжнаціональні економічні відносини з'явилися як похідні, вторинні відносно розвитку суспільного поділу праці всередині країн.

Виникнення та подальший розвиток МПП здійснюється під впливом цілої низки різноманітних факторів, які можливо систематизувати за такими ознаками:

- *Природно-географічні* — відмінності у кліматичних умовах, економіко-географічному положенні, наявності природних ресурсів;

Соціально-економічні — характеристики робочої сили, науково-технічний потенціал, виробничий апарат. Масштаби і серійність виробництва, темпи створення об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури, особливості історичного розвитку, виробничих і зовнішньоекономічних традицій, соціально-економічний тип національного виробництва і зовнішньоекономічних зв'язків, політичні фактори країн;

- *Науково-технологічний прогрес* — розширення та поглиблення науково-дослідних та конструкторських робіт, прискорення темпів морального зносу, збільшення оптимальних розмірів підприємств, технологічна диверсифікація.

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

Для суб'єктів МПП важлива політична стабільність, досягнення якої є досить складним завданням. Тому учасники МЕВ можуть стикатися з різними ризиками. Вивчення факторів економічного середовища вимагає від суб'єктів МЕВ уваги до загального рівня розвитку економіки відповідної країни, її політичної ситуації, оцінки рівня ризиків, характеру витрат і заощаджень населення тощо.

1.3. Міжнародна економіка та її структура

Міжнародна економіка, як наукова категорія, може трактуватися у широкому та вузькому розумінні. У широкому розумінні – це теорія, що застосовується для вивчення економіки сучасного взаємозалежного світу (світової економіки). Вужче трактування визначає її як частину теорії ринкової економіки, що вивчає закономірність взаємодії суб'єктів різних держав у міжнародному обміні товарами, русі факторів виробництва та формуванні міжнародної економічної політики держав.

Базою міжнародної економіки є теорія ринкової економіки, мікро – і макроекономіка. Поєднання їх з прикладними економічними дисциплінами, такими як, міжнародний маркетинг, фінанси, облік тощо, дало змогу створити універсальну теорію міжнародної відкритої економіки, яка застосовується у більшості країн світу та у сфері їх економічної взаємодії. Виходячи з цього, можна констатувати, що предметом теорії міжнародної економіки є:

- закономірності функціонування і розвитку в міжнародному масштабі ринкової системи організації господарського життя;
- закономірності формування сукупних попиту і пропозиції на товари та фактори виробництва, що перебувають у міжнародному обігу;
- інструменти аналізу і програмування відкритої національної економіки, зокрема її реального, бюджетного, грошового і зовнішнього секторів в умовах їх взаємодії з економікою інших країн;

- тенденція розвитку міжнародних фінансових ринків і механізмів, які обслуговують функціонування міжнародної економіки;
- інституційна структура регулювання міжнародної економіки, принципи її формування, тенденції розвитку та методи удосконалення.

Ключовими поняттями теорії міжнародної економіки є: товар; міжнародна макро - та мікроекономіка; міжнародна кооперація праці; міжнародна торгівля; міжнародний поділ праці; міжнародний поділ факторів виробництва; світове господарств; сукупний попит та сукупна пропозиція; ринки (внутрішній, національний, світовий); фактори виробництва (робоча сила, капітал, земля, технологія) експорт; імпорт; торговий обіг, торгове сальдо тощо. Вище названі категорії розглядаються на вищому від національного рівні. Зокрема, в міжнародній економіці сукупні попит та пропозиція трактується як абстрактні величини, які характеризують обсяги сукупного виробництва всіх товарів у національних та міжнародних масштабах залежно від деякої їх узагальненої світової ціни. Одночасно світова економіка розглядається у нерозривному зв'язку з національними економіками

Суб'єкти господарювання (підприємства, бізнес) виробляють товар і продають його фізичними особам (домашнім господарствам, людям), які, купуючи товар, оплачують його вартість і несуть витрати. Одночасно люди продають підприємствам наявні у них фактори виробництва – свою працю, землю, капітал, технологію і отримують від цього дохід. Це, в загальних рисах, - принцип дії національної економіки. Але оскільки вона тісно пов'язані із зовнішнім світом, а фактори виробництва розміщені як всередині країни, так і за її межами, то у схемі з'являється верхня оболонка – міжнародна економіка. Прямі та зворотні зв'язки відображають зв'язки національної економіки із світовою. Отже, отримуємо схему міжнародної економіки. За цією схемою підприємства можуть продавати свою продукцію не лише у

своїй країні, а й за кордоном, за що отримують плату від іноземного покупця.

Одночасно підприємець за кордоном може найняти іноземних робітників, орендувати землю та побудувати підприємство, платячи за використання іноземних факторів виробництва. З іншого боку, люди мають вибір – купувати товар всередині країни або за кордоном. Але водночас вони можуть продати належні їм фактори виробництва за кордон – здати землю в оренду іноземцю, влаштуватися працювати за кордоном або дозволити іноземні капіталовкладення у своє підприємство і отримувати від цього дохід.

Ознаками міжнародної економіки є:

- розвинута сфера міжнародного обміну товарами на базі міжнародної торгівлі;

- розвинута сфера міжнародного руху факторів виробництва, насамперед у формах ввезення –вивезення капіталу, робочої сили і технології;

- міжнародні форми виробництва на підприємствах, розміщених у декількох країнах, насамперед у рамках транснаціональних корпорацій (ТНК);

- самостійна міжнародна фінансова сфера, не пов'язані з обслуговуванням міжнародного руху товарів та руху факторів виробництва;

- система міжнародних і наднаціональних, міждержавних і недержавних механізмів міжнародного регулювання, що забезпечує збалансованість і стабільність економічного розвитку;

- економічна політика держав, що керуються принципами відкритої економіки.

Треба зауважити, що перша ознака є характерною для світового ринку; перша, друга і третя разом – для світового господарства, всі вони загалом характеризують міжнародну економіку в цілому.

З вищевказаного можна зробити висновок, що **міжнародна економіка вивчає** закономірності взаємодії господарських суб'єктів різних держав у міжнародному обміні товарами, русі факторів виробництва, фінансування і формування міжнародної економічної політики.

Існування міжнародної економіки проявляється через її конкретні форми та закономірності. Умовна **структура міжнародної економіки** може бути зображена у вигляді таблиці та схеми (табл. 1.2).

У структура міжнародної економіки можна виділити чотири рівні: базові поняття; державне регулювання; форми міжнародних економічних відносин; міжнародне регулювання і нагляд.

На першому рівні закладаються концептуальні базові поняття, засновані на тому, що сучасна економіка за своєю суттю є міжнародною і базується на МПП та поділі факторів виробництва між країнами. Міжнародний поділ праці і його міжнародна кооперація стали основою виникнення світового ринку.

Таблиця 1.2

Структура міжнародної економіки

Міжнародне регулювання і нагляд		Економічні							Фінансові	
		Міжнародні організації								
Форми міжнародних економічних відносин	товарами	послугами	капітал	робочої сили	технології	валотою	цінними	дериватами	кредитами	міжнародні розрахунки
		Міжнародна торгівля	Міжнародний рух факторів виробництва					Міжнародна торгівля фінансовими інструментами		
Державне регулювання	Регулювання зовнішньої торгівлі	Регулювання руху факторів виробництва					Валютне і фінансове регулювання			

	Мікроекономічна політика	Макроекономічна політика
Базові поняття	Світове господарство	
	Світовий ринок	
	Міжнародний поділ праці	

Розвиток світового ринку товарів зумовив інтенсифікацію міжнародного економічного обміну не лише товарами, а й переміщенням факторів виробництва, насамперед капіталу та робочої сили, що призвело до виникнення світового господарства. Важливе значення для міжнародної економіки має економічна політика держав, механізми регулювання економіки загалом і її зовнішніх аспектів зокрема. Міжнародній економіці властивий прагматичний підхід до вибору теорії, моделей та інструментів економічної політики. Вона використовує досягнення різних шкіл економічної думки (неокласичної, неокейнсіанської, школи раціональних очікувань). Теоретичні напрацювання призвели до висновку про необхідність державного втручання в економіку і її регулювання в тих чи інших формах. Питання про ступінь державного втручання в економічний розвиток є актуальним і сьогодні. Основними формами державного регулювання на мікрорівні є регулювання зовнішньої торгівлі та руху факторів виробництва, а на макрорівні – валютне і фінансове регулювання.

Міжнародна економіка проявляється у конкретних формах міжнародних економічних відносин, а саме: міжнародна торгівля товарами та послугами; міжнародний рух факторів виробництва – капіталу, робочої сили, технології; міжнародна торгівля фінансовими інструментами – валютою, цінними паперами, дериватами, кредитами; міжнародні розрахунки.

Міжнародне регулювання і нагляд здійснюють міжнародні економічні та фінансові організації. Вони покликані спостерігати за світовим економічним розвитком, запобігати дисбалансам та надавати

країнам всебічну підтримку. Серед них – Організація Об'єднаних Націй та її інституції МВФ, МБРР тощо).

Взаємозв'язки у вищенаведеній табл. 1.2 складні. Окремі форми МЕВ перетинаються і не існують у чистому вигляді. Але ця таблиця дає змогу зрозуміти саму суть структури міжнародної економіки.

Функціонально міжнародна економіка поділяється на мікро – та макроекономіку.

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

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

Завданнями міжнародної економіки як фундаментальної дисципліни є:

сформулювати на основі положень сучасної економічної науки, її теоретичних розробок та інструментів, цілісну концепцію розвитку глобальної економіки третього тисячоліття та за її допомогою визначити передумови і тенденції трансформації світового господарства та взаємозв'язків між країнами;

застосовуючи цю концепцію для аналізу коротко-, середньо- та довгострокових тенденцій розвитку світового господарства та зв'язків, виявити найважливіші зміни, які можуть мати найбільший вплив на трансформаційні процеси, що відбуваються в світовій економіці та національних економіках як її складових;

узагальнити причини глобальної трансформації системи торговельно-економічних, інвестиційно-інноваційних, науково-технічних, валютно-фінансових взаємозв'язків між країнами світу та визначити можливості побудови системи їх ефективного регулювання з метою як убезпечення від руйнівних наслідків глобального впливу, так й посилення позицій національної економіки на світових ринках.

Вивчення міжнародної економіки як системи не можливе без аналізу стану розвитку економік певних країн і регіонів. Тільки аналіз конкретних напрямків розвитку національних господарств та їх інтеграційних угруповань дають можливість у повному обсязі вивчити курс міжнародної економіки.



Рекомендована література

1. Міжнародна економіка: підруч. / С.О. Гуткевич, М.Д.Корінько, М.І. Пугачов, Ю.М.Сафонов. - 2-е вид., доповнене – Х.: «Діса-плюс», 2015. – 420 с.
2. Міжнародна економіка : підручник / [А. П. Румянцев та ін.]; заг. ред. А. П. Румянцев; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. - 3.вид., перероб. і доп. - К.: Знання, 2006. - 480 с.
3. Міжнародна економіка: підручник / Д. Лук'яненко, А. Поручник, Я. Столярчук. - Київ : КНЕУ, 2014. - 762 с.
4. Міжнародна економіка: навч. посіб. / В. Г. Герасимчук, С. В. Войтко. - К. : Знання, 2009. - 302 с.
5. Міжнародний менеджмент: підручник/ С.О.Гуткевич, Г.В. Дмитренко, І.Г.Оніщенко, Ю.М.Сафонов/ за ред.проф.Гуткевич С.О.- К.:Кафедра, 2015. – 526 с.
5. Савельєв Є.В. Міжнародна економіка: підручник / Є. В. Савельєв. - 3-тє вид., перероб. і доп. - К. : Знання, 2008. - 622 с.
6. Gutkevych S. International economics: textbook/ S.Gutkevych, M.Korinko, Y.Safonov. - Kharkiv: "Disa Plus", 2018. – 152 p.

ТЕМА 2

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

План

- 2.1. Сутність, види та форми міжнародної економічної діяльності
- 2.2. Суб'єкти міжнародної економічної діяльності, критерії їх класифікації
- 2.3. Міжнародна економічна діяльність суб'єктів господарювання, її сутність, характеристика та форми
- 2.4. Сутність та види транснаціональних компаній, основні напрями їх діяльності
- 2.5. Вільні економічні зони в системі міжнародної економічної діяльності: сутність та види

Ключові слова та поняття:

міжнародна економічна діяльність
зовнішньоекономічна діяльність
інвестиційні пільги
інтернаціоналізація
податкові пільги
прибуток країни
експорт
імпорт
офшори
кооперація
класифікація
офшорна зона
фінансові ресурси
транснаціональні корпорації (ТНК)

2.1. Сутність, види та форми міжнародної економічної діяльності

Міжнародна економічна діяльність – це цілісна система господарських зв'язків між національними економіками різних країн, належних до них або утворених ними суб'єктами господарського життя, а також міжнародними організаціями, яка має характерні лише для себе взаємозв'язки, закономірності та реалізує ті специфічні інтереси, які пов'язані з використанням переваг міжнародного співробітництва, поділу праці та факторного розміщення.

Виділяють такі основні **види** міжнародної економічної діяльності:

- експорт / імпорт товарів, капіталів, робочої сили;
- експорт / імпорт послуг ;
- кооперація ;
- фінансові операції;
- науково-технічні зв'язки;
- спільне підприємництво;
- зустрічна торгівля;
- валютні операції;
- організація та участь в ярмарках, виставках, тендерах тощо;
- робота на контрактних засадах;
- міжнародні орендні відносини.

Види зовнішньоекономічної діяльності визначені також в Законі України “Про зовнішньоекономічну діяльність”. До **видів** зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюють **в Україні** суб'єкти цієї діяльності, належать:

- експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;
- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських,

консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України; надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;

- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;

- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;

- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності; створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України;

- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;

- організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібною торгівлі на території

України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках;

- товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- операції по придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;

- роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;

- інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України.

Міжнародна економічна діяльність опосередковується в комплексі багаточисленних форм співробітництва різних країн, виробничих, торгових комерційних контактів, які виходять за межі окремих держав, а також засобів регулювання означених контактів з боку національних та міжнародних інститутів. Ці форми відповідають характеру традиційної спеціалізації, яка пов'язана із досягнутими рівнями економічного розвитку та розміщенням факторів виробництва, природних багатств, а також спеціалізації, яка формується згідно уявлень про доцільні напрями концентрації трудових зусиль для виробників та країн в цілому.

Форми міжнародної економічної діяльності:

- Міжнародна торгівля товарами;
- Надання міжнародних послуг;
- Транскордонний рух капіталів;

- Міжнародний кредит;
- Міжнародні валютно-фінансові відносини;



Рис.2.1. Класичні форми міжнародної економічної діяльності

- Міжнародна міграція робочої сили;
- Участь у діяльності міжнародних економічних організацій;
- Міжнародне співробітництво у виробничих науково-технічних сферах;
- Спільне розв'язання економічними засобами глобальних проблем розвитку.

Щодо **рівнів** економічної діяльності, то умовно можна виділити такі:

- мікрорівень

- макрорівень
- міждержавний або наддержавний рівень

Слід враховувати належність суб'єктів міжнародної економічної діяльності до одного з двох принципово відмінних класів:

- а) підприємницького або
- б) регулюючого.

2.2. Суб'єкти міжнародної економічної діяльності, критерії їх класифікації

Суб'єктами міжнародної підприємницької діяльності в будь-якій країні постають ті юридичні, фізичні особи, організаційні утворення, які є наділеними відповідною дієздатністю та правами. В Україні, згідно Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” в якості таких суб'єктів можуть виступати:

- фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають відповідну правоздатність;
- юридичні особи зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації та об'єднання всіх видів, включаючи акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми, торговельні доми, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та інші), в тому числі юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;
- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким діючими цивільно-правовими законами не заборонено здійснювати господарську діяльність;

- структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності (філії, відділення тощо), які не є юридичними особами, але мають постійне місцезнаходження на території України;
- спільні підприємства за участю українських та іноземних суб'єктів господарської діяльності, які мають відповідну реєстрацію та мають постійне місцезнаходження на території України;
- інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

Критерії класифікації суб'єктів МЕД

- загальнодержавні
- координаційні
- галузеві
- територіальні
- місцеві
- спеціалізовані функціональні

Мікроекономічний, як і інші рівні міжнародної економічної діяльності, має свої **функціональні відмінності**, специфічне коло суб'єктів, цілі, які вони переслідують, а також засоби реалізації цих цілей. Цілі, що вони їх переслідують в своїй діяльності, є взаємопов'язаними та такими, які взаємно зумовлюють одна іншу. Ними передусім є:

- максимізація індивідуального прибутку, оскільки міжнародна економічна діяльність розглядається в якості субстанції, інколи безальтернативної сфери реалізації комерційних інтересів (порівняно до цієї мети решта цілей може розглядатися в якості засобів реалізації);
- розширення виробництва як самостійна мета господарської життєдіяльності; крім того розширення виробництва – це і запорука збільшення прибутків, зменшення конкурентних ризиків та засіб боротьби з конкурентами шляхом їх поглинання;

- розширення ринків збуту завдяки проникненню або розширенню такого проникнення в господарську сферу зарубіжних країн;
- підвищення ефективності міжнародної господарської діяльності через наближення виробництва до споживачів у випадках здійснення закордонного інвестування, активізації міжнародної маркетингової політики;
- подолання інституційних, тарифних та нетарифних перешкод – оминання або зниження митних стягнень, національних обмежень на реалізацію тих або інших торгових операцій адміністративного характеру;
- розв'язання проблем, пов'язаних із нестабільністю міжнародних цін та співвідносних цінових показників (передусім через ревальвації та девальвації валют).

Говорячи про суб'єктів міжнародної економічної діяльності на макрорівні, слід враховувати її **подвійну природу**. Адже це водночас і господарська, і регулятивна практика держави в особі повноважних її органів, яка безпосередньо спричиняється до руху через кордони предметів міжнародного співробітництва або спрямована на формування режиму такого співробітництва. в структурі державного апарату прийнято виділяти наступні **класифікаційні групи органів**:

- загальнодержавні – Верховна Рада, Президент, Кабінет Міністрів;
- координаційні – Мінекономіки, Нацбанк, Мінфін та інші;
- галузеві – міністерства та відомства, які відповідають за життєдіяльність окремих секторів, галузей економіки;
- територіальні – регіональні, місцеві органи влади;
- спеціалізовані функціональні – інститути, які в своїй діяльності керуються національними інтересами, підтримуючи національних учасників міжнародного співробітництва.

Перенесення повноважень від національних до міжнародних регулятивних структур відбувається у відповідності до міжнародно-правового режиму, який утворюється дво- та багатосторонніми угодами між країнами як суверенами міжнародних відносин, а також статутними документами міжнародних організацій. Співробітництво країн, хоча і має своєю головною метою створення сприятливого клімату міжнародної господарської діяльності, поширюється і на сферу безпосереднього прийняття рішень по цінах, обсягах та технічних умовах торгівлі. Найвідомішим прикладом міжнародного суб'єкта, який спеціалізується саме на політиці такого ґатунку є ОПЕК – організація країн-експортерів нафти.

2.3. Міжнародна економічна діяльність суб'єктів господарювання, її сутність, характеристика та форми

Міжнародна економічна діяльність суб'єктів господарювання здійснюється в таких основних формах:

1. Експорт та імпорт товарів та послуг. Це є часто першою зовнішньоекономічною операцією фірми. Ця операція передбачає, як правило, мінімальні зобов'язання і найменший ризик для виробничих ресурсів фірми, вимагає порівняно невеликих видатків. Наприклад, фірми можуть збільшувати експорт продукції шляхом завантаження своїх надлишкових потужностей, що робить мінімальною потребу в додаткових капіталовкладеннях.

2. Контрактні, коопераційні угоди (ліцензування, франчайзинг). При ліцензуванні фірма (ліцензіар) вступає у відносини із зарубіжною фірмою (ліцензіатом), пропонуючи права на використання виробничого процесу, товарного знаку, патенту, ноу-хау в обмін на ліцензійну плату. Франчайзинг — один із способів кооперації (насамперед міжнародної) по збуту товарів і послуг достатньої відомої фірми (франчайзера) через спеціально створену за її участю збутову організацію (франчайзі) завдяки праву використання франчайзі товарного знаку і ноу-хау

франчайзера.

Наприклад, відомий виробник копіювальної техніки компанія “Ксерокс”, маючи надійну репутацію, створює в різних країнах мережу збутових підприємств для спільного просування на ринок різних послуг по копіюванню друкованих матеріалів. Франчайзинг товарів та послуг використовують також відомі фірми: Мак Дональдс, Зінгер, Кока-Кола, Хілтон. Найбільше застосування франчайзинг має у сфері послуг: туризмі, сервісі побутової техніки, системі швидкого харчування, авторемонті. Часто підприємства купують іноземні ліцензії та звертаються до франчайзингу після того, як вони досягли успіхів в експорті своєї продукції на зовнішньому ринку.

3. Господарська діяльність за кордоном (науково-дослідницькі роботи, банківські операції, страхування, підрядне виробництво, оренда). Підрядне виробництво передбачає укладання фірмою контракту із зарубіжним виробником, що може виготовляти товари, реалізацією яких може займатися вказана фірма. Оренда передбачає надання орендодавцем в тимчасове користування орендарю майна за узгоджену орендну плату на певний термін з метою одержання комерційної вигоди. Номенклатура товарів, що здаються в оренду, є досить широкою: легкові та вантажні автомобілі, літаки, танкери, контейнери, комп’ютери, засоби зв’язку, стандартне промислове обладнання, склади, тобто рухоме і нерухоме майно, яке відноситься до основних засобів. В міжнародній практиці розрізняють три види оренди залежно від її тривалості:

- короткострокова оренда — рентинг, тривалість якої може складати від декількох годин до одного року;
- середньострокова оренда — хайринг, яка передбачає здачу в оренду майна на термін від 1 до 3 років;
- довгострокова оренда — на термін більше трьох років.

4. Портфельне і пряме інвестування за кордоном. Інвестиційна

діяльність за кордоном може бути пов'язана зі створенням підприємством власної виробничої філії; вкладанням коштів в акції існуючої зарубіжної фірми; інвестуванням у нерухомість, державні цінні папери.

Вищенаведена класифікація форм міжнародної підприємницької діяльності досить умовна. Наприклад господарська діяльність за кордоном (3) практично завжди супроводжується надходженням туди інвестицій (4).

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

2.4.Сутність та види транснаціональних компаній, основні напрями їх діяльності

Транснаціональні корпорації (ТНК) – це міжнародні за складом та характером діяльності суб'єкти господарського життя, які функціонують на принципах корпоративної власності з акціонерною формою управління та розподілу прибутків у міжнародному масштабі. Важливою рисою ТНК є реалізація єдиної стратегії через один або декілька центрів прийняття господарських рішень.

Особливості, які відрізняють ТНК від звичайних фірм:

- можливості підвищення ефективності й посилення конкурентоспроможності;
- мобілізація пов'язаних з економічною культурою таких активів, як виробничий досвід, навички
- додаткові можливості підвищення ефективності й посилення конкурентоспроможності за допомогою доступу до ресурсів іноземних держав
- можливість використовувати у своїх інтересах особливості

державної, зокрема податкової, політики в різних країнах, різницю в курсах валют тощо

- здатність продовжувати життєвий цикл своїх технологій і продукції, переносячи їх у міру старіння в закордонні філіали
- можливість долати різного роду протекціоністські бар'єри на шляху проникнення на ринок тієї чи іншої країни (створюючи зарубіжні філіали)
- здатність великої фірми зменшувати ризики виробничої діяльності, розосереджуючи своє виробництво між різними країнами світу

Специфічною формою транс націоналізації бізнесу корпорацій є створення та участь у функціонуванні транснаціональних стратегічних альянсів. Транснаціональні стратегічні альянси (ТСА) – це особлива організаційна форма міжфірмових, міжкорпораційних зв'язків двох або більше компаній, у рамках якої здійснюється довгострокова координація економічної діяльності учасників з метою реалізації масштабних виробничих проектів, максимізації результатів технологічної кооперації, скорочення тривалості інноваційних процесів, зниження вартості та ризикованості виробництва, поліпшення умов доступу до певних ринків

Транснаціональні альянси – це глобальні форми здійснення партнерства, спільної або пайової діяльності на основі багатосторонніх контрактів (угод) компаній різних країн через здійснення спільної маркетингової, фінансової, інноваційної, інвестиційної та операційної діяльності

Ієрархічна структура ТНК – об'єднання декількох компаній шляхом взаємної участі кожної компанії в діяльності інших (рис.12.2).

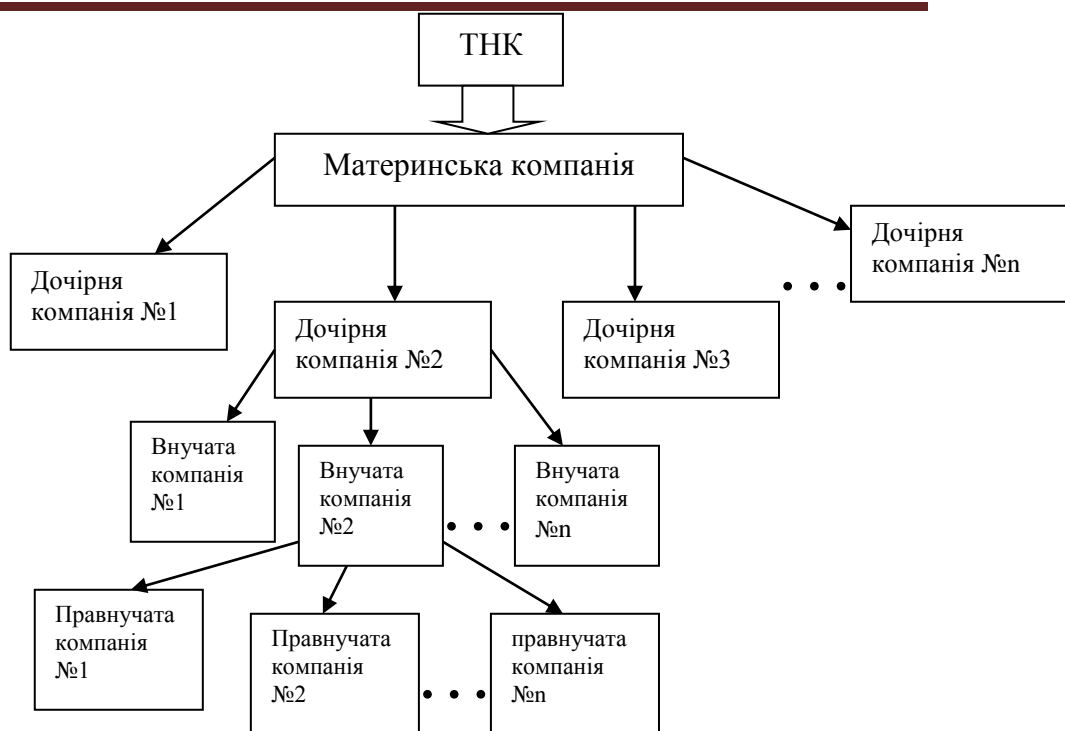


Рис.2.2. Ієрархічна структура ТНК

Виділяють наступні характерні риси ТНК:

- Інтернаціональний характер функціонування і застосування капіталу
 - величезний матеріальний і фінансовий потенціал
 - можливість здійснювати значні витрати на НДДКР
 - це багатомоноклітурні фірми, діяльність яких сильно диверсифікована
 - притаманна висока незалежність руху власного капіталу порівняно з процесами, що відбуваються в національних межах
 - наявність закордонних філій – організаційних промислових, комерційних структур, які здійснюють виробництво, продаж і післяпродажне обслуговування
 - єдина корпоративна політика, яка є обов'язковою для виконання закордонними філіями та метою якої є розв'язання спільних завдань розвитку та підприємницької діяльності

економічної діяльності характеризуються також тим, що ТНК контролюють:

- Більше 50% світового промислового виробництва
- 67% міжнародної торгівлі
- Більше 80% патентів та ліцензій на нову техніку й технологію
- Майже 90% прямих іноземних інвестицій

Фінансові ресурси ТНК формуються з 2 джерел – зовнішніх та внутрішніх – у різних галузях, із застосуванням різноманітних механізмів та інструментів та виходячи з різних цільових установок (рис.2.3 та 2.4).

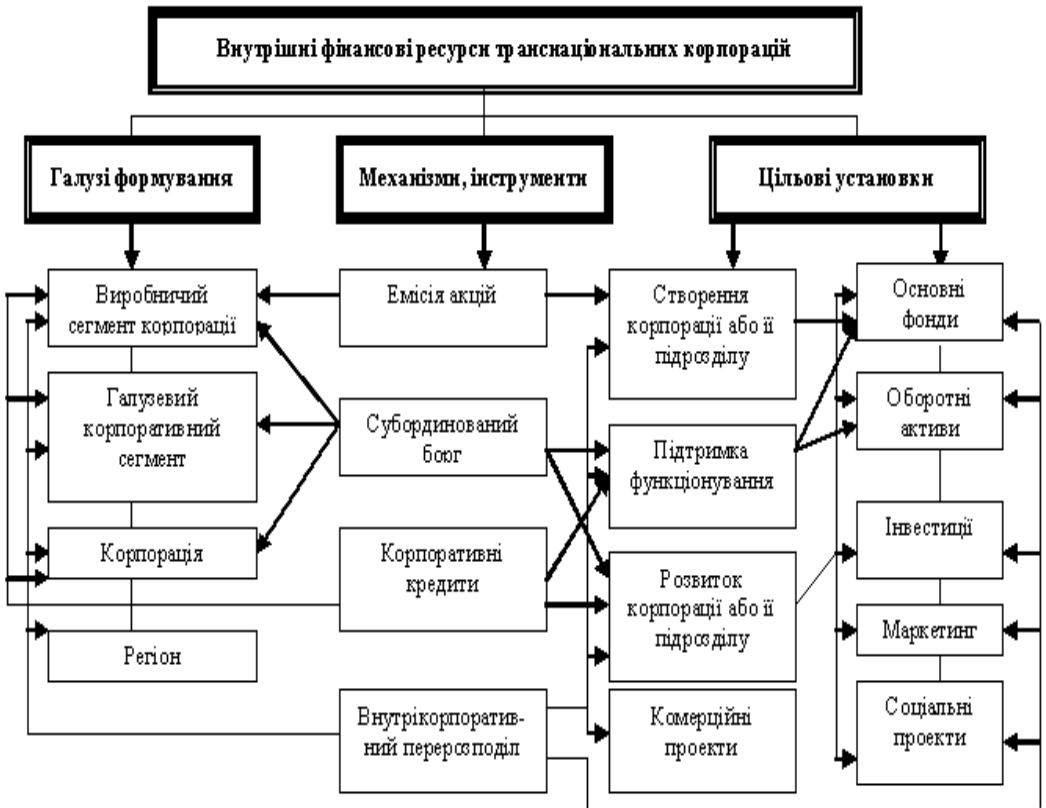


Рис.2.3. Внутрішні фінансові ресурси ТНК

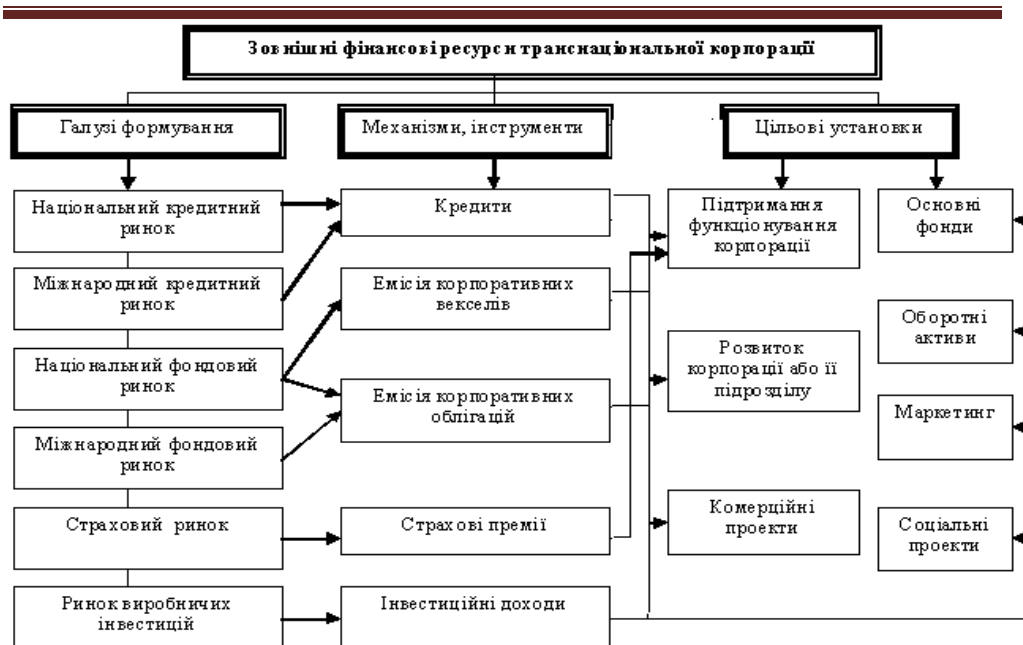


Рис.2.4. Зовнішні фінансові ресурси ТНК

Основними характерними рисами ТНК з їх фінансової сторони можна назвати такі:

- 1) контролюють третину виробничих капіталів приватного сектору усього світу;
- 2) контролюють до 90% прямих інвестицій за рубежом (прямі інвестиції ТНК за рубежом у підприємства, устаткування й іншу власність у середині 90-х років перевищили 3 трлн. дол.);
- 3) сукупні валютні резерви ТНК у кілька разів більше, ніж резерви всіх центральних банків світу разом узятих (переміщення 1—2% маси грошей, що знаходяться у приватному секторі, цілком здатне змінити взаємний паритет будь-яких двох національних валют), ТНК часто розглядають обмінні валютні операції як найбільш вигідне джерело своїх прибутків.

1980—90-ті роки характеризуються значним посиленням процесу транснаціоналізації світової економіки. ТНК стали головним суб'єктом

економічної діяльності у світовому економічному просторі. ТНК є, з одного боку, наслідком, а з іншого — причиною зростання міжнародної концентрації виробництва, а отже і розгортання процесу інтернаціоналізації. Вони вважаються однією з найефективніших організаційних форм інтернаціоналізації господарського життя. Транснаціоналізація являє собою процес посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій ТНК. Цей об'єктивний процес, зумовлений міжнародним одиничним поділом праці, породжує транснаціональні форми кооперації.

Розглянуто основні **показники транснаціоналізації** світової економіки. За методологією UNCTAD, економічна діяльність ТНК в цілому і її зарубіжній складовій окремо описується наступними **основними показниками**:

- FA – зарубіжні активи ТНК;
- TA – активи ТНК;
- FS – об'єм зарубіжного продажу ТНК;
- TS – об'єм продажу ТНК;
- FE – чисельність зарубіжних співробітників в ТНК;
- TE – чисельність співробітників в ТНК;
- FAF – кількість зарубіжних філій ТНК;
- TAF – загальне число філій ТНК в світі.

На основі цих величин розраховується показники, що характеризують зарубіжну експансію ТНК:

1. Індекс транснаціональності компанії (TNI – transnationality index), розроблений UNCTAD для оцінки масштабів і ступеня зарубіжної активності ТНК.

$$\text{TNI} = (\text{FA}/\text{TA} + \text{FS}/\text{TS} + \text{FE}/\text{TE}) / 3 \cdot 100 \%$$

Індекс транснаціональності характеризує, наскільки значущою є зарубіжна діяльність компанії і наскільки важливі зарубіжні філії на іноземних ринках для тієї або іншої ТНК. Чим вище індекс, тим більше значення для компанії має активність її зарубіжних філій.

2. Індекс інтернаціоналізації (Π – internationality index) розраховується шляхом ділення числа зарубіжних філій на число всіх філій.

$$\Pi = (FAF/TAF) \cdot 100 \%$$

3. Індекс широти філіальної мережі (NSI – network spread index):

$$NSI = N/(N^*-1) \cdot 100 \%, \text{ де}$$

N^* – кількість країн світу, що приймали будь-які ПІІ

N – кількість країн, де є філії ТНК.

3 галузевої точки зору ТНК характеризуються тим, що:

1) 60% матеріальних компаній зайняті в сфері виробництва, 37% — у сфері послуг і 3% у видобувній промисловості і сільському господарстві;

2) збільшуються інвестиції в сфері послуг і технологічно інтенсивному виробництві при одночасному зниженні їхньої частки у видобувній промисловості, сільському господарстві і ресурсоемному виробництві;

3) головну роль серед 500 найбільших ТНК світу грають чотири комплекси: електроніка, нафтопереробний, хімія й автомобілебудування (складають близько 80% загальної активності транснаціональних корпорацій і п'ятисот "грандів»);

4) як правило, ТНК роблять капіталовкладення в галузі обробної промисловості НІК і відносно розвинених країн, що розвиваються (у цьому випадку йде конкурентна боротьба за інвестиції країн - одержувачів капіталу);

5) у найбільш розвинутих країнах ТНК вважають за доцільне здійснювати капіталовкладення у видобувну промисловість, але головним чином нарощувати товарний експорт (у цьому випадку розгортається гостра конкурентна боротьба між ТНК за просування своїх товарів на місцеві ринки).











Ознаки діяльності ТНК на міжнародному ринку:

- Географічна диверсифікація виробництва на світовому рівні

- Диверсифікація діяльності
- Участь у міжнародній спеціалізації виробництва
- Проникнення в передові галузі сучасного виробництва

За даними публікації 17-го щорічного рейтингу публічних компаній світу Global 2000 цей список має вигляд (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

	#1	ICBC	China	\$175.9 B	\$45.2 B	\$4,034.5 B	\$305.1 B
	#2	JPMorgan Chase	United States	\$132.9 B	\$32.7 B	\$2,737.2 B	\$368.5 B
	#3	China Construction Bank	China	\$150.3 B	\$38.8 B	\$3,382.4 B	\$225 B
	#4	Agricultural Bank of China	China	\$137.5 B	\$30.9 B	\$3,293.1 B	\$197 B
	#5	Bank of America	United States	\$111.9 B	\$28.5 B	\$2,377.2 B	\$287.3 B
	#6	Apple	United States	\$261.7 B	\$59.4 B	\$373.7 B	\$961.3 B
	#7	Ping An Insurance Group	China	\$151.8 B	\$16.3 B	\$1,038.3 B	\$220.2 B
	#8	Bank of China	China	\$126.7 B	\$27.5 B	\$3,097.6 B	\$143 B
	#9	Royal Dutch Shell	Netherlands	\$382.6 B	\$23.3 B	\$399.2 B	\$264.9 B
	#10	Wells Fargo	United States	\$101.5 B	\$23.1 B	\$1,887.8 B	\$214.7 B

Сьомий рік поспіль першу позицію рейтингу найбільших публічних компаній світу Global 2000 посідає Промислово-комерційний банк Китаю (ICBC).

Вартість активів цього державного банку оцінюється у понад 4 трильйони доларів, кількість співробітників - майже півмільйона осіб. 2018 рік був вдалим для фінансового сектора Китаю: чотири найбільші банки країни увійшли до першої десятки рейтингу.

З 61 країни, представлених в рейтингу, найбільшу кількість публічних корпорацій знаходяться в США - 575 компаній. Потім слідує Китай і Гонконг з 309, за ними - Японія з 223.

2.5. Вільні економічні зони в системі міжнародної економічної діяльності: сутність та види

Вільні економічні зони в системі міжнародної економічної діяльності виступають ще одним важливим інструментом в руках урядів країн. **Вільні (спеціальні) економічні зони** – це обмежені території країни, де з метою реалізації національних економічних інтересів країною встановлюється особливий режим здійснення міжнародної економічної діяльності.

Види спеціальних економічних зон:

- Території пріоритетного розвитку
- Зони вільного (спільного) підприємництва
- Особливі економічні райони
- Зони зовнішньої торгівлі
- Промислово-підприємницькі зони
- Сервісні зони
- Зони розвитку експорту
- Технологічні парки, технополіси
- Вільні митні зони

Головні завдання, що вирішуються при функціонуванні ВЕЗ:

1. Економічні:

1.1) залучення національного та іноземного капіталу завдяки застосуванню спеціальних пільг економічного характеру, стабільності законодавчої бази, спрощенню відповідних організаційних процедур;

1.2) використання переваг міжнародного географічного розподілу праці та міжнародного обігу капіталів для розширення експорту готових виробів, раціонального імпорту, створення імпорто-замінного механізму виробництва;

1.3) посилення конкуренції у сфері зовнішньоекономічної діяльності завдяки можливості участі в ній всіх суб'єктів господарювання С(В)ЕЗ;

1.4) зростання валютних надходжень у бюджет країни та регіонів);

2. Соціальні:

2.1) підвищення зайнятості населення шляхом створення нових робочих місць;

2.2) насичення внутрішнього ринку високоякісними товарами народного споживання і, відповідно, задоволення потреб населення в таких товарах;

2.3) створення прошарку висококваліфікованих фахівців та основи опанування та застосування світового досвіду у сфері організації, управління та фінансів;

2.4) виховання культури менеджменту, зорієнтованої на світові стандарти технології управління;

Види пільг

- Зовнішньоторговельні пільги
- Податкові пільги
- Фінансові пільги
- Адміністративні пільги

Найчастіше застосовуються такі **податкові пільги** як:

- Звільнення від сплати ввізного мита, ПДВ, акцизного збору, відрахувань до інноваційного фонду та фонду зайнятості протягом освоєння інвестицій, перших двох-п'яти років.

- Повне звільнення від сплати податку на прибуток після отримання першого прибутку у перші три-п'ять років або часткове звільнення - сплата 20-50% від ставки податку - з третього по шостий рік або протягом усього терміну дії режиму.

- Звільнення інвестицій від оподаткування, відміна обов'язкового продажу коштів, отриманих в інвалюті від реалізації продукції, протягом усього терміну дії режиму.

- Звільнення від сплати податків на прибуток підприємств та землю на певний термін або на весь період діяльності.

Створювалися вільні економічні зони і в **Україні**. До їх складу відносять такі:

- "Про спеціальну економічну зону "Закарпаття"
- "Про спеціальну економічну зону "Яворів"
- "Про спеціальну економічну зону туристсько-рекреаційного типу "Курортполіс Трускавець"
- "Про спеціальну економічну зону "Славутич"
- "Про спеціальну економічну зону "Інтерпорт Ковель"
- "Про спеціальну (вільну) економічну зону "Порто-франко" на території Одеського морського торговельного порту
- "Про спеціальну економічну зону "Рені"
- "Про спеціальну економічну зону "Миколаїв"
- "Про науковий парк "Київська політехніка"

Причини скасування пільгового режиму ВЕЗ і ТПР. За ініціативи уряду Верховна Рада прийняла зміни законодавчих актів України, якими з 31 березня 2005 року було скасовано державну допомогу для усіх фірм ВЕЗ та надані інвесторам державні гарантії щодо незмінності правового режиму їх діяльності. Причини:

- непрозора процедура прийняття рішень щодо створення цих територій і зон та участі в них конкретних підприємств. Саме поняття „зона” вимагає чіткої обмеженості сфери дії особливих правил. В Україні ж статус ВЕЗ і ТПР одержали цілі області;

- прагнення використати вільні економічні зони й території пріоритетного розвитку не тільки як спосіб залучення інвестицій, але й як інструмент рішення соціальних проблем депресивних регіонів;

- низький контроль держави над роботою ВЕЗ і ТПР. Масовість правопорушень у діяльності спеціальних зон, порушення податкового й митного законодавства;

- низька інфраструктурна підтримка державою територій пільгового оподаткування.

Одним з різновидів вільних економічних зон є офшорні зони або офшор. **Офшор** – це:

1) термін, що походить від англійського offshore - "поза берегом", тобто "той, що знаходиться на деякій відстані від берега", і означає території, на яких діє пільговий режим оподаткування; термін, що застосовується для позначення специфічних світових фінансових центрів, а також деяких видів банківських операцій;

2) території, які забезпечують пільговий режим для фінансово-кредитних операцій із закордонними учасниками в іноземній валюті (великий тлумачний словник);

3) один із видів вільних економічних зон. Їх відносять до сервісних ВЕЗ, особливістю яких є створення для підприємців сприятливого валютно-фінансового та фіскального режимів, високий рівень та законодавчі гарантії банківської та комерційної секретності, лояльність державного регулювання.

Класифікація офшорних зон:

1. **Класична офшорна зона.** До цієї групи відносяться країни, чие законодавство дозволяє повністю

звільнити офшорні компанії від оподаткування (фірма платить уряду країни тільки фіксоване мито за продовження ліцензії на діяльність) (острів Мен, Гібралтар, Багамські острови, Теркс, Кайкос та ін.);

2. Зона низького оподаткування. До цієї групи відносяться країни, в яких офшорні компанії користуються помітними пільгами при оподаткуванні. Фінансова звітність для компаній, зареєстрованих в таких офшорних зонах, є обов'язковою. До таких країн, зокрема, відносяться Кіпр і Угорщина, Естонія, Уругвай. Такі держави *не вважаються типовими офшорними територіями*, хоча деякі з них в окремих випадках включені до "чорних списків" податкових гаваней. **Країни «податкової гавані»** — це такі зони, що повністю звільняють компанії від сплати будь-яких податків, за умови, що управління компанією здійснюється за межами території реєстрації і вона не має там джерел доходу.

3. Інші зони, які за певних умов створюють вигідні умови для податкового і фінансового планування. Країни, де податкові пільги та привілейований режим таємності мають суб'єкти господарювання-нерезиденти, що здійснюють лише визначені в законодавстві країни види господарської діяльності. До цієї групи входять деякі кантони Швейцарії, Люксембург, Греція та ін.

Пільги, що застосовуються в офшорних зонах, включають:

1. **Податок на прибуток** відсутній, складає 1-2%, або замінений фіксованим щорічним збором в межах 150-1000 дол. на рік і не залежить від розмірів доходу. Податки на вивезення доходів - дивідендів, банківських відсотків, платежів роялті також відсутні.

2. **Максимально спрощена процедура реєстрації:** мінімальний розмір статутного капіталу звичайно не встановлюється; особистості власників фірм не підлягають розголошенню - розкриття їх імен можливе лише у випадку

розслідування по факту здійснення карного злочину (шахрайство, незаконна торгівля наркотиками і т.п.).

3. Відсутні обмеження на вивезення валюти.

Компанії можуть відкривати валютні депозити в будь-яких іноземних банках, здійснювати й одержувати платежі в будь-якій валюті без жодних обмежень.

4. Процедура керування фірмою максимально спрощена. Іноді вона умовна - керування в цьому випадку здійснюється секретарською фірмою за дорученням власника. У деяких офшорних зонах анонімність власника забезпечується також можливістю випуску акцій на пред'явника.

Перелік країн, які можна віднести до офшорних зон

Британські острівні регіони:

1. Олдерні
2. Гібралтар.
3. Острів Гернси
4. Острів Мен
5. Острів Джерсі

Європа:

1. Андорра.
 2. Кампіоне
 3. Кіпр
 4. Ліхтенштейн
 5. Ірландія
 6. Мадейра
 7. Мальта
 8. Монако
 9. Республіка Чорногорія.
 10. Міста Крапіна, Рієка, Шибеник, Бакар, Осієк, Загреб (Хорватія).;
- Очікується створення офшорно-страхового центру в італійському місті Трієсті (відповідне урядове рішення ще не набрало чинності).

Карибський регіон:

1. Ангілья
2. Антигуа
3. Нідерландські Антильські острови: острови Кюрасао, Бонер, Мартен;
4. Аруба
5. Невіс
6. Островт Теркс і Кайкос
7. Бермудські острови
8. Британські Віргінські острови
9. Гренад Кайман
10. Гренада
11. Багамські острови
12. Барбадос
13. Домініка
14. Панама

Для закріплення теоретичних знань за темою пропонується фінальна гра (Додаток А).



Рекомендована література

1. *Міжнародна економіка: підруч.* / С.О. Гуткевич, М.Д.Корінько, М.І. Пугачов, Ю.М.Сафонов. - 2-е вид., доповнене – Х.: «Діса-плюс», 2015. – 420 с.
2. *Міжнародна економіка: підручник* / [А. П. Румянцев та ін.]; заг. ред. А. П. Румянцев; Київський національний ун-т ім. Т. Шевченка. - 3. вид., перероб. і доп. - К.: Знання, 2006. - 480 с.
3. *Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: підручник*/ С.О.Гуткевич, М.Д.Корінько, М.І.Пугачов, Ю.М.Сафонов, Д.В. Солоха, Г. В. Дмитренко, І.Г.Оніщенко. – 3-є вид., доповнене.- Х.: Діса-Плюс, 2014. -702 с.
4. *Міжнародна економіка: підручник* / Д. Лук'яненко, А. Поручник, Я. Столярчук. - Київ: КНЕУ, 2014. - 762 с.
5. *Міжнародний менеджмент: підручник*/ С.О.Гуткевич, Г.В. Дмитренко, І.Г.Оніщенко, Ю.М. Сафонов / за ред.проф. Гуткевич С.О. – К.:Кафедра, 2015. - 526 с.
6. *International economics: textbook*/ S.Gutkevych, M.Korinko, Y.Safonov. - Kharkiv: "Disa Plus", 2018. – 152 p.
7. *Офіційний сайт Інкотермс 2010 в Україні [Електронний ресурс]* // Режим доступу: <http://www.incoterms.zed.ua/>

ТЕМА 3

МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ

План

- 3.1. Сутність, структура та основні риси світового ринку праці**
- 3.2. Масштаби, форми, напрями міграційних процесів**
- 3.3. Регулювання міжнародної міграції робочої сили**
- 3.4. Україна в міждержавному обміні робочою силою**

Ключові слова та поняття:

тенденції міжнародної міграції
транснаціональна робоча сила
напрями міграційних процесів
світовий ринок праці
трудова міграція
формування
спеціалісти
відносини
система
фахівці
капітал
сегмент
стратегія
міграція
еміграція
структура
безробіття
робоча сила
трудові ресурси
інтернаціоналізація
міжнародна міграція
регулювання міграції
територіальна міграція
формування ринку праці
міжнародна організація праці (МОП)

3.1. Сутність, структура та основні риси світового ринку праці

Одним із важливих елементів глобальної економічної системи, на яку перетворився світ наприкінці другого тисячоліття, є міжнародний ринок праці з його уніфікованою шкалою критеріїв щодо якості трудових ресурсів, розвитком нових форм зайнятості, гнучкістю та надзвичайною мобільністю сукупної робочої сили. Міжнародний ринок праці, який об'єднує понад 1,3 млрд. працездатного населення світу, потребує формування регулятивного та координаційного механізмів з узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, їх перерозподілу між різними країнами, регіонами, ланками світового господарства та ефективного використання, розширює можливості обміну знаннями, інформацією і досвідом між народами.

Світовий (міжнародний) ринок праці — це система відносин, що виникають між державами з приводу узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту. Ці відносини склалися у зв'язку з нерівномірністю розміщення робочої сили по країнах світу та відмінностями в її відтворенні на національному рівні. В умовах глобалізації виробництва, зростання взаємозалежності в сучасному світі національні ринки праці дедалі більше втрачають свою замкненість та відокремленість. Між ними виникають транснаціональні потоки робочої сили, котрі набирають постійного, систематичного характеру. Таким чином, поряд з міжнародним ринком товарів, послуг і капіталів значних масштабів набуває тепер і міжнародний ринок робочої сили, який являє собою не просто суму національних ринків, а систему, що базується на їхніх взаємозв'язках та взаємодоповненнях.

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

Робоча сила у економічній теорії — здатність людини до праці, сукупність фізичних і духовних здібностей, що людина використовує у своїй діяльності.

Робоча сила (англ. labor force) у статистиці — кількість людей, готових працювати за наймом. У різних країнах цей показник розраховується по різному. Зазвичай він включає кількість працюючих з додаванням зареєстрованих безробітних. Існують вікові й інші обмеження. Наприклад, американська статистика враховує людей, не молодших від 16 років. Є певні методологічні питання — наприклад, чи включати в цей показник «самозайняте» населення (дрібні підприємці, фермери, художники), чи тільки працюючих за наймом. У більшості випадків «самозайняте» населення враховується у складі іншого показника — «економічно активне населення».

Трудові ресурси - це частка населення, що має необхідні для роботи розумові здібності, знання, а також фізичні здоров'я. Взагалі ж думки на рахунок них існують різні. Трудові ресурси, кажучи по-простому, це частина населення, яка має можливість брати участь у трудовій діяльності.

Одним із важливих елементів глобальної економічної системи, на яку перетворився світ наприкінці другого тисячоліття, є **міжнародний ринок праці** з його уніфікованою шкалою критеріїв щодо якості трудових ресурсів, розвитком нових форм зайнятості, гнучкістю та надзвичайною мобільністю сукупної робочої сили. Міжнародний ринок праці, який об'єднує понад 1,3 млрд працездатного населення світу, потребує формування регулятивного та координаційного механізмів з узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, їх перерозподілу між різними країнами, регіонами, ланками світового господарства та ефективного використання, розширює можливості обміну знаннями, інформацією і досвідом між народами.

Світовий ринок праці —це:

- система відносин, що виникають між державами з приводу узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту;

- загальна сукупність трудових ресурсів, що пропонуються та купуються в різних країнах на основі попиту і пропозиції.

Формування міжнародного ринку праці відбувається двома шляхами:

- через міграцію трудових ресурсів і капіталу. Капітал, як правило, рушав у ті місця концентрації робочої сили, де вона значно дешевша від робочої сили в країні-експортері;
- шляхом поступового злиття національних ринків праці, внаслідок чого усуваються юридичні, національно-етнічні, культурні та інші перегородки між ними. Це приводить до утворення так званого «спільного ринку праці».

Виникнення і розвиток міжнародного ринку робочої сили є результатом зростання міжнародної мобільності двох головних факторів виробництва — капіталу і праці. Підвищення міжнародної мобільності капіталу в соціальному плані означає, що він пред'являє тепер попит не тільки на робочу силу країни свого базування, а й на іноземну робочу силу, яка нерідко має певні переваги порівняно з національною (більш дисциплінована, менш вибаглива щодо оплати праці і т. д.). Попит на іноземну робочу силу почав помітно зростати тоді, коли виник масований експорт приватного виробничого капіталу й почалося створення у всіх країнах підприємств з використанням місцевої робочої сили.

Капітал, як правило, рушав у ті місця концентрації робочої сили, де вона значно дешевша від робочої сили в країні-експортері. Навіть у «нових індустріальних країнах» ставки заробітної плати промислових робітників у 80-х роках були в 5—10 разів нижчі, ніж у розвинутих країнах Заходу. Практична необмеженість на периферії світового господарства дешевих трудових ресурсів сприяє їх широкому включенню в орбіту функціонування продуктивного капіталу економічно розвинутих країн, насамперед на основі розвитку мануфактурних форм організації праці.

У структурі міжнародного ринку праці вирізняються два найзначніші сегменти:

перший сегмент

- охоплює робочу силу характеризується відносно постійною зайнятістю, стабільністю трудових навичок, високим рівнем кваліфікації й зарплати, а також доволі чіткою ієрархією кваліфікації. Це загалом привілейований шар працівників з розвинутих країн, а також країн із середнім рівнем розвитку (Сінгапур, Тайвань, Гонконг). Слід згадати й інший, щоправда нечисленний, шар зайнятих у різних міжнародних організаціях (ООН, спеціалізованих органах ООН, Міжнародному валютному фонді, СОТ, ЮНЕСКО та ін.). Наймання працівників у такі організації відбувається на чисто міжнародній основі і, як правило, з урахуванням лише професійної придатності. Цей ринок праці має певну тенденцію до розширення з огляду на зростання міжнародних зв'язків та загострення глобальних проблем.

другий сегмент міжнародного ринку праці

- робоча сила, яка походить з районів світу з відносно низьким рівнем економічного розвитку. Серед цих працівників треба вирізнити специфічний загін так званої нелегальної робочої сили, чималі потоки якої спрямовуються в індустріальні країни, зокрема США. До цієї категорії працівників можна приєднати також «екологічних біженців», котрі через катастрофічні природні умови (наприклад, посуха) змушені покидати свої насажені місця, шукати роботу в інших країнах та регіонах.

Працівники, що пересуваються між країнами нелегально, по суті не мають юридичних і політичних прав. За необхідності приватні компанії легко можуть позбавитись їх, вдаючись до депортації.

Економічна функція нелегального ринку праці зводиться переважно до обслуговування потреб величезної маси дрібних та середніх підприємств в індустріальних країнах, які, на відміну від великих підприємств, неспроможні застосовувати в широких масштабах дорогі працезберезувальні технології. Ці підприємства не можуть також за потреби переводити свої капітали у країни з дешевою робочою силою, як це часто роблять гігантські ТНК. Держава, як

правило, мовчазно сприяє використанню праці нелегалів.

На ринку праці можна вирізнити ще дрібніші сегменти, класифікуючи робочу силу за віковими й професійними особливостями, ознаками тієї або іншої культури, традиції, а також національними, расовими та статевими ознаками. (рис. 3.1).



Рис.3.1. Класифікація робочої сили

Такий поділ чималою мірою пов'язаний з діяльністю ТНК, які мають попит на чітко визначені категорії робочої сили. Так, філіали західних компаній у країнах, що розвиваються (зокрема, в зонах «вільної торгівлі»), прагнуть використати насамперед працю молодих незаміжніх жінок, які не висувають високих вимог щодо оплати праці і водночас є слухняними, надійними, спритними в роботі і тощо. Жіноча робоча сила стала важливим сегментом нинішнього світового ринку праці, особливо в країнах, що розвиваються.

Сучасна структура світового ринку праці характеризується, насамперед, виникненням такого нового й особливого його сегмента, який пов'язаний з використанням висококваліфікованих спеціалістів (наукових працівників, інженерів, аналітиків систем та ін.), а також фахівців у галузі інформатики, менеджерів і т. д. Розвиток розглядуваного сегмента ринку робочої сили значною мірою зумовлюється стрімким зростанням світової торгівлі послугами. Специфіка цього сектора ринку праці полягає в тому, що завдяки розвинутій мережі телекомунікацій певна частина інтелектуальної

робочої сили може брати участь у виробничому процесі, що здійснюється на будь-якій відстані від місця її перебування.

Під впливом інформаційної революції у світовому господарстві по суті формується нове середовище. Змінюється звичний характер конкурентної боротьби. Поряд із традиційним пошуком ринків збуту тепер іде напружений пошук цінних видів ресурсів, серед яких перше місце належить інформаційним ресурсам та їхнім носіям — людям. Компанії, що діють у високотехнологічних галузях, посилено полюють за інтелектуальними ресурсами. Без них тепер не можна вижити в конкурентній боротьбі. Виникає, таким чином, попит на добре підготовлених спеціалістів, котрі можуть засвоювати великі обсяги інформації, володіють технікою її обробки. Одночасно зростає попит на інші категорії працівників (фахівців у галузі комунікацій, фінансів, освіти, науки і т. д.).

Інтернаціоналізація резервної армії праці відбувається паралельно з глобалізацією виробництва та розвитком світового ринку товарів і капіталів. Ринок праці перетворився на важливу складову частину світового ринку. Процес розширеного відтворення капіталу відбувається тепер не тільки в межах національних кордонів, а й у взаємодії з відтворювальними процесами інших країн, тобто набирає глобальних масштабів (так званий відкритий тип відтворювального процесу). Одним з регуляторів цього процесу є інтернаціоналізація виробничого циклу. Поряд з торгівлею і рухом капіталу міжнародний рух робочої сили стає важливим елементом, що забезпечує формування єдиного світового циклу. Рух робочої сили між країнами і спричинені ним потоки значних коштів у вигляді заробітної плати вносять істотні корективи у формування економічної ситуації в окремих країнах. Безпосередніми збудниками циклічних коливань нерідко стають перекази заробітної плати з однієї країни в іншу. Водночас міграція робочої сили впливає (погіршує або поліпшує) на умови життя працюючих у країнах — експортерах та імпортерах робочої сили.

Внаслідок інтернаціоналізації виробництва мільйонні маси людей з економічно відсталих країн вступили в практично пряму конкуренцію з

працівниками розвинутих країн. Провідну роль у цих процесах відіграють ТНК, які завжди мають можливість перенести своє виробництво в інші країни (особливо «нові індустріальні держави» — Південна Корея, Сінгапур, Бразилія, Нігерія), тим самим знижуючи ціну робочої сили. У 70—80-ті роки широко практикувався вивіз цілої низки виробництв (особливо в електронній і легкій промисловості) за кордони розвинутих країн, у периферійні райони світу. В цьому випадку не робоча сила йшла до капіталу, а навпаки, капітал ішов до місць нагромадження дешевої робочої сили. Одночасно відбувався і зворотний процес: робоча сила з менш розвинутих регіонів залучалася (часто нелегально) на некваліфіковані й малокваліфіковані роботи в розвинуті центри Заходу. Чинники впливу на формування ринку праці представлено на рис. 3.2.

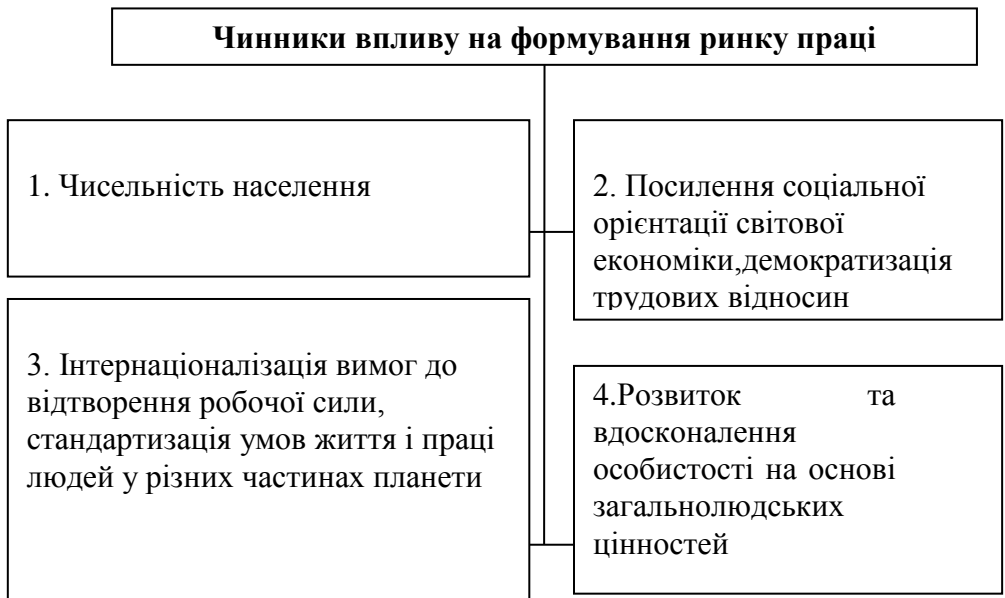


Рис.3.2. Чинники впливу на формування ринку праці

Таким чином виділення сегментів світового ринку праці можна продовжити:

третій сегмент – робоча сила поділена за віковими й професійними

особливостями, ознаками тієї або іншої культури, традиції, а також національними, расовими та статевими ознаками;

четвертий сегмент, який пов'язаний з використанням висококваліфікованих спеціалістів (наукових працівників, інженерів, аналітиків систем та ін.), а також фахівців у галузі інформатики, менеджерів і тощо. Специфіка - завдяки розвинутій мережі телекомунікацій певна частина інтелектуальної робочої сили може брати участь у виробничому процесі, що здійснюється на будь-якій відстані від місця її перебування;

п'ятий сегмент – жіноча робоча сила

формується **шостий сегмент** – це «транснаціональна робоча сила». Цим професійним кадрам притаманна висока міжнародна мобільність: вони готові в будь-який момент задовольнити попит на робочу силу з боку підприємств, розташованих у різних районах світу. Такі групи утворилися, наприклад, у країнах Азії, Західної Європи, Африки, в районі мексикансько-американського кордону.

90-ті роки ХХ століття позначилися появою якісно нових рис міжнародного ринку праці:

по-перше, суттєво збільшився лаг між проходженням економікою промислове розвинутих країн нижчої кризової точки і початком поліпшення ситуації на ринку робочої сили. Цей розрив для США в останньому циклі першої половини 90-х років склав одинадцять місяців, тоді як у період криз 1974—1975 рр. і 1980—1982 рр. скорочення безробіття йшло практично слідом за поліпшенням економічної кон'юнктури;

по-друге, нетиповою для фази поживлення є мляве зниження таких показників використання робочої сили, як чисельність змушених працювати неповний робочий тиждень, а також чисельність тих, хто претендують на робочі місця, але припинили активні пошуки роботи. В попередні цикли чисельність цих категорій робітників у міру виходу економіки з кризи швидко знижувалась;

по-третє, ситуація на ринку праці впродовж останнього десятиліття характеризується різким зрушенням можливостей для звільнених

повернутися на попереднє місце роботи.

Порівняльна характеристика сучасного світового ринку праці представлена в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Порівняльна характеристика світового ринку праці

Характеристика ринку праці в 90-х рр. XX століття	Характеристики сучасного світового ринку праці
Суттєво збільшився лаг між проходженням економікою промислово розвинутих країн нижчої кризової точки і початком поліпшення ситуації на ринку робочої сили	Зростає нерівномірність розміщення робочої сили по країнах та відмінності в їх відтворенні на національному рівні
Нетиповою для фази пожвавлення є мляве зниження таких показників використання робочої сили, як чисельність змушених працювати неповний робочий тиждень, а також чисельність тих, хто претендують на робочі місця, але припинили активні пошуки роботи	Зростає мобільність капіталу та праці, попит пред'являється і на іноземну робочу силу, особливо на висококваліфіковані кадри, модифікується структура та характер конкуренції на міжнародному ринку праці
Ситуація на ринку праці впродовж останнього десятиліття характеризується різким звуженням можливостей для звільнених повернутися на попереднє місце роботи	Поглиблюється взаємозалежність між національними ринками праці, посилюється мобільність різних категорій міжнародних мігрантів, що чинить вплив на рівень доходів, як в країнах експортерів, так і в країнах-імпортерів робочої сили

Циклічна криза не тільки безпосередньо впливає на динаміку зайнятості, а й виступає каталізатором структурних змін у цій сфері, від яких дедалі більше узалежнюється функціонування ринку праці.

Основною з таких змін є *формування нової стратегії провідних фірм світу у сфері робочої сили*. Тепер у центр внутрішньофірмової стратегії ставиться завдання скорочення витрат на робочу силу, які становлять значний і, що найголовніше, зростаючий елемент

виробничих витрат. Один із провідних шляхів скорочення цього виду витрат підприємці вбачають у отриманні зростання заробітної плати персоналу. В середині 90-х років у США, наприклад, заробітна плата 18 % працюючих не досягала офіційно встановленого рівня бідності.

Крім того, підприємці прагнуть знизити витрати на робочу силу шляхом збільшення тривалості робочого тижня. Середня його тривалість у США в цей період складала 41,7 год., а понаднормові — 4,4 год. Такий високий показник був зареєстрований лише в перші повоєнні роки, за умов нестачі робочої сили.

Для західних країн характерний інтенсивний процес перерозподілу робочих місць на користь більш кваліфікованої праці за одночасного «вимивання» місць для низькокваліфікованих працівників. За розрахунками експертів ОЕСР, у цих країнах щорічно оновлюється 10—15% усіх робочих місць Сектор кваліфікованої праці постійно зростає. Так, на менеджерів та кваліфікованих спеціалістів припадає 50—60% усіх вакансій, що відкриваються. Причому вимоги до робочої сили підвищуються не тільки в матеріальному виробництві, де питома вага кваліфікованих робітників традиційно більш висока, а й у сфері послуг. Йдеться насамперед про «інтелектуальні» галузі (наприклад, фінансово-банківська сфера), а також торгівлю та обслуговування. Тому сфера послуг не може слугувати пристановищем для некваліфікованої робочої сили, що виштовхується з інших галузей економіки, як це було ще в середині 80-х років.

Вирішення **проблеми безробіття** лідери західних країн пов'язують із підвищенням гнучкості ринку праці, що передбачає розширення прав підприємців у питаннях наймання і звільнення робочої сили. Підприємець, який має можливість у будь-який час звільнити зайву робочу силу, буде з більшим бажанням наймати додаткових працівників за появи перших ознак поліпшення економічної кон'юнктури.

На відміну від циклічного фактора, який стимулює попит на додаткову робочу силу, більш суперечливим є вплив різноманітних

довгострокових факторів, таких як упровадження нових інформаційних технологій, структурні зміни в економіці, посилення міждержавної та міжфірмової конкуренції. Раціоналізація і технічне переозброєння виробництва приводять до того, що економічне зростання досягається головним чином за рахунок збільшення продуктивності праці, тим самим звужуються можливості використання додаткової робочої сили. Про це, зокрема, свідчить той факт, що темпи зростання зайнятості в останній період у фазі піднесення нижчі, ніж у попередніх циклах.

Щодо країн з перехідною економікою, то проблема довгострокового безробіття є для них ще гострішою, ніж для розвинутих країн. Особливо серйозна ситуація склалася тут із зайнятістю жінок. Серед інших груп населення, які вразило безробіття, — малокваліфіковані робітники та молодь, особливо з початковою освітою. Зростання безробіття на тлі падіння виробництва й високих темпів інфляції призвело у 90-ті роки до різкого зниження реальної зарплати у всіх цих країнах.

У формуванні міжнародного ринку праці втілилися такі характерні тенденції сучасного етапу розвитку людської цивілізації, як посилення соціальної орієнтації світової економіки, демократизація трудових відносин, інтернаціоналізація вимог до відтворення робочої сили, стандартизація умов життя і праці людей у різних частинах планети, розвиток та вдосконалення особистості на основі загальнолюдських цінностей (рис. 3.3).

Крім того, об'єднання національних ринків праці в один – світовий - істотно позначається на макроекономічній політиці окремих держав у галузі праці та соціально-трудова відносин, знімаючи обмеження, спричинені національними особливостями, та надаючи їй більш універсального характеру. Розвиток міжнародного ринку праці матеріалізується у зростанні масштабів та інтенсивності міжнародних міграційних процесів, які набувають дедалі глобальнішого характеру, залучаючи населення абсолютної більшості країн світу.

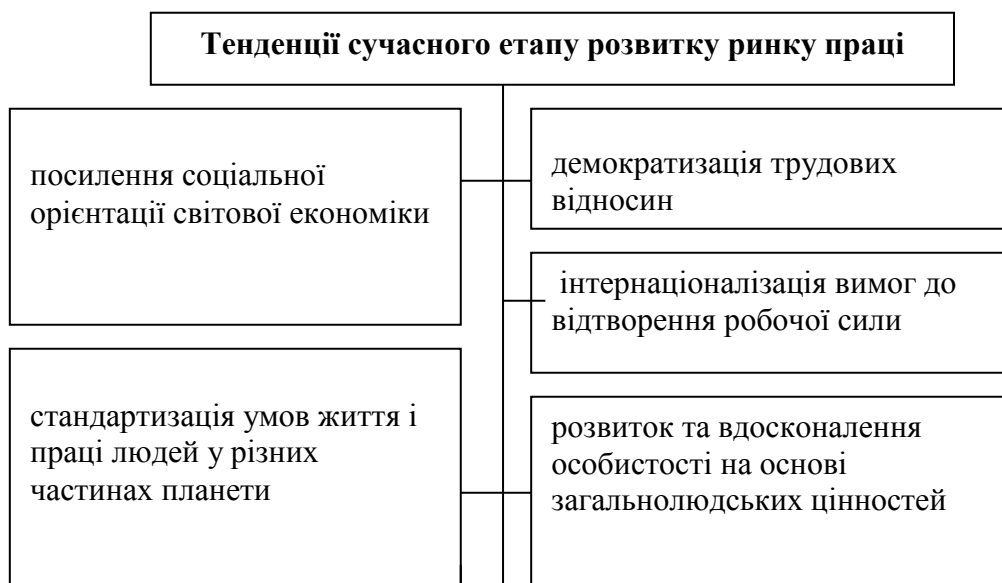


Рис.3.3. Тенденції сучасного етапу розвитку ринку праці

Поглиблення науково-технологічної революції, кардинальні зміни на політичній карті світу, структурні трансформації в міжнародній економіці зумовили появу нових рис і особливостей міжнародної трудової міграції, модифікацію її закономірностей і тенденцій.

Ці зміни стосуються напрямків міжнародних міграційних потоків, обсягів та географії переселенських рухів, професійно-кваліфікаційного складу мігрантів, їхньої ролі в економічних процесах.

На сьогодні сформувалися й активно функціонують кілька регіональних ринків праці (Південно- та Північноамериканський, Європейський, Близькосхідний, Африканський), які являють собою арену масових міграційних процесів, усталеного міждержавного обміну трудовими ресурсами. За даними міжнародної статистики, на кінець ХХ ст. у світі налічувалося близько 25 млн працівників-мігрантів, а якщо додати членів їхніх родин, мігрантів-сезонників та нелегальних мігрантів, то ця цифра збільшується в 4-5 разів і сягає понад 120 млн осіб.

До традиційних спонукальних мотивів та причин міжнародної міграції трудових ресурсів належать: різниця в рівнях економічного розвитку окремих країн; нерівномірність у темпах і обсягах нагромадження капіталу на різних ділянках світового господарства; наявність національних відмінностей у розмірах заробітної плати; діяльність ТНК і пов'язана з нею міжнародна мобільність капіталу; масове хронічне безробіття в слаборозвинутих країнах. До цих чинників в останнє десятиріччя долучилися: політична та економічна кризи колишньої соціалістичної системи; поглиблення регіональної та світової економічної інтеграції; зростання попиту з боку лідерів світової економіки на інтелектуальну робочу силу; стрімкий розвиток сучасних засобів зв'язку, комунікацій та транспорту; інформаційний фактор, а також чинники неекономічного характеру: воєнні та релігійні конфлікти, розвал федеративних держав, національні, сімейні та етнічні проблеми.

3.2. Масштаби, форми, напрями міграційних процесів

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.

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. З 1946 по 1982 р. в США емігрувало 3,3 млн осіб, в Канаду — більш ніж 2 млн тільки з європейських країн. У загальному потоці іммігрантів, що в'їжджають у США, основна частка припадає на вихідців із країн Латинської Америки, що пов'язані із США

історично усталеними традиціями та географічною близькістю. Їхня кількість, з урахуванням як легальних, так і нелегальних емігрантів, перевищує два десятки мільйонів чоловік. Приплив іммігрантів в США і Канаду впродовж 90-х років оцінюється в 900 тис. осіб щорічно. Міграційне сальдо тільки в США становить до 600 тис. на рік. Останні два десятиліття імміграція в США зростала також за рахунок вихідців з Японії, Індонезії, Філіппін, Південної Кореї, а також країн Південної і Східної Європи.

Динамічним є також обмін робочою силою між самими латиноамериканськими країнами, особливо у формі сезонної та нелегальної міграції. Найбільшу кількість іноземних робітників поглинають Аргентина та Венесуела. Загальна чисельність іноземних іммігрантів в усіх країнах Латинської Америки дорівнює понад 4 млн осіб.

Зовсім новим пунктом концентрації інтернаціональних загонів робочої сили в повоєнні часи став регіон Перської затоки. Великомасштабна міжнародна міграція робочої сили почалась тут у 50-ті роки, коли внаслідок збільшення видобутку нафти потреба в робочій силі перевищила кількість місцевої. Міграція робочої сили в цей регіон швидко зростала після 1973 р., коли великі прибутки від нафти дали змогу здійснювати масштабні програми розвитку. В 1975 р. немісцеве населення шести основних центрів імміграції в регіоні (Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати) становило 2 млн осіб, у 1980 р. — 4 млн, або 44% загальної кількості населення. Наприкінці 90-х років у цих шести країнах, а також у Лівії налічувалося вже 5 млн осіб іммігрантів, частка яких становить понад 50% усієї робочої сили. Переважну частину арабської міграції забезпечують Єгипет, Ірак, Сирія, Йорданія, Палестина.

Щодо Африканського континенту, то тут регіоном найактивніших міграційних рухів є країни Південної та Центральної Африки. Слідом за залученням іноземного капіталу вдалися до імпорту робочих рук ПАР, Зімбабве, Гана, Камерун, Кенія, Ліберія, в яких у середині 90-х

років працювало понад 3 млн. чол., що приїхали з сусідніх африканських країн. Загальна кількість мігрантів у всіх країнах Африки досягає 6 млн. чол.

Проте найпотужнішим споживачем іноземної робочої сили стали в другій половині ХХ ст. країни Західної та Північної Європи. Тут працює 15 млн іноземних працівників (ця цифра коливається залежно від економічної кон'юнктури). Західна Європа перетворилася з району еміграції на найбільший центр притягання іноземної робочої сили й успішно конкурує із США у сфері використання дешевих людських ресурсів слаборозвинутих країн світу. У розвитку повоєнної міждержавної міграції в даному районі можна вирізнити дві стадії, що відмінні за рівнем інтенсивності та спрямованістю міграційних потоків, а також за кількістю країн, залучених до міграційних зв'язків.

Перша стадія (1945—1960 рр.) характеризується потужною європейською еміграцією за океан та відносно невисоким рівнем міждержавних пересувань робочої сили в межах західноєвропейського регіону. За цей період тільки в США виїхало 6,6 млн. європейців, утому числі 1,8 млн. — із Великої Британії, майже 1,5 млн. — з Італії, більш ніж півмільйона — з Іспанії та Португалії, 780 тис. чол. — із ФРН.

Після 1960 р. настала друга стадія в розвитку сучасної трудової міграції, яку характеризують небувале зростання масштабів, темпів, економічної значущості внутрішньоконтинентального міжкраїнового обміну робочою силою та помітне скорочення міжконтинентальної міграції. За 10 років (1960—1969 рр.) із 17 млн осіб, що емігрували з європейських країн, тільки 3,5 млн поїхали за океан, решта ж (13,5 млн) пересувалися в межах Європи. Останні двадцять років понад 1 млн осіб щорічно переїжджає в пошуках роботи з однієї європейської країни в іншу, загальна ж кількість мігрантів у Західній Європі в повоєнний період оцінюється в 30 млн осіб. На початку 60-х років у розвинутих країнах Західної Європи, що переживали економічне піднесення, внаслідок сприятливої господарської кон'юнктури та відносно високих темпів нагромадження капіталу різко зріс попит на додаткову робочу

силу, задовольнити який за рахунок власних трудових ресурсів вони були неспроможні. Про бурхливе зростання імміграції в країни Західної Європи свідчать такі дані. Якщо в 1960 р. у ФРН налічувалося 276 тис. іммігрантів, то в 1965 р. їхня чисельність перевищувала 1,1 млн осіб, а в 1987 р. становила вже понад 4,1 млн. осіб. Особливо посилювався приплив іноземців у ФРН у 1989 р., коли він досяг 842 тис. осіб. Упродовж 90-х років в імміграційне русло в Німеччину включились також вихідці з постсоціалістичних країн — Угорщини, Чехії, Польщі, України, Росії, що довело загальну чисельність іммігрантів до 6 млн. осіб. У Франції з 1954 по 1965 р. чисельність іноземної робочої сили зросла з 790,5 тис. осіб до 3 млн осіб, на початку 90-х років вона становила вже 4,1 млн. осіб, або 7,7 % усього населення країни. До 2010 р. у Франції мігранти становили вже 10% населення країни.

Розширився імпорт робочої сили і в інші високорозвинені країни Західної Європи: Англію, Швецію, Швейцарію, Бельгію, Нідерланди, Люксембург. Присутність у них більш ніж 15-мільйонної армії іноземних працівників свідчить про перетворення іммігрантів на важливий чинник економічного розвитку названих країн.

Сучасні **тенденції міжнародної міграції** стосуються глобалізації міжнародних міграційних потоків і залучення до цього процесу населення більшості країн, підвищення ролі міграційних процесів у демографічному розвитку високорозвинених країн, зростання нелегальної міграції, яка має переважно трудовий характер, та вимушеної міграції, в основі якої загострення міжнаціональних відносин та військові конфлікти, збільшення грошових переказів мігрантів, які в деяких країнах перевищують обсяги залучення прямих іноземних інвестицій. Відбулися якісні зміни міграційних потоків за рахунок збільшення в її складі частки осіб з високим рівнем кваліфікації та спеціальних програм їх залучення в країни (зокрема, США, ФРН, Канада, Франція тощо). Характерною **закономірністю сучасної міжнародної міграції** є постійне збільшення її масштабів і залучення у світовий міграційний процес всіх країн світу.

Особливостями розвитку світового ринку праці є:

- поява нових факторів впливу на розвиток світового ринку праці;
- циклічні кризи;
- нова стратегія фірм на ринку зайнятості:

а) зменшення витрат шляхом збільшення робочого часу (США в 90-х – 41 год. + 4,4 год. понаднормових);

б) стримування рівня заробітної плати (зарплата 18% працюючих у США у 1999 р. не сягала офіційного рівня бідності);

- перерозподіл праці на користь сектору кваліфікованої праці за рахунок вимивання місць з сектору низько-кваліфікованої робочої сили (ОЕСР – 50-60% вакансій припадає на перший сектор, 10-15% робочих місць оновлюється);

- розширення прав підприємців з найму та звільнення робочої сили.

Фактори **довгострокового впливу** на ринку робочої сили:

• досягнення кращих результатів економічної діяльності за рахунок підвищення продуктивності праці (скорочення кількості працюючих);

- структурні зміни в економіці країн;
- посилення міждержавної та міжфірмової конкуренції;
- поступове старіння населення на необхідність впровадження пенсійних реформ (розширення пенсійного віку).

Дослідницький центр The Economist Intelligence Unit зробив прогноз основних напрямків розвитку світового ринку праці на найближчі 15 років, яким передбачається наступне:

варто очікувати продовження процесів глобалізації росту економічної сили держав Азії (Індії, Китаю);

внаслідок демографічних процесів у всіх країнах світу відбудуться кількісні і якісні зміни робочої сили, так, наприклад, у розвинених країнах буде спостерігатися подальше старіння населення й підвищення значимості ролі жіночої праці в економіці;

прогнозується також подальший ріст компаній, що призведе до необхідності як ефективного використання трудових ресурсів і

побудови ефективної роботи усередині компанії, так і налагодження нових тісних економічних зв'язків між компаніями;

організації стануть більш гнучкими з погляду реакції на запити й переваги споживачів;

більш затребуваними стануть працівники з розвиненими творчими здібностями, тому що основою доданої вартості продукції будуть інтелектуальні зусилля працівника на створення цієї продукції.

Класифікація видів міжнародної міграції побудована на факторі часу. *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.

3.3. Регулювання міжнародної міграції робочої сили

Міжнародні міграційні процеси потребують регулювання з боку держав, що беруть участь в обміні трудовими ресурсами. Система міждержавного регулювання міграційних процесів включає двосторонні та багатосторонні міждержавні угоди щодо використання праці мігрантів та їх соціально-економічного захисту й прав, рішення міжнародних економічних організацій щодо міграції робочої сили: Міжнародної організації праці (МОП), Міжнародної організації з міграції (МОМ) тощо.

Види регулювання, які здійснює держава в межах ринку праці:

- захисне, призначене для обмеження дій, які призводять до незахищеності різних груп населення;
- заохочувальне, направлене на створення умов, в яких можуть здійснюватись і розвиватись певні форми діяльності;
- обмежувальне, яке здійснюється для виключення дій окремих осіб або груп таким чином, щоб вони не могли одержати переваги перед іншими;
- директивне регулювання, яке передбачає вплив уряду на ринок праці з врахуванням інтересів населення;
- регулювання за допомогою економічних фінансових заходів (податків, субсидій), які сприяють росту пропозиції на ринку праці або зростанню зайнятості.

Інститути інфраструктури ринку робочої сили покликані забезпечити вирішення таких завдань:

- скоригувати пропорції зайнятості залежно від інтересів суб'єктів ринку;
- сприяти реалізації права на працю і одержання трудового доходу;
- сприяти організації допомоги населенню в працевлаштуванні;
- сприяти подоланню дисбалансів між попитом і пропозицією робочої сили та проводити превентивну роботу зі сприяння зайнятості для попередження дисбалансу на ринку робочої сили;

- сприяти співробітництву найманих працівників і роботодавців на ринку робочої сили на засадах соціального партнерства;

- разом з іншими ланками, які обслуговують ринок капіталів, товарів і послуг, визначати ступінь свободи руху робочих місць (їх створення та ліквідацію) та переливання (вивільнення, перерозподіл) робочої сили між сферами зайнятості, галузями господарства і територіями;

- координувати діяльність владних структур, систем праці й зайнятості, освіти і соціального захисту, органів, які здійснюють підготовку та реалізацію інвестиційної політики, стратегію в галузі оплати праці та формування доходів населення, а також громадських організацій трудящих та асоціацій роботодавців.

Регулювання **міжнародної міграції робочої сили** (ММРС) здійснюється на різних рівнях за допомогою адміністративно-правових і економічних методів, міжнародними організаціями, міжурядовими угодами. Це дає змогу досягти мети, яку ставлять країни — експортери та імпортери робочої сили.

До методів регулювання ММРС належать:

1) адміністративно-правові методи, які включають:

а) законодавство про юридичний, політичний і професійний статус іммігрантів;

б) національні служби імміграції, які проводять:

- контроль за в'їздом іммігрантів до країни;
- видають дозвіл на в'їзд на роботу;
- видають дозвіл на перебування іммігрантів у країні;

в) міжурядові угоди з регулювання міграції робочої сили;

2) економічні методи:

а) вербування іноземних робітників, що включає такі стимули для імміграції робітників:

- надання роботи;
- порівняно високий рівень заробітної плати;
- житлові умови;

- отримання кваліфікації й освіти;
- медичне обслуговування тощо;
- б) залучення приватних посередників до вербування іммігрантів;
- в) видача ліцензій, які дозволяють вербувати робітників за кордоном.

До рівнів регулювання ММРС належать:

- національний — сукупність заходів окремої держави щодо здійснення міграційної політики у своїй країні;
- міжнародний — система заходів міжнародних організацій щодо здійснення регулювання ММРС;
- інтеграційний — методи, які застосовуються країнами — учасницями інтеграції щодо регулювання ММРС в рамках інтеграційного об'єднання.

На національному рівні, як правило, регулювання здійснюється шляхом прийняття і виконання державних міграційних програм, спрямованих на:

- обмеження припливу іноземної робочої сили (імміграції);
- стимулювання мігрантів до повернення на батьківщину (рееміграції).

Більшість країн використовують селективний підхід до іммігрантів, тобто приймаюча країна відбирає ту робочу силу, яка їй найбільше потрібна:

- 1) працівники, готові за мінімальну оплату праці виконувати важку, шкідливу, брудну і некваліфіковану роботу, — будівельники, підсобники, шахтарі, сезонні робочі, некваліфіковані робітники нафтогазової сфери;
- 2) спеціалісти нових і перспективних галузей — програмісти, вузькоспеціалізовані інженери;
- 3) представники рідкісних професій — гранувальники діамантів, реставратори картин, вузькоспеціалізовані лікарі;
- 4) спеціалісти зі світовим ім'ям — музиканти, артисти, вчені, спортсмени, лікарі, письменники;

5) великі бізнесмени, які переносять свій бізнес у приймаючу країну.

Держава також застосовує квотування іноземної робочої сили залежно від потреб країни у додатковій робочій силі загалом та у розрізі окремих галузей економіки зокрема.

Законодавство приймаючої країни висуває переважно наступні вимоги до всіх іммігрантів:

- належна професійна кваліфікація та досвід роботи (3—5 років);
- відповідний стан здоров'я, вік та політико-соціальні погляди іммігранта;
- зобов'язання повернутися на батьківщину через певний період часу.

Контролю і регулюванню підлягають соціальний, віковий та професійний склад мігрантів, рівень в'їзду та виїзду іноземних працівників. 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. В деяких країнах працедавець має отримати дозвіл на працевлаштування потенційного іммігранта в міністерстві внутрішніх справ та у відповідній профспілці. Згідно з прийнятою в міжнародних відносинах практикою країни, які обмінюються робочою силою, визнають пріоритет норм міжнародного права над національним законодавством.

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

звичайно їх доставляють до місця роботи партіями у спеціальних поїздах.

Важливим елементом імміграційної політики західних держав є встановлення юридичного статусу мігрантів, що визначає їхні соціально-економічні, трудові, житлові та інші права, закріплені як у міжнародних угодах, так і в національних законодавствах. Цей статус позбавляє іноземних робітників політичних прав, обмежує в більшості випадків їх участь у профспілковій діяльності, регламентує строки перебування мігранта в країні зайнятості. У Швейцарії, наприклад, іммігрантам заборонено протягом року 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 ротацію іноземних працівників у цілому.

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

Реєміграцію стимулюють і приймаючі країни, і країни походження мігрантів. Приймаючі країни під тиском профспілок (які основну причину безробіття вбачають у великій кількості іммігрантів) впроваджують наступні програми:

1. Програми стимулювання реєміграції (широкий спектр заходів, від примусової репатріації нелегальних іммігрантів до надання матеріальної допомоги тим, хто бажає повернутися на батьківщину).

2. Програми професійної підготовки іммігрантів для того, аби вони могли на батьківщині влаштуватися на вище оплачувану і престижну роботу.

3. Програми економічної допомоги країнам масової еміграції.

Країни походження мігрантів застосовують заходи стимулювання реєміграції у випадку економічного зростання на тлі дефіциту робочої сили або в разі погіршення вікової структури населення (загострення демографічної кризи), що фактично ми й можемо спостерігати наразі в Україні та Російській Федерації.

Важливою формою регулювання міграції з боку держави є встановлення кількісних квот на в'їзд іммігрантів до країни. Сенс кількісних обмежень полягає в тому, що за їхньою допомогою забезпечується поступовість напливу іммігрантів до країни, виключається їх безконтрольний в'їзд, а отже, зводяться до мінімуму можливі негативні зовнішні ефекти. Так, згідно з законом про імміграцію США, починаючи з 1995 р., в'їзд до країни для осіб, які шукають роботу, обмежується 140 тис. осіб на рік. Ускладнюється імміграційне законодавство і в європейських країнах. Наприклад, у 1993 р. Франція обмежила в'їзд нових іммігрантів, а Німеччина

прийняла рішення не надавати свідоцтво на проживання претендентам на в'їзд і не визнавати права громадянства за дітьми іммігрантів, які працюють за контрактом.

Крім того, у межах встановленої квоти країни, які приймають робочу силу, діють вибірково, відбираючи іммігрантів для допуску у країну. Перевага надається мігрантам, які володіють значним людським і фінансовим капіталом.

Для іммігрантів існують також певні обмеження за станом здоров'я. Так, багато країн відмовляють у в'їзній візі хворим на СНІД, особам з психічними захворюваннями, наркоманам та ін. Ускладнено або заборонено імміграцію і для людей, які мають кримінальне минуле, членів екстремістських політичних чи релігійних організацій тощо.

Квотування імміграції, як правило, поєднується з суворим контролем за строками перебування мігрантів у країні, яка їх приймає. З цією метою у всіх промислово розвинених країнах створені державні органи, яким доручено вирішення питань, пов'язаних з переміщенням іноземної робочої сили через національні кордони.

Одним із важливих методів регулювання імміграції працівників є укладання міжнародних угод, які можуть бути дво- і багатосторонніми. Основна їх мета полягає у тому, щоб ввести кількісні обмеження в процес трудової міграції. Так, у січні 1991 р. на Віденській конференції було прийнято спільне комюніке з метою нейтралізації хвилі неконтрольованої еміграції з країн колишнього СРСР.

На вказаних рівнях регулювання ММРС міграційна політика здійснюється відповідними органами.

I. На національному рівні регулювання ММРС здійснюють:

- міністерство праці;
- міністерство юстиції;
- міністерство внутрішніх справ;
- національні міграційні служби;
- посередники міграційної фірми.

II. На міжнародному рівні діють міжнародні організації:

- Міжнародна організація праці (МОП);
- Міжнародна організація з міграцій (МОМ).

Міжнародна організація праці (МОП) є спеціалізованою установою Організації Об'єднаних націй (ООН), що була заснована у 1919 р. урядами різних країн для підтримки міжнародного співробітництва у справі забезпечення миру в усьому світі й зменшення соціальної несправедливості за рахунок поліпшення умов праці. Наразі першочерговими завданнями діяльності Міжнародної організації праці є підтримка демократії і соціального діалогу, боротьба з бідністю і безробіттям, заборона дитячої праці.

У 1946 році МОП стала першою спеціалізованою установою ООН. Сьогодні членами МОП є 185 країн. У своїй діяльності МОП приймає конвенції і розробляє рекомендації, а також встановлює міжнародні стандарти у сфері праці, зайнятості, професійної підготовки, умов праці, соціального забезпечення, безпеки праці й охорони здоров'я. Безпосередньо впливають на розв'язання цих проблем широкомасштабні програми досліджень, які здійснює МОП, а також міжнародне технічне співробітництво.

Основні завдання Міжнародної організації праці:

- регламентація робочого часу;
- регламентація набору робочої сили;
- боротьба з безробіттям;
- гарантії заробітної плати, які забезпечують нормальні умови життя;
- захист робітників від професійних захворювань і нещасних випадків на підприємстві;
- захист дітей, підлітків і жінок;
- регламентація питань соціального страхування і соціального забезпечення;
- організація професійно-технічного навчання.

Саме завдяки діяльності МОП пом'якшилась і ослабла дискримінація трудящих-мігрантів. Більшість держав світу в тій чи

іншій формі включили до своїх законів положення, які відповідають духові конвенції МОП.

Активну роль у регулюванні міжнародних міграційних процесів і захисті прав мігрантів відіграє Міжнародна організація з міграції (МОМ). Це міжурядова міжнародна організація, яка створена й діє для розв'язання численних міграційних проблем у світі та є провідною міжурядовою організацією у міграційній сфері. МОМ включає 157 країн-членів і ще 10 країн мають статус спостерігачів. Організація має понад 100 регіональних офісів, її штаб-квартира знаходиться в Женеві (Швейцарія).

Головними напрямки діяльності МОМ є:

управління міграцією в інтересах усіх залучених сторін;
тісна співпраця з урядами країн, представлення та захист інтересів людей, що обрали для себе міграцію як єдиний можливий засіб вирішення своїх проблем;
попередження і боротьба з негативними міграційними явищами — торгівля людьми, рабство (в тому числі сексуальне) трудових мігрантів.

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.

В Україні представництво МОМ почало працювати з 1996 р., коли Україна отримала статус країни-спостерігача МОМ. У 2001 р. Україна звернулася із запитом про надання їй статусу країни-члена МОМ, і у 2002 р. Верховна Рада України ратифікував угоду про членство України в організації. Відповідно до загальної стратегії МОМ, Представництво МОМ в Україні займається виконанням усіх основних цілей організації. Його діяльність спрямована на сприяння усвідомленню можливостей і проблем міграції в українському контексті. Максимізація цих можливостей й зведення до мінімуму

проблем, викликаних міграційними переміщеннями — це керівні принципи всіх заходів і програм, які реалізує Представництво. При цьому, Представництво МОМ в Україні продовжує протидіяти торгівлі людьми, надавати допомогу Уряду України у покращенні його системи управління міграційними процесами.

3.4. Україна в міждержавному 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:

по-перше, 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;

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

по-третьє, різким погіршенням екологічної ситуації в окремих регіонах;

по-четверте, інтенсифікацією міграційних процесів на національному ґрунті;

по-п'яте, розширенням зовнішньоекономічних зв'язків України, а також лібералізацією режиму виїзду громадян за кордон.

Становлення ринкових методів господарювання відбувається в умовах гострих кризових явищ в економічному, соціальному і політичному житті. Ринкова трансформація економіки України здійснюється вкрай непослідовно й безсистемне, що призводить до

зростання негативних явищ, поглиблення господарського хаосу.

Почуття постійного занепокоєння в населення країни викликають два чинники, що загрожують його фізичній та економічній безпеці: безпрецедентне зростання бандитизму і насування масового безробіття.

Проблема масового безробіття і зубожіння 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.

Загалом у найближчій перспективі є підстави очікувати безпрецедентного відпливу за кордон продуктивної робочої сили з усіх регіонів України, що загрожує підривом трудового потенціалу багатьох сфер виробництва, науки, культури, освіти, медицини.

Головні чинники масової еміграції:

- велика різниця в умовах життя і рівні заробітної плати в Україні й країнах Заходу;
- відсутність перспектив професійною зростання для багатьох здібних людей;
- економічна нестабільність у країні й невизначеність шляхів виходу з неї;
- відсутність безпеки громадян.

На жаль, нам не вдасться уникнути не тільки виїзду простої робочої сили, а й «відпливу умів», причому в багатьох випадках безповоротного. Економічні й професійні мотиви «відпливу умів» полягають у незадоволенні спеціалістів не тільки матеріальним станом, а й своїм статусом у суспільстві, низьким соціальним престижем, неможливістю сповна реалізувати творчі можливості.

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 її в найближчий період чекає, найімовірніше, доля країни-постачальника робочих рук на європейський і світовий ринок праці. Але і в цій якості вона може отримати низку **економічних вигод**:

- знизити рівень безробіття і пом'якшити таким чином соціальну напруженість у суспільстві;

- 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);

- 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 відплив 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, застережувати умови проживання і, як уже зазначалося, компенсацію за підготовку кадрів нашою державою

(витрати на виховання, освіти, оздоровлення та ін.). Важливою функцією молоді 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 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 СГТ, їх участь у приватизації спричинять приплив із-за кордону бізнесменів, менеджерів, комерсантів та інших фахівців. Можливі канали припливу іммігрантів:

по-перше, 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;

по-друге, рееміграція патріотично налаштованих представників далекого зарубіжжя, які проживають у Північній та Південній Америці, Австралії та інших країнах світу;

по-третьє, запрошення за потреби на роботу спеціалістів і робочих кадрів з різних країн Європи, Азії, Америки за ліцензіями. Поки що Україна використовує працю іноземних робітників у тих галузях виробництва, де через важкі умови праці відчувається нестача робочих рук. Це металургійна, швейна, суконна, взуттєва, машинобудівна та деякі інші галузі.

В середині 90-х років кількість іноземних громадян, які працювали на підприємствах України, становила близько 23,0 тис. осіб. Крім того, за неофіційними даними, нині в Україні мешкає понад 500 тис. нелегальних іммігрантів;

по-четверте, в'їзд біженців, які рятують своє життя, а також

повернення раніше депортованих народів (кримських татар, німців). Що стосується повернення на батьківщину кримських татар, то цей процес відбувається активно: в Крим уже повернулося 170 тис. татар, а загалом очікується понад 300 тис.

Таким чином, інтеграція України у світовий ринок праці передбачає всебічне врахування тенденцій розвитку сучасної міжнародної трудової міграції, її форм та особливостей, механізму її державного регулювання.



Рекомендована література

1. Міжнародна економіка: підруч. / С.О. Гуткевич, М.Д.Корінько, М.І. Пугачов, Ю.М.Сафонов. - 2-е вид., доповнене – Х.: «Діса-плюс», 2015. – 420 с.
2. Міжнародна економіка : підручник / [А. П. Румянцев та ін.] ; заг. ред. А. П. Румянцев ; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. - 3.вид., перероб. і доп. - К. : Знання, 2006. - 480 с.
3. Міжнародна економіка : підручник / Д. Лук'яненко, А. Поручник, Я. Столярчук. - Київ : КНЕУ, 2014. - 762 с.
4. Міжнародний менеджмент: підручник/ С.О.Гуткевич, Г.В. Дмитренко, І.Г.Оніщенко, Ю.М. Сафонов / за ред.проф. Гуткевич С.О. – К.:Кафедра, 2015. -526 с .
5. Gutkevych S. *International economics: textbook*/ S.Gutkevych, M.Korinko, Y.Safonov. - Kharkiv: “Disa Plus”, 2018. – 152 p.
6. Офіційний сайт Міжнародної організація праці в Україні [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://geneva.mfa.gov.ua/ua/ukraine-io>
. Офіційний сайт Міжнародної організації з міграції в Україні [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://iom.org.ua/ua>

ТЕМА 4

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

План

- 4.1. Сутність міжнародної торгівлі та її роль в системі світогосподарських зв'язків**
- 4.2. Еволюція теорій міжнародної торгівлі**
- 4.3. Види сучасної міжнародної торгівлі**
- 4.4. Ціноутворення в міжнародній торгівлі**

Ключові слова та поняття:

показники міжнародної торгівлі
міжнародна зустрічна торгівля
види міжнародної торгівлі
світогосподарські зв'язки
міжнародна торгівля
регулювання
розвиток
експорт
ціна
епоха
система
тенденції
еволюція
конкуренція
специфічні риси
показники динаміки
показники структури
показники результатів
методи міжнародної торгівлі

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

Зовнішня торгівля (ЗТ) є важливою і історично першою формою міжнародних економічних відносин. Вона 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. В сукупності зовнішня торгівля різних країн утворює міжнародну торгівлю.

В сучасних умовах у міжнародній торгівлі приймають участь всі суб'єкти світового господарства. В її основі лежить міжнародний поділ праці. Розвиток міжнародної спеціалізації виробництва та поглиблення вищезазнаного розподілу праці (у виді загального, часткового та одиничного) породжує різноманітність форм і напрямків міжнародної торгівлі. Глибокий вплив на неї справляє науково-технічна революція, що прискорила якісні перетворення всіх елементів продуктивних сил і зрушення в географічній та товарній структурі світових товаропотоків. Міжнародна торгівля є найдревнішою формою міжнародних економічних відносин, яка відображає процес інтернаціоналізації сфери обміну, і дотепер залишається самим розвинутим сектором світового господарства, охоплюючи понад 80% усіх міжнародних ділових операцій (рис.4.1).

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

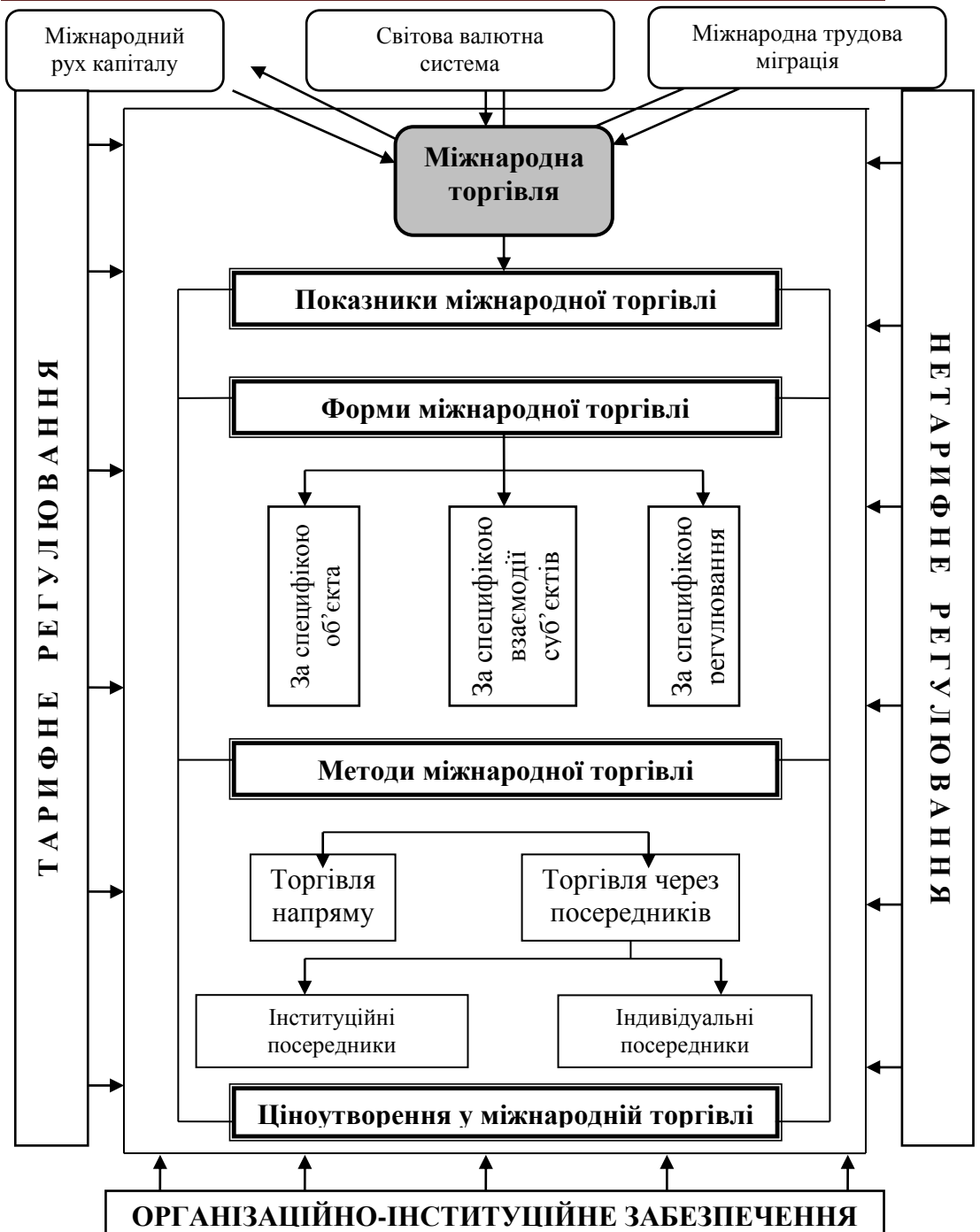


Рис. 4.1. Структурно-логічна схема міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля здійснюється товарами та **послугами**. Всі сфери міжнародного співробітництва потребують розвинених послуг, що є продовженням і розвитком сучасного виробництва.

Основна відмінність торгівлі послугами від торгівлі товарами, з якої витікають особливості міжнародної торгівлі послугами, в тому, що послуги не мають властивості накопичуватися. **Обсяг ринку послуг** складає приблизно 25% світового товарного обігу, причому темп росту даного сектору світової економіки значно перевищує темп росту світового товарного обігу. Також торгівлі послугами впливає на зайнятість населення національної економіки в значно більшому ступені, ніж товарний ринок.

Специфічні риси міжнародної торгівлі послугами можна визначити наступним чином:

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

Міжнародний ринок послуг складається з: послуг фрахту; інших транспортних послуг; туризму; інших послуг, що надають державні організації (банківські, страхові, біржові, посередницькі, експорт технологій тощо); інших послуг, що надаються приватним сектором.

Основну роль в міжнародній торгівлі послуг грають туризм та транспортні послуги.

Оцінку розвиненості країни часто зводять до оцінки дохідності сектору послуг. Є країни, в яких сфера послуг дає до 60% ВВП і вище. Наприклад, в США — 67%, у Франції — 63%, в Японії — 56%, в Англії — 56,5%, в Німеччині — 58%, в Італії — 56%. Фінансово-кредитна сфера виступає провідною для всіх розвинених країн. Рух капіталів і його

обслуговування стоїть завжди на першому місці. По цьому показнику виділяють три центри: США, Японія, Західну Європу.

Міжнародну торгівлю характеризує велика кількість **показників**, які можна систематизувати за наступними ознаками (рис.4.2.):

- а) показники обсягів;
- б) показники структури;
- в) показники динаміки;
- г) показники результатів.



Показники обсягів	Показники структури	Показники динаміки	Показники результатів
Експорт	Товарна структура	Темпи росту та приросту відповідних показників	Сальдо торгового балансу
Імпорт	Географічна структура		Сальдо балансу послуг та некомерційних операцій
Зовнішньоторговий обіг	Видова структура		«Умови торгівлі»
Фізичний обсяг торгівлі	Інституціональна структура		Обсяг експорту, імпорту та зовнішньоторгового обігу на душу населення
Генеральна торгівля			Експортна, імпортна, зовнішньоторговельна квоти
Спеціальна торгівля			

Рис. 4.2. Показники міжнародної торгівлі

Показники обсягів міжнародної торгівлі:

1) **експорт** – це продаж з вивозом за кордон товарів і послуг.

До експорту відносять:

- товари, вироблені, вирощені чи добуті в країні;
- товари, раніше ввезені з-за кордону, що були перероблені, а також товари, переробка яких здійснювалась під митним контролем.

Реекспорт – продаж та вивіз з країни раніше ввезених на її територію товарів, що не піддавались обробці.

2) **імпорт** – ввезення в країну товарів та послуг.

До імпорту відносять:

- товари іноземного походження із країни-виробника або країни-посередника;
- товари для подальшої переробки під митним контролем.

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

Експорт та імпорт розраховуються кожною країною в натуральних і вартісних показниках. Вартісні показники розраховуються у національній валюті і переводяться в долари США для міжнародного порівняння. Невелика група країн, особливо країни з високою інфляцією, розраховують експорт та імпорт напряму в доларах США. З метою міжнародного порівняння експорт розраховується в світових цінах на момент перетину товаром кордону на базі ФОБ – вільний на борту (FOB – free on board), імпорт – на базі цін СІФ – вартість, страхування і фрахт (CIF – cost, insurance, freight). Оскільки основна частка товарів в міжнародній торгівлі перевозиться морським

транспорт, за основу розрахунку цін експорту та імпорту береться транспортування морем.

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

3) **зовнішньоторговельний обіг (ЗТО)** – сума вартостей експорту та імпорту країни за певний період часу

$$\text{ЗТО} = \sum(E + I)$$

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

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

6) **спеціальна торгівля** – чистий зовнішньоторговельний обіг, тобто продукція, ввезена в країну чи вивезена з неї

$$\text{СТ} = \text{ЗТО} - \text{реекспорт} - \text{реімпорт}$$

Показники структури:

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

2) **географічна структура** – розподіл товарного потоку за країнами, групами країн та регіонами світу;

3) **інституційна торгівля** – розподіл торгівлі за суб'єктами і методами товарного обміну;

4) **видова структура** – розподіл торгівлі за видами товарного обміну.

Показники динаміки:

1) **темпи росту:**

– темпи росту експорту

$$T_{p.e.} = E_{z.p.} / E_{b.p.} * 100\%,$$

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

$$T_{р.і.} = I_{з.р.} / I_{б.р.} * 100\%,$$

де $T_{р.і.}$ – темпи росту імпорту;

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

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

– темпи росту зовнішньоторговельного обігу

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

де $T_{р.зт.об.}$ – 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

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

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

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

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

– темпи приросту імпорту

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

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

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

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

– темпи приросту зовнішньоторговельного обігу

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

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

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

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

Показники результатів:

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

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

3) *сальдо некомерційних операцій* – це різниця між прибутками від інвестицій, грошових переказів, внесків, переміщення грошових засобів по спадщині, при вирішенні сімейних проблем. По кожному з цих напрямків руху грошових засобів складається баланс;

4) *сальдо балансу поточних операцій* – це сума сальдо торгового балансу, балансу послуг, некомерційних операцій;

5) *індекс “умови торгівлі”* – відношення індексу середніх цін експорту певного товару, країни в цілому, групи країн до індексу середніх цін імпорту за певний період часу.

“Умови торгівлі” відображають співвідношення взаємного попиту і взаємної пропозиції на експорт та імпорт кожної країни. Цей показник є важливим орієнтиром для зовнішньоекономічної політики країни. Для розрахунків “умов торгівлі” певної країни порівнюються індекси її експортних та імпортних цін, що публікуються в зіставленій для всіх формі в щомісячному виданні МВФ “International Financial Statistics”.

б) *експорт на душу населення*

$$E_{д.н.} = E_{з.р.} / Чн,$$

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

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

$Чн$ – чисельність населення.

7) *імпорт на душу населення*

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

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

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

8) *експортна квота* (відношення експорту до ВВП)

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

де $E_{к.в.}$ – експортна квота;

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

ВВП – валовий внутрішній продукт.

9) *імпортна квота*

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

де $I_{к.в.}$ – імпортна квота;

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

ВВП – валовий внутрішній продукт.

10) *квота зовнішньоторговельного обігу*

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

де $\text{ЗТО}_{к.в.}$ – квота зовнішньоторговельного обігу;

$\text{ЗТО}_{з.р.}$ – обсяг зовнішньоторговельного обігу в звітному році;

ВВП – валовий внутрішній продукт.

4.2. Еволюція теорій міжнародної торгівлі

Основою зовнішньоторговельних політик держав завжди були концепції міжнародної торгівлі як спроби теоретичного осмислення та пояснення причин міжнародного товарного обміну, його динаміки, структури, ефективності та перспектив розвитку. На сьогодні можна виокремити п'ять груп концепцій розвитку міжнародної торгівлі:

- меркантилізму (раннього та пізнього);
- переваг (абсолютних і відносних);
- факторів виробництва;
- неотехнологічні;
- конкурентоспроможності.

Першою спробою теоретичного обґрунтування причин, напрямів, ефективності міжнародної торгівлі та розробки рекомендацій щодо зовнішньоторговельної політики була концепція *меркантилізму* (від італ. mercante — торгівля). Ранній меркантилізм, ідеологами якого були У.Стаффорд (Англія), Г.Скаруффі (Італія), виник наприкінці XV ст. та ґрунтувався на доктрині “грошового балансу” — нагромадженні грошей внаслідок вивезення товарів при забороні (або суб'єктивному

обмеженні) вивезення грошей. Прихильники цієї концепції дотримувались поглядів, згідно з якими державі слід продавати на зовнішньому ринку якомога більше будь-яких товарів, а купувати — якомога менше. При цьому в країні повинно накопичуватися золото, яке за тих часів ототожнювалось із багатством нації.

Теорія пізнього меркантилізму (Т.Мен (Англія), А.Серра (Італія), А.Мокрет'єн (Франція)) розвивалась з другої половини ХУІ ст. Основним змістом цього напрямку є доктрина “активного торговельного балансу”, який можна було забезпечити шляхом активізації зовнішньої торгівлі при перевищенні доходів від експорту порівняно із витратами на імпорт, а також у результаті розвитку посередницької торгівлі (перепродаж іноземних товарів, надання транспортних послуг, кредитів з метою одержання додаткових надходжень від операцій на зовнішніх ринках). З цією метою держава повинна була обмежувати ввезення іноземних товарів шляхом підвищення ставок мита, а також сформулювати правила вивезення вітчизняних товарів, використовуючи переважно фінансові методи заохочення експорту.

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

Однак А.Сміт не розглядав ситуацію, за якої яка-небудь країна має абсолютну перевагу з усіх товарів. Це зробив Давід Рікардо, який у праці “Початки політичної економії та оподаткування” (1817 р.) сформулював принцип взаємовигідної торгівлі та міжнародної спеціалізації, що включає як окремий випадок модель А.Сміта.

Д.Рікардо створив модель міжнародної торгівлі, в якій показав, що недотримання принципу А.Сміта не є перешкодою для взаємовигідної переваги: країна повинна спеціалізуватися на експорті товарів, у виробництві яких вона має найбільшу абсолютну перевагу (тобто абсолютні переваги щодо кількох товарів) або найменшу абсолютну неперевагу (тобто абсолютні непереваги щодо жодного з товарів). Як і в теорії абсолютних переваг, в основі теорії порівняльних переваг лежала трудова теорія вартості, а необхідною умовою товарообміну виступала вільна торгівля.

Теорію *факторів виробництва* обґрунтував у 30-х роках ХІХ ст. Жан-Батист Сей, включаючи до таких чинників працю, капітал і землю, які в сукупності визначають витрати виробництва. Шведські економісти Елі Хекшер та Бертіль Олін у 20 — 30-х роках ХХ ст. застосували цю теорію для пояснення причин міжнародної торгівлі. Основні положення їхньої концепції можна подати таким чином: найважливішою умовою раціонального обміну товарами між країнами є різниця у співвідношенні в них факторів виробництва (наявність більших за розмірами та продуктивніших земельних ресурсів, значних або дешевших ресурсів робочої сили, функціонування порівняно більшого за обсягом і продуктивнішого за структурою капіталу).

Хекшер та Олін започаткували теорію факторонаділеності, яка на сьогодні у концентрованому вигляді зводиться до чотирьох теорем:

- кожна країна має порівняльні переваги щодо випуску товару, виробництва якого потребує значних витрат відносно надлишкового фактора (теорема Хекшера-Оліна);
- вільна торгівля, зрівнюючи факторні винагороди між країнами, слугує заміною зовнішньої мобільності факторів виробництва (теорема П.Самуельсона);
- зростання відносних цін товарів призводить до винагороди того фактора, який ефективно використовується у виробництві товару і скорочує реальні винагороди іншого фактора (теорема Столпера-Самуельсона);

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

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

Повоєнний бурхливий розвиток наукомістких, високотехнологічних галузей виробництва і, відповідно, стрімке зростання міжнародного обміну їх продукцією зумовили появу низки *теорій неотехнологічного напрямку*, характерною особливістю яких є спроба пояснення реалій і перспектив міжнародної торгівлі динамічними порівняльними перевагами, що виникають або створюються, використовуються і з часом зникають. До теорій і моделей неотехнічного напрямку належать: модель наукомісткої спеціалізації, теорія технологічного розриву, теорія життєвого циклу продукту на світовому ринку, модель економії на масштабах виробництва, концепція внутрішньогалузевої торгівлі.

У 1961 р. шведський економіст Пітер Ліндерт висунув гіпотезу, що на обсяг і структуру торгівлі товарами обробної промисловості (а саме вони є основним у внутрішньогалузевій торгівлі) впливають не витратні умови пропозиції, а умови і характер попиту, зумовлені однаковим або близьким рівнем ВВП на душу населення в країнах. У таких країнах споживачі мають порівнянні споживацькі переваги, які

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

Теорія конкурентних переваг розроблена та обґрунтована американським економістом Майклом Портером у 1991 р. У цій теорії запропоновано принципово новий підхід до проблем міжнародної торгівлі, який базується на твердженні, що на міжнародному ринку конкурують фірми, а не країни. Тому, на думку М.Портера, необхідно усвідомити, як фірма створює та утримує конкурентну перевагу, для того щоб з'ясувати роль країни у цьому процесі.

Основною одиницею конкуренції, за М.Портером, є галузь як група конкурентів, що виробляють товари або надають послуги та безпосередньо змагаються між собою. Успіх як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках залежить від правильно визначеної конкурентної стратегії. На вибір останньої стосовно певної галузі впливають два головні чинники: структура галузі, тобто особливості конкуренції, та позиція, яку посідає фірма в галузі.

Особливості конкуренції в галузі залежать від п'яти факторів (або сил, за М.Портером):

- можливість появи нових конкурентів;
- вірогідність появи або ступінь впливу товарів-замінників;
- поведінка постачальників;
- поведінка споживачів;
- суперництво існуючих конкурентів між собою.

Особливості міжнародної конкуренції, за М.Портером, виокремлюють два типи галузей залежно від особливостей конкуренції:

- множинно-національні галузі, для яких характерна докорінна різниця у конкретному середовищі в окремих країнах, що не дозволяє здійснювати єдину конкурентну стратегію фірми на зовнішньому ринку;

- глобальні галузі, де існує світове конкурентне поле й фірма може застосувати уніфіковану конкурентну стратегію. Тут фірма може використовувати: 1) конфігурацію діяльності, тобто розміщення окремих її видів (наприклад, виробничі чи збутові підрозділи відповідно до рівня їх національного оподаткування) в різних країнах; 2) координацію діяльності філіалів (обмін загальною інформацією, ноу-хау, узгодження виробничої або торговельної політики) з метою спільної економії на витратах у межах усієї фірми.

Складовою теорії М.Портера виступають детермінанти конкурентних переваг країни, у межах яких відокремлено чотири параметри країни, що формують конкурентне середовище для місцевих фірм і впливають на її успіх у міжнародній діяльності:

- параметри факторів виробництва (наявність факторів, ієрархія факторів і механізми та динаміка їх створення);
- рівень попиту на внутрішньому ринку країни базування фірми, високі параметри якого виступають як підтримуючий і страховий фактор у разі операцій на зовнішньому ринку;
- наявність у країні базування галузей-постачальників або інших галузей, що конкурентоспроможні на світовому ринку;
- близькість національних моделей стратегії та структури фірми до глобальних параметрів;
- рівень внутрішньої конкуренції, яка впливає на діяльність фірми на зовнішньому ринку.

4.3. Види сучасної міжнародної торгівлі

Для сучасної міжнародної торгівлі характерна різноманітність її видів, які можна систематизувати в групи за певними ознаками:

1. За специфікою об'єкту:

- торгівля товарами:
 - сировинними;
 - паливними;
 - продовольчими;
 - напівфабрикатами;
 - готовими виробами:
 - виробничого призначення;
 - невиробничого призначення;
- торгівля послугами:
 - виробничими;
 - транспортними;
 - експедиторськими;
 - консультаційними;
 - консигнаційними;
 - посередницькими;
 - туристичними;
 - маркетинговими;
 - обліковими;
 - орендними;
 - ліцензійними;
 - іншими послугами.

2. За специфікою взаємодії суб'єктів:

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

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

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

3. За специфікою регулювання:

– звичайна торгівля і відповідний торговельний режим виникають в умовах відсутності торговельних, торговельно-економічних угод і домовленостей між країнами. Крім підвищеної ставки митного оподаткування, у торговельних відносинах за умовами звичайної торгівлі застосовуються і жорсткіші інструменти регулювання товарних потоків — кількісні обмеження, адміністративні формальності, звичайна (непільгова) система оподаткування імпортованих товарів тощо;

– торгівля за режимом найбільшого сприяння 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. Режим найбільшого сприяння є одним з головних принципів діяльності країн, що приєдналися до ГАТТ-СОТ;

– 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. Особливу групу утворюють преференції, які застосовуються стосовно країн, що розвиваються.

В сучасних умовах особливої уваги потребує зустрічна торгівля, основні різновиди якої представлені в табл. 4.1.

При цьому застосовуються різні методи міжнародної торгівлі.

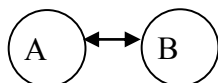
Метод торгівлі – це засіб здійснення торговельного обміну (торговельної операції чи торговельної угоди).

В міжнародній торговельній практиці використовується два основні методи торгівлі:

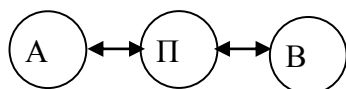
Різновиди міжнародної зустрічної торгівлі

1. Товарообмінні операції та компенсаційні угоди на безвалютній основі	1.1. Угоди з єдиною поставкою	1.1.1. Бартерні угоди
		1.1.2. Пряма компенсація
	1.2. Угоди з тривалими термінами виконання. Глобальні угоди	1.2.1. Базові угоди
		1.2.2. Угоди про товарообмін на основі листа зобов'язання
		1.2.3. Протоколи
	2. Компенсаційні угоди на комерційній основі	2.1. Короткочасні компенсаційні угоди
2.1.2. Повна компенсація		
2.1.3. Трьохстороння компенсація		
2.1.4. Короткочасні зв'язані угоди		
2.2. Зустрічні закупки		2.2.1. Паралельні угоди
		2.2.2. Джентельменські угоди
		2.2.3. Угоди з доданням фінансових зобов'язань
2.3. Довгострокові авансові закупки		
3. Компенсаційні угоди на основі домовленостей про виробниче співробітництво	3.1. Великомасштабні довгострокові компенсаційні угоди із зворотньою закупкою товарів	3.1.1. Угоди з зобов'язаннями про компенсації вартості обладнання, яке поставляється
		3.1.2. Угоди з зобов'язаннями по компенсаційним закупкам рівними чи нижчими за вартістю обладнання, яке поставляється
	3.2. "Угоди про розподіл продукції"	
	3.3. Угоди "розвиток-імпорт"	

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



2) через посередників



A і B – суб'єкти МЕВ

П – посередник

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

В результаті часто буває доцільно, а іноді просто необхідно, використовувати посередників для проведення міжнародних торговельних операцій.

4.4. Ціноутворення в міжнародній торгівлі

Міжнародна (світова) ціна – це грошовий вираз інтернаціональної вартості виробництва. У більш практичному плані **міжнародна ціна** – це ціна, за якою здійснюються великі комерційні роздільні експортно-імпортні операції з оплатою 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.

Множинність міжнародних цін обумовлена наступними факторами:

- ✓ відмінностями торгової політики по відношенню як до конкретних ринків, так і до тих чи інших імпортерів;
- ✓ валютною державною та міждержавною політикою;
- ✓ політикою протекціонізму;
- ✓ відмінностями в методології та методиці розрахунку цін;
- ✓ іншими факторами.

Систематизація цін у міжнародній торгівлі представлено на рис. 4.3.



Рис. 4.3. Систематизація цін у міжнародній торгівлі

Виходячи з особливостей ціноутворення як правило виділяють дві основні групи цін:

- на продукцію обробної промисловості;
- на сировину.

Ціни в міжнародній торгівлі систематизуються за наступними **ознаками**:

За напрямком товарних потоків:

Експортна ціна – ціна за якою товар реалізується зарубіжному контрагенту.

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

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 внутрікорпораційні операції.

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.

За характером реалізації:

Оптова ціна – ціна товару при продажу його крупними партіями.

Роздрібна ціна – ціна товару при продажу його індивідуальному споживачу.

За мірою фіксації:

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

Тверда (firm, fixed price)– встановлюється в момент підписання контракту та не підлягає ніякому коригуванню впродовж терміну його дії. Тверда ціна використовується, в основному, при негайних поставках (від 1 до 14 днів), рідше при поставках на більш тривалі терміни. В контракті в цьому випадку робиться запис: “ціна тверда, зміні не підлягає”.

Рухома – 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:

✓ 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.

✓ Біржове котирування – ціна товару, що являється об’єктом біржової торгівлі.

✓ 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.
- ✓ Ціни фактичних угод – ціни, що виражають окремі фактичні комерційні операції.
- ✓ Ціни пропозицій крупних фірм – початковий рівень ціни товару, запропонований продавцем.

Довідкові ціни в більшості випадків являють собою так звані базисні ціни, тобто ціну товару визначеної кількості і якості в тому чи іншому раніш визначеному географічному базисному пункті. Базисні ціни встановлюються у відповідності з так званими базисними умовами постачання.

Базисними умовами в зовнішньо-торгівельному (базисні умови у внутрішній торгівлі не використовуються) контракті купівлі-продажу називають спеціальні умови, які визначають обов'язки продавця і покупця і покупця по доставці товару і встановлюють момент виконання продавцем своїх обов'язків по поставці товару і перехід ризику випадкової загибелі чи пошкодженні товару з продавця та покупця, а також витрат, які виникають за таких умов.

Для спрощення складання і узгодження контрактів, усунення непорозумінь при їх реалізації використовується комплект міжнародних правил з тлумачення найбільш широко використовуваних торговельних термінів (умов) в галузі міжнародної торгівлі (міжнародні комерційні умови), який має назву Інкотермс (*Incoterms, International commerce terms*). Базисні умови постачання Інкотермс розробляються і публікуються Міжнародною торговою палатою (*International Chamber of Commerce*). Англomовна версія тексту є офіційною версією Incoterms 2000, яка була затверджена Комісією ООН з міжнародного торговельного права (*United Nations Commission on International Trade Law, UNCITRAL*). Авторизований переклад на 31 мову світу можна придбати в національних комітетах ICC. В Україні переклад Інкотермс здійснено Українським національним комітетом Міжнародної торгової палати українською мовою.

При визначенні контрактної ціни можуть бути враховані також різноманітні знижки, окремі з яких наведено в табл. 4.2.

Таблиця 4.2

Можливі знижки при визначенні контрактної ціни

Знижки	Умови надання	Середній розмір, %
Загальна (проста)	При укладенні угод на машини та стандартне обладнання з довідкової ціни (прейскурантної). При поставках промислової сировини з довідкової ціни (коли довідкова ціна передбачає короткостроковий кредит, а покупець згоден платити готівкою)	20-40 (в деяких випадках 30-40) 2-5
Сkonto	При покупці товару за готівковий рахунок	2-3
Бонусна (за оборот)	Постійним покупцям на основі спеціальної домовленості. В контракті встановлюється шкала знижок в залежності від досягнутого обороту, впродовж визначеного терміну (як правилу року), а також порядок виплати сум на основі цих знижок.	15-30
За кількість чи серійність (прогресивна)	При покупці завчасно визначеного збільшуючої кількості товару.	-
Дилерська	Постійним представникам чи посередникам по збуту.	15-20
Спеціальні	Привілейованим покупцям, в замовленнях яких особливо зацікавлені продавці Знижки на пробні партії і заклази.	5-8
Експортні	При продажу товару іноземним покупцям поперх знижок, діючих для покупців внутрішнього ринку	-

Сезонні	За покупку товару поза сезоном	До 15
Приховані	Знижки на фрахт Пільгові чи безготівкові кредити шляхом надання безкоштовних послуг.	- -
За повернення раніше купленого товару	При поверненні покупцем раніше купленого товару у даної фірми застарілої моделі	25 - 30
При продажу раніше використуваного обладнання	При покупці раніше використуваного обладнання	До 50

У вересні 2010 року Міжнародна торгова палата (*International Chamber of Commerce (ICC)*) оголосила про випуск нової редакції правил щодо використання національних і міжнародних торгових умов *Incoterms 2010*. Ці правила, які застосовуються компаніями при проведенні численних операцій по всьому світу, набули чинності 1 січня 2011. *Incoterms 2010* — це остання редакція міжнародних стандартних правил з тлумачення найширше використуваних торгових умов в галузі зовнішньої торгівлі, які регламентують момент передачі права власності на товар і всіх пов'язаних із цим ризиків. Загальна кількість термінів скорочена до 11. Також у Правилах з'явилися 2 нових умови: DAT (Постачання на терміналі) і DAP (Постачання в пункті). Крім того, нова версія містить невелике керівництво до кожної умови, щоб допомогти користувачам Правил *Incoterms 2010* вибрати потрібну умову. У *Incoterms* за версією 2000 року умови поділяються на 4 групи. Нова версія 2010-го року поділ на групи скасовує.



Рекомендована література

1. Міжнародна економіка: підруч. / С.О. Гуткевич, М.Д.Корінько, М.І. Пугачов, Ю.М.Сафонов. - 2-е вид., доповнене – Х.: «Діса-плюс», 2015. – 420 с.

2. *Міжнародна економіка: підручник / [А. П. Румянцев та ін.] ; заг. ред. А. П. Румянцев; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. - 3. вид., перероб. і доп. - К.: Знання, 2006. - 480 с.*
3. *Міжнародна економіка: підручник / Д. Лук'яненко, А. Поручник, Я. Столярчук. - Київ: КНЕУ, 2014. - 762 с.*
4. *Міжнародний менеджмент: підручник/ С.О.Гуткевич, Г.В. Дмитренко, І.Г.Оніщенко, Ю.М. Сафонов / за ред.проф. Гуткевич С.О. – К.:Кафедра, 2015. - 526 с.*
5. *Gutkevych S. International economics: textbook/ S.Gutkevych, M.Korinko, Y.Safonov. - Kharkiv: "Disa Plus", 2018. – 152 p.*
6. *Офіційний сайт Інкотермс 2010 в Україні [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.incoterms.zed.ua/>*
7. *Офіційний сайт Світової організації торгівлі Україні [Електронний ресурс] // Режим доступу: https://www.wto.org/english/thewto_e/thewto_e.htm*

ТЕМА 5

СВІТОВИЙ РИНОК ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

План

- 5.1. Сучасні тенденції розвитку світового ринку товарів та послуг**
- 5.2. Методи міжнародної торгівлі**
- 5.3. Регулювання міжнародних торговельно-економічних відносин**
- 5.4. Україна на світовому ринку товарів та послуг**

Ключові слова та поняття

міжнародні економічні відносини
методи міжнародної торгівлі
міжнародна торгівля
регулювання
аукціони
товари
тендер
еспорт
іспорт
тенденції
поділ праці
міжнародні товарні біржі
Світова організація торгівлі
світовий ринок товарів та послуг

5.1. Сучасні тенденції розвитку світового ринку товарів та послуг

Протягом багатьох десятиріч міжнародна торгівля залишається основною і однією з найбільш динамічних форм міжнародних економічних відносин. Структурно світовий ринок товарів і послуг на 80% складається з торгівлі товарами та на 20% – з обміну послугами. З часу укладення ГАТТ (1947р.) обсяги світового товарного експорту збільшились у 230 разів, при цьому кожне десятиріччя відбувалось мінімум подвоєння цього показника, а у період 1963 – 1983 рр. – більш, ніж потроєння.

Останнім часом відбулись також значні зрушення у регіональній структурі світових експортних потоків. Так, якщо на початку 1950-х років США були беззаперечним лідером з часткою світового експорту майже 20%, що дорівнювало сумарному експорту Азії та Африки, то на сьогодні питома вага країни впала до 8,7%, що навіть менше ніж у КНР – 8,9 %.

На сучасному світовому товарному ринку чітко виділяються два типи регіонів: з часткою у міжнародній торгівлі, що зростає, та з такою, що зменшується. До першої групи належать: Європа – регіон-лідер у світовій торгівлі (майже 41,2 %); Близький Схід – збільшення частки на світовому ринку з 2 до майже 6 %; Азія – подвоєння частки світового ринку за 60 років з 14 до 29,2 % (майже третина пропозиції). Північна, Південна та Центральна Америка, а також країни Африки характеризуються зниженням питомої ваги регіонального експорту у загальносвітовому. Особливо динамічно цей процес відбувається у Північній та Південній Америці. Так, якщо після II світової війни ці регіони постачали на світовий ринок майже 40% товарів, то зараз – лише 17%.

Позитивною динамікою характеризується експорт з країн СНД: за період з 1993-2010 рр. частка світового товарного ринку цих країн збільшилась з 1,5 % до 3,7 %, що відповідає показнику колишнього СРСР у 1973 р. (також 3,7 %).

Структура регіональних ринків товарів за критерієм географічного походження імпорту є досить неоднорідною, однак має декілька спільних рис та особливостей. Першою такою особливістю є значні обсяги внутрішньорегіональної торгівлі: в Європі – 71,2 %, тобто попит на європейському ринку на понад 70 % задовольняється експортом із країн Європи; в Азії – 57,4 %; у Північній Америці – 37,8 %; в інших регіонах – від 10 до 27 %.

Другою особливістю є потужна присутність європейських та азійських експортерів товарів на всіх регіональних ринках, причому з часткою ринку від 18% до 48%. Що стосується європейських товарів, то вони становлять майже половину імпорту в країнах СНД та Африки.

В якості третьої особливості слід назвати рівномірну присутність країн Азії (в основному Китаю, Японії та Південної Кореї) на всіх регіональних ринках: Північна Америка – 30,1 % ринку; Близький Схід – 31,2 %, Африка – 25,7 %, Північна Америка та країни СНД – понад 20 %.

Протягом останнього десятиріччя лідерами світової торгівлі є Сполучені Штати Америки, Китай, Німеччина, Японія та Франція. Саме ці країни, змінюючи іноді послідовність, традиційно очолюють списки найбільших експортерів та імпортерів. На сьогодні їх частка у світовому експорті становить 35,7 %, а в імпорті – 36,8 %. Найбільшими експортерами товарів в 2010 році були Китай, Німеччина, США, Японія, Нідерланди, Франція, Італія, Бельгія, Республіка Корея та Великобританія. На десятку цих країн припадає понад половини світового товарного експорту (52,8 %).

Провідними імпортерами товарів в 2015 році були: США, Китай, Німеччина, Франція, Японія, Великобританія, Нідерланди, Італія, Гонконг та Бельгія. На десятку цих країн припадає 54 % світового товарного імпорту.

У товарній структурі світового експорту чітко виділяються три основні групи товарів: 1) сільськогосподарська продукція і сировина, 2) паливо та продукція видобувної промисловості та 3) промислові товари. При цьому питома вага першої та третьої груп мають виражену

тенденцію до зменшення, натомість частка другої групи суттєво зростає – з 13,3 % у 2007 р. до 19,5 % у 2015 р. В структурі світового ринку промислових товарів лише така товарна позиція, як «хімічні продукти» демонструє зростання за 2001 – 2009 із 2010 по 2015 – падіння. Це стосується напівфабрикатів, автомобілів, офісного та телекомунікаційного обладнання, текстилю та одягу. Найбільш конкурентним на світовому ринку товарів є сектор торгівлі машинно-технічною продукцією: 80% світового експорту продукції машинобудування зосереджено в десяти індустріально розвинених країнах (Японія, Німеччина, США, Франція, Великобританія, Італія, Канада, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, Швеція, Корея) при цьому 50% світового експорту припадає на Японію, Німеччину та США; щодо концентрації імпорту машино-технічної продукції в індустріально розвинених країнах, то понад 60% припадає на США, Німеччину, Великобританію, Францію, Канаду, Італію, Нідерланди, Бельгію, Японію, Іспанію та Швейцарію, а лідерами імпорту машин, обладнання та транспортних засобів є США, Німеччина та Великобританія – понад 35% світових закупівель.

У світовій торгівлі товарами також зберігаються тенденції до скорочення питомої ваги сировинних товарів, особливістю розвитку світового експорту яких є більш низькі темпи зростання торгівлі продовольством та сільськогосподарською сировиною порівняно з паливом та сировиною мінерального походження, на сьогодні вона скоротилась до 10 %, а сільгоспсировини – до 3%. При цьому питома вага мінеральної сировини та палива залишається майже незмінною – на рівні 15-20%. В результаті високої експортності частка мінеральної сировини в світовому товарному експорті складає 19%, з яких половина поставок припадає на паливо, передусім нафту та нафтопродукти.

Регіональна структура світового сільськогосподарського експорту є дуже нерівномірною – три регіони забезпечують 93% поставок продукції сільського господарства в інші країни, а саме: Західна Європа (44%), Північна Америка (20%) та Азія (18%). Крім того, Західна Європа та Азія виступають й потужними імпортерами

сільськогосподарської продукції, причому обсяги імпорту значно перевищують обсяги експортних поставок. В п'ятірку найбільших експортерів продукції сільського господарства входять: Європейський Союз, США, Канада, Бразилія та Китай. Їх частка в світовому експорті цієї продукції становить 65%, а разом з іншими десятима лідерами – 83%.

У світовій торгівлі продовольством та с/г сировиною провідну роль відіграють розвинуті країни: виробляючи 50% с/г продукції, вони забезпечують 72% світового експорту та 69% імпорту продовольства (без врахування риби). Серед країн світу найбільшим експортером продовольства є США (14 % світового експорту), Франція – близько 7%, Нідерланди – 6%, Німеччина – близько 6% та Канада – 5%. Найбільшим імпортером є Японія, частка імпорту якої складає більше 8%, а також Німеччина, Великобританія, Франція, Італія. У товарній структурі світової торгівлі продовольством і с/г продукцією переважають фрукти та овочі, зерно і продукти його переробки, риба та морепродукти, м'ясні і молочні вироби, масло, насіння, тропічні товари та цукор тощо.

Під впливом процесів лібералізації, інтеграції та глобалізації у сучасному світовому господарстві, відбувається активний розвиток сфери послуг у більшості країн світу. Як показує практика, вона є однією з найважливіших і швидкозростаючих складових світової економіки. Так, у розвинених країнах світу частка сфери послуг в структурі ВВП перевищує 70%, в ній зайнято приблизно 65% працездатного населення планети (у США – до 75%). За оцінками фахівців, міжнародна торгівля послугами подвоюється кожні 7-8 років, порівняно з 15 роками, необхідними для аналогічного збільшення обсягу експорту товарів.

Міжнародна торгівля послугами має ряд специфічних рис порівняно з традиційною торгівлею товарами. По-перше, послуги надаються та споживаються в основному одночасно і не зберігаються, а тому надання більшості видів послуг базується на прямих контактах між їх виробниками та споживачами (це потребує більшої присутності

за кордоном безпосередніх виробників послуг або ж присутності іноземних споживачів у країні виробництва послуги). По-друге, міжнародна торгівля послугами тісно взаємопов'язана з торгівлею товарами: ці сектори мають стимулюючий вплив один на одного (аналіз ринків, маркетингове консультування, транспортування, реклама, передпродажне і після продажне обслуговування). По-третє, сфера послуг, як правило, більше захищається державою від іноземної конкуренції, ніж сфера матеріального виробництва, крім того, транспорт і зв'язок, фінансові та страхові послуги в багатьох країнах традиційно знаходяться у повній або частковій власності держави, та суворо контролюється нею, внаслідок цього в міжнародній торгівлі послугами існує більше протекціоністських перешкод і конкурентних бар'єрів, ніж у торгівлі товарами (хоча останнім часом завдяки ГАТС спостерігається значна лібералізація торгівлі такими послугами). По-четверте, не всі види послуг, на відміну від товарів, можуть бути придатні до широкого залучення в міжнародний обмін (це стосується насамперед побутових і комунальних послуг).

На сьогодні сфера послуг набуває розвитку у всіх регіонах світу. В міжнародній торгівлі послугами важливу роль відіграють країни Тріади, що підтверджується даними за регіонами світу: частка Західної Європи, Азії та Північної Америки перевищує 85%. Європа є провідним регіоном в світовій торгівлі послугами, на який припадає майже 50 % світового експорту та імпорту послуг. Друге та третє місця відповідно посідають такі регіони як Азія та Північна Америка. Частка ж інших регіонів становить близько 10%. Регіонами, що демонструють зростання в міжнародній торгівлі послугами протягом останніх років, є країни Європи, Азії, СНД та Африки. Водночас, країни Центральної та Південної Америки втрачають свої позиції на світових ринках послуг, як в експорті, так і в імпорті.

На десять країн світу припадає 52% обсягів світового експорту та близько 50% імпорту комерційних послуг. Основні позиції в рейтингу посідають високо розвинуті країни світу (насамперед, США, Велика Британія, Німеччина та Франція), але в десятці представлено і країни,

що розвиваються, - наприклад, Китай. Частка та роль цих країн в експорті послуг на світовому ринку щорічно зростає. Так, за даними СОТ, при середньосвітових темпах щорічного зростання експорту комерційних послуг 12,5%, Китай та Індія демонстрували зростання у 28% та 23% відповідно.

У видовій структурі міжнародної торгівлі послугами на сьогодні виділяють основні групи: транспортні, туристичні та інші комерційні послуги. Приблизно 20% міжнародної торгівлі послугами припадає на транспортні послуги, ще 25% складає туризм. Останнім часом, швидко росте значення інших комерційних послуг, а саме інформаційно-телекомунікаційних послуг, електронної торгівлі тощо.

5.2. Методи міжнародної торгівлі

Під *методом міжнародної торгівлі* слід розуміти організаційну форму та порядок здійснення зовнішньоторговельної операції. Виокремлюють два методи міжнародної торгівлі (рис 5.1).

Перший метод – *торгівля напряму* – полягає у реалізації продукції компаніями-виробниками через систему власного зовнішньоторговельного апарату.

Серед переваг організації зовнішньої торгівлі напряму слід виокремити такі:

- можливість економії фінансових ресурсів за рахунок скорочення витрат на суму комісійної винагороди посереднику;
- зниження ризику та залежності результатів комерційної діяльності від можливої недоброчесності чи недостатньої компетентності посередницької організації;
- використання переваг безпосереднього контакту зі споживачами та можливість отримання інформації про стан і тенденції розвитку ринку шляхом організації маркетингової діяльності на зарубіжному ринку.



Рис. 5.1. Систематизація методів міжнародної торгівлі

У той же час застосування цього методу торгівлі передбачає наявність високої комерційної кваліфікації персоналу та торговельного досвіду компанії в цілому. У іншому випадку фінансові витрати підприємства не тільки не скоротяться, але й можуть значно зрости.

Другий метод – *непряма торгівля*, або *торгівля через посередників*, якими можуть виступати: торговельні компанії та інші посередницькі фірми; міжнародні товарні біржі, тендери (торги), аукціони, виставки та ярмарки.

Залежно від характеру взаємодії між експортером і торговим посередником і функцій, які виконує торговий посередник, розрізняють: операції з перепродажу, комісійні, агентські та брокерські (рис. 5.2).



Рис. 5.2. Види міжнародних посередницьких операцій

Поширення у міжнародній торгівлі набули *комісійні операції*, контрагентами в яких виступають комісіонер (посередник) і комітент. При здійсненні таких операцій комісіонери отримують право пошуку партнерів і підписання з ними контракту від свого імені, але за рахунок продавця чи покупця (комітента), який бере на себе комерційні ризики.

Агентські операції у міжнародній торгівлі полягають у дорученні однією стороною незалежній від неї іншій стороні – агенту – здійснення фактичних і юридичних дій, пов'язаних з продажем/купівлею товару на певній території за рахунок і від імені довірителя. Комерційна агентська угода – найпростіший і

найпоширеніший спосіб організації продажу товарів у зарубіжних країнах.

Брокерські операції здійснюються професійними посередниками, які сприяють укладанню угод між контрагентами. Такі посередники задіяні у збуті та купівлі товарів, але самі не виступають стороною угоди; вони лише надають необхідну інформацію сторонам по угоді. На відміну від агента, брокер не перебуває у договірних відносинах зі сторонами, а діє на основі окремих доручень. Його головне завдання полягає в тому, щоб знайти покупця для продавця (і навпаки), а також сприяти підписанню контракту між ними.

До торговельно-посередницьких належать фірми (торгові дома, експортні та імпорتنі компанії, торгово-промислові палати та ін.), які в юридичному і господарському відношенні незалежні від виробника та споживача товарів і діють з метою одержання прибутку, джерелами якого є або різниця між цінами закупівлі товарів в експортерів і цінами, за якими ці товари продаються покупцям, або винагорода за надані послуги з просування товарів на зовнішні ринки. Роль торговельних посередників виконують і державні організації та торгові компанії країн, що розвиваються, які здійснюють операції з закупівель та експорту товарів.

Торгівля через організовані товарні ринки також належить до непрямої торгівлі, але посередниками між експортерами (виробниками, посередницькими фірмами) та імпортерами (споживачами, іншими посередницькими фірмами) є організовані товарні ринки – міжнародні товарні біржі, міжнародні тендери (торги), міжнародні аукціони та міжнародні виставки/ярмарки. Це спеціально створені (організовані) ринки певних товарів, де у заздалегідь визначений час реалізують свої торговельні інтереси продавці, формуючи пропозицію товару, та покупці, представляючи попит на неї.

Міжнародні товарні біржі належать до організованих товарних ринків. Класичні визначення розглядають товарну біржу одночасно як особливий вид постійно діючого ринку, на якому здійснюються угоди з

купівлі-продажу масових, сировинних і продовольчих товарів, що мають спільні родові ознаки, якісно однорідні та взаємозамінні, і як ринковий механізм, завданням якого є виконання ряду стабілізаційних функцій в економіці, а саме: ліквідності та оптимального розподілу найважливіших сировинних товарів. Практично весь біржовий оборот на світовому товарному ринку, а саме – 98%, забезпечується завдяки діяльності п'ятдесяти бірж, з яких 84% обороту припадає на біржі США, 8% - Великобританії, 6% - Японії і 2% - на товарні біржі інших країн. Обсяг світового біржового обороту щорічно оцінюється в 3,5-4 трлн. доларів.

Від інших інституційних посередників товарні біржі відрізняють такі особливості:

- наявність чітко визначеного предмета торгівлі;
- проведення торгів на постійній і регулярній основі;
- наявність розвинутої виробничої інфраструктури;
- відсутність права укладати угоди купівлі-продажу від своєї особи;
- специфічність суб'єктів торгівлі – ними на біржі є не кінцеві споживачі та виробники товарів, а їх представники – брокери і дилери, які є членами біржі;
- можливість укладання угоди не тільки для купівлі-продажу товарів, а й з метою страхування від майбутньої зміни цін на ринку;
- відсутність впливу прямих дій держави на процес торгів;
- гласність як можливість отримання всіма бажаними інформації про кількість та ціни укладених угод.

Міжнародними є біржі, на яких операції здійснюються представниками різних країн. Котировки цін на таких біржах являють собою світові ціни на товари, що реалізуються на них. Ознаками міжнародних товарних бірж є:

- ✓ обслуговування конкретних світових товарних ринків;
- ✓ участь у біржових операціях представників ділових кіл різних країн;

- ✓ забезпечення вільного переказу прибутків, що одержуються від біржових операцій;
- ✓ проведення арбітражних операцій (спекулятивних угод з метою одержання прибутку на різниці цін, що котируються на біржах різних країн);
- ✓ відповідні валютні, торговельні і податкові режими країн розташування бірж.

На міжнародних товарних біржах укладаються такі основні види угод: угоди на реальний товар, термінові (ф'ючерсні) угоди, спекулятивні операції та операції з хеджування, що оформлюються відповідними угодами.

Наступний інституційний посередник – *міжнародний товарний аукціон*, як і міжнародна товарна біржа, за своєю природою є публічним торгом. Але від біржі його відрізняють такі особливості: на аукціоні торгівля ведеться тільки наявним товаром; аукціонні товари відрізняються тим, що часто не підлягають стандартизації, в тому числі за параметрами якості; правила всіх аукціонів передбачають попереднє ознайомлення покупців або їх представників з виставленими на торг партіями приблизно однакових за якістю товарів (лотів).

Міжнародні товарні аукціони є спеціально організованими, періодично діючими у певних місцях ринками, на яких шляхом публічних торгів у заздалегідь обумовлений час і в спеціально призначеному місці проводиться продаж попередньо оглянутих покупцем товарів, які переходять в його власність за умов пропозиції найвищої ціни.

Основними предметами торгу на міжнародних аукціонах є хутрянні товари (у вигляді сировини та вже перероблених товарів), немита вовна, щетина, чай, тютюн, овочі, фрукти, квіти, риба, тропічні породи лісу, худоба, прянощі, антикваріат, витвори мистецтва та інші.

Техніка проведення аукціонів по окремих товарах має свої специфічні особливості, що визначаються насамперед характером товару. Проте сам порядок проведення аукціонів приблизно однаковий

і включає чотири стадії: підготовка аукціону, передаукціонна демонстрація товарів, аукціонний торг, оформлення і виконання аукціонної угоди.

Міжнародні тендери (торги), як і товарні біржі, аукціони, виставки-ярмарки, є різновидом організованих ринків внаслідок того, що у визначений час та у певному місті відбувається зіставлення організованої пропозиції із заздалегідь визначеним та охарактеризованим попитом. При цьому посередницькі функції між покупцем (імпортером) і продавцем (експортером) виконує утворений імпортером тендерний комітет.

Міжнародний тендер є методом міжнародної торгівлі, сутність якого полягає в конкурентному відборі зарубіжних постачальників і підрядників через організований товарний ринок шляхом залучення до певної, заздалегідь встановленої дати пропозиції від зарубіжних і національних постачальників та підрядників, проведення конкурсу (порівняння) представлених проектів (умов) та укладання контракту з тим з них, пропозиції якого найповніше задовольняють потреби і вимоги імпортерів-замовників (табл.5.1).

Таблиця 5.1

Етапи проведення міжнародного тендеру

I. Підготовка тендеру	II. Представлення пропозицій	III. Вибір переможця	IV. Укладання угоди
Визначення організатора тендеру Формування тендерного комітету Розробка комплексу тендерної документації Узгодження документів із замовником-імпортером Підготовка та публікація оголошення при відкритих торгах Запрошення визначених заздалегідь учасників при закритих торгах Розповсюдження (продаж) тендерної документації	Підготовка пропозиції оферентом: ♦ заповнення проформ (за наявності в комплекті тендерної документації); ♦ представлення пропозицій самостійно Відправка документів у тендерний комітет до зазначеної дати Внесення оферентом завдатку «надійності»	Відкриття конвертів: ♦ у присутності учасників торгу (голосний торг); ♦ без присутності учасників торгу (неголосний торг) Аналіз пропозицій за обраними критеріями та методикою Вибір переможця	Укладання формальної угоди Офіційне підписання контракту

Найпоширенішими об'єктами тендерів у міжнародній торгівлі є: підряди на спорудження підприємств, будівель і споруд виробничого і невиробничого призначення, в т. ч. тих, що споруджуються «під ключ»; виконання комплексів будівельних і монтажних робіт та їх окремих видів; виконання комплексу пуско-налагоджувальних робіт; постачання комплектного устаткування; концесії на розробку корисних копалин; імпорتنі закупівлі; проекти на основі підприємств з іноземними інвестиціями; надання державних кредитів; розробка проектів і виконання робіт у сфері природоохоронної діяльності; залучення експертів і консультантів; поставки, підряди, закупівля для створення об'єктів національної економіки.

З точки зору особливостей міжнародної торгівлі торги є одним із різновидів угод з використанням механізму пропозиції та акцепту. На відміну від двосторонніх угод, де ці два акти є не тільки необхідними, а й достатніми для укладання та здійснення угоди, практика проведення міжнародних торгів включає в себе чотири етапи, на кожному з яких відбувається складання та підписання відповідних документів.

Для проведення торгів замовники створюють *тендерний комітет*, до складу якого входять технічні спеціалісти (залежно від предмета торгу), комерційні фахівці та представники адміністрації. Відомчі або регіональні тендерні комітети складаються з постійних членів (голови, членів комітету та секретаря) та консультантів (експертів), які залучаються до роботи на тимчасовій основі. На підставі угоди із замовником тендерний комітет виконує функції: організації та проведення тендеру.

У світовій практиці такими інструментами, як *виставки та ярмарки*, користуються майже всі компанії, задіяні у міжнародній діяльності, або ті, які планують вийти на світовий ринок. Першим кроком у цьому напрямі, який надасть компанії нові бізнес-контакти, перспективи розвитку, ідеї, нове бачення ринку, зробить її відомою для партнерів, і є участь у міжнародних виставках/ярмарках.

В останні десятиріччя інститут виставок та ярмарків поступово трансформувалася із засобу презентації товару та демонстрації його асортименту за допомогою примірників і зразків з метою безпосереднього продажу у засіб глобальної комунікації. Сучасні міжнародні виставки/ярмарки слід розглядати як ефективний симбіоз інструментів маркетингу та метод міжнародної торгівлі. В цьому аспекті виставки та ярмарки являють собою не тільки дзеркало технічного розвитку галузі та канал реалізації продукції, а й економіко-політичний форум прогнозування кон'юнктурних змін, комунікаційний захід з економічним, політичним, соціально-культурним контекстом.

5.3. Регулювання міжнародних торговельно-економічних відносин

Система регулювання міжнародного обміну товарами та послугами являє собою сукупність взаємопов'язаних принципів, норм, правил та процедур впливу на формування регіональних та товарних структур експорту і імпорту за допомогою політичних, економічних, фінансових, правових та адміністративних інструментів. В її сучасному форматі можна виділити п'ять рівнів (корпоративний, національний, міждержавний, наднаціональний та глобальний), яким притаманні специфічні механізми та інструменти впливу на темпи, пропорції та структуру світової торгівлі (рис. 5.3).

За ступенем впливу на міжнародну торгівлю пріоритетним є *національний рівень*, що пояснюється відповідною пріоритетністю держави серед інших суб'єктів міжнародних економічних відносин, оскільки порівняно з ними держава: є основним адміністративним утворенням в світі; має суверенітет та право незалежного визначення своєї зовнішньої та внутрішньої політики; своєю зовнішньоторговельною політикою впливає на об'єкти регулювання зовнішньої торгівлі (товарні потоки), які мають національне



Рис. 5.3. Система регулювання міжнародної торгівлі

походження; може прямо та опосередковано брати участь у зовнішньоекономічній діяльності, що здійснюється іншими суб'єктами; має більшу можливість реалізації принципів міжнародних економічних відносин, зокрема торговельно-економічних.

На корпоративному рівні (переважно ТНК) регулювання міжнародної торгівлі отримало назву обмежувальної ділової (або торговельної) практики.

Обмежувальна ділова практика – це сукупність дій, заходів, прийомів, що формують ринкову поведінку підприємств чи їх об'єднань з метою досягнення та утримання провідної позиції на ринку шляхом обмеження або послаблення конкурентної боротьби. Вона може здійснюватися в декількох формах: індивідуальній або груповій; організаційній або оперативній.

Національний рівень регулювання міжнародної торгівлі виокремлюється внаслідок існування державно оформлених національних господарств країн, уряди яких спрямовують свою діяльність на досягнення національних інтересів – політичних, економічних, соціальних. Зміст, структура та напрями зовнішньоторговельної політики визначаються такими складовими:

- експорт та імпорт (товарна та регіональна структури, обсяги, співвідношення, динаміка);
- мито та митні податки (елементи митного тарифу, система товарної класифікації тарифу, структура тарифу, методи визначення країни походження товару, види та рівень ставок мита; склад та рівень митних податків);
- кількісні обмеження (види, контингенти, рівень);
- нетарифні методи регулювання (технічні бар'єри, адміністративні формальності, валютно-кредитне регулювання тощо);
- підтримка національного експорту (фінансово-кредитна, податкова, валютно-кредитна, організаційно-технічна тощо).

Національний рівень характеризується розгалуженою системою інструментів регулювання міжнародної торгівлі, які застосовуються при реалізації зовнішньоекономічної та зовнішньоторговельної політик.

Всі інструменти регулювання міжнародних торговельних відносин можна класифікувати на дві групи: тарифне регулювання та нетарифне регулювання.

Що стосується мита, то під ним розуміють обов'язковий грошовий збір, що стягує держава через мережу митних закладів з товарів під час перетину ними митного кордону.

Митний тариф – це систематизований відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності перелік товарів із зазначенням мит, якими вони обкладаються під час перетину митного кордону держави. Митні тарифи розробляються на основі товарних класифікаторів, найпоширенішою серед яких є Гармонізована система описання і кодування товарів. Вона була прийнята у 1983р. і замінила Брюссельську митну номенклатуру, що діяла з 1978р. Більшість держав почали застосовувати Гармонізовану систему з 1988-1989рр., Україна – з січня 1991р. Митний тариф кожної країни складають конкретні ставки мита.

Відповідно до своєї природи мито виконує такі *функції*:

- *протекціоністську* – захист вітчизняного виробника від іноземних конкурентів;
- *фіскальну* – формування дохідної частини державного бюджету;
- *балансування* – регулювання обсягів експорту та імпорту.

Систематизація видів митного тарифу здійснюється за наступними класифікаційними ознаками:

□ за об'єктом стягнення:

- *експортне* – мито, що встановлюється на вивіз товару;
- *імпортне* – мито, яке встановлюється на ввезення товару;
- *транзитне* – мито, що стягується з товару, який перетинає митну територію країни, не виступаючи об'єктом купівлі-продажу там;

□ за методом нарахування:

- *адвалорне* – ставка мита встановлюється у відсотках до митної вартості товару (20% від митної вартості);
- *специфічне* – ставка мита фіксується у грошових одиницях до фізичного обсягу товару (40 євро за тону пшениці);
- *комбіноване* – ставка даного мита містить елементи адвалорного і специфічного мита (5% від митної вартості, але не менше 100 євро);

- за терміном дії:
 - *постійне* – постійно діюча ставка мита;
 - *тимчасове* – мито, що вводиться на певний період;
 - *сезонне* – мито, що вводиться на сезонний товар (як правило на сільськогосподарську продукцію, період дії – до 6 місяців);
- за торговельним режимом (розмір ставки):
 - *повне* – ставка мита, що застосовується при звичайній торгівлі;
 - *преференційне* – ставка мита, що застосовується при торгівлі з країнами, що розвиваються (нижча за повну);
 - *пільгове* – ставка мита, що застосовується до торгівлі з країнами, з якими підписано угоду про вільну торгівлю;
- за специфікою регулювання (особливі види мита):
 - *спеціальне* – ставка мита до товарів з окремих країн (наприклад, у відповідь на підняття мита на експорт до цієї країни);
 - *компенсаційні* – підвищена ставка мита на імпорتنі товари, при виготовленні яких було використано експортні субсидії;
 - *антидемпінгові* – підвищена ставка мита у відповідь на демпінг.

Що стосується нетарифного регулювання, то воно є домінуючим у сучасному регулюванні міжнародних торговельних відносин. Вирізняють такі нетарифні інструменти, як кількісні важелі (квотування, «добровільні» обмеження експорту, ліцензування), а також фінансові (для державного регулювання експорту) та приховані заходи (для регулювання імпорتنих поставок).

Щодо кількісних обмежень, то вони є адміністративною формою регулювання торговельного обороту шляхом встановлення кількості і номенклатури товарів, дозволених для експорту чи імпорту.

Найпоширенішими кількісними інструментами регулювання міжнародної торгівлі виступають ліцензування та квотування.

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

Розрізняють такі види ліцензій:

- ✓ *разові* – письмовий дозвіл терміном до 1 року на імпорт (експорт), що видається урядом, певній фірмі на здійснення однієї зовнішньоторговельної угоди;
- ✓ *генеральні* – дозвіл імпорт (експорт) певного товару протягом року без обмеження кількості угод;
- ✓ *глобальні* – дозвіл на експорт (імпорт) певного товару в будь-яку країну світу за певний проміжок часу без обмеження кількості або вартості;
- ✓ *автоматичні* – дозвіл, що видається негайно після отримання від експортера (імпортера) заявки, яка не може бути відхилена державним органом.

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

Класифікація видів квот здійснюється:

за напрямком їх дії:

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

за обсягом дії:

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

Серед нетарифних методів регулювання важливу роль відіграють приховані методи, які ще називають методами прихованого протекціонізму. Незважаючи на їх численність (а за деякими даними їх налічується до кількох сотень), основними з них є: державні закупівлі, внутрішні податки і збори, технічні бар'єри та вимоги про вміст місцевих компонентів.

Розглянуті вище методи призначені здебільшого для обмеження імпорту. Тому логіка подальшого вивчення даної теми передбачає з'ясування та розкриття характеру і фінансових методів торговельної політики, які використовуються з метою стимулювання експорту. Найвагомішими з них, на яких необхідно акцентувати увагу, є: субсидії, експортне кредитування та демпінг.

Субсидії – це грошові виплати, направлені на підтримку національних товаровиробників. За характером виплат вони поділяються на: прямі (безпосередня оплата експортеру різниці між його витратами і отриманим доходом одразу ж після здійснення експортної операції), непрямі (приховане дотування експортерів через надання пільг в оподаткуванні, пільгових умов страхування, позик за ставками, нижчими за ринкові, та ін.), внутрішні субсидії (бюджетне фінансування виробництва товарів, що реально конкурують з імпортними) та експортні субсидії (бюджетні виплати національним експортерам, що дозволяє їм продавати товар іноземним покупцям за цінами, що нижчі від цін на внутрішньому ринку).

Що стосується *експортного кредитування*, то, розглядаючи цей метод стимулювання експорту, який передбачає державну фінансову

підтримку національних товаровиробників, необхідно зосередитися на таких його *формах*, як:

- кредитування національних експортерів державними банками за пільговими ставками кредитування, нижчими від ринкових;
- державні кредити іноземним імпортерам за умови дотримання ними зобов'язань купувати товари лише у фірм країни;
- страхування комерційних та політичних експортних ризиків національних експортерів.

Ще одним методом субсидування експорту є *демпінг*, під яким розуміють вивезення товарів за цінами, нижчими, ніж на внутрішньому та світовому ринках, за рахунок державних субсидій експортерам або за рахунок зацікавлених фірм. При вивченні демпінгу доцільно зосередитися на таких його формах як: спорадичний (епізодичний) (епізодичний продаж зайвих товарів на зовнішній ринок за заниженими цінами); доцільний (експорт товарів за цінами, нижчими, ніж ціни внутрішнього ринку, або навіть нижчими, ніж витрати виробництва); постійний (постійний експорт товарів за заниженими цінами); зворотний (завищення цін на експорт порівняно з цінами продажу цих товарів на внутрішньому ринку); взаємний (зустрічна торгівля двох країн одним і тим самим товаром за заниженими цінами).

Одним з нетарифних засобів регулювання міжнародної торгівлі є правові інструменти, найважливішими з них є торговельні угоди, які укладаються між урядами країн здебільшого на 5-10 років і ратифікуються парламентами, та правові режими.

Міжнаціональний рівень є третім в системі регулювання міжнародної торгівлі. Торговельно-економічні відносини між країнами, які не є членами інтеграційного угруповання, можуть будуватися як на засадах лібералізації торгівлі, так і протекціонізму. В разі лібералізації торговельних відносин встановлюється *преференційний* режим, і країни на двосторонній основі, або в односторонньому порядку надають одна одній торговельні преференції. Проявом протекціонізму на міжнародному рівні є *дискримінаційні* торговельні режими, що

реалізуються за допомогою заходів, які отримали назву реторсій і репресалій.

На *наднаціональному рівні* регулювання міжнародної торгівлі здійснюється за допомогою спільних заходів країн-учасниць інтеграційних угод. В останні десятиріччя інтеграційні об'єднання стали органічним елементом системи міжнародних економічних відносин. Спільні заходи інтеграційних об'єднань мають дуалістичний характер: з одного боку вони сприяють лібералізації торгівлі серед країн-учасниць, а з іншого – створюють протекціоністські бар'єри для доступу товарів та послуг інших країн на ринки країн-учасниць об'єднання. За економічною сутністю інструменти наднаціонального регулювання ідентичні заходам національних зовнішньоторговельних політик, але їх особливістю є колективний, узгоджений характер та спільні дії по досягненню співпадаючих економічних, соціальних, політичних інтересів країн-учасниць.

Глобальний рівень регулювання міжнародної торгівлі включає широкий спектр принципів, правил, міжнародних договорів та угод, що розробляються міжнародними організаціями, сферою діяльності яких є сприяння розвитку та регулювання міжнародних торговельно-економічних відносин. Центральне місце серед цих організацій посідає Світова організація торгівлі (СОТ).

Відповідно до Угоди про заснування Світової організації торгівлі, ця організація «забезпечує загальну інституційну основу для здійснення торговельних відносин між її членами».

Як регуляторна система, СОТ має свої цілі, принципи, функції, елементи та структуру. Основними цілями цієї системи відповідно до Марракеської угоди про заснування Світової організації торгівлі є:

– сприяння підвищенню рівня життя країн-членів, забезпечення повної зайнятості та значного і постійного зростання реального доходу та ефективного попиту, розширення виробництва товарів і послуг та торгівлі ними з одночасним забезпеченням оптимального використання світових ресурсів відповідно до цілей сталого розвитку, забезпечення

захисту та збереження навколишнього середовища;

– забезпечення зростання участі країн, що розвиваються, та особливо найменш розвинених країн в міжнародній торгівлі, що відповідає потребам їх економічного розвитку;

– зниження тарифів та інших бар'єрів в торгівлі та усунення дискримінаційного режиму в міжнародних торговельних відносинах;

– створення та розвиток інтегрованої, стійкої багатосторонньої Торговельної системи.

Основні принципи СОТ містяться в її угодах та розповсюджуються на торгівлю товарами та послугами, торговельні аспекти прав інтелектуальної власності, розв'язання торговельних суперечок, механізм огляду торговельної політики, проведення переговорів.

Принцип недискримінації реалізується шляхом застосування режиму найбільшого сприяння, при якому країна забезпечує однакові умови торгівлі для всіх учасників СОТ, та національного режиму, при якому імпортовані товари не можуть піддаватися дискримінації на внутрішньому ринку країни. Завдяки проведенню раундів багатосторонніх торговельних переговорів з метою ліквідації існуючих торговельних бар'єрів створюються умови для більш вільної торгівлі, тобто реалізації другого принципу. Забезпечення принципу передбачуваності досягається в СОТ двома шляхами: зв'язуванням тарифів по тарифних позиціях та забезпеченням прозорості національної торговельної політики. Правила та механізми СОТ, в тому числі зобов'язання щодо національного режиму та режиму найбільшого сприяння, спрямовані на створення умов для справедливої конкуренції між країнами. Членство в СОТ створює умови для використання урядами країн-членів потенційних переваг участі у міжнародній торговельній системі, для розвитку та економічних реформ, однак питання соціально-економічного зростання країн-членів вирішується безпосередньо урядами країн-учасниць організації.

Для досягнення своїх основних цілей, СОТ виконує наступні функції: сприяє реалізації, застосуванню, функціонуванню та

досягненню цілей угод СОТ; виступає форумом для переговорів між її членами щодо їх багатосторонніх торговельних відносин; керує застосуванням Домовленості про правила і процедури врегулювання суперечок; керує застосуванням механізму огляду торговельної політики країн-членів; співпрацює з Міжнародним валютним фондом та Міжнародним банком реконструкції і розвитку та його підрозділами з метою досягнення більшого єднання у проведенні глобальної економічної політики.

В регуляторній системі СОТ можна виділити два взаємопов'язаних елементи: організаційно-інституційний механізм як систему органів та процедур реалізації функцій організації на визначених принципах та правову основу (угоди, домовленості, рішення СОТ тощо), що утворює сучасні правила міжнародних торговельно-економічних відносин.

Основною серед угод СОТ є Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 року («ГАТТ 1994»), оскільки вона, по-перше, передбачає «зв'язування» поступок в режимі найбільшого сприяння (РНС), тобто визначення максимальних імпорتنих тарифів, які можуть застосовуватись до товарів членів СОТ. Зв'язування імпорتنих тарифів є важливим з точки зору забезпечення передбачуваності зовнішньоторговельних режимів країн в частині митно-тарифного захисту та забезпечення доступу до ринків інших країн. По-друге, передбачає зниження митних тарифів в результаті переговорів між членами.

Норми та правила ГАТТ спрямовані проти всіх видів протекціонізму, окрім митних тарифів. Однак існують випадки, коли країни можуть застосовувати кількісні обмеження як імпорту, так і експорту. Таке виняткове застосування квот, імпорتنих або експортних ліцензій, а також інших заходів нетарифного регулювання може бути пов'язане з критичним дефіцитом харчових продуктів або інших продуктів, застосуванням стандартів або правил класифікації, необхідністю тимчасового обмеження виробництва і продажу

аналогічних вітчизняних продуктів, проблемами з платіжним балансом тощо.

У СОТ дозволяється застосування імпорتنих ліцензій та дозволів. Однак країна, що ввела ліцензії, повинна на вимогу будь-якої країни, зацікавленої у торгівлі товарами, відносно яких застосовуються обмеження, надати всю необхідну інформацію щодо ліцензій на імпорт, виданих за останній час, та розподілу таких ліцензій між країнами-постачальниками.

Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС) регулює застосування країнами-членами СОТ заходів в галузі торгівлі послугами. Основу ГАТС складають: зобов'язання загального характеру (розповсюджуються на всіх членів СОТ та на всі послуги); декілька додатків (охоплюють конкретні сектори, наприклад, телекомунікації, фінансові та авіатранспортні послуги або пов'язані з торгівлею питання, такі як переміщення фізичних осіб) та специфічні зобов'язання (конкретні зобов'язання країн, прийняті в результаті переговорів).

На відміну від ГАТТ для товарів, в ГАТС не існує загального зобов'язання надавати постачальнику послуг безумовного права входження на ринок. Умови доступу до ринку визначаються країнами в залежності від сектору і способу поставки послуги. При цьому країна зобов'язана надати доступ до ринку в тій мірі, в якій це передбачено в її розкладі зобов'язань.

Угода з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності (ТРИПС) Додаток 1С – вимагає від членів СОТ забезпечення ефективного захисту авторських прав, товарних знаків, географічних зазначень в назвах товарів, промислових зразків, патентів, топографій інтегральних мікросхем та конфіденційної інформації (наприклад, торговельних секретів). Як і інші угоди СОТ, ТРИПС вимагає запровадження принципів прозорості, національного режиму та недискримінації, а також забезпечення принаймні мінімального рівня

захисту прав інтелектуальної власності, які визначено в основних конвенціях про права інтелектуальної власності.

Важливою з точки зору принципу недискримінації країн-членів СОТ є Домовленість про правила і процедури врегулювання суперечок. Врегулювання суперечок відіграє провідну роль в міжнародній торговельній системі, де перевага надається розв'язанню спірних питань в режимі консультацій між сторонами. Якщо це не вдається, то сторони можуть використовувати чітко визначену поетапну процедуру, яка передбачає можливість вирішення проблемних питань групою експертів. Крім того, надається право подавати апеляцію на ухвалені рішення з відповідним правовим обґрунтуванням своєї позиції щодо цього питання.

Багатосторонні торговельні угоди з обмеженою кількістю учасників є обов'язковими лише для тих членів СОТ, що їх підписали. Вони включають Угоду про торгівлю цивільною авіатехнікою, Угоду про державні закупівлі та окремі секторальні угоди та ініціативи.

5.4. Україна на світових ринках товарів та послуг

За даними Світової організації торгівлі у 2015 р. згідно списку найбільших експортерів та імпортерів світу Україна мала 0,4 % світового товарного ринку, посідаючи в експорті 54 місце (39,8 млрд. дол. США) та 46 – в імпорті (45,5 млрд. дол. США). А без урахування експортно-імпортних поставок всередині ЄС наша країна посідає відповідно 37 та 28 місце у міжнародній торгівлі.

В цілому за останні роки обсяги експортних поставок товарів з України збільшились майже у 2,5 рази - з 23,1 млрд. дол. у 2010 р. до 51,4 млрд. дол. у 2015 р. Водночас імпорт товарів в Україну зріс у 2,6 рази - з 23 млрд. дол. у 2010 р. до 60,7 млрд. дол. у 2015 р.

Однак динамічне зростання обсягів експорту та імпорту супроводжується такою негативною тенденцією як наявність від'ємного сальдо торговельного балансу України (2019 – 3,63 млрд. дол. США,

2018 – 9,84 млрд. дол. США.), що потребує державних заходів з підтримки національних виробників експортерів та раціоналізації структури імпорту. Основу товарної структури експорту України складають сировинні товари, передусім, продукція металургії, хімічної промисловості, мінеральні продукти, а також продукти машинобудівного комплексу.

Згідно даних Міжнародного Торговельного Центру, у 2018 році обсяг експорту товарів і послуг збільшився на 8,6% у порівнянні з 2017 роком і склав \$57,1 млрд.

Укладено три нові угоди про вільну торгівлю - з ЄС, Канадою та Ізраїлем. Провели переорієнтацію ринків збуту з Росії до ЄС і сьогодні саме Євросоюз є нашим ключовим торговельним партнером, куди спрямовано 42,6% відсотків українського експорту товарів, а це \$20,2 млрд. дол. США”.

З кожним роком Україна набуває досвіду в міжнародних торговельно-економічних відносинах, розширює свої ринки збуту, встановлює довгострокові відносини з партнерами. Вступ України в СОТ має стати ще одним конструктивним кроком до поглиблення інтеграції України у світове господарство.



Рекомендована література

1. *Міжнародна економіка: підруч.* / С.О. Гуткевич, М.Д.Корінько, М.І. Пугачов, Ю.М.Сафонов. - 2-е вид., доповнене – Х.: «Діса-плюс», 2015. – 420 с.
2. *Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: підручник/* С.О.Гуткевич, М.Д.Корінько, М.І.Пугачов, Ю.М.Сафонов, Д.В. Солоха, Г. В. Дмитренко, І.Г.Онїщенко. – 3-є вид., доповнене.- Х.: Діса-Плюс, 2014. -702 с.
3. *Міжнародна економіка: підручник /* Д. Лук'яненко, А. Поручник, Я. Столярчук. - Київ: КНЕУ, 2014. - 762 с.
4. *Міжнародний менеджмент: підручник/* С.О.Гуткевич, Г.В. Дмитренко, І.Г.Онїщенко, Ю.М. Сафонов / за ред.проф. Гуткевич С.О. – К.:Кафедра, 2015. - 526 с.
5. *International economics: textbook/* S.Gutkevych, M.Korinko, Y.Safonov.

- Kharkiv: "Disa Plus", 2018. – 152 p.
6. Офіційний сайт Інкотермс 2010 в Україні [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.incoterms.zed.ua/>
7. Офіційний сайт Світової організації торгівлі Україні [Електронний ресурс] // Режим доступу: https://www.wto.org/english/thewto_e/thewto_e.htm

ТЕМА 6

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

План

- 6.1. Поняття та основні риси міжнародної економічної інтеграції
- 6.2. Концепції розвитку міжнародної економічної інтеграції
- 6.3. Розвиток регіональної економічної інтеграції
- 6.4. Ефективність міжнародної економічної інтеграції

Ключові слова та поняття:

Європейська інтеграція
економічна інтеграція
Європейський Союз
інтернаціоналізація
країни-претенденти
концепція розвитку
країна-кандидат
розвиток
асоціація
процес
етап
критерії
інтеграція
імплементація
угода про асоціацію
міжнародна інтеграція
вертикальна інтеграція
горизонтальна інтеграція
структура інтеграційного процесу

6.1. Поняття та основні риси міжнародної економічної інтеграції

Розвиток світової економіки на сучасному етапі все більш набуває характеру цілісності та безперервності її національних елементів. Це обумовлює перевагу доцентрових сил у розвитку світового господарства та зростання відкритості національних економік, виступає каталізатором інтернаціоналізації господарського життя. Сучасний світовий економічний розвиток характеризується двома головними тенденціями. З одного боку, зростають, посилюються і домінують процеси міжнародної економічної інтеграції. Міжнародна економічна інтеграція як явище характеризується відсутністю будь яких форм дискримінації іноземних партнерів у кожній із національних економік, а як процес виявляється в стиранні відмінностей між економічними суб'єктами різних країн. А з іншого боку дані процеси проходять не прямолінійно, оскільки поряд з інтеграційними процесами в окремих регіонах світу мають місце й дезінтеграційні процеси, що викликані політичними, національними та релігійними причинами (наприклад, у Центральній і Південно-Східній Європі, на Балканах та ін.).

Міжнародну економічну інтеграцію можна визначити як якісно новий етап розвитку і форму прояву інтернаціоналізації господарського життя, що передбачає зближення і взаємоприспосування, переплетення всіх структур національних господарств.

У широкому розумінні *міжнародну економічну інтеграцію визначають і як відносини, і як процес*. Інтеграцію в першому розумінні можна тлумачити як відсутність будь-якої форми дискримінації іноземних партнерів і кожній із національних економік. У такому плані міжнародна економічна інтеграція розглядається як найвищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин. Як процес інтеграція проявляється в стиранні відмінностей між економічними суб'єктами – представниками різних держав.

На мікрорівні вирізняють *горизонтальну і вертикальну інтеграцію*.

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

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

- інтеграція «вниз» (наприклад, приєднання заводу-виробника сировини чи напівфабрикатів до компанії, яка веде головне виробництво);
- виробнича інтеграція «вгору» (наприклад, придбання сталеплавильною компанією заводу, що виробляє металоконструкції);
- невиробнича інтеграція «вгору», що включає сферу розподілу.

На певному рівні розвитку мікроінтеграції виникають транснаціональні корпорації. Вони є найбільш інтегрованими структурами (зокрема, Chrysler, General Motors, Volkswagen, Toyota, Honda - вертикальна, а Exxon, Mobil, Texaco - горизонтальна інтеграція).

На рівні національних економік інтеграція розвивається на основі формування економічних об'єднань країн з тим чи іншим ступенем узгодження їх національних політик. Тут йдеться про явище економічного регіоналізму. Отже, маємо дворівневу структуру інтеграційного процесу (рис.6.1).

Характерною особливістю світової економіки на сучасному етапі є створення і розвиток інтеграційних угруповань на макрорівні (від угод про співробітництво до економічних союзів) та мікрорівні (від угод про кооперацію у виробництві до створення транснаціональних компаній).

Міжнародна економічна інтеграція - це вищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин, коли інтернаціоналізація господарського життя проявляється у тісній взаємодії та взаємозалежності національних господарств двох або кількох країн та

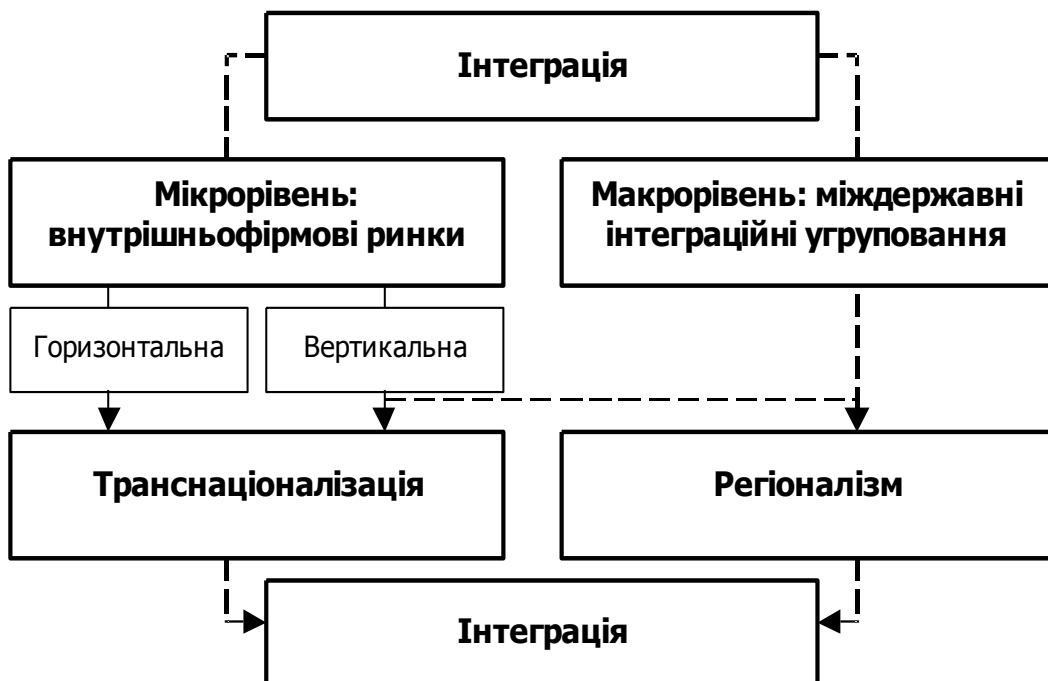


Рис. 6.1. Структура інтеграційного процесу

проведенні ними узгодженої міждержавної торговельно-економічної політики, я між собою, так і у відносинах з третіми країнами.

Спостерігається високий рівень інтернаціоналізації виробництва на основі розвитку глибоких стійких взаємозв'язків і поділу праці між національними господарствами

Економічна інтеграція суттєво відрізняється від економічного співробітництва країн. На етапі економічної інтеграції:

а) 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;

б) зростає можливість об'єднання різноманітних ресурсів для спільного вирішення соціально-економічних проблем;

в) основою інтеграційних процесів є не лише зовнішньоторговельний обмін, а тісна взаємодія в галузі виробничої та

наукової діяльності, причому на пільгових порівняно з іншими країнами умовах;

г) інтеграційне співробітництво має комплексний і довготривалий характер.

Існує декілька визначень інтеграції, що сформулювали різні наукові школи сучасної економічної думки, а саме: ринкова, ринково-інституційна, структурна (структуралістська).

Концепція ринкової школи полягає в тому, що в інтегрованому господарському просторі повинні виконуватись такі самі умови для руху факторів виробництва, як і в національній ринковій системі. В єдиному господарському просторі декількох країн забезпечується конкуренція й повна свобода для дії ринкових сил. Міжнародна економічна інтеграція в такому разі вважається тим глибшою, чим вільнішою є дія ринкових сил та чим меншим є регулюючий вплив держави.

Інший напрям сучасного неолібералізму дістав назву ринково-інституційного. Його прихильники намагаються знайти компроміс між ринковими та державними регулятивними механізмами міжнародної економічної інтеграції, вважаючи, що інтеграція є втіленням певної єдності економічних і політико-правових аспектів. На відміну від представників ринкової школи, інституціоналісти визнають, що національні господарства неможливо інтегрувати лише ринковими методами.

Ринково-інституційна школа акцентує увагу на заходах, спроможних усунути дискримінацію у взаємному співробітництві, відновити провідну роль ринкового механізму регулювання економічних процесів, мінімізувати державне втручання у сферу міжнародної господарської інтеграції. Окремі дослідники вбачають початок інтеграції в заходах урядів країн, які усувають дискримінацію. При цьому пропонують розрізняти інтеграцію та звичайне співробітництво, коли відмінність є не якісною, а кількісною. В той час, як співробітництво включає дії, що мають за мету зменшення

дискримінації, процес економічної інтеграції полягає в засобах, які тягнуть за собою усунення різних форм дискримінації.

Погляди представників структурної школи суттєво відрізняються один від одного. Для них справжня інтеграція – це дещо більше, ніж просто об'єднання декількох національних господарств. Вона можлива лише на стадії економічного союзу, коли відбувається взаємопроникнення національних господарств, що є невід'ємною складовою невідворотного процесу зміни їх структури.

Інакше кажучи, для повної інтеграції важливо не стільки забезпечення абсолютної свободи руху товарів та факторів виробництва, тобто свобода дії ринкового механізму, скільки координація економічної політики держав, що мають за мету пом'якшити нерівномірність економічного розвитку окремих країн інтеграційного комплексу і окремих регіонів усередині цих країн, а також забезпечити усталеність національних платіжних балансів. Інтегрування повинно означати не просто суму національних економік, а якусь нову якість, більш досконалий господарський організм.

Міжнародна інтеграція має конкретні **цілі**:

1. Підвищити конкурентоздатність національних економік країн – учасниць інтеграції, спільно протидіяти викликам глобалізації.
2. Використовувати переваги «економіки масштабу», які дозволяють розширити розміри ринку, стимулювати надходження прямих іноземних інвестицій.
3. Сприяти структурним реформам в економіці країн – учасниць інтеграції.
4. Приєднати країни, які здійснюють глибокі економічні реформи, до регіональних торгових угод країн з вищим рівнем розвитку. Країни з вищим рівнем розвитку, залучаючи своїх сусідів до процесів інтеграції, також зацікавлені в прискоренні реформ, створенні там повноцінних ємких ринків.

5. Отримати для національних виробників простіший доступ до фінансових, трудових, матеріальних ресурсів, до нових технологій, працювати на ширший (більший) ринок.

6. Встановити добросусідські відносини між країнами за всіма напрямками.

7. Підвищити вплив інтегрованих учасників на світовому ринку. Інтеграція дозволяє виступати спільно в міжнародних організаціях тощо.

Процес економічної інтеграції відбувається тоді, коли дві або більше країн об'єднуються разом для створення ширшого економічного простору. Країни укладають інтеграційні угоди, сподіваючись на економічний вигравш, хоча можуть також переслідувати політичні та інші цілі. На макрорівні розглядають такі основні форми міжнародної регіональної економічної інтеграції: зона преференційної торгівлі; зона (асоціація) вільної торгівлі; митний союз, спільний ринок, економічний та політичний союзи (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Форми міжнародної регіональної економічної інтеграції

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

Зона преференційної торгівлі – зона з пільговим торговельним режимом, коли дві або декілька країн зменшують взаємні тарифи з імпорту товарів, зберігаючи рівень тарифів в торгівлі з іншими країнами. Найбільш показовим історичним прикладом такої форми інтеграції є преференційна система Британського співтовариства (з 1932 р.), що об'єднувала 48 держав.

Зона вільної торгівлі характеризується відсутністю обмежень торговельного обміну (митних тарифів, квот) між учасниками зони. Але при цьому кожна країна зберігає такі обмеження та бар'єри по відношенню до третіх країн (не членів об'єднання). Принципи зони вільної торгівлі можуть застосовуватися як до всіх так і до обмеженого кола товарів. Перевагою такого угруповання порівняно з іншими формами інтеграційних об'єднань є те, що його члени мають погоджувати свої інтереси у відносно вузьких межах. Недоліком є те, що оскільки країни-члени угоди застосовують різні тарифи в торгівлі з третіми державами, то країна-аутсайдер може вийти на внутрішній ринок об'єднання через територію того члена угруповання, ставки мита якого по відношенню до не членів мінімальні. Типовими прикладами є Європейська асоціація вільної торгівлі (1960 р.), зона вільної торгівлі «США—Канада» (1988 р.), Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА).

Наступною етапом (формою) міжнародної економічної інтеграції є митний союз.

Митний союз - це угода двох або декількох держав, що передбачає усунення внутрішніх тарифів та встановлення спільного зовнішнього тарифу. Таким чином, митний союз передбачає заміну декількох митних територій однією при повній ліквідації митних податків в межах митного союзу і створенні єдиного зовнішнього митного тарифу.

Угоди про створення митного союзу діяли у Бенілюксі (з 1948 р.), В Європейському союзі (з 1968 р.).

Митний союз перетворюється у *спільний ринок* з усуненням будь-яких обмежень на переміщення товарів, послуг, а також виробничих факторів – капіталу і робочої сили.

У рамках *спільного ринку* забезпечується вільний рух не тільки товарів, а й послуг, капіталів та громадян (робочої сили). Такі умови економічних взаємовідносин у цілому характерні для процесу інтеграції Європейського союзу.

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

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

створити умови для вільного переміщення капіталу, робочої сили, послуг та інформації (що доповнить вільне переміщення товарів);

сформуванню спільні фонди сприяння соціальному та регіональному розвитку.

Ці економічні кроки обумовлюють необхідність проведення гармонізації та уніфікації національних законів, а тим самим потребують формування наднаціональних органів управління і контролю.

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

В *економічному союзі* вільний рух факторів і результатів виробництва доповнюється гармонізацією внутрішньої та зовнішньої

економічної політики. В країнах-учасниках функціонує, як правило, єдина грошова одиниця.

Ознаками *економічного союзу* є:

ліквідація будь-яких торгівельних обмежень і проведення єдиної зовнішньоторговельної політики;

вільне переміщення товарів, послуг, капіталу та громадян;

жорстка координація (по суті – єдність) економічної, фінансової та соціальної політики.

Прикладом економічного союзу є Європейський союз.

Великою складовою економічного союзу є *валютний союз* – введення єдиної регіональної валюти, формування єдиного регіонального банку, який є емісійним центром цієї валютної одиниці, забезпечується узгодження і становлення єдиної валютно-кредитної, скоординованої макроекономічної політики тощо.

На основі економічних створюються і *політичні союзи*, в яких поряд з економічною забезпечується й політична інтеграція.

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

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

Для створення економічного інтеграційного угруповання двох чи кількох країн необхідні певні політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні умови. З політико-правової точки зору принципове значення мають сумісність політичних устроїв та основного законодавства країн, що інтегруються.

Ключовими щодо економічних умов інтеграції є такі критерії: рівень розвитку країн, їх ресурсні та технологічні потенціали; ступінь зрілості ринкових відносин, зокрема національних ринків товарів, послуг, капіталу та праці; масштаби та перспективи розвитку економічних взаємозв'язків країн тощо; важлива також інфраструктурна та соціально-культурна сумісність. При цьому процеси формування економічних інтеграційних угруповань країн мають яскраво виражену регіональну специфіку.

6.2. Концепції розвитку міжнародної економічної інтеграції

У рамках існуючих наукових шкіл виникли різні *концепції міжнародної економічної інтеграції*. Серед перевірених практикою розглядаються *моделі двошвидкісної і багатшвидкісної Європи*. Береться до уваги той факт, що внаслідок різних стартових умов учасники інтеграції, проголосивши спільні цілі, можуть витратити неоднакову кількість часу для їх досягнення. Прикладами різношвидкісної інтеграції є Маастрихтська угода (1992 р.) про критерії конвергенції щодо створення єдиного внутрішнього ринку ЄС та Європейського валютного союзу.

Із *багатшвидкісною інтеграцією* кореспондується *теорія концентричних кіл*. За цією концепцією перше коло формує високоінтегроване ядро країн, а друге – менш інтегровані країни. Зазначена теорія часто пов'язується з великим розширенням ЄС (2004-2007 рр.). Подібні процеси можуть відбуватися також у рамках ФТАА – Зони вільної торгівлі Північної Америки та Південної Америки.

Концепція гнучкої геометрії або селективної інтеграції дає змогу членам об'єднання та третім країнам, залежно від політичних чи економічних обставин, брати участь лише в окремих інтеграційних заходах. На такій основі країни Центральної і Східної Європи співпрацюють з Європейським інвестиційним банком, розвивається

кооперація між Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ) та ЄС тощо.

Близькою до попередньої є популярна в першій половині 50-х років ХХ ст. *теорія секторальної інтеграції* М. Шумана. Він став ініціатором створення Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВУС) та Євратома, на основі яких пізніше створено Європейську економічну спільноту.

Теоретичні доктрини міжнародної економічної інтеграції передбачають можливість маневру з боку окремих країн щодо вибору форм, глибини, механізмів взаємодії їхніх економік у регіональних угрупованнях. Такі теоретичні висновки *відповідають сучасним потребам України*, економіка якої знаходиться в зоні дії силових ліній двох головних «гравітаційних полів» – Європейського Союзу та ЄП. Усвідомлення цієї геополітичної і гео економічної реальності, її детермінованості сукупністю історичних, економічних, етнічних, психологічних та інших чинників спонукає до більш рішучих кроків щодо інтеграції України в Європейський економічний простір.

У світовій практиці застосовують два основні методи здійснення всіх типів міжнародної економічної інтеграції. За першим методом інтеграція розпочинається, розвивається і поглиблюється індустріальними, адміністративними заходами та акціями. Другий метод ґрунтується на принципах лібералізації економіки і зовнішньої торгівлі, яка лімітує адміністративні заходи на основі багатосторонньої угоди й забезпечує вільний обмін товарами між країнами у великому ринковому просторі згідно з вимогами закону попиту і пропозиції.

Відповідно до свого внутрішнього змісту та інструментарію, перший метод дістав назву інституціонального, а другий – функціонального. Слід підкреслити, що в реальній інтеграційній практиці взаємодіють та переплітаються обидва зазначені методи і відповідні інструменти. Їх співвідношення залежить від форми (стану) інтеграції та регіону, в якому відбуваються інтеграційні процеси.

Вважається, що необхідні умови для застосування функціональних інструментів існували у світовій економіці в кінці XIX – на початку XX ст., коли діяла система золотого стандарту, відбувалась вільна конвертація валют і міжнародна мобільність факторів виробництва. Відомо також, що ця система поширювалася лише на групу розвинутих країн. Серед ліберальних механізмів та інструментів інтеграції можна назвати такі: вищий реальний дохід (і, відповідно, темпи зростання); більша рівність можливостей та доходів; збільшення свободи вибору.

Інтеграційні методи вимагають гармонізації, координації та уніфікації економічної і соціальної політики. Гармонізація передбачає, з одного боку, збереження важелів контролю держави над економічними процесами, а з другого – потребує адаптації національного законодавства до спільно вироблених нормативно-правових принципів. У реальній практиці інтеграції гармонізація має три головних виміри. По-перше, вона означає створення механізму перерозподілу шляхом запровадження системи трансфертів за допомогою різноманітних фондів. Зокрема в ЄС були організовані Європейський соціальний фонд, Європейський інвестиційний банк, Європейський фонд гарантування аграрного розвитку, Європейський фонд регіонального розвитку. По-друге, гармонізація всередині інтеграційної спільноти призводить до відповідного зниження її рівня з третіми країнами. По-третє, зосередження перерозподілу в інтеграційному об'єднанні сприяє процесу централізації.

Координація означає добровільне узгодження тих чи тих сфер економічної політики. Уніфікація здійснюється на вищих рівнях економічної інтеграції. Приміром, у Європейському Союзі сьогодні вона охоплює монетарну політику.

Методи та інструменти міжнародної економічної інтеграції трансформуються в процесі поглиблення і диверсифікації інтеграційних утворень. Зокрема, останнім часом у науковій літературі обговорюються такі поняття, як *неофункціоналізм*, що передбачає підвищення ролі національних урядів у процесі інтеграційного

об'єднання, та *неоінституціоналізм*, коли інтеграційні проблеми вирішуються на наднаціональному рівні шляхом узгодження і розробки спільної економічної політики.

Економічні інтеграційні угруповання країн можуть формуватися різними шляхами:

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

«згори-донизу», коли з різних політичних та соціально-економічних причин створюється інтеграційне угруповання країн, які ще не повністю відповідають критеріям інтеграційної сумісності, але в процесі подальшого регульованого і скоординованого на наднаціональному рівні співробітництва досягають тієї чи іншої форми міжнародної економічної інтеграції.

Переважно таким шляхом розвивалась економічна інтеграція в Європі через дво- і багатосторонні переговори і асоційовану участь окремих країн у діяльності інтеграційних угруповань, які вже функціонують. Зокрема, таким шляхом ідуть сьогодні країни Східної Європи, які реалізують мету інтеграції до Європейського союзу. Те саме можна сказати про Мексику, її причетність до формування та розвитку Північноамериканської угоди про вільну торгівлю. Слід зауважити, що для становлення та розвитку конкретних форм міжнародної регіональної економічної інтеграції характерним є взаємозв'язок згаданих щойно шляхів (рис. 6.2).

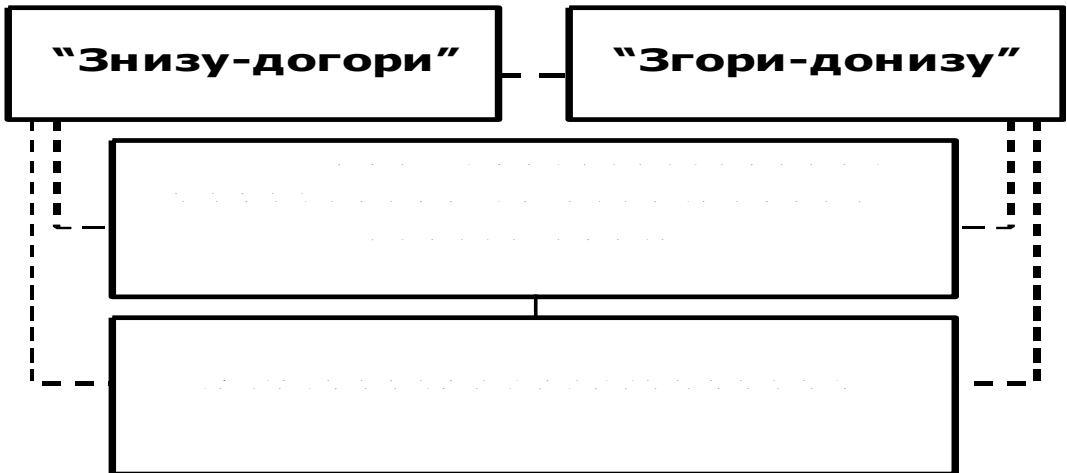


Рис. 6.2. Шляхи формування міждержавних регіональних інтеграційних угруповань

В цілому послідовний розвиток форм міжнародної регіональної економічної інтеграції забезпечує найбільш повне, найбільш раціональне використання економічного потенціалу країн та підвищення темпів їх розвитку.

Водночас вирішуються важливі питання соціальної політики за рахунок об'єктивно зумовленого зниження цін на основні товари та послуги та створення нових робочих місць і завдяки концентрації зусиль країн-учасниць на пріоритетних програмах соціально-економічного розвитку. В зрілих інтеграційних угрупованнях виробляються й реалізуються потужні та дійові механізми, інструменти забезпечення колективної економічної безпеки.

Проте, незважаючи на очевидні економічні переваги, процеси міжнародної регіональної економічної інтеграції відбуваються на тлі складного переплетіння політичних і соціально-економічних проблем. Основні чинники, що зумовлюють виникнення й існування згаданих проблем, такі:

націоналізм; традиційні конфлікти між окремими країнами та групами країн; ідеологічні розходження;

політико-правові, економічні та соціально-культурні відмінності країн-учасниць; зростання затрат при реалізації регулятивних функцій на наднаціональному рівні; суперечності, пов'язані із розширенням інтеграційних угруповань тощо.

Сучасним процесам міжнародної економічної інтеграції притаманні певні особливості, а саме:

динамізм процесів міжнародної економічної інтеграції в цілому, зумовлений як дією об'єктивних факторів, так і «ланцюговою» реакцією країн світу на розвиток окремих інтеграційних угруповань;

нерівномірність розвитку й реалізації форм міжнародної економічної інтеграції, спричинена проявами очевидних відмінностей економічного розвитку країн і регіонів світу;

розвиток поряд з інтеграційними дезінтеграційних процесів, які мають глибокі корені в історичних, політичних, економічних і соціальних закономірностях світового розвитку.

У сучасному світі інтеграція та дезінтеграція розвиваються асинхронно, як два різноспрямовані процеси. При цьому дезінтеграційні явища і процеси можуть мати не тільки локальний характер (провінція Квебек у Канаді, Шотландія та Уельс у Великобританії, Корсика у Франції, Каталонія та Країна Басків в Іспанії, роз'єднання Чехословаччини на дві держави тощо), але і глобальний.

Інтеграція та дезінтеграція являють собою об'єктивні взаємопов'язані процеси. Більше того, дезінтеграція формує передумови інтеграції на нових кількісних та якісних засадах. У окремих випадках можуть скластися умови для *реінтеграції*. Доцільно розрізняти: повну, часткову, розширену реінтеграції. У першому випадку мова йде про відновлення того чи іншого інтеграційного угруповання у попередньому складі на тих же політико-економічних засадах. Часткова реінтеграція має місце, коли об'єднуються окремі члени (учасники) інтеграційних угруповань на попередніх принципах або всі учасники, але на якісно нових засадах. Розширена реінтеграція

суттєво характеризується включенням у інтеграційні об'єднання, що відновлюються, нових учасників на тих чи інших засадах.

Для розвитку міжнародних інтеграційних процесів необхідна наявність ряду об'єктивних і суб'єктивних передумов, ступінь розвитку яких суттєво відрізняється в окремих регіонах світового господарства. Це впливає на характер і рівень регіональної економічної інтеграції. Найважливішими об'єктивними **передумовами є** :

- сучасна науково-технічна революція, що є водночас і матеріальною основою для розвитку міжнародної економічної інтеграції. Якісні зміни в продуктивних силах, поява принципово нових засобів виробництва, технологій і зміни в цьому зв'язку самого характеру і структури виробництва заходять у суперечність з обмеженістю національних ринків, наявністю різних міждержавних бар'єрів на шляху руху капіталів, товарів та послуг, робочої сили. Масштабність і принципово новий характер проблем сучасного всесвітнього соціально-економічного розвитку роблять неможливим чи неефективним їхнє вирішення окремими країнами, стає очевидною необхідність об'єднання різноманітних видів ресурсів. Сучасна науково-технічна революція об'єктивно зумовлює формування оптимального господарського простору, в межах якого забезпечується поява і постійне оновлення широкого асортименту товарів та послуг, прибуткове функціонування виробництва, максимальне задоволення зростаючих потреб суспільства в межах однієї чи кількох країн;

- соціально-економічна однорідність національних господарств, що зближуються. На сучасному етапі всесвітнього економічного розвитку існують дві основні моделі національної організації виробництва і зовнішньоекономічних стосунків: ринкова і планова. Очевидно, що формування спільного господарського простору передбачає принципову подібність основ організації національного виробництва в окремих країнах, спільність умов господарювання виробників;

- наявність достатньо високих і близьких рівнів економічного розвитку країн, груп країн та регіонів світу в умовах нерівномірного

розподілу ресурсів. Суттєві розбіжності в національних рівнях продуктивності праці, кваліфікації робочої сили, конкурентоспроможності продукції та послуг країн, що інтегруються, можуть стати основою одержання односторонніх переваг, односторонньої спеціалізації окремих національних економік, призвести до виникнення економічних та адміністративних бар'єрів на шляху формування спільного господарського простору;

- наявність досить тривалого періоду й досвіду взаємного економічного співробітництва групи країн. Інтеграція являє собою продовження господарської взаємодії країн, її новий стан, вищий рівень економічного співробітництва. Інтеграція виникає на основі і в результаті поглиблення та розширення економічної взаємодії різних країн;

Для розвитку міжнародної економічної інтеграції важливе значення мають також економіко-географічна близькість країн, наявність спільних кордонів. Це суттєво інтенсифікує взаємні економічні зв'язки, знижує транспортні витрати, створює умови для реалізації великих спільних проєктів співробітництва. Як правило, країни зі спільними історичними, культурними та іншими умовами розвитку більше тяжіють до економічної інтеграції.

Сприяти інтеграції може цілеспрямована діяльність соціальних груп і класів, партій, законодавчих і виконавчих органів країн щодо розвитку власне інтеграційних процесів. Ця передумова носить суб'єктивний характер і віддзеркалює об'єктивні економічні процеси, але водночас впливає на них, може деякою мірою сприяти розвитку інтеграції чи гальмувати його.

Також важливо відзначити серед передумов інтеграції:

тенденції демографічного розвитку;

наявність і необхідність розв'язання глобальних і регіональних проблем (енергетичної, продовольчої, екологічної, використання Світового океану та космосу, економічного зростання та зростання народонаселення, економічної безпеки, роззброєння тощо);

різким скороченням відстаней за рахунок розвитку транспортно-комунікаційних мереж;

ринковою «уніфікацією» економічного розвитку.

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

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

Нарешті, рівень власне інтеграційного угруповання як економічної спільності з властивими їй характерними рисами та особливостями. Як результат міждержавного об'єднання (угоди), інтеграційне угруповання починає виступати як якісно нове та відносно самостійне утворення, що формує свою власну систему відносин як з кожним учасником об'єднання, так і поза ним. При цьому важливе значення мають чітке розмежування повноважень економічного угруповання як цілого та його окремих учасників, визначення умов взаємодії інтеграційної спільності з третіми державами, іншими міждержавними організаціями.

Будучи формою виявлення та етапом розвитку інтернаціоналізації господарського життя, економічна інтеграція водночас суттєво відрізняється від традиційного економічного співробітництва різних країн. З 1947 по 1995 р. у світі було створено більш 60 інтеграційних угруповань. Наразі у світі нараховується понад 200 міжнародних економічних об'єднань інтеграційного типу у різних регіонах світу. Їх

діяльність супроводжується статичними та динамічними ефектами інтеграційного процесу (рис. 6.3).

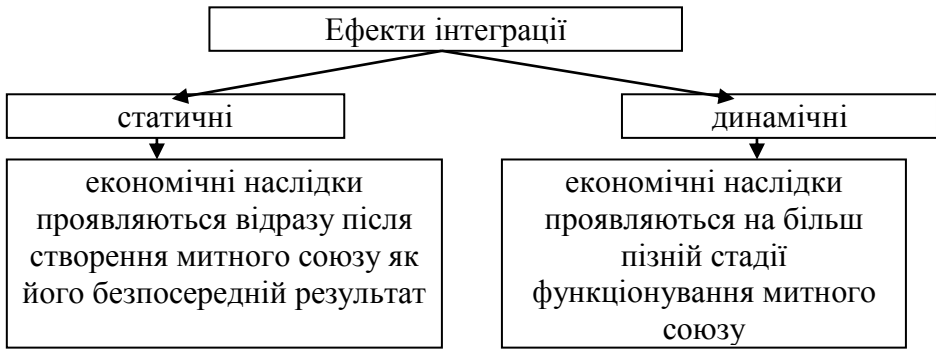


Рис. 6.3. Статичні та динамічні ефекти інтеграції

Статичні ефекти інтеграційного процесу полягають у наступному. Внаслідок створення інтеграційного об'єднання реалізація принципу взаємної вільної торгівлі веде до зростання товаропотоків між його учасниками. Цей результат має назву *ефект створення торгівлі*. Разом з тим, протекціонізм у відносинах з третіми країнами та інтенсифікація взаємного товарообороту в межах інтеграційного угруповання призводить до певного згортання торговельно-економічних відносин між ними та членами об'єднання. Такий результат в економічній науці має назву ефект відхилення торгівлі. Створення торгівлі має місце тоді, коли економічна інтеграція веде до зміни походження продукту, тобто товар, виготовлений національним виробником при більш високих витратах, замінюється аналогічним продуктом, виготовленим в іншій країні - члені інтеграційного об'єднання, але при менших витратах ресурсів. Така заміна є кроком у напрямку розподілу ресурсів між галузями з використанням механізму вільної торгівлі. А це потенційно сприяє *підвищенню добробуту країни*.

Ефект відхилення торгівлі має місце тоді, коли імпорт товару з низькими витратами виробництва з країн, що не увійшли до об'єднання, замінюється імпортом товару з порівняно вищими

витратами виробництва з країни – члена об'єднання. Така заміна означає відхід від розподілу ресурсів через механізм вільної торгівлі і веде до зменшення добробуту. Оскільки ці два ефекти мають місце одночасно, то країна матиме чистий виграш від участі в інтеграційному процесі тоді, коли ефект створення (збільшення) торгівлі буде в абсолютному вимірі більшим від ефекту відхилення. В протилежному разі країна зазнає чистих втрат внаслідок участі в тому чи іншому інтеграційному об'єднанні, і добробут нації зменшиться.

Також ефект спостерігається коли частина доходу держави від стягнення імпортного мита трансформується у виграш споживачів внаслідок зниження ціни товару. Оскільки після вступу до інтеграційного об'єднання споживачам стають доступні товари з нижчими витратами виробництва, то споживання даного виду товарів зростає.

Таким чином, сукупний вплив інтеграції на добробут країни визначається шляхом співставлення ефектів створення та відхилення торгівлі. Якщо перший ефект більший від другого, то добробут збільшується, в протилежному випадку добробут нації зменшиться.

Крім наведених вище, економічна інтеграція зумовлює й інші ефекти статичного характеру. Так, економічне об'єднання держав дає можливість кожному його учаснику зекономити на адміністративних витратах, оскільки в разі усунення різного роду бар'єрів, спрощення процедур митного оформлення вантажів зменшується (або взагалі зникає, якщо мова йде про вищі рівні інтеграції) потреба в складній системі безперервного контролю за рухом товарів та послуг, що перетинають взаємні кордони членів об'єднання.

По-друге, масштаби та глибина інтеграційних процесів може привести до поліпшення сукупних умов торгівлі економічного блоку у відносинах з третіми країнами порівняно з умовами торгівлі окремих країн. Кожен учасник інтеграційного об'єднання завдяки членству в ньому може посилити свої ринкові позиції у світовому господарстві, в тому числі у відносинах з третіми країнами.

Інтеграційний процес багато в чому трансформує умови та параметри функціонування національної економічної системи і наслідки такої трансформації мають назву **динамічні ефекти економічної інтеграції**, які полягають у наступному:

1. Зменшення (або повне скасування) обмежень руху товарів та факторів виробництва веде до створення більш конкурентного середовища для національних виробників та зменшує рівень їх монопольної влади на внутрішньому ринку порівняно з до інтеграційним періодом.

2. Можливість безперешкодного виходу виробників окремої країни на внутрішній ринок інтеграційного угруповання потенційно сприяє реалізації ефекту економії на масштабах виробництва певних експортних товарів.

3. Наслідком економічної інтеграції може бути також зміна структури споживання продукції.

4. Економічна інтеграція сприяє зростанню інвестицій в економіку країн – членів об'єднання з внутрішніх та зовнішніх джерел. Така активізація інвестиційного процесу зумовлюється структурними змінами у виробництві та споживанні, внутрішньою та зовнішньою економією на масштабах виробництва, а також зростанням доходу та реального попиту. Зростанню інвестицій сприяє і зменшення ризику та елементів невизначеності.

5. Крім цього, ділові кола третіх країн зацікавлені у вкладенні коштів у розвиток виробництва на території держав – учасників економічного блоку, щоб обійти торговельні бар'єри та інші обмеження, які застосовуються проти аутсайдерів.

6. Серед наслідків створення інтеграційного об'єднання слід назвати також зростання мобільності факторів виробництва в межах зони інтеграції. Внаслідок цього капітал та робоча сила переміщуються з галузей, де вони знаходяться в надлишку, до тих секторів економіки, які відчують дефіцит цих виробничих ресурсів. А це веде до зростання економічної ефективності виробництва та, відповідно,

збільшення віддачі на кожний виробничий ресурс, що застосовується в межах даного інтеграційного угруповання.

Конкретно визначити, на якому етапі розвитку знаходиться те чи інше інтеграційне угруповання, доволі складно. Проте є можливість класифікувати існуючі інтеграційні угруповання за цілями їх утворення, наслідками інтеграції тощо.

6.3. Розвиток регіональної економічної інтеграції

Сучасна картина світового інтеграційного процесу збагачується новими явищами, котрі спричинені змінами в системі світогосподарських зв'язків і виникненням відповідних передумов для формування інтеграційних угруповань у різних регіонах світу. Практично всі країни-члени СОТ є членами одного чи декількох регіональних інтеграційних угруповань або торговельних угод. Торгівля в межах регіональних інтеграційних угруповань внесена в перелік вилучень СОТ, але в останні роки набула досить значної ваги у багатосторонній торговельній системі.

Різке зростання кількості регіональних торговельних угод на початку 1990-х років продовжується, не менш інтенсивно, і сьогодні. На початок 2010 року до відома СОТ було доведено про створення понад 400 регіональних торговельних угод. З них 324 були зареєстровані у відповідності зі статтею XXIV ГАТТ 1947 року та ГАТТ-1994, 68 – відповідно до статті V ГАТС, 230 з них набули чинності. За прогнозами СОТ до 2020 року, якщо дотримаються попередні домовленості й успішно завершаться поточні переговори, враховуючи регіональні торговельні угоди, які набули чинності, але не були повідомлені СОТ, кількість інтеграційних угруповань, які планується створити, наближається до 400. З них угоди про вільну торгівлю складають понад 90%, у той час як митні союзи – менше 10%.

Про відчутні обмеження компетенції СОТ і значущість регіональних угруповань свідчить те, що майже 60% світової торгівлі

припадають на торгівлю в середині існуючих торговельних союзів: ЄС - 22,8%; 18 країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону - 23,7%; Північна Америка - 7,9%. Інтеграційні угруповання різняться за своїм економічним потенціалом, формами інтеграції і впливом на світогосподарські зв'язки. Найбільш потужними угрупованнями є НАФТА та ЄС – на їх територіях створюється майже дві третини світового ВВП.

Північноамериканська економічна інтеграція зумовлена глобальними змінами в системі світових господарських зв'язків, що набули характеру стійкої планетарної тенденції. Вона є продуктом прогресуючого процесу інтернаціоналізації господарського життя, взаємопроникнення і взаємопереплетення національних економік, значна частина яких перетворилася в потужні продуктивні сили, що переросли можливості внутрішнього сукупного попиту й активно шукають нових ринків (товарів, послуг, капіталів, новітніх технологій) за межами власних державних кордонів.

Північноамериканська економічна інтеграція є також результатом входження світового господарства в якісно новий етап розвитку, на якому зовнішньоекономічні зв'язки втрачають свою допоміжну відносно політики роль і перетворюються на самостійний, навіть вирішальний фактор існування (точніше – виживання) світового співтовариства.

У такому просторі роль Північної Америки визначається тепер уже не силою впливу США на світогосподарські зв'язки, а силою спільних потенційних можливостей трьох по-своєму великих національних економік Північноамериканського континенту, об'єднаних в одну.

Так у Західній півкулі інтеграційні тенденції знайшли своє продовження в Латиноамериканському регіоні у спільному ринку групи країн Південного Конусу – МЕРКОСУР, а на Північноамериканському континенті в зоні вільної торгівлі – НАФТА, що заявила про себе як тристороннє економічне інтеграційне об'єднання континентальних масштабів, що включає Мексику, США і Канаду.

Найбільше розвиненим інтеграційним угрупованням у Північноамериканському регіоні є НАФТА – Північноамериканська асоціація вільної торгівлі, утворена в січні 1994 р. США, Канадою, Мексикою (назва НАФТА складається з перших букв слів North American Free Trade Association).

Витоки формування НАФТА обумовлені вже зазначеними планетарними тенденціями, конкретизованими в посиленні економічної взаємозалежності й поглибленні взаємопроникнення трьох Північноамериканських держав. Саме на цих засадах на Північноамериканському континенті виникає прообраз майбутнього єдиного господарського комплексу, в якому національні економіки (Мексика, Канади і США) інтегруються і починають функціонувати як складові єдиної господарської системи в зародковому її вигляді.

Модель розвитку інтеграційних процесів у Північноамериканському регіоні інша в порівнянні з західноєвропейською інтеграцією. У Західній Європі імпульси інтеграції йшли зверху вниз – від урядів, національних державних органів, а потім міждержавних органів країн-членів ЄЕС. У Північній Америці імпульси до створення господарського комплексу йшли знизу вгору, від прагнення до співробітництва на мікрорівні, між американськими та канадськими компаніями. З початку ХХ сторіччя поступово розмивалися межі між США і Канадою шляхом щодо вільного прямування товарів, капіталу, робочої сили. Якісна зміна економічних відносин між США і Канадою відбулася в 1988 р., коли на міждержавному рівні була укладена Американо-Канадська угода про вільну торгівлю. Воно передбачало взаємні зобов'язання двох країн ліквідувати обмеження в торгівлі товарами і послугами (на транспорті, у телекомунікаціях, комп'ютерних, фінансових системах, у сфері туризму), скасувати обмеження на іноземну власність у кредитно-фінансовій системі Канади і для канадських банків у США та ряд інших положень.

Про тісний зв'язок економіки Канади з економікою США свідчить хоча б той факт, що північноамериканські монополії контролюють майже половину гірничодобувної та понад 40% обробної промисловості в канадській економіці. У свою чергу США значною мірою залежать від імпорту з Канади сировинних ресурсів, не говорячи вже про те, що Канада традиційно є великим торговельним партнером США.

Одночасно в 80-і роки, початку 90-х років йшов процес взаємопроникнення економік США і Мексики. Звичайно ж, Канада не могла залишитися осторонь Мексикансько-Американського зближення: вона приєднується до переговорного процесу, який завершився у вересні 1992 р. підписанням тристоронньої угоди про створення Північноамериканської зони вільної торгівлі – НАФТА.

Кожна із трьох країн-учасниць має свої економічні інтереси в НАФТА і, звісно, кожна з них плекає надію за допомогою вільної торгівлі реалізувати ці інтереси.

Інтеграційні процеси в НАФТА, за задумом його організаторів, будуть іти по типу інтеграції в ЄЕС: створення загальних ринків товарів, капіталів, робочої сили, технологій США, Канади і Мексики, в остаточному підсумку - зрощування процесів відтворення держав-членів, формування єдиного господарського організму трьох країн. По чисельності населення, обсягу ВВП і ряду базових економічних показників Північноамериканське інтеграційне угруповання порівняне з Європейським союзом. НАФТА володіє потужним (особливо завдяки США) економічним потенціалом, наприклад, щорічний обсяг виробництва товарів і послуг США, Канади, Мексики дорівнює 3 трлн. дол., а їхня частка у світовій торгівлі складає майже 20%.

Згідно з цією угодою, з січня 1994 р. розпочато формування одного з найбільших у світі ринків. У 2010 р. у даному інтеграційному угрупованні ліквідовані всі торгові, а також інвестиційні бар'єри між державами-членами, скасовані всі мита між трьома країнами.

Інтеграційні процеси в **НАФТА в порівнянні з ЄС відрізняють**: домінуюче положення в північноамериканському економічному регіоні США, слабка взаємозалежність економік Канади і Мексики і пов'язана з цими процесами асиметричність економічної взаємодії США, Канади, Мексики. Специфічність НАФТА визначається низкою характеристик, котрі певною мірою відрізняють її як від західноєвропейської, так і від інших моделей міжнародної економічної інтеграції.

По-перше, Північноамериканська зона вільної торгівлі має континентальні масштаби. У світовому господарстві – це перше інтеграційне угруповання з такою характеристикою

По-друге, країни, існує чималий розрив у рівнях економічного розвитку країн-членів, що ускладнює створення єдиного господарського комплексу. Наприклад, обсяг ВВП у 1996 р. склав – у США - 6785 у млрд. дол., у Канаді - 607, у Мексиці – 608 у млрд. дол. Але якщо по ВВП на душу населення, продуктивності праці і ряду інших основних економічних показників Канада наблизилася до рівня США, то Мексика значно відстає і від США, і від Канади.

По-третє, яскраво вираженим центром Північноамериканської зони вільної торгівлі залишаються США – світовий лідер з величезним науково-технічним, технологічним потенціалом та конкурентоспроможною економікою.

По-четверте, угода має широкомасштабний характер: вона охоплює виробничу сферу, міжнародну торгівлю, фінансові відносини між країнами-членами зони вільної торгівлі, інвестиційну діяльність, розширює вільний рух капіталів, необмежений вивіз прибутків і доходів, поглиблює лібералізацію взаємної торгівлі, регулює порядок міграції робочої сили тощо.

По-п'яте, країни-члени НАФТА є водночас і атлантичним, і тихоокеанськими, вони майже рівновіддалені від двох інших потужних світових економічних регіонів – Західної Європи та Азіатсько-Тихоокеанського регіону, що дає можливість рівномірно розвивати економічні зв'язки з ними і суттєво впливати на розвиток цих зв'язків.

У НАФТА слабо розвинуті мережі органів міжнаціонального регулювання і цілком відсутні органи наднаціонального регулювання інтеграційних процесів, що є в Європейському співтоваристві. Планується, що повноцінний загальний ринок у межах Північноамериканського інтеграції буде утворений до 2010 р.

Разом з тим учасники НАФТА проголосили своєю головною метою створення не спільного ринку західноєвропейського зразка, а зони вільної торгівлі, яка дала б можливість кожній країні-учасниці без перешкод і обмежень розвивати економічні відносини з іншими державами та регіонами. Мова йде не про погодження торгово-економічної політики кожного із членів НАФТА з певними наднаціональними структурами, як то практикується в ЄС.

В перспективі НАФТА може інтегруватися з країнами Південної Америки, зокрема торгово-економічним блоком «МЕРКОСУР» (створеним у 1991 р. у складі Аргентини, Бразилії, Уругваю, Парагваю і що почали функціонувати в 1994 р.). Згодом до них можуть приєднатися інші держави регіону. До 2020 р. передбачається домогтися справжнього «інтеграційного прориву» ще на одному з найважливіших для США напрямку - в Азіатсько-тихоокеанському регіоні (АТР).

6.4. Ефективність міжнародної економічної інтеграції

З точки зору багатовекторності, міждержавні інтеграційні угруповання можна вважати угодами, які порушують принцип недискримінації. Хоча мета цих угод - створити переваги країнам-членам, проте не можна оминати увагою й різні "деформації у розподілі ресурсів чи торговельні та інвестиційні відхилення", які можуть виникнути у процесі впровадження будь-якого інтеграційного об'єднання, а відтак унеможливити досягнення запланованих переваг. Існують підстави стверджувати, що участь країни в СОТ та/або в регіональному торговельному союзі є вимогою сучасного етапу

міжнародного поділу праці. Водночас, слід чітко усвідомлювати, що інтеграція в рамках регіонального угруповання містить також і певні **ризики**.

Очевидно, що членство в СОТ є однією з важливих умов ефективної регіональної інтеграції, набуття гідного місця у глобальній економіці. Зокрема, вступ до СОТ відкрив для України перспективу створення зони вільної торгівлі з ЄС, – відтак закладає підвалини для широкої інтеграції до внутрішнього ринку Євросоюзу.

Але, участь у міждержавному інтеграційному угрупованні є недостатньою для економічного зростання. Значимість окремого інтеграційного угруповання не повинна переоцінюватися з точки зору його економічної «самодостатності» для забезпечення стійкого зростання та розвитку. Більшість інтеграційних угруповань об'єднують невеликі економіки. Так, сукупний внутрішній продукт країн ЦЕФТА в рік вступу більшості його учасників до ЄС був у півтора рази меншим, ніж ВВП Іспанії, а ВВП країн МЕРКОСУР, до складу якого належать лише країни, що розвиваються, у 2012 р. складав близько 7% ВВП США.

Проте, навіть європейські розвинуті країни не є такими, що здатні забезпечити стійкий розвиток і гідну якість життя громадян, використовуючи лише внутрішні ресурси. Тим більше, не можна сподіватися, що країни, що розвиваються, або мають трансформаційні економіки, зможуть створити міцний базис довгострокового розвитку в рамках замкненого економічного союзу. Тобто, для таких країн, по суті, немає раціональної альтернативи розвитку, ніж прискорена та активна інтеграція у світову економіку і стійкий доступ до розвинутих світових ринків.

До того, ж суперечності існують і в рамках самих торговельних союзів. Завдання забезпечення стійкого розвитку для розвинутих країн і країн, що розвиваються, можуть суттєво різнитися. Для розвинутих країн важливою є експансія назовні з метою розширення сфер впливу, залучення до технологічних ланцюгів якомога більшого кола країн. Для

країн, що розвиваються, важливим є запобігання руйнівному впливу окремих чинників глобалізації, зокрема, торговельних шоків.

Для країн, що розвиваються, і трансформаційних економік характерними є спроби одночасного досягнення двох складних цілей, пов'язаних, з одного боку, із загальною лібералізацією економічного середовища країни, з іншого – спробами захисту окремих ринків. Це, по суті, перешкоджає можливості повноцінно скористатися вигодами розширення системи світової торгівлі.

Участь країни в кількох різнорівневих інтеграційних об'єднаннях може призвести як до ускладнення політики та суперечливості впроваджуваних заходів, так і відбитися на економічних результатах загалом. Це пов'язано з тим, що переваги чи преференції, які одні країни надають іншим, можуть втратитися (або невинуватно розширитися) в переплетінні суперечливих двосторонніх чи багатосторонніх угод.

Найчастіше така небезпека виникає при намаганні впровадити елементи спільної тарифної політики в рамках одного об'єднання з одночасною спрямованістю на режим вільної торгівлі з третіми країнами. Спроби запровадження різношвидкісної та різнорівневої інтеграції можуть ускладнити політику та мати сумнівну результативність, оскільки численні різнопланові взаємні зобов'язання в рамках одного режиму (насамперед, митного союзу) розширюють «клубок спагеті», наслідком чого може стати подальше розширення суперечливих сфер. Під терміном «клубок спагеті» розуміється наявність низки різнопланових двосторонніх і багатосторонніх угод, що може призвести до ускладнення механізмів визначення країни походження, а відтак – блокування чи невинуватого розширити торговельні потоки, наслідком чого може стати посилення тінізації зовнішньоекономічної діяльності.

Країни, що розвиваються, часто прагнуть у стислі терміни досягти високих соціально-економічних показників без належного інституційного забезпечення (отже, ігноруючи ризики та виклики).

Однак, міжнародний досвід засвідчує, що лише наполегливе та послідовне вирішення складних політичних й економічних питань дозволяє прискорити розвиток країни.

Сучасний світ характеризується глибокими процесами інтеграції, формуванням регіональних міжнародних економічних і політичних союзів, становлення та розвиток яких має суттєві впливи як на окремі країни, так і на світову економіку в цілому. Розширення ЄС, яке стало важливою подією світового розвитку, означає не лише отримання новими демократичними країнами додаткових переваг і стимулів для свого розвитку, а й зміцнення системи європейських цінностей загалом, реалізацією на практиці положень економічної теорії щодо міжнародної економічної інтеграції.

Формування міждержавних інтеграційних угруповань є багатоаспектним процесом, що залежить від ряду **чинників**, головними з яких можна назвати наступні:

- необхідність підтримки регіональних переваг у конкурентній боротьбі, збереження та оптимальний захист традиційних (національних) ринків і господарських зв'язків;
- підвищення конкурентних позицій національних виробництв через здешевлення використовуваних імпортованих ресурсів і виробничих складових та компонент, які належать партнерським країнам;
- зниження транзакційних і транспортних витрат, використання більш дешевих факторів виробництва, наявних у партнерських країнах, з метою утримання конкурентоспроможного експорту, а також підвищення внутрішнього попиту, отже – суспільного добробуту;
- можливості вберегтися від недобросовісної конкуренції або торговельної агресії на внутрішні ринки партнерських країн з боку інших економічних і політичних угруповань чи ТНК;
- розширення можливостей національного середнього бізнесу в частині започаткування і безпеки діяльності на територіях партнерських країн;

- прискорення подолання історичних і культурних протистоянь через поживлення торгівлі і взаємне економічне проникнення.

Особливостями формування міждержавних інтеграційних угруповань в сучасних умовах є:

1. Якщо раніше угоди про створення інтеграційного угруповання уклалися переважно між країнами, що належать до одного географічного регіону, то зараз посилюються тенденції до створення союзів географічно віддалених країн (що особливо характерно для країн Азійсько-Тихоокеанського регіону).

2. Країни, що розвиваються, дедалі активніше впроваджують заходи, спрямовані на встановлення тісних торговельних зв'язків не з традиційними партнерами, а з великими розвинутими країнами з метою доступу до їх ємних ринків, що, своєю чергою, може стати джерелом стійкого розширення експорту та національного доходу.

3. Запроваджується практика диференційованого підходу до термінів впровадження зобов'язань країн-учасниць у рамках окремих інтеграційних угруповань, залежно від рівня їх економічного розвитку.

4. Поширюється практика укладання всеосяжних угод, які дедалі частіше мають характер так званого СОТ+ (СОТ «плюс»), тобто, в таких угодах, крім традиційних торговельних питань (у т.ч. стосовно зниження бар'єрів для інвестицій, інтелектуальної власності, добросовісної торговельної практики), встановлюються норми, спрямовані на створення найбільш сприятливих регуляторних та інвестиційних режимів, покращення конкуренції, стандартизації, полегшення умов працевлаштування в партнерських країнах, посилення захисту довкілля тощо – тобто формуються взаємні зобов'язання, які містять елементи, характерні не лише для зони вільної торгівлі (та митного союзу), а й для спільного ринку (чи навіть економічного союзу).

Міждержавні інтеграційні угруповання можна розглядати як *механізм поживлення торгівлі*. Формування інтеграційних угруповань, в рамках яких встановлюються сприятливі умови для розширення

торгівлі, підтверджує світову тенденцію загального зменшення протекціоністських заходів і бар'єрів у світовій торгівлі. При цьому, створення міждержавних інтеграційних угруповань, як свідчить практика, в більшості випадків дійсно призводить до поживлення внутрішньої торгівлі в коротко- і середньостроковому періодах. Однак, наслідки в довгостроковій перспективі є суперечливими.

Причина полягає в тому, що преференційні умови для країн-партнерів у рамках окремого економічного союзу та водночас збереження протекціоністських бар'єрів для інших, можуть «консервувати» національну систему виробництва, а тому – знизити конкурентоспроможність, уповільнити структурні зміни, стримати входження нових капіталів і менеджменту, що, зрештою, може призвести до погіршення структури зовнішньої торгівлі.

Тому, по-перше, початкове зростання обсягів торгівлі всередині інтеграційного угруповання з часом припиняється, і частка внутрішньої торгівлі в довгостроковому періоді не зазнає суттєвих змін, по-друге – вказане зростання може свідчити лише про зростання товарообігу, яке, однак, має незначний вплив на рівень доходу країни. Водночас, результативність діяльності інтеграційного угруповання зростає, якщо основою (метою) інтеграції є саме забезпечення конкурентоспроможності експорту всіх (або більшості) країн-учасниць, а не потреби нарощування внутрішньорегіональних обсягів торгівлі та/або зміцнення окремих сфер чи галузей у країнах-учасницях.

Так, для країн Південно-Східної Азії важливим чинником посилення регіональних зв'язків була саме інтеграція до глобальної економіки. Експорт на зовнішні ринки формував високий попит на імпорт із сусідніх країн. Посилення Кореї і відкритість Китаю сприяли регіональному зростанню, а з тим – і зміцненню економік регіону. Тобто формування АСЕАН відбувалося на хвилі економічного зростання та інтеграційного розширення, а не обмеження зовнішньоторговельних зв'язків.

Сьогодні стосовно міждержавних інтеграційних угруповань прийнятий компромісний варіант, згідно з яким визнається, що вони ефективні, якщо доповнюють багатосторонні угоди або стратегію «індивідуальної» лібералізації і спрямовані на покращення конкурентоспроможності загалом.

За **критеріями оцінки Світового банку** регіональні торговельні угоди впливаючи на інтереси світової економіки в цілому:

1. Повинні охоплювати всі галузі економіки без виключень.
2. Перехідний період не повинен перевищувати 10 років і має чіткий графік лібералізації торгівлі в окремих галузях.
3. Лібералізація торгівлі на умовах інтеграційної повинна передувати створенню нового інтеграційного об'єднання.
4. Спільне мито, що встановлюється в межах митного союзу не повинне перевищувати найнижче мито, що було в країні з найнижчим рівнем мита в рамках інтеграційного угруповання.
5. Правила приєднання до інтеграційного угруповання нових членів мають бути ліберальними і не перешкоджати їх розширенню.
6. Правила визначення країни походження товару мають бути прозорими і не використовуватись з метою протекціонізму в межах угруповання.
7. Бажаним є швидкий перехід до більш розвинутих форм інтеграції, оскільки забезпечується більш раціональний розподіл і використання факторів виробництва.
8. Антидемпінгові заходи не повинні застосовуватись між членами інтеграційного об'єднання, а відносно третіх країн - правила їх застосування повинні бути прозорими і зрозумілими.

Аналізуючи тенденції розвитку світової економіки можна прогнозувати подальший розвиток міжнародної інтеграції. Тому будь-яка форма інтеграції повинна спрямовуватися на економічне та інституційне забезпечення, що відповідає сучасним світовим тенденціям розвитку, а створювані інтеграційного угруповання повинні дотримуватися вимог і правил СОТ.



Рекомендована література

1. Міжнародна економіка: підруч. / С.О. Гуткевич, М.Д.Корінько, М.І. Пугачов, Ю.М.Сафонов. - 2-е вид., доповнене – Х.: «Діса-плюс», 2015. – 420 с.
2. Білорус О. Г. Глобальні трансформації торгівлі : монографія / О. Г. Білорус, В. І. Власов; Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин НАНУ. - К.: ННЦ "Ін-т аграр. економіки", 2008. - 226 с.
3. Гончаров Ю. В. Світ. Європа. Україна: Трансформація економіки та інтеграція / Ю.В. Гончаров, Ю. О. Петін, О.М. Сальник – К. : Знання України, 2007. – 504 с.
4. Міжнародна економіка : підручник / Д. Лук'яненко, А. Поручник, Я. Столярчук. - Київ : КНЕУ, 2014. - 762 с.
5. Савельєв Є.В. Міжнародна економіка : підручник / Є. В. Савельєв. - 3-тє вид., перероб. і доп. - К. : Знання, 2008. - 622 с.
6. 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. нац. торг.-екон. ун-ту. – 2-е вид., переробл. і допов. – Чернівці : Книги-XXI, 2007. – 544 с.
7. Gutkevych S. *International economics: textbook*/ S.Gutkevych, M.Korinko, Y.Safonov. - Kharkiv: "Disa Plus", 2018. – 152 p.

ТЕМА 7

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

План

- 7.1. Розвиток економічної інтеграції в ЄС**
- 7.2. Вільне переміщення факторів виробництва на спільному ринку ЄС**
- 7.3. Механізм, критерії та основні етапи прийняття нових членів до ЄС**
- 7.4. Україна в процесі Європейської інтеграції**

Ключові слова та поняття:

Європейський Парламент
єдиний вільний ринок
Європейський Союз
механізм
інтеграція
розвиток
критерії
процес
етапи
договір
прийняття
спільний ринок
принципи взаємодії
Копенгагські критерії
чинники європейської інтеграції

7.1. Розвиток економічної інтеграції в ЄС

Ідеї європейської єдності були відроджені після Першої світової війни. Зростання економічного та політичного впливу США, початок національно-визвольного руху у колоніях, повоєнна розруха й економічна криза в Європі створили сприятливі умови для відродження європейської єдності як єдиної можливості виходу з криз.

Основною метою інтеграційної політики проголошувалося створення федерації європейських народів, яка б забезпечила їхнє примирення та відродження після катастрофи, до якої привів націоналізм. У 1926 р. у Відні відбувся перший конгрес Панєвропейського союзу, на якому були присутні дві тисячі учасників з 24 країн. Під час конгресу були визначені напрямки розбудови європейської конфедерації: військовий альянс, поетапне утворення митного союзу, спільне використання колоній європейських держав, єдина грошова одиниця, співробітництво європейських та інших держав у рамках Ліги Націй.

Основна задача панєвропейського руху полягала в поширенні ідеї єдиної Європи серед парламентів, представників промислових і громадських кіл.

Парадигма співробітництва знайшла практичне втілення лише після руйнівної Другої світової війни. Шлях до співробітництва держав Західної Європи в значній мірі визначався:

- єдністю цілей у відновленні зруйнованих війною національних економік;
- єдністю цілей у економічному, політичному і військовому протистоянні блоку соціалістичних країн;
- можливістю створити альтернативну “третю силу” в світі.

Об'єднанню Європи сприяла активна діяльність чисельних європейських рухів, які пропагували різні ідеї об'єднання Європи. Ці рухи у 1948 році об'єдналися в загальний Європейський рух, який закликав до створення Європейського Союзу та Ради Європи.

Майбутній союз мав будуватися на трьох великих європейських цінностях: принципі співтовариства, повазі особистості й свободи.

Лондонський договір про заснування Ради Європи (1949 р.) і прийнята нею Європейська конвенція з прав людини заклали підґрунтя для створення сучасної європейської архітектури. Рада Європи була заснована з метою «реалізації найтіснішого союзу шляхом прийняття угод, адаптації спільних заходів в економічній, соціальній, культурній, науковій, адміністративній сферах тощо» (1ст. Лондонського договору). Цілі західноєвропейської інтеграції з часом еволюціонували. **Чинники**, що сприяли та заважали процесам інтеграції в Європі наведені на рис. 7.1.

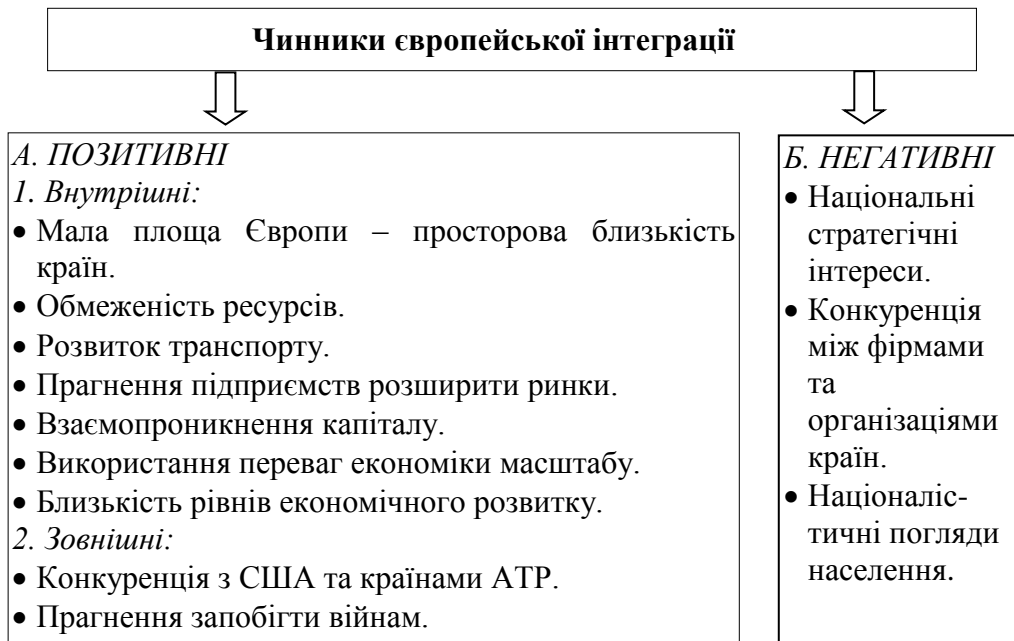


Рис. 7.1. Позитивні та негативні чинники європейської інтеграції

Західноєвропейська інтеграція починається з 9 травня 1950 року доповіддю Роберта Шумана (Міністра закордонних справ Франції), який запропонував об'єднати вугільну та сталеливарну промисловість Франції та Федеративної Республіки Німеччини. Ця концепція була реалізована 18 квітня 1951 року підписанням **Паризького Договору**, який встановив Європейське співтовариство вугілля та сталі (ЄСВС) з

шістьма країнами-учасницями: Бельгія, Франція, Німеччина, Італія, Люксембург та Нідерланди.

Успіх договору нашоухнув ці шість країн розширити процес на інші сфери. Так 25 березня 1957 року названі країни підписали **Римський Договір** про створення Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС) та Європейського співтовариства з атомної енергії, так званого Євроатому. Таким чином, набувши сили в 1958 р. **Римський Договір об'єднав три великі Західноєвропейські організації: ЄСВС, ЄЕС і Євроатом.** До складу угруповання увійшли країни з високим рівнем економічного розвитку. Це великою мірою визначило динамічні темпи їхнього зростання протягом наступних років.

Римським договором передбачалися ліквідація національних бар'єрів на шляху вільного руху товарів і послуг, робочої сили, капіталів, а також поступовий перехід до проведення єдиної політики в різних сферах економічного життя країн-учасниць. Етапи розвитку економічної інтеграції ЄС наведено в табл. 7.1.

Таблиця 7.1

Етапи розвитку економічної інтеграції ЄС

Етап інтеграції	Нормативні акти первинного права ЄС	Період
Зона вільної торгівлі	Паризький договір 1951 р.	ЄЕС у 1958–1968 рр.
Митний союз	Римський договір 1957 р.	ЄЕС у 1968–1986 рр.
Єдиний ринок	Єдиний європейський акт 1986 р.	ЄЕС у 1987–1992 рр.
Економічний союз	Маастрихтський договір 1992 р., Амстердамський договір 1997 р., Ніццький договір 2001 р.	ЄС з 1993 р.
Політичний союз	Європейська конституція 2004 р. (не набула чинності), Лісабонський договір 2007 р.	ЄС з 2004 р.

В Паризькому договорі про заснування Європейського співтовариства вугілля і сталі були закладені нові **принципи взаємодії** промисловців різних держав: координація й модернізація виробництва, відміна торговельних мит і кількісних обмежень на рух товарів, забезпечення рівноправного доступу для користувачів до джерел виробництва, заборона нечесного ведення конкуренції, зокрема, дискримінації за національною ознакою.

В Римському договорі про заснування Європейського економічного співтовариства (1957 р.) була визначена **головна мета ЄЕС**: створення спільного ринку на основі формування митного союзу, що передбачав вільне переміщення товарів, послуг капіталів і робочої сили; спільної політики щодо третіх країн і запровадження спільного митного тарифу; проведення спільної політики у сільському господарстві й транспорті.

Паризький і Римські договори заснували **фундаментальні інституції Співтовариств** (ЄСВС, ЄЕС, Євратому). Виконавчі функції Співтовариств були розподілені між двома установами спочатку окремих для кожного Співтовариства: Комісією й Радою міністрів. Договір про ЄЕС передбачив чотири основні інституції: Європейську парламентську асамблею, Раду, Комісію, Суд. Асамблея й Суд були спільними для всіх трьох Співтовариств.

Договір про злиття виконавчих органів підписано в Брюсселі 8 квітня 1965 і набув чинності 1 липня 1967, який передбачає єдину Комісію та Єдину Раду, для трьох Європейських співтовариств.

Єдиний європейський акт (1986 р.) визначив стратегічний курс і практичну політику Європейського співтовариства на багато років уперед. Європейський акт консолідував і закріпив правову основу інтеграційної політики, подальший розвиток отримала його інституційна структура. Єдиний Європейський акт прийняв рішення про завершення формування єдиного внутрішнього ринку товарів, послуг, капіталу і робочої сили; закріпив пріоритетне положення науково-дослідницької й технологічної політики Співтовариства.

Втілення положень Єдиного акту у життя зумовило перехід євроінтеграційних процесів до наступного важливого етапу – укладення Договору про створення Європейського Союзу (**Маастрихтський договір**, був підписаний 7 лютого 1992 року в місті Маастрихт (Нідерланди) між членами Європейської спільноти і набрав чинності 1 листопада 1993 року). Маастрихтський договір визначив наступні **цілі ЄС**: сприяння соціально-економічному прогресові, зокрема, шляхом утворення простору без внутрішніх кордонів, посилення економічного і соціального згуртування й утворення економічного та валютного союзу з введенням з часом єдиної валюти; утвердження ідентичності ЄС на міжнародній арені, зокрема, шляхом, проведення спільної зовнішньої політики й політики безпеки, у тому числі визначення з часом спільної оборони; посилення захисту прав та інтересів громадян країн-членів шляхом установа громадянства Союзу й розширення тісного співробітництва у сфері юстиції та внутрішніх справ.

Амстердамський договір, підписано 2 жовтня 1997 р., набрав чинності з 1 травня 1999 року. Угодою було запроваджено спільну політику у судовій сфері, у сфері вільного пересування людей та охорони здоров'я, а також надання нових повноважень Європарламенту.

Ніццький договір підписано 26 лютого 2001 року набрав чинності 1 лютого 2003 року. Договір вніс зміни до механізму перерозподілу представницьких квот в інституціях ЄС з урахуванням майбутнього розширення ЄС. Договір в Ніцці, колишній Договір ЄЕС і Договір про ЄС, були об'єднані в один зведений варіант.

Лісабонський договір був підписаний 13 грудня 2007 року. ратифікований всіма 27 країнами-членами і вступив у силу в грудні 2009 року (у 2013 році до ЄС приєдналася Хорватія). Його основні цілі: зробити ЄС більш демократичним, очікуванням європейських громадян на високі стандарти звітності, відкритості, прозорості та участі, і зробити ЄС більш ефективним і здатним вирішувати глобальні виклики

сучасності, такі, як зміна клімату, безпека та сталий розвиток. З 1 грудня 2009 року **Європейський Союз набув права суб'єктності**.

Лісабонський договір дозволив оновити органи та інституції ЄС.

Європейський Парламент – законодавчий орган ЄС, який представляє громадян держав ЄС і обирається прямим голосуванням безпосередньо ними. Від моменту, коли Лісабонський договір набув чинності (1 грудня 2009 року), Європейський Парламент отримав такі самі законодавчі функції, що і Рада Європейського Союзу. Відтоді переважна більшість законодавчих актів ЄС ухвалюється спільно Радою ЄС та Європейським Парламентом.

Парламент виконує три головні функції:

1. Разом з Радою здійснює законодавчу функцію і, як орган, обраний прямим голосуванням, виступає гарантом демократичної законності європейських законів.

2. Здійснює демократичний нагляд за діяльністю інституції ЄС, зокрема Комісії. Парламент уповноважений схвалювати чи відхиляти кандидатури комісарів і має право не схвалювати діяльність Комісії в цілому.

3. Разом з Радою він здійснює контроль за втіленням бюджету ЄС і таким чином впливає на витрати ЄС, він затверджує чи відхиляє бюджет в цілому

Рада Європейського Союзу – законодавчий орган ЄС, який представляє окремі держави ЄС, та до складу якої входять 28 міністрів країн-членів ЄС. Рада ЄС є головним органом ухвалення рішень, який координує економічну політику ЄС та відіграє центральну роль у зовнішній та безпековій політиці.

Функції Ради Європейського Союзу:

- приймає європейські закони (у багатьох сферах це робиться спільно з Європейським Парламентом);
- координує загальну економічну політику держав-членів ЄС;
- заключає міжнародні угоди між ЄС та однією чи більше країнами або міжнародними організаціями;

- схвалює бюджет ЄС (разом з Європарламентом);
- розробляє спільну зовнішню політику та політику безпеки ЄС, що базується на керівних принципах, сформульованих Європейською радою;
- координує співпрацю між національними судами та силами поліції у кримінальних справах.

Європейська Комісія – орган виконавчої влади ЄС, створений для незалежного представництва інтересів ЄС як єдиного цілого, до складу якого входить 28 членів по одному представнику від кожної країни. Європейська Комісія є єдиною інституцією ЄС, наділеною правом ініціювати законопроекти. Комісія також реалізує політику ЄС у різних сферах, забезпечує виконання бюджету, керує програмами ЄС, представляє його у міжнародних переговорах, а також забезпечує виконання договорів ЄС, зокрема у сфері зовнішньої допомоги.

Європейська комісія виконує чотири Головні функції:

1. Ініціює нові законопроекти і надсилає їх до Парламенту та Ради.
2. Здійснює керівництво та втілює політику та бюджет ЄС.
3. Забезпечує дотримання європейського законодавства.
4. Представляє Європейський Союз на міжнародній арені, наприклад, на переговорах ЄС та інших країн.

Європейська Рада – складається з голів держав та урядів країн-членів ЄС: прем'єр-міністрів та президентів. Вона визначає політичне спрямування та пріоритети Європейського Союзу. Згідно з Лісабонським договором, Європейська Рада набула статусу повноправної інституції ЄС з чітко визначеною роллю. Відповідно, було запроваджено нову посаду Президента Європейської Ради, який обирається на 5-ти річний термін.

Головні завдання Європейської Ради:

- визначає середньо та довгострокову стратегію розвитку та функціонування Європейського Союзу;
- координує напрямки діяльності Союзу;

- координує та визначає головні цілі діяльності Європейського Союзу на міжнародній арені.

Європейська служба зовнішньої дії – 7 липня 2010 року Європейський Парламент схвалив концепцію нового зовнішньополітичного органу в інституційній структурі Європейського Союзу – Європейської служби зовнішньої дії.

Головним завданням Служби є координування зовнішньої політики ЄС між його головними інституціями (Радою ЄС, Європейською Комісією, Європейським Парламентом) та державами-членами Союзу, та ефективне представлення ЄС за кордоном. При цьому контроль над програмами зовнішньої співпраці, політикою сприяння розвитку та політикою сусідства залишиться, як і раніше, за Європейською Комісією. Головний дипломатичний орган ЄС складатиметься з центральної адміністрації та 136 Представництв ЄС за кордоном.

Офіційною інституцією Європейського союзу, яка охоплює всю судову владу ЄС, є *Європейський Суд справедливості*. Його основними функціями є:

- перевіряє на відповідність договорам документи, видані європейськими інституціями та урядами;
- забезпечує виконання зобов'язань державами-членами за договорами ЄС;
- тлумачить право Спільноти на запит національних судів.

Наразі членами ЄС є 28 держав Європи: Бельгія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Франція, Німеччина (1957 р.); Велика Британія Данія, Ірландія (1973 р.); Греція (1981 р.); Австрія, Фінляндія, Швеція (1995 р.); Польща, Угорщина, Чеська Республіка, Словаччина, Словенія, Кіпр, Мальта, Естонія, Литва, Латвія (2004 р.); Болгарія, Румунія (2007 р.); Хорватія (2013 р.).

У 2012 році Європейський Союз отримав Нобелівську премію миру «За внесок впродовж більше шести десятиліть у просування миру і примирення, демократії та прав людини у Європі».

7.2. Вільне переміщення факторів виробництва на спільному ринку ЄС

Рух до формування єдиного вільного ринку в Європі зайняв десятиліття. Положень Договору про заснування ЄЕС було недостатньо для створення справжнього спільного ринку. Незважаючи на успіхи у реалізації принципу вільного руху товарів та валютній співпраці, до середини 80-х років ХХ століття не вдалося запровадити вільного руху послуг, капіталу, осіб, а також свободи поселення. Усе ще існували технічні (різні норми, стандарти, вимоги), фіскальні (різні податкові системи) та фізичні (прикордонний контроль) бар'єри. Лише підписанням 17 лютого 1986 р. у Люксембурзі **Єдиного Європейського Акту** було пришвидшено процес. Цей акт доповнив Договір про ЄЕС статтею, у якій йшлося, що Співтовариство розпочне діяльність, необхідну для створення внутрішнього ринку до 31 грудня 1992 року. **Єдиний внутрішній ринок** був визначений як простір без внутрішніх кордонів, у межах якого буде забезпечено вільний рух товарів, осіб, послуг та капіталу.

Реалізацію стратегії спільного ринку зробили можливими відмова від повного наближення законодавства і прийняття принципу взаємного визнання. Згідно з цим підходом, Рада ЄС визначає лише основні вимоги щодо безпеки, охорони здоров'я, довкілля та споживачів, натомість узгодженням деталей їх практичного застосування займаються інші європейські інституції. Національне законодавство такого ж характеру не підлягає контролю Співтовариства і є предметом взаємної довіри.

Єдиний внутрішній ринок складається з чотирьох елементів (так званих **свобод руху**):

- свобода руху товарів;
- свобода руху працівників;
- свобода руху послуг;

- свобода руху капіталу.

Принцип вільного руху товарів стосується як промислових, так і сільськогосподарських та споживчих товарів, які були вироблені чи видобуті в одній з держав-членів, а також тих, які були законно ввезені на територію Співтовариства.

Створення спільного ринку вимагало ліквідації митних перешкод у торгівлі між державами-членами, а також різноманітних нетарифних бар'єрів: технічних, фіскальних та фізичних. Митні бар'єри було остаточно скасовано у II половині 1968 року. Спільний митний тариф щодо третіх країн було встановлено 1 липня 1968 року. Щоб зробити можливим вільний рух товарів, були заборонені кількісні обмеження (квоти, заборони імпорту та експорту), а також засоби, що мають подібний ефект, наприклад, технічні норми, положення про склад товару, тип пакування і т.д. Усі товари на ринку Союзу підлягають однаковим нормам та сертифікаційним вимогам. Заборонено також податкову дискримінацію, тобто стягнення з товарів, привезених з інших держав-членів податків вищих, ніж податки, які стягуються з подібних національних товарів. Заборонено також стягнення інших мит, які би прямо чи опосередковано захищали виробників подібних товарів у даній державі-члені.

Обмеження імпорту, експорту або транзиту товарів можуть бути запроваджені лише за умови, що цього вимагають: міркування публічної моралі, громадського порядку та безпеки, охорони здоров'я та людського життя, охорони тварин та рослин, охорони національного багатства, яке має мистецьку, історичну та археологічну цінність, а також охорони промислової та торговельної власності. Проте, вищезгадані заборони та обмеження не повинні бути засобом самовільної дискримінації, ані прихованого обмеження торгівлі між членами Співтовариства.

Лібералізація ринку послуг у Співтоваристві відбувалася повільно. У її початкових фазах були спроби гармонізувати існуюче в державах-членах законодавство про надання послуг. Проте, така гармонізація

виявилася надзвичайно важкою та могла б тривати дуже довго. Тому було вирішено запровадити принцип взаємного визнання національних стандартів і правил, а гармонізацією на рівні права Співтовариства були охоплені лише основні норми.

Великі труднощі були викликані спробою лібералізації ринку фінансових послуг. Як наслідок, цей ринок регулюється тепер цілою низкою правових актів Співтовариства. Свобода надання фінансових послуг означає насамперед:

- право банків, страхових та інших фінансових інституцій вільно надавати свої послуги в інших державах-членах безпосередньо зі свого головного офісу або через філії;
- право громадян держав-членів на здійснення банківських, страхових та інших операцій на території цілого Співтовариства;
- гармонізацію умов функціонування ринку цінних паперів на території Співтовариства.

Інституційні засади вільного руху громадян сформовано 14 червня 1985 року в Шенгені, маленькому містечку в Люксембурзі, підписанням угоди щодо формування **Шенгенської зони**.

Бельгія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина та Франція погодилися поступово скасовувати контроль на спільних кордонах і запроваджувати свободу пересування для всіх громадян країн ЄС, які підписали цю угоду, інших держав-членів та громадян третіх країн. Угода набула чинності 26 березня 1995 року. Місто Шенген знаходиться поблизу точки сходження кордонів Люксембургу, Німеччини та Франції.

Ті ж п'ять країн підписали 19 червня 1990 року *Шенгенську конвенцію (Schengen Convention)*, у якій викладено заходи та гарантії щодо запровадження свободи пересування. Шенгенська конвенція доповнює відповідні внутрішні заходи і підлягає ратифікації в національних парламентах. Відтоді Шенгенську Конвенцію підписали вже 30 держав (табл. 7.2).

Членство та впровадження Шенгенської угоди

	Країни-члени Шенгенської угоди	Країни-члени Шенгенської зони	Території автоматично включені до Шенгенської зони
1985 р.	Бельгія, Франція, ФРН, Люксембург, Нідерланди (5)		Монако, Сан-Марино
1990 р.	Італія (6)		Лівігно
	об'єднання Німеччини		
1992 р.	Португалія, Іспанія, Греція (9)		Азорські острови та Мадейра Сеута, Мелілья та Канарські острови
1995 р.	Австрія (10)		
1996 р.	Данія, Фінляндія, Ісландія, Норвегія, Швеція (15)		Гренландія та Фарерські острови ¹
2000 р.	Великобританія	обмежене членство ²	
2002 р.	Ірландія	обмежене членство ³	
2004 - 2008	Чехія, Естонія, Угорщина, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Словаччина, Словенія, Швейцарія ⁴ (25)		
	Кіпр		
2007 р.	Болгарія, Румунія		
2011 р.	Ліхтенштейн (26)		

¹ Погоджено угодою асоціації з Данією про те, що люди, подорожуючі між Фарерськими островами та Гренландією з однієї сторони і Шенгенськими державами-членами з іншої сторони, не проходять міждержавного прикордонного контролю. Традиційне право вільного пересування громадян європейської спільноти не застосовано до Гренландії та Фарерських островів.

² Велика Британія висловила бажання долучитися до таких аспектів співпраці Шенгенських країн, як співпраця правоохоронних та судових органів у кримінальних справах, боротьба з наркоторгівлею та Шенгенська інформаційна система.

³ Ірландія, висловила бажання приєднатися до всіх положень, що стосуються впровадження та роботи Шенгенської інформаційної системи.

⁴ Скасування паспортного контролю в аеропортах Швейцарії відбулося - з квітня 2009 року

Існує велика різниця між формальним вступом договору в силу і фактичної відміною прикордонного контролю. Прикордонний контроль може бути скасований тільки тоді, коли виконані технічні умови приєднання до Шенгенської інформаційної системи.

Договір і Конвенція, разом з деклараціями та рішеннями, ухваленими Шенгенською виконавчою радою, утворюють сукупність документів, відомих під назвою «Шенгенський доробок». *Протокол до Амстердамського договору регулює внесення Шенгенського доробку в договори ЄС.* Для цього його розподілено між першим «стовпом» (розділ IV Договору про заснування Європейської Спільноти: візи, надання притулку, імміграція та інші питання, пов'язані з вільним пересуванням людей) і третім (розділ VI Угоди про ЄС: положення про співпрацю правоохоронних і судових органів у кримінальних справах). Юридичне включення «Шенгена» в Європейський Союз супроводжувалось інтеграцією інституцій. Рада міністрів перейняла на себе обов'язки і повноваження Шенгенського виконавчого комітету, а генеральний секретаріат Ради — обов'язки та повноваження Шенгенського секретаріату. Шенгенські країни вдалися, зокрема, до таких спільних заходів:

- скасували контроль на спільних кордонах
- виробили єдині правила перетину зовнішніх кордонів
- в аеропортах і портах розділили термінали для тих, хто мандрує всередині Шенгена і для тих, хто прибув ззовні
- гармонізували умови в'їзду та візові вимоги для короткотермінового перебування
- створили Шенгенську інформаційну систему тощо.

Протокол до Амстердамського договору проголошує, що всі країни, які вступають до ЄС, мусять повністю прийняти Шенгенський доробок разом з правилами, виробленими інституціями на базі цього доробку.

15 березня 2006 року було прийнято **Шенгенський кодекс про кордони**, що змінював Шенгенську конвенцію. Шенгенський кодекс

про кордони – це Кодекс Співтовариства про правила, що регламентують пересування осіб через кордони.

Цей Регламент змінює існуюче законодавство про прикордонні перевірки, що проводяться для фізичних осіб. Він спрямований на вдосконалення законодавчої частини політики інтегрованого управління кордонами, встановлюючи правила перетину зовнішніх кордонів і знову вводячи перевірки на внутрішніх кордонах.

Право на вільне пересування на території Європейського Союзу мають насамперед громадяни держав-членів, котрі: є найманими працівниками, створюють компанії, користуючись свободою підприємництва, або надають послуги на території Співтовариства.

Свобода руху працівників включає права на:

- прийняття запропонованої праці,
- вільне пересування з цією метою територією держав-членів Співтовариства,
- перебування в одній з держав-членів Співтовариства з метою знайти там роботу,
- поселення на території однієї з держав-членів Співтовариства після знаходження роботи.

Наймані працівники, працівники вільних професій, особи, що займаються підприємництвом або надають послуги, а також їх сім'ї мають право на працю, поселення, проживання, соціальний захист та мінімальну допомогу для інтеграції в суспільство обраної ними держави-члена.

Проте, вищезгадані права не поширюються на зайнятість у державній адміністрації. Іноземці не мають права керувати державними органами і виконувати функції публічно-правового характеру.

Право на вільне пересування та проживання на території держав-членів мають не лише економічно активні особи (ті, що працюють або шукають працю) та їх сім'ї, але також і студенти, пенсіонери та інші громадяни держав-членів, за умови, що у них є достатньо засобів на утримання (з пенсій чи інших джерел доходу) та медичне страхування.

За мінімум засобів на утримання вважають такий розмір доходу, нижче якого громадянам приймаючої держави належить право на соціальну допомогу.

Громадяни інших держав-членів мають право на таке саме ставлення, що й місцеві робітники, право на рівну винагороду та доступ до освітніх закладів. Правові акти ЄС гарантують також право на всі соціальні послуги у сферах освіти та охорони здоров'я (пільги, допомоги, стипендії і т.д.), а також взаємне визнання дипломів. Усе це означає ліквідацію будь-якої дискримінації працівників держав-членів Співтовариства, що застосовувалась з огляду на їх громадянство у сферах зайнятості, оплати та інших умов праці

7.3. Механізм, критерії та основні етапи прийняття нових членів до ЄС

Соціально-економічні та політичні успіхи ЄС сприяють залученню нових членів. Адже сфери діяльності ЄС є досить широкими. Це – єдиний ринок, політики, економічний та валютний союз і міжнародні відносини (табл. 7.3).

Таблиця 7.3

Сфери діяльності ЄС

Предмет	Складові
Єдиний ринок	Охорона принципів єдиного економічного простору від порушень країн – членів
Політика	Аграрна; транспортна; антимонопольна; податкова; соціальна; регіональна; екологічна; промислова; науково-технічна; розвиток «транс'європейських» шляхів сполучення; охорона здоров'я, молодіжна; загальна та професійна освіта; культура; захист прав споживачів; енергетична; туризм; захист громадянських прав, політика зайнятості; візова; надання притулку; імміграційна; координація діяльності митних служб

Економічний валютний союз	та	Координація економічної політики, контроль за станом національних бюджетів; емісія євро
Міжнародні відносини		Зовнішньоторговельна політика; сприяння економічному розвитку країн, що розвиваються.

Одним з пріоритетів зовнішньої політики розширеного ЄС є формування відносин з сусідами. Цьому присвячена нова політика Європейського Союзу – **Європейська політика сусідства** (European Neighbourhood Policy). Вона має на меті створити на південь і схід від нових кордонів розширеного Європейського Союзу зону стабільності миру і добробуту шляхом налагодження тісних довготривалих відносин з сусідніми країнами.

Нормами ЄС чітко визначений порядок прийняття нових членів. Кожен інституційний орган Європейського Союзу має свої чітко визначені повноваження у справі прийняття нових членів до ЄС.

З точки зору послідовності дій та реалізації повноважень окремих інституцій ЄС (Ради, Комісії та Парламенту) можна виокремити наступні дванадцять кроків:

- 1) Європейська держава подає заявку про вступ до Європейської Ради;
- 2) Європейська Рада звертається до Європейської Комісії з проханням підготувати "Думку" ("Опінію" / "Avis");
- 3) Європейська Комісія представляє "Оцінку" Європейській Раді;
- 4) Європейська Рада одноголосна приймає рішення розпочати переговори про вступ з державою-кандидатом;
- 5) Європейська Комісія пропонує, а Європейська Рада одноголосна затверджує основні складові та принципи позиції ЄС на переговорах з державою-кандидатом;
- 6) Рада (Міністрів) проводить переговори з державою-кандидатом;
- 7) Проект Договору про вступ узгоджується між ЄС та державою-кандидатом;

8) Проект Договору про вступ направляється до Європейської Ради та Європейського Парламенту;

9) Європейський Парламент схвалює Договір про вступ більшістю голосів;

10) Європейська Рада одногосне затверджує Договір про вступ;

11) Держави-члени та держава-кандидат офіційно підписують Договір про вступ;

12) Держави-члени та держава-кандидат ратифікують Договір про вступ згідно зі своїми конституційними нормами. Держава-кандидат стає членом Європейського Союзу.

Для вступу до ЄС необхідно відповідати критеріям. **Умови вступу до ЄС** визначені на засіданні Європейської Ради у Копенгагені, що відбулась 21-22 червня 1993 року: "Асоційовані держави Центральної та Східної Європи, які висловили таке прагнення, можуть стати членами Європейського Союзу. Вступ відбудеться як тільки асоційована держава зможе взяти на себе обов'язки членства, задовольнивши необхідні політичні та економічні вимоги".

Ці вимоги отримали назву **Копенгагенських критеріїв**:

перший - "стабільність Інститутів, що є гарантами" демократії, верховенства права, прав людини і поваги та захисту прав меншин" (політичний критерій);

другий - "існування діючої ринкової економіки, а також спроможність впоратися з конкурентним тиском та ринковими силами в межах Європейського Союзу" (економічний критерій);

третій - "здатність взяти на себе обов'язки членства, включно з дотриманням цілей політичного, економічного та валютного союзу" (критерій членства);

четвертий - "спроможність Європейського Союзу абсорбувати нових членів, одночасно підтримуючи динаміку європейської інтеграції, є важливим фактором спільного інтересу як Союзу, так і держав-кандидатів". Іноді цей критерій називають "незалежним",

оскільки його суть - забезпечення того, щоб вступ нових країн не послабив європейську інтеграцію.

У рішеннях Люксембурзької Ради (12-13 грудня 1997 року) зазначалося, що "дотримання Копенгагенського політичного критерію є передумовою для початку переговорів про асоціацію".

"Існування ринкової економіки", як складова економічного критерію має бути задоволена перед початком переговорів.

"Спроможність впоратися з конкурентним тиском та дією ринкових сил в межах Європейського Союзу" (ця складова економічного критерію) має бути задоволена у середньостроковій перспективі - 5 років.

Третій критерій - *"критерій членства"* є, як свідчать переговори країн-кандидатів, найважчим для виконання. При проведенні переговорів про набуття членства в Союзі, на сьогодні, для гармонізації конкретизовано 35 напрямків спільного доробку ЄС.

В процесі вступу до ЄС виокремлено п'ять основних етапів:

1. *Консультативний етап* - триває перед поданням країною заяви про вступ.

– Як показує практика, на цьому етапі країни-претенденти на вступ укладали один з трьох типів асоціативних угод:

– Європейську угоду (European Agreement). У 90-х роках такі угоди було укладено з десятьма колишніми соціалістичними країнами Центральної та Східної Європи: Польщею (1991 рік), Угорщиною (1991 рік), Румунією (1993 рік), Болгарією (1993 рік), Чехією (1993 рік), Словаччиною (1993 рік), Естонією (1995 рік), Литвою (1995 рік), Латвією (1995 рік), Словенією (1996 рік).

– Угоду про асоціацію (Association Agreement). Такі угоди були укладені з Туреччиною у 1963 році, Мальтою у 1970 році та Кіпром у 1972 році.

– Угоду про стабілізацію і асоціацію (Stabilization and Association Agreement). Такі угоди були підписані з

балканськими країнами. Консультативний етап завершується поданням країною-претендентом заявки про вступ до Європейського Союзу.

2. Оціночний етап - триває між поданням країною заявки про вступ та початком переговорів про вступ. На цьому етапі країни намагаються якомога більшою мірою виконати критерії членства в ЄС. Держава офіційно стає країною-кандидатом на вступ до ЄС.

3. Переговорний етап - триває від початку й до завершення переговорів про вступ.

У процесі переговорів про вступ визначаються умови, на яких кожен кандидат може приєднатися до Європейського Союзу, та терміни прийняття, імплементації і правового впровадження *acquis communautaire* ("спільного доробку ЄС"). В окремих випадках можливе врахування перехідних заходів, але вони мають бути чітко визначеними за змістом і тривалістю.

Кожна країна-кандидат-діє за окремим графіком і може бути прийнята до ЄС настільки швидко, наскільки швидко вона досягне відповідності критеріям вступу та членським зобов'язанням.

Переговори відбуваються у формі серії двосторонніх конференцій між країнами-членами та кожною з країн-кандидатів за кожним із 35 розділів *acquis communautaire*. Серед цих розділів - конкурентна політика, транспортна політика, енергетика, податкова політика, митний союз, сільське господарство, юстиція і внутрішні справи, фінансова сфера, регіональна політика, бюджетні асигнування тощо.

Загальний успіх у переговорному процесі оцінюється кількістю розділів, за якими переговори є цілком завершеними. Результати переговорів включаються до проекту угоди про вступ країни-кандидата до Європейського Союзу.

4. Ратифікаційний етап - триває між підписанням угоди про вступ та її ратифікацією.

Перед підписанням угоди про вступ вона має бути подана до Європейської Ради для схвалення та до Європейського Парламенту для надання згоди.

Після підписання угода про вступ подається до країн-членів ЄС і країн-кандидатів для ратифікації та прийняття країнами-кандидатами рішення про вступ, за необхідністю - через процедуру референдуму. Саме тому успішний хід переговорів й, навіть, їх завершення, не є гарантією вступу країни до ЄС.

Так, наприклад, Норвегія, уряд якої двічі (у 1972 та 1994 роках) успішно провів переговори й, навіть, підписав Угоду про вступ, так і не стала членом Європейського Союзу, оскільки противники вступу до ЄС двічі змогли з невеликою перевагою виграти референдум. Швейцарія одного разу вже подавала заяву на вступ, але процес не було завершено, оскільки на референдумі в грудні 1992 року швейцарці висловились проти ратифікації Угоди про Європейську економічну зону.

5. Імплементацийний етап - започатковується після виконання усіх ратифікаційних процедур та набуття угодою чинності. Лише після цього країна стає повноправним членом Європейського Союзу.

Відповідно до визначеного механізму прийняття нових членів до ЄС, європейською країною до Європейської ради подається заявка про вступ до ЄС.

Заявка країни – претендента на членство в ЄС оформлюється у довільній формі; установленого зразка чи вимог до оформлення заявки не існує. Головним є те, що це має бути офіційне звернення, у якому має бути чітко сформульоване прохання країни набути членства в ЄС, виконувати встановлені вимоги та нести відповідні зобов'язання.

З прикладів подачі заявок можна визначити, що це лист глави уряду країни – претендента на ім'я головуючого в Раді міністрів ЄС, у якому висловлюється бажання країни набути членства в ЄС і не міститься якихось розлогих пояснень, або лист – меморандум чи лист - заявка, до якого додається меморандум. У цьому випадку

окреслюються підстави для подачі заявки, надаються історичні, культурні, політичні, економічні та інші аргументи належності країни до європейської сім'ї, характеризуються її успіхи протягом останніх років у здійсненні реформ тощо. Зазвичай, країни, більш готові до членства в ЄС, подають короткі листи заявки, менш готові доповнюють їх розлогими меморандумами.

7.4. Україна в процесі Європейської інтеграції

Для сучасного етапу розвитку світової економіки характерним є збільшення кількості міжнародних інтеграційних угруповань та їх учасників (одна країна може бути учасником кількох зон вільної торгівлі або митних союзів). Адже інтеграція сприяє розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, зростанню товарообороту та добробуту, підвищує рівень міжнародної співпраці. Показовим є приклад ЄС, який на сьогодні є економічним союзом незалежних країн Європи, найвищою формою інтеграції у світі та найбільшим ринком. Для України, як будь-якої країни, досить важливим є відкриття цього ринку.

Європейський Союз є політичним та економічним об'єднанням, до складу якого наразі входить 28 європейських країн. Принцип об'єднання країн у межах ЄС вважають унікальним. Безперечно, що формування як економічного, так і політичного союзів має свої особливості, і вони проявляються в інтересах їх учасників. При цьому інколи політичні інтереси до інтеграції заохочують країни до активізації економічних перетворень всередині країни відповідно до встановлених вимог. Тобто, актуальність політичного бажання визначає інтенсивність економічних перетворень, яких вимагає сам процес інтеграції, тому можливим є скорочення як часу адаптації внутрішнього законодавства до вимог союзу, так і скорочення послідовних видів інтегрування.

Зрозуміло, що та чи інша форма економічного співробітництва, на яку претендує країна, визначається партнерами, як це є у відносинах України з ЄС. Вона передбачає собою певний інститут регулювання взаємних зобов'язань, зокрема щодо взаємної торгівлі та сфери аграрної економіки. Формування і регулювання двосторонніх відносин у певному взаємовигідному напрямі є результатом наявності у країни доброї політичної та економічної волі в реалізації конкретних цілей і стратегії економічного розвитку, які вимагає процес адаптації права, економіки і соціальних стандартів.

Головними пріоритетами ЄС вважає підтримку миру і стабільності в Європі, дотримання спільних цінностей ЄС та забезпечення добробуту народів країн-членів. Фундаментальні принципи ЄС полягають у забезпеченні вільного руху людей, товарів, послуг і капіталів між країнами-членами. Усі країни Євросоюзу поділяють спільні демократичні цінності, забезпечують дотримання прав людини, принцип верховенства права, захист прав міноритарних спільнот.

Досвід інших країн показує, що, процеси інтеграції починаються поступово з тих форм, які в окремих політичних і економічних умовах світового або регіонального розвитку є найбільш ефективними для її учасників. Вибір також залежить від того, які завдання ставить перед собою країна, що претендує на участь в уже існуючому союзі країн. Такими цілями для учасників як новостворюваних інтеграційних об'єднань, так і участі в уже діючому союзі можуть бути інноваційне відновлення економічного потенціалу, прискорення розвитку окремих галузей економіки, закріплення позицій окремих товарних груп на світовому ринку тощо.

Головними стимулами інтегрування є спільні економічні інтереси, що разом із принципами взаємовигідних відносин складають фундамент угоди. Цілі угоди полягають у тому, щоб позбутися перешкод у торгівлі, створити умови для справедливої конкуренції, збільшити доцільність інвестування, спільно захищати права інтелектуальної власності, запровадити ефективний механізм співпраці

та розв'язання суперечностей, а також розвивати регіональну багатосторонню співпрацю. У цьому плані 21 березня 2014 року відбулося підписання політичної частини Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони (далі – Угода; Угода про асоціацію), а 27 червня 2014 р. підписана економічна частина Угоди, що дозволяє забезпечити функціонування поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі (далі – ПВЗВТ). Ці події є найважливішими у поточному десятиріччі для розвитку України.

Європейська інтеграція є незмінним стратегічним пріоритетом державної політики незалежної України та продиктована фактом її належності до європейської цивілізації. Український народ свідомо зробив свій вибір на користь європейської інтеграції та має намір набути членства в ЄС. З цією метою в державі прийнята і послідовно провадиться стратегія інтеграції України до Європейського Союзу.

Динаміка процесу європейської інтеграції України визначається:

- готовністю та здатністю українського суспільства, бізнесу й держави проводити необхідні соціально-економічні та демократичні перетворення, наближуючись до європейських стандартів і норм, реальної імплементації європейських цінностей та правового поля;
- сприятливою економічною та політичною ситуацією у міжнародному оточенні нашої держави, зокрема трансатлантичних взаємовідносин, розвитком взаємовигідного партнерства, формуванням безпеки і розвитком співробітництва.

Послідовність і наполегливість України, її майбутні успіхи на шляху економічних і політичних реформ, реальне наближення країни до європейських політичних, економічних і правових стандартів дозволить у перспективі набути членство в ЄС. Основними позитивними здобутками у відносинах з ЄС є можливість успішної реалізації положень Угоди про асоціацію та формування ПВЗВТ. Для українських споживачів створення ПВЗВТ забезпечить розширення асортименту продукції, збільшення пропозиції сприятиме зменшенню

цін внутрішніх виробників, особливо на продукти, які імпортуються. Товари з ЄС стимулюватимуть українських виробників удосконалювати технології виробництва, переробки та зберігання своєї продукції.

Труднощі можуть виникнути через технічні бар'єри, потребу в гармонізації вітчизняних стандартів із європейськими. Основним ризиком зони вільної торгівлі для українських товаровиробників є неготовність чинної нормативно-правової бази до вимог у сфері санітарних і фітосанітарних заходів ЄС. Це найбільш важливо для продукції тваринництва, фруктів і овочів та готових харчових продуктів. Крім того, нерозвиненість інфраструктури ринку також може гальмувати експорт вітчизняної продукції. Актуальною залишається проблема зміни географічних назв товарів внаслідок реалізації зобов'язань щодо дотримання історичних зазначень продукції походженням із країн ЄС.

Економічні вигоди забезпечуватимуться також макроекономічною стабільністю, додатковими іноземними інвестиціями, отриманням позитивного сальдо торговельного балансу тощо. Створення сприятливих умов для виробників може забезпечити синергетичний ефект для всієї економіки України. Ємний внутрішній ринок збуту сприятиме закріпленню тенденції щодо підвищення конкурентоспроможності продукції.

Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом дає змогу сторонам перейти від партнерства і співробітництва до політичної асоціації та економічної інтеграції. Невід'ємною частиною Угоди є створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, яка, крім іншого передбачає, комплексну програму адаптації регуляторних норм у сферах торгівлі до відповідних стандартів ЄС.

В Угоді про асоціацію чітко визначено дві основні цілі: по-перше, це політична складова інтеграції з метою наступного членства у ЄС і по-друге, економічна складова. У статті 1 завдання щодо економічної

інтеграції передбачається «запровадження умов для посилення економічних та торговельних відносин, які вестимуть до поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС», у тому числі завдяки створенню ПВЗВТ. Це завдання також передбачає підтримку зусиль України стосовно завершення переходу до ринкової економіки, у тому числі шляхом поступової адаптації її законодавства до права ЄС. У зв'язку з цим, домінуючою складовою Угоди є її економічна частина, і в першу чергу місце аграрного сектору економіки України в процесах інтеграції.

Текст Угоди про асоціацію налічує понад 1000 сторінок складається з преамбули, 7 основних розділів, 43 додатків та 3 протоколів. Структура Угоди про асоціацію між Україною та ЄС наведена на рис. 7.1.

СТРУКТУРА УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

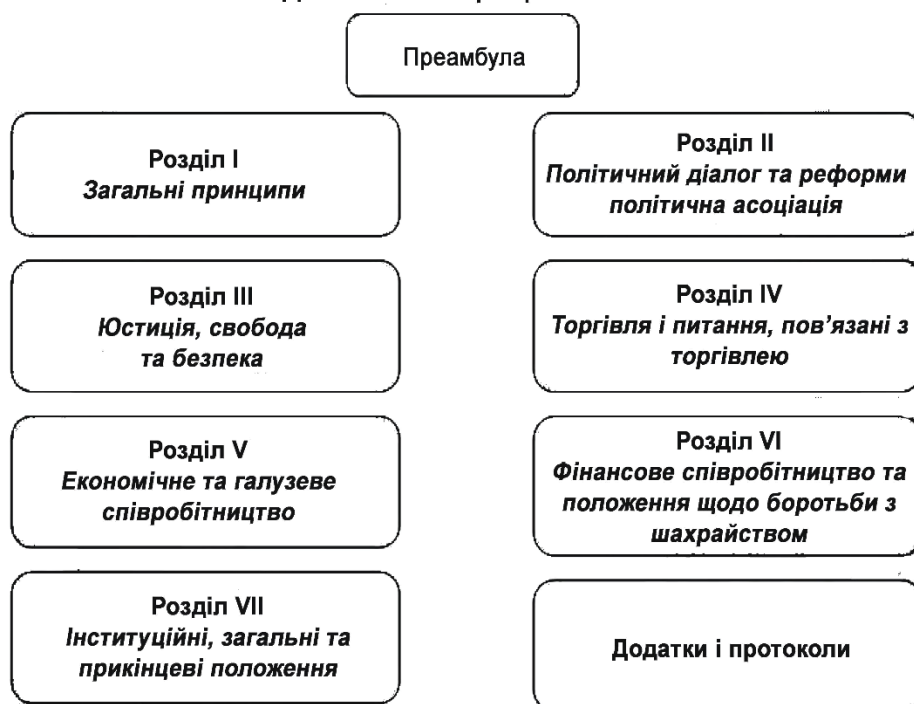


Рис. 7.1. Структура Угоди про асоціацію між Україною та ЄС
У преамбулі стосовно економічної інтеграції визначено, що:

- політична асоціація та економічна інтеграція України з Європейським Союзом залежатиме від прогресу в імplementації цієї Угоди, а також від досягнень України в забезпеченні поваги до спільних цінностей і прогресу в наближенні з ЄС у політичній, економічній та правовій сферах;

- така поглиблена і всеохоплююча зона вільної торгівлі, пов'язана з процесом широкомасштабної адаптації українського законодавства, повинна сприяти подальшій економічній інтеграції до внутрішнього ринку ЄС, як це передбачено Угодою.

Проте, це абсолютно не гарантує і не є достатньою умовою інтеграції України до ЄС, що теж враховано в преамбулі, а саме «ця Угода не визначає наперед і залишає відкритим майбутній розвиток відносин Україна». Хоча одна із цілей Угоди – це запровадження умов для посилення економічних та торговельних відносин, які вестимуть до поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС, у тому числі завдяки створенню ПВЗВТ та підтримування зусиль України стосовно завершення переходу до діючої ринкової економіки, у тому числі шляхом поступової адаптації її законодавства до набуття членства у ЄС.

Угода складається з наступних розділів:

I. Загальні принципи

II. Політичний діалог та реформи, політична асоціація, співробітництво та конвергенція у сфері зовнішньої та безпекової політики

III. Юстиція, свобода та безпека

IV. Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею

V. Економічне та галузеве співробітництво

VI. Фінансове співробітництво та положення щодо боротьби з шахрайством

VII. Інституційні, загальні та прикінцеві положення.

У розділі I «Загальні принципи» зазначається, що принципи вільної ринкової економіки становитимуть основу для відносин ЄС та України.

А серед головних принципів посилення відносин між ними є верховенство права, боротьба з корупцією тощо.

У розділі II «Політичний діалог та реформи, політична асоціація, співробітництво та конвергенція у сфері зовнішньої та без-пекової політики» основна увага зосереджена на питаннях політичного діалогу, зовнішньої та безпекової політики.

У розділі III «Юстиція, свобода та безпека» містяться положення щодо верховенства права та поваги до прав людини, співробітництва у сфері міграції, а також вирішення таких проблем як контрабанда товарів, економічні злочини, зокрема у сфері оподаткування; корупції в приватному і державному секторі тощо.

У розділі IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» окреслено умови торгівлі та застосування інструментів торговельної політики, а саме скасування мит, зборів та інших платежів, нетарифних заходів, технічних бар'єрів (і зокрема щодо маркування та етикування), санітарних та фітосанітарних заходів (окреслено і безпосередньо процедуру сертифікації та захисних заходів), а також специфічних положень щодо товарів, адміністративного співробітництва та співробітництва з третіми країнами, захисних заходів торгівлі (глобальні захисні заходи, антидемпінгові та компенсаційні заходи) та ін.

При цьому окремо у главі 5 «Митні питання та сприяння торгівлі» розглянуто питання щодо відносин з бізнес спільнотою, зборів та платежів, митної оцінки, митного співробітництва, зокрема створення підкомітету з питань митного співробітництва, наближення законодавства у митній сфері тощо.

Також оговорюються заснування підприємницької діяльності, торгівлі послугами та електронної торгівлі, поточних платежів та руху капіталу, створення підкомітету з географічних зазначень (GI), патенти, захист прав інтелектуальної власності, конкуренції, торгівля лісогосподарською та рибною продукцією, щодо торгівлі енергоносіями та ін.

У розділі V «Економічне та галузеве співробітництво» містяться положення щодо співробітництва у сфері енергетики, включаючи ядерну енергетику, управління державними фінансами, оподаткування, статистики, сільського господарства та розвитку сільських територій, навколишнього природного середовища, трансрансдордонного та регіонального співробітництва, транспорту, космосу, науки та технологій, політики у сфері промисловості та підприємництва, у видобувній та металургійній галузі, фінансових послуг, законодавства про заснування та діяльність компаній, інформаційного суспільства, туризму, захисту прав споживачів, освіти та навчання, культури, участі в програмах та агентствах європейського союзу тощо.

У главі 17 «Сільське господарство та розвиток сільських територій» йдеться про співпрацю з метою розвитку сільського господарства та сільських територій. Співпраця має сприяти заохоченню сучасного і сталого сільськогосподарського виробництва, але з врахуванням захисту навколишнього середовища і тварин, зокрема через поширення методів органічного виробництва; підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського сектора, ефективності ринків, умов для інвестування; заохочення політики якості сільськогосподарської продукції та ін.

В результаті створення зони вільної торгівлі розпочнеться процес зближення економік України та країн-членів ЄС і послідовна вибудова правил торгівлі на основі прийнятих у ЄС процедур торгівлі та технічних регламентів. Сторони створюють одна одній режими найбільшого сприяння в торгівлі у визначених секторах економіки, товарних групах і тарифних квотах, за якими й відбудеться скасування і зменшення мит.

Зокрема, для сільськогосподарської продукції Європейський Союз відразу скасовує більшість ввізних мит (83,1% тарифних ліній), встановлює перехідні періоди тривалістю 37 років на 2% тарифних ліній при водночас широкому застосуванні безмитних тарифних квот (14,9% товарів). Україна у свою чергу скорочуватиме тарифи більш поступово,

спочатку на 35,2% тарифних ліній і збереже ненульові ставки ввізних мит на окремі товари, але застосовуватиме тарифні квоти лише до кількох товарних груп (цукор – спочатку 30 тис. т, через 5 років – 40 тис. т; свинина – 20 тис. т; м'ясо птиці – спочатку 18 тис. т, через 5 років – 20 тис. т).

У межах квот Україні дозволено експортувати в ЄС 1,6 млн т зернових у перший рік зі збільшенням цього обсягу до 2 млн т через п'ять років (у тому числі пшениці – від 950 тис. т до 1 млн т, кукурудзи – від 250 до 350 тис. т, ячменю – від 400 до 650 тис. т, вівса – 4 тис. т, крупи ячменю – від 6,3 до 7,5 тис. т, висівок – від 16 до 20 тис. т, насіння соняшнику – 100 тис. т), м'ясо (з них яловичина – 12 тис. т, свинина – 40 тис. т, птиця – від 36 до 40 тис. т), молоко та вершки – від 8 до 10 тис. т, сухе знежирене молоко – від 1,5 до 5 тис. т, вершкове масло – від 1,5 до 3 тис. т, яйця – 3 тис. т, мед – від 5 до 6 тис. т, цукор – 30 тис. т, цукрові сиропи – 27 тис. т, часник – 500 т, гриби – 1000 т, оброблені томати – 10 тис. т, яблучний сік – від 10 до 20 тис. т, виноградний сік – від 10 до 20 тис. т.

У розділі VI «Фінансове співробітництво та положення щодо боротьби з шахрайством» оговорено питання фінансової допомоги ЄС Україні через застосування відповідних інструментів та механізмів. Задля боротьби з корупцією та шахрайством сторони застосовуватимуть ефективні методи, через взаємну адміністративну допомогу та співпрацю.

У розділі VII «Інституційні, загальні та прикінцеві положення» йдеться про створення Ради Асоціації, яка контролюватиме виконання Угоди, обговорення цього на спеціальних самітах тощо. Також передбачається створення Комітету та Парламентського комітету Асоціації.

У додатках Угоди представлено графік скасування експортного мита, інформацію щодо скасування мит, індикативну сукупність тарифних квот для імпорту в Україну, географічні зазначення сільськогосподарської продукції і продуктів харчування тощо. Також

значається, що в Угоді передбачається її перегляд, аналіз і можливість запровадження за необхідності певних захисних заходів.

Поряд із позитивними чинниками інтеграції зона вільної торгівлі з ЄС несе для економіки України значні виклики, пов'язані з повною чи частковою втратою традиційних зарубіжних ринків, насамперед щодо вітчизняної продукції, яка на сьогодні не є конкурентоспроможною на ринках країн-членів ЄС. Розв'язання вказаних проблем сприятиме успішній адаптації вітчизняного бізнесу до умов ЄС та мінімізації втрат економіки України. Зона вільної торгівлі стимулюватиме приток іноземних інвестицій в Україну, створення нових підприємств і робочих місць, швидше впровадження європейських стандартів і розвиток транспортно-логістичної інфраструктури, що забезпечить зростання виробництва й експорту не лише сировини, а й продукції з вищою доданою вартістю.



Рекомендована література

1. Білорус О. Г. *Глобальний конкурентний простір : моногр.* / О. Г. Білорус, Ю. М. Пахомов, І. Ю. Гузенко, О. К. Скаленко, О. В. Гаврилюк; Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана, Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин НАН України, Міжнар. асоц. "Україна - Рим. клуб", Міжнар. ін-т глобалістики. - К.: Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана, 2007. - 680 с.
2. *Міжнародна економіка: підруч.* / С.О. Гуткевич, М.Д.Корінько, М.І. Пугачов, Ю.М.Сафонов. - 2-е вид., доповнене – Х.: «Діса-плюс», 2015. – 420 с.
3. *Міжнародні відносини і євроатлантична інтеграція України. Підручник* / В.І.Абрамов, Л.С. Голопатюк та ін. – К.: Освіта України, 2005. – 404 с.
4. *Міжнародна економіка : підручник* / [А. П. Румянцев та ін.] ; заг. ред. А. П. Румянцев ; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. - 3.вид., перероб. і доп. - К. : Знання, 2006. - 480 с.
5. *Міжнародна економіка : підручник* / Д. Лук'яненко, А. Поручник, Я. Столярчук. - Київ : КНЕУ, 2014. - 762 с.
6. *Оспіцев В.І. Міжнародні фінанси : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]* В.І. Оспіцев. – К. : Знання, 2006. – 335 с.
7. *Gutkevych S. International economics: textbook/ S.Gutkevych, M.Korinko, Y.Safonov.* - Kharkiv: "Disa Plus", 2018. – 152 p.

ТЕМА 8

СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА

План

- 8.1. Структура сучасної світової валютної системи**
- 8.2. Поняття валюти та її класифікація. Валютний курс**
- 8.3. Міжнародна валютна ліквідність**

Ключові слова та поняття:

міжнародні валютно-фінансові організації
міжнародна валютна ліквідність
міжнародні валютні відносини
види валютних курсів
національна валюта
валютна інтервенція
валютні обмеження
валютний паритет
валютна блокада
валюта
девальвація
валютний курс
валютний кошик
валютний демпінг
конвертування валют
світова валютна система
міжнародні валютні відносини
міжнародна валютна ліквідність
складові світової валютної системи
валютні ринки, національна валютна система

8.1. Структура сучасної світової валютної системи

Важливою складовою світового господарства є міжнародні валютні відносини, які забезпечують обслуговуванням усього напрямку економічних зв'язків, що розвиваються між окремими країнами, юридичними та приватними особами – суб'єктами ринку. Міжнародні валютні відносини виникли з початком функціонування грошей у міжнародному платіжному обороті. Упродовж історії мінялись структура валютної системи і форми світових грошей та умови міжнародних розрахунків. Одночасно зростало значення валютної системи у світовому грошовому обігу та міра її відносної самостійності.

Міжнародні валютні відносини – сукупність валютно-грошових і розрахунково-кредитних зв'язків у світогосподарській сфері, які виникають у процесі взаємного обміну результатами діяльності національних господарств. Або іншими словами, міжнародні валютні відносини є сукупністю суспільних відносин, що складаються при функціонуванні валюти в світовому господарстві і обслуговуючих взаємний обмін результатами діяльності національних господарств.

Світова валютна система — це закріплена міжурядовими угодами форма організації валютних відносин. Валютна система є формою організації міжнародних грошових відносин; сукупність правил та механізмів, що забезпечують співвідношення між валютами. Основними її завданнями є сприяння міжнародному валютному співробітництву та зростання міжнародної торгівлі, стабілізація валютно-обмінних операцій, створення системи багатосторонніх розрахунків та усунення валютних перешкод у міжнародній торгівлі. Суб'єктами валютних відносин є держава, міжнародні організації, юридичні і фізичні особи. Правовою основою для виникнення, змін або припинення валютних відносин є міжнародні угоди і акти відповідного законодавства в конкретних країнах.

Структуру світової валютної системи складають:

- міжнародні засоби обігу та платежу (золото, національні валюти, міжнародні або композитивні гроші тощо);

- валютні ринки;
- міжнародна валютна ліквідність — це спроможність переміщення валютних ресурсів, що забезпечують гарантію вчасної оплати зобов'язань у міжнародній сфері;
- уніфіковані форми і правила міжнародних розрахунків;
- умови конвертованості валют;
- узаконений режим валютних курсів і паритетів (валютний паритет, як законодавчо встановлене співвідношення між двома валютами, яке є основою валютного курсу);
- міжнародні валютно-фінансові організації.

Основні складові світової валютної системи представлені на рис. 8.1



Рис. 8.1. Основні складові світової валютної системи

В економічній літературі виділяють *національну, міжнародні (регіональну) і світову валютні системи* (окремі дослідники лише національну та світову)

Національна валютна система – це форма організації валютних відносин країни, за допомогою яких здійснюються міжнародні розрахунки, утворюються та використовуються валютні кошти держави.

Міжнародна (регіональна) валютна система – це договірно-правова форма організації валютних відносин між групою країн. Прикладом такої системи є створена валютна система країн ЄС. Вона є специфічною організаційно-економічною формою відносин країн 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 (спеціально розроблена державами) і закріплена міждержавними угодами між всіма чи значною кількістю країн світу.. Це сукупність способів, інструментів, міждержавних органів, за допомогою яких здійснюється взаємний платіжно–розрахунковий оборот у рамках світового господарства.

Світова валютна (грошова) система діє як грошова система окремої країни і виконує подібні функції.

Призначенням (**функціями**) будь-якої валютної системи є:

- 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.

Національна валютна система становить частину грошової системи держави, в рамках якої формуються і використовуються валютні ресурси, здійснюється міжнародний платіжний оборот.

До її складу входять такі елементи:

- національна грошова (валютна) одиниця;

- умови оберненості валюти;
- система валютного ринку і ринку дорогоцінних металів;
- режим валютного курсу;
- порядок міжнародних розрахунків країни;
- склад і система управління золотовалютними резервами країни;
- статус національних установ, що регулюють валютні відносини країни.

Національні валютні системи формуються на основі національного законодавства з урахуванням норм міжнародного права. Їх особливості визначаються умовами і рівнем розвитку економіки країни, її зовнішньоекономічними зв'язками, завданнями соціально-економічного розвитку. На базі національних валютних систем функціонує світова валютна система.

Головними **завданнями світової валютної системи** є:

- ефективного 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 безперервного функціонування економічної системи вільного підприємництва.

Основними вимогами, які необхідні для успішного функціонування світової валютної системи є:

По перше, 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.

По-друге, дія механізму вирівнювання (регулювання). Ця вимога потребує, щоб окремі країни проводили економічну та фінансову політику, яка б сприяла підтриманню збалансованої міжнародної системи платежів; фінансові механізми забезпечували регулювання

платіжного балансу; уряди держав сприяли збереженню рівноваги на ринках іноземної валюти.

По-третє, 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 – міжнародні розрахунки звичайно припускають існування операцій з іноземною валютою мінімум для однієї зі сторін, яка приймає участь в угоді. Основні елементи національної і світової валютних систем наведені в табл. 8.1.

Таблиця 8.1

Основні елементи національної та світової валютних систем

Національна валютна система	Світова та міжнародна валютні системи
Національна валюта та умови її конвертування	Резервні валюти, міжнародні рахункові валютні одиниці
Паритет та режим курсу національної валюти	Умови взаємного конвертування валют та уніфікований режим валютних паритетів
Наявність чи відсутність валютних обмежень, валютний контроль	Регламентація режимів валютних курсів і міждержавне регулювання валютних обмежень
Національне регулювання міжнародної валютної ліквідності країни	Міждержавне регулювання міжнародної валютної ліквідності
Регламентація використання міжнародних кредитних засобів обігу	Уніфікація правил використання міжнародних кредитних засобів обігу
Регламентація міжнародних розрахунків країни	Уніфікація основних форм міжнародних розрахунків

Режим національного валютного ринку та ринку золота	Режим світових валютних ринків та ринку золота
Національні органи, що регулюють валютні відносини країни	Міжнародні організації, які здійснюють міждержавне валютне регулювання

Стабільність і характер функціонування світової валютної системи залежать від ступеня її відповідності структурі світового господарства, розстановці сил та інтересам провідних країн. При зміні даних умов виникає періодична криза світової валютної системи, яка завершується її крахом і створенням нової валютної системи.

8.2. Поняття валюти та її класифікація. Валютний курс

Носієм міжнародних валютно-грошових відносин є світовий грошовий товар, який приймається кожною країною як еквівалент вивезеного з неї багатства. Першим міжнародним грошовим товаром було золото. Далі світовими грошима стали національні валюти провідних світових держав (кредитні гроші). Наразі в цій якості також поширені композиційні, або фідуціарні (засновані на довірі до емітента) гроші. До них відносяться міжнародні та регіональні платіжні одиниці. Фідуціарні гроші включають паперові гроші, класичні кредитні гроші та сучасні гроші в їх різних формах.

Особливим способом функціонування грошей є валюта, коли національні гроші опосередковують міжнародні торгівлі і кредитні відносини. Таким чином, валютою стають гроші, які використовуються в міжнародних економічних відносинах.

В широкому розумінні, валюта означає грошову одиницю будь-якої країни. Проте, **валюта** – це:

- грошова одиниця, що лежить в основі грошової системи держави;
- тип грошової системи держави (золота, паперова);

- грошові знаки зарубіжних країн (іноземні банкноти і монети), кредитні та платіжні документи, що використовуються в міжнародних розрахунках.

Класифікація видів валют наведено на рис. 8.2.

Класифікація видів валют в залежності від:



Рис.8.2. Класифікація видів валют

Для скорочення назв валют на міжнародному валютному ринку використовують коди ISO (або SWIFT – міжнародна електронна система для валютних переказів Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications – товариство міжнародних міжбанківських фінансових телекомунікацій, членом якої є НБУ і провідні банки України). Існує загальноприйнята світова норма позначення курсів валют.

Запропоновано класифікацію видів валют в залежності від:

1) емітента валютних коштів

валюта поділяється на:

➤ ***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, наприклад спеціальні права запозичення (*SDR- Special Drawing Right*) – 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 (з 1 січня 1999 року замінена на євро, яке з 2002 року існує у готівковому вигляді).

2) ступеню конвертування валют

• ***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). У Статуту МВФ поняття «вільно конвертована валюта» замінене на «вільно використовувана валюта».

- **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 конвертована.

- **Неконвертовані валюти** (замкнуті валюти, у країнах, де для резидентів та нерезидентів уведена заборона обміну валют).

3) матеріально-речової форми

- *Готівкова (банкноти, монети)*
- *Безготівкова*

4) відношення до курсів інших валют

- *Сильна (тверда)* – стабільний валютний курс, рух якого відбувається відповідно фундаментальним макроекономічним закономірностям

- *Слабка (м'яка)*

5) принципу побудови

- *кошикового типу (СДР) складається з декількох валют*
- *звичайна*

б) відношення до валютних запасів країни

- *резервна валюта*
- *інші валюти*

7) видів валютних операцій

- *валюта ціни контракту*
- *валюта платежу*
- *валюта кредиту*
- *валюта клірингу*
- *валюта векселя*

Здібність резидентів та нерезидентів вільно без обмежень обмінювати національну валюту на іноземну і використовувати

іноземну валюту в угодах з реальними і фінансовими активами називається **конвертованість валюти**. Поділ конвертованості валют наведено на рис. 8.3.

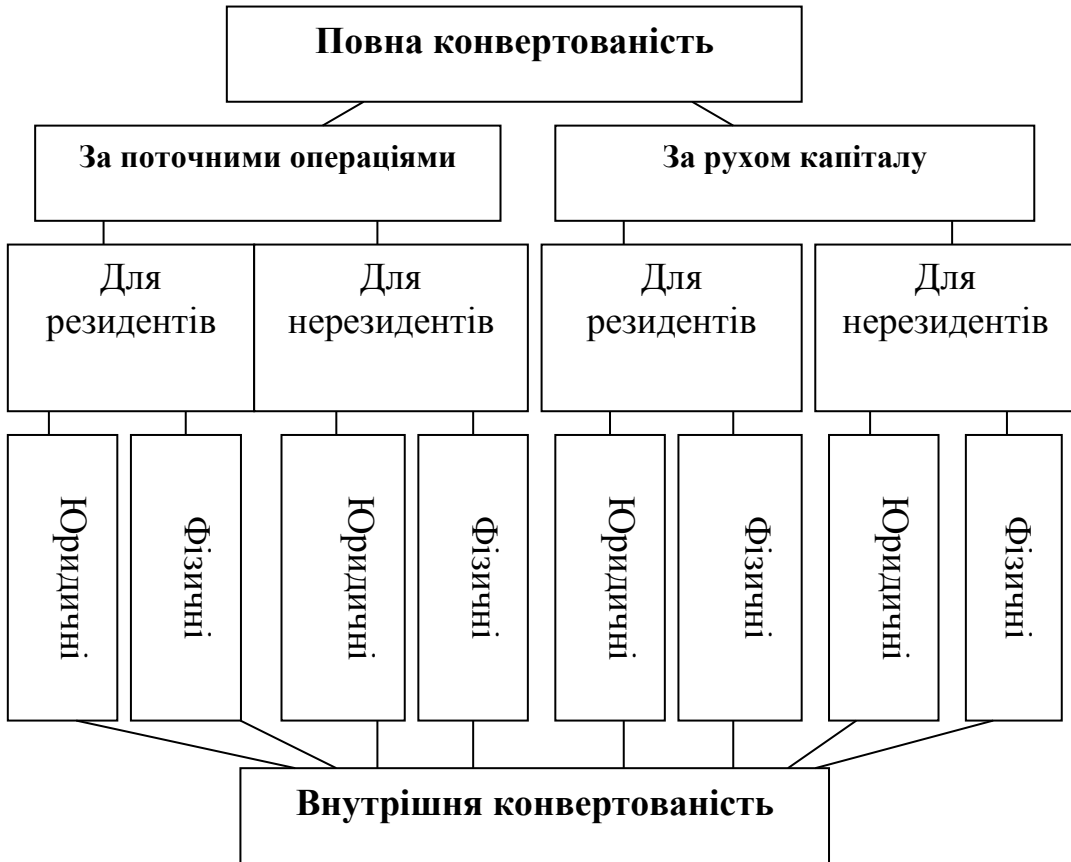


Рис.8.3. Поділ конвертованості валют

Конвертованість за поточними операціями – відсутність обмежень на платежі і трансфerti по поточним міжнародним операціям, 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 трансфerti по міжнародним операціям,

пов'язаними з рухом капіталу – прямі та портфельні інвестиції, кредити та капітальні гранти.

Повна конвертованість – відсутність будь-якого контролю та яких-небудь обмежень за поточними та капітальними операціями.

Внутрішня конвертованість – право резидентів купувати, мати і робити 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 робити операції з іноземною валютою з нерезидентами (існує на Україні).

У процесі конвертування продають одну валюту та купують іншу, при цьому відносна кількість цих валют визначається їх обмінним, або валютним, курсом. Обмін, або конвертування, валют здійснюється на валютному ринку.

Валютний курс – це:

- мінова вартість національних грошей однієї країни, виражена в грошових одиницях інших країн;

- коефіцієнт перерахунку однієї валюти в іншу, що визначається співвідношенням попиту та пропозиції на валютному ринку.

Валютний курс в зовнішньоекономічній діяльності виконує надзвичайно важливі функції:

- інтернаціоналізації 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;

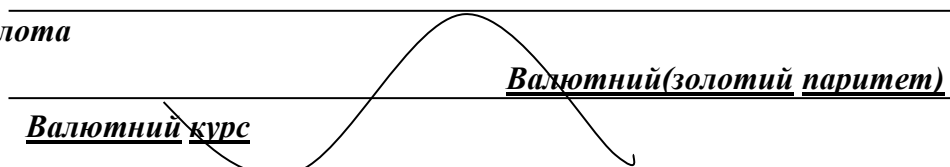
- використовується для періодичної переоцінки рахунків в іноземній валюті компаній та банків;

- перерозподіл національного продукту між країнами.

Можливе відхилення валютного курсу від валютного паритету представлено на рис. 7.4.

Максимальна межа відхилення (точка ревальвації) (експортна точка)

Валютний курс = золотий паритет + витрати на перевезення золота



Мінімальна межа відхилення (точка девальвації) (імпортна точка)

Валютний курс = золотий паритет “-“ витрати на перевезення

Рис. 8.4. Можливе відхилення валютного курсу від валютного паритету

В основу валютного курсу при системі золотомонетного стандарту було покладено *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.

Класичний механізм “золотих крапок”. Діяв при двох умовах : вільна купівля – продаж золота та його необмежене вивезення; межі коливань валютного курсу визначались затратами, пов’язаними з транспортуванням золота за кордон (фрахт, страхування, втрата процентів на капітал, затрати на апробування та ін.) і Відхилення валютного курсу від золотого паритету в умовах золотомонетного стандарту не перевищувало 1% від паритету в кожний бік.

Після краху золотомонетного стандарту виникає валютний паритет. **Валютний паритет** визначається купівельною спроможністю валют.

Валютний кошик

✓ Метод співвідношення середньозваженого курсу однієї валюти по відношенню до визначеного набору інших валют (визначається

склад валют, їх доля 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 долями валют); *асиметричний* (з різними долями валют)

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 тих, то інших факторів. До основних факторів, що впливають на валютний курс, належать:

- темп інфляції;
- стан платіжного балансу;
- різниця процентних ставок в різних країнах;
- діяльність валютних ринків та спекулятивні валютні операції;
- ступінь використання визначеної 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 валюти;
- місце і роль країни у світовій торгівлі;
- вивіз капіталу.

У практиці валютних відносин використовують такі види валютних курсів:

✓ *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 французького франка до інших валют);

кошиковий (прив'язаний до штучно побудованих комбінацій валют основних торговельних партнерів Австрії, Алжиру); валютний курс, заснований на системі змінного паритету.

✓ **Плаваючий** – визначається через зіставлення паритетів купівельної спроможності валют, тобто оцінки в національних грошах вартості однойменного “кошика” товарів

- незалежне плавання (на девізних ринках)
- кероване (регульоване) плавання (втручання центральних банків)
- змішане плавання по відношенню до однієї валюти (долара США) – всього чотири країни застосовують Бахрейн, Саудівська Аравія, Катар, Об'єднані Арабські Емірати)
- спільне плавання (валютне угруповання ЄС використовують)

✓ **Номінальний валютний курс** – це конкретна ціна національної валюти на іноземну валюту і навпаки.

✓ **Реальний валютний курс:**

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)

✓ **Спот курс** – курс обмін на протязі не більше 2 робочих днів з моменту досягнення угоди про курс – це курс на ринку на певну дату.

✓ **Форвардний курс** – узгоджений курс, обмін за цим курсом здійснюється в майбутньому, понад 3 дня після узгодження.

Кількість товарів і послуг, що можуть бути придбані за одиницю грошей, є їх купівельною спроможністю. Це величина, обернена до рівня цін.

Купівельна спроможність (сила валюти) – виражається як сума товарів та послуг які можна придбати за певну грошову одиницю і визначається у порівнянні з базовим періодом.

Зниження купівельної спроможності валюти називається інфляцією, зростання купівельної спроможності — дефляцією. Купівельна спроможність однієї і тієї ж валюти може істотно варіювати в різних країнах. Концептом для міжнародного порівняння економічних показників є перерахунок на паритет купівельної спроможності.

Паритет купівельної спроможності (*purchasing power parity, PPP*) – співвідношення купівельних спроможностей двох чи більше валют відносно певного набору (кошика) товарів і послуг.

Теорія паритету купівельної спроможності валюти (ПКС) сформована шведським економістом Густавом Касселлем (1866-1944). Г. Кассель підготував для Ліги Націй меморандум, в якому запропонував використовувати ПКС у міжнародній валютній й політиці. Цей показник мав розраховуватись на базі середньозважених товарних цін і використовуватись у валютному обміні, зовнішній торгівлі, при наданні кредитів.

Наразі 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). 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.

Заходами валютної політики є:

- девальвація;

- ревальвація;
- валютна інтервенція;
- валютний демпінг;
- валютна блокада;
- валютні обмеження та інше.

Девальвація - це офіційне зниження курсу національної валюти відносно іноземних валют. Як правило, використовується з метою заохочення експорту та скорочення імпорту для поліпшення платіжного балансу шляхом приведення офіційного курсу у відповідність з ринковим курсом провідних валют. Такий захід буває ефективним тільки на дуже короткий термін, та, якщо не вжити інших необхідних заходів, може вилитись у поглиблення інфляції й пониження життєвого рівня народу. Буває, що девальвація є тільки офіційним визнанням зниження курсу національної валюти після того, як таке зниження відбулося стихійно.

Ревальвація (ревалоризація) — це підвищення офіційного курсу національної валюти відносно інших валют. Країна, що ревальвує національну валюту, отримує змогу придбати іноземну валюту. Цей захід використовується, як правило, для боротьби з інфляцією і для стримування зростання активного сальдо платіжного балансу. Від ревальвації значний вигравш мають експортери капіталу та імпортери товарів.

Валютна інтервенція - це втручання держави (через Центральний банк) в операції на валютному ринку з метою впливу на курс національної валюти шляхом продажу чи купівлі іноземної валюти. Валютна інтервенція є досить великою за масштабами операцією, яка проводиться у визначений і досить короткий проміжок часу.

Валютний демпінг - це різновид демпінгу, при якому експорт товарів відбувається за цінами, нижчими від світових, шляхом застосування спеціального зниження валютних курсів, які відображають зовнішнє знецінення валюти у розмірах, що

перевищують знецінення грошей на внутрішньому ринку країни – експортера.

Валютна блокада - це сукупність примусових валютних заходів, які використовуються одними державами відносно інших з метою добитися від останніх виконання певних вимог. Валютна блокада є різновидом економічної блокади. До валютної блокади належать такі заходи, як блокування рахунку, кредитна блокада та валютні обмеження.

Валютні обмеження - це система нормативних заходів, встановлених законодавчо або адміністративно і спрямованих на обмеження валютних операцій. Валютні обмеження передбачають:

- регулювання переказів і платежів за кордон, вивозу капіталу;
- репатріацію прибутків, золота, грошових знаків, цінних паперів;
- заборону вільного продажу і купівлі іноземної валюти;
- обов'язкову передачу державі іноземної валюти в обмін на національну за офіційним курсом.

8.3. Міжнародна валютна ліквідність

Важливим елементом валютної системи є міжнародна валютна ліквідність, під якою в найчастіше розуміється можливість окремої країни або групи країн безперервно оплачувати свої зобов'язання прийнятними платіжними засобами.

Міжнародна валютна ліквідність:

- 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.

Розрізняють **кількісні і якісні аспекти ліквідності**.

Кількісний - характеризує масштаби ліквідних резервів, що використовуються для врегулювання вимог і зобов'язань.

Якісний - визначає ступінь їх придатності для виконання функції світових грошей.

Міжнародна валютна ліквідність (МВЛ) визначається відношенням золотовалютних резервів центральних банків країн світового співтовариства (ВР) до загальної суми річного імпорту товарів та послуг (ІР):

$$\text{МВЛ} = \text{ВР} : \text{ІР} * 100\%.$$

Можуть використовуватися й інші показники, наприклад відповідність обсягу резервів потребам в них (кількість ліквідних резервів у порівнянні з обсягом міжнародних операцій даної країни, сальдо платіжного балансу, зовнішній борг, рух коротко- і довгострокових капіталів).

Основною складовою міжнародної валютної ліквідності є офіційні резерви країни, що формуються її центральним банком. До них належать:

- офіційні золоті резерви країни-запаси золота у злитках та монетах;
- валютні резерви країни (іноземна валюта резервна для міжнародних розрахунків);
- резервна позиція в МВФ (право країни – члена на автоматичне отримання безумовного кредиту в іноземній валюті в межах 25% від її квоти);
- розрахунки в СДР та євро.

Основну частину міжнародної валютної ліквідності складають офіційні золотовалютні резерви, запаси, що належать державі (у злитках, монетах і іноземній валюті) у центральному банку і фінансових органах країни, а також в міжнародних і регіональних валютно-кредитних та фінансових організаціях, призначені для міжнародних розрахунків.

Стан міжнародної валютної ліквідності виражається 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**:

- виступає засобом міжнародних платежів, що використовуються головним чином для покриття дефіциту платіжного балансу;

- засобом утворення ліквідних резервів;

- є засобом валютних інтервенцій.

Загально визнану у світі валюту, що використовується для створення в центральних банках інших країн резерву грошових коштів з метою здійснення міжнародних розрахунків, називають **резервна валюта**. Вона виконує функцію резервного засобу, слугує засобом визначення валютного паритету, валютного курсу, використовується як засіб проведення валютної інтервенції, валютної системи країн. Іноді цим терміном також називаються національні кредитні гроші, валюта провідних держав світу, які використовуються для міжнародних розрахунків.

Статус резервної валюти дає переваги країні-емітенту: можливість покривати дефіцит платіжного балансу національною валютою, сприяти зміцненню позицій національних експортерів в конкурентній боротьбі на світовому ринку. В той же час висунення валюти країни на роль резервної покладає певні обов'язки на її економіку: необхідно підтримувати відносну стабільність цієї валюти, не вдаватися до девальвації, валютних і торгових обмежень. Статус резервної валюти зобов'язує країну-емітента приймати заходи з ліквідації дефіциту платіжного балансу і підпорядковувати внутрішню економічну політику завданню досягнення зовнішньої рівноваги.

Об'єктивні посилки 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.

У 1969 році Міжнародний валютний фонд створив кошик резервних валют для визначення курсу безготівкової платіжної одиниці — спеціальних прав запозичення (SDR). Спочатку цей кошик включав 16 валют, але 1981 року їхню кількість скоротили до п'яти провідних: долара США, німецької марки, французького франка, британського фунта та японської єни. У 2000 німецька марка та французький франк були замінені на євро. У 2016 до кошика був доданий китайський юань.

Інституціональним елементом валютної системи є **міжнародні валютно-фінансові організації**. Вони створюються шляхом об'єднання фінансових ресурсів країнами-учасницями для вирішення певних завдань розвитку світової економіки.

Функціями міжнародних валютно-фінансових організацій є:

- операції на міжнародному валютному та фінансовому ринку з метою стабілізації та регулювання міжнародної економіки, підтримки і стимулювання міжнародної торгівлі, забезпечення ліквідності світової банківської системи;
- надання міждержавних кредитів на здійснення державних проєктів та фінансування бюджетного дефіциту;
- кредитування міжнародних проєктів, які відповідають інтересам декількох країн, що беруть участь у проєкті;

- кредитування "внутрішніх" проектів (які стосуються інтересів однієї країни або комерційної організації), здійснення яких може позитивно вплинути на міжнародний бізнес (інфраструктурні проекти, проекти в галузі інформаційних технологій тощо);

- благодійна допомога (фінансування програм міжнародної допомоги);

- фінансування фундаментальних наукових досліджень.

За сферою функціонування розрізняють міжнародні валютно-фінансові організації у системі ООН та регіональні міжнародні валютно-фінансові організації.



Рекомендована література

1. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: підручник/ С.О.Гуткевич, М.Д.Корінько, М.І.Пугачов, Ю.М.Сафонов, Д.В. Солоха, Г.В. Дмитренко, І.Г.Оніщенко. – 3-є вид., доповнене.- Х.: Діса-Плюс, 2014. -702 с.
2. Міжнародна економіка: підруч. / С.О. Гуткевич, М.Д.Корінько, М.І. Пугачов, Ю.М.Сафонов. - 2-е вид., доповнене – Х.: «Діса-плюс», 2015. – 420 с.
3. Міжнародна економіка : підручник / Д. Лук'яненко, А. Поручник, Я. Столярчук. - Київ : КНЕУ, 2014. - 762 с.
4. Міжнародна економіка : підруч. / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А. А. Мазаракі. - Київ : КНТЕУ, 2014. - 563 с.
5. Міжнародний менеджмент : підручник/ С.О.Гуткевич, Г.В. Дмитренко, І.Г.Оніщенко, Ю.М. Сафонов / за ред.проф. Гуткевич С.О. – К.:Кафедра, 2015. -526 с .
6. Gutkevych S. International economics: textbook/ S.Gutkevych, M.Korinko, Y.Safonov. - Kharkiv: "Disa Plus", 2018. – 152 p.
7. Офіційний сайт Міжнародної організація праці в Україні [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://geneva.mfa.gov.ua/ua/ukraine-io>
8. Офіційний сайт Міжнародної організації з міграції в Україні [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://iom.org.ua/ua>

ТЕМА 9

МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ І ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС

План

9.1. Сутність та основні форми міжнародних розрахунків

9.2. Платіжний баланс країни

9.3. Державне регулювання платіжного балансу

Ключові слова та поняття:

ризик міжнародних платежів
Банк міжнародних розрахунків
міжнародні розрахунки
банківський рахунок
фінансові центри
експортер
акредитив
контракт
акцент
банк
чеки
інкасо
платіж
векселі
імпортер
кредитування
платіжний баланс
державне регулювання
зовнішньоторговельна угода

9.1. Сутність та основні форми міжнародних розрахунків

Міжнародні розрахунки та їх основні форми

Міжнародні розрахунки – це система організації та регулювання платежів у сфері міжнародних економічних відносин.

Суб'єкти: імпортери, експортери, банки.

“Лоро” – іноземні кореспондентські рахунки в банку.

“Ностро” рахунки банку в іноземному банку.

В основу міжнародних розрахунків покладено рух товарно-розпорядчих документів і операційне оформлення платежів.

Головними чинниками, що характеризують стан міжнародних розрахунків, є:

- 1) умови зовнішньоторговельних контрактів;
- 2) валютне законодавство;
- 3) особливості банківської практики;
- 4) міжнародні правила та звичаї тощо.

Вирішальне значення в практиці міжнародних розрахункових операцій мають валютно-фінансові умови зовнішньоекономічних угод (контрактів).

Зовнішньоекономічна угода (контракт) – це матеріально оформлена угода суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їхніх взаємних прав і обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

До валютно-фінансових умов, які мають бути передбачені в угоді (контракті), належать такі:

1. Ціна та загальна вартість угоди (контракту). У цьому розділі контракту визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт, наданих послуг) згідно з угодою (контрактом) та валюта платежів.

2. Умови платежів. Цей розділ контракту визначає спосіб, порядок та терміни фінансових розрахунків і гарантії виконання

сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті договору (контракту) вказуються: умови банківського переказу до (авансовий платіж) та (або) після відвантаження товару чи умови документарного акредитиву або інкасо (з гарантією); умови гарантії, якщо вона є, або коли вона необхідна (вид гарантії – “на вимогу” й “умовна”, умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов контракту без зміни гарантії).

Правильність визначення валютно-фінансових умов при укладанні зовнішньоекономічної угоди – запорука ефективності здійснення зовнішньоекономічних операцій.

Нині немає єдиного, закріпленого багатосторонньою угодою, універсального механізму валютних розрахунків між країнами. Тільки в межах окремих економічних і фінансових угруповань країн можуть існувати певною мірою єдині механізми розрахунків. У сучасній системі світогосподарських зв'язків розрахунки за торговельними та неторговельними операціями регулюються основними принципами, закріпленими в Женевській конвенції про чеки та векселі, а також зведеннями постанов Міжнародної торговельної палати (Париж).

Найпоширеніші умови міжнародних розрахунків:

- **безпосередній** (*повний розрахунок*) – повна оплата товару до моменту чи в момент переходу товару або товаророзпорядчих документів у розпорядження покупця;
- **розрахунок у кредит** (*з розстроченням*) – надання експортером імпортеру кредиту в комерційній формі (для імпортера).

Типи міжнародних розрахунків.

1. Національною валютою:

- торгові, кредитні і платіжні угоди між країнами;
- напрямую.

2. Міжнародною колективною валютою (СПЗ, євро):

- торгові, кредитні і платіжні угоди в межах інтеграційних угруповань країн.

3. Клірингові розрахунки:

- міжнародні платіжні угоди клірингового типу – угода між урядами двох і більше країн при обов'язковому взаємному заліку міжнародних вимог і зобов'язань..

4. Золото:

- використовується в міжнародних розрахунках опосередковано на ринку золота.

Види міжнародних розрахунків залежать від:

По-перше, специфіки суб'єкта:

- між конкретними контрагентами;
- між банками;
- між банком і контрагентом;
- між державою і банком;
- між державами.

По-друге, взаємодії суб'єктів:

- напряду;
- через посередників.

По-третьє, від об'єкту:

- торговельні операції;
- інвестиційні операції;
- некомерційні операції.

По-четверте, умови розрахунків:

- готівкові;
- з наданням кредиту.

Форми міжнародних розрахунків (у напрямку зниження вигідності для експортера):

1. 100% аванс або авансові платежі (передоплата). Рідкісне явище у нормальних міжнародних валютних розрахунках. В Україні – в експортних – післяплата, при імпорті – передоплата.

Авансова оплата

- Імпортер самостійно або через свій банк чи банк – експортера оплачує товар у момент передачі ним замовлення

експортеру. Використовується тільки у випадку незадовільного кредитного стану імпортера чи при наявності складнощів в отриманні експортером грошових коштів, необхідних для виробництва замовлених імпортером товарів. Але при будь-якому випадку кінцеві розрахунки будуть залежати від перевірки всіх документів банком – імпортера.

2. **Акредитив** – угода, в якій банк зобов'язується на прохання клієнта оплатити документи третій особі (бенефіціару-експортеру), на користь якого відкрито акредитив, чи оплатити акцепт трати, яку виставив бенефіціар, чи неогоціацію (купівлю документів), виставлені йому експортером (бенефіціарієм) відповідно до певних умов.

Акредитив за формою буває:

- *грошовий* (виплачуються у зазначеній валюті, або у валюті країни, де акредитиви пред'являються, за курсом на день платежу) – це іменний грошовий документ, в якому зазначено розпорядження банку про виплату власнику вказаної суми повністю або частинами;
- *товарний (документарний)* - передбачає, що покупець дає доручення банку, який обслуговує, відкрити такий товарний акредитив, де вказується найменування товару та документи, які необхідно пред'явити для отримання платежу.

В розрахунках по документарному акредитиву беруть участь:

- *імпортер (наказодавець)*, який звертається до банку з проханням про відкриття акредитиву;
- *банк імпортера (банк-емітент)*, який відкриває акредитив;
- *банк, що авізує*, перевіряє дійсність акредитиву і повідомляє експортера про відкриття на його користь акредитиву та передає йому текст акредитиву;
- *бенефіціар–експортер*, на користь якого відкривається акредитив;
- *рамбурсний банк*, якщо між банком експортера та банком імпортера відсутні кореспондентські зв'язки;

- *перевізник та експедитор.*

ОПИС СХЕМИ АКРЕДИТИВУ (А).

1. Укладання угоди між експортером та імпортером.
2. Заява на відкриття А.
3. Відкриття А банком–емітентом і направлення А бенефіціару через авізуючий банк.
4. Авізування (повідомлення) бенефіціару про відкриття А на його користь.
5. Відвантаження товару.
6. Оформлення і надання бенефіціаром в банк комплексу документів для отримання платежу по А.
7. Пересилка банком, що авізує, документів банку-емітенту.
8. Перевірка банком-емітентом отриманих документів та їх оплата.
9. Видача банком-емітентом документів, що оплачені, наказодавцю А.
10. Зарахування авізуючим банком коштів бенефіціару.

АКРЕДИТИВ для імпортера:

1. Висока комісія;
2. Застосовується банківський кредит;
3. Імобілізація та розпилення його капіталу – відкриття акредитиву до отримання і реалізації товарів.

АКРЕДИТИВ для експортера:

1. Існує зобов'язання банку оплатити;
2. Надійність розрахунків і гарантія своєчасної оплати товарів, тому що це здійснює банк;
3. Швидкість отримання платежу;
4. Отримання дозволу імпортера на переказ валюти в країну експортера при виставленні акредитиву в іноземній валюті.

Види акредитивів різноманітні і поділяються:

1. *З точки зору можливості зміни або анулювання акредитива банком-емітентом:*

- безвідзивний

- відзивний

2. З т. з. додаткових зобов'язань іншого банку по акредитиву :

- підтверджений

- непідтверджений

3. З т. з. можливості поновлення акредитива:

- роловерні (револьверні, поновлені)

4. З т. з. можливості використання акредитивом другим бенефіціаром (непосредственным поставщиком товара):

- переказні (трансферабельні)

5. З т. з. існування валютного покриття :

- покритий

- непокритий

6. З т. з. можливостей реалізації акредитиву:

- акредитиви з оплатою проти документів;

• акцептні акредитиви, які передбачають акцепт тратт банком – емітентом при умові виконання усіх вимог акредитива;

- акредитиви з відстрочкою платежу;

- акредитиви з неоголошеною документацією.

1. Відзивний акредитив - у будь-який час може бути змінений або анульований банком-емітентом навіть без попереднього повідомлення бенефіціара. Відзивний акредитив не створює ніякого правового платіжного зобов'язання банку. Тільки тоді, коли банк-емітент або банк-кореспондент здійснили платіж по документам, відзив акредитиву залишається без юридичної сили. Отже, відзивний акредитив звичайно не надає бенефіціару достатнього забезпечення.

Безвідзивний акредитив — дає бенефіціару високу ступінь впевненості, що його поставки або послуги будуть оплачені, як тільки він виконає умови акредитиву, який у випадку коли пред'явлені всі пред'явлені документи і дотримані всі його умови, складає тверде зобов'язання платежу банку-емітента. Для зміни або анулювання умов

акредитиві при безвідзивному акредитиві потрібна згода як бенефіціара, так і відповідних банків.

2. Безвідзивний непідтверджений акредитив — Банк-кореспондент лише авізує бенефіціару відкриття акредитиву. У цьому випадку він не бере ніякого зобов'язання платежу і, таким чином, не зобов'язаний його здійснювати на основі документів, що пред'явлені бенефіціаром

Безвідзивний підтверджений акредитив — якщо банк-кореспондент підтверджує бенефіціару акредитив, то цим самим він зобов'язується здійснити платіж по документам, що відповідають акредитиву і що подані вчасно.

3. Револьверний акредитив — якщо покупець віддає розпорядження поставити замовлений товар певними частинами через певні проміжки часу (договір про поставку партіями), то здійснення платежів може виконуватися за допомогою револьверного акредитиву, який, відповідно, покриває вартість часткових поставок.

Розрахунки з використанням револьверних акредитивів можуть здійснюватися на кумулятивній або некумулятивній основі:

- *Кумулятивний варіант* означає, що суми невикористаних або не повністю використаних часток можуть бути додані до тих часток, що залишилися;
- *При некумулятивному варіанті*, навпаки, термін використання своєчасно не запитаних часткових сум зникає.

Певною перевагою револьверних акредитивів є те, що необхідно кожен раз відкривати (поновлювати) новий акредитив, крім того, маємо економію на канцелярських та інших витратах.

4. Переказний (трансферабельний) акредитив — надає бенефіціару право давати вказівки банку, проводити оплату, акцепт або покупку тратт (документів), передати акредитив повністю або частинами одному або декільком третім особам (іншим бенефіціарам). Інші бенефіціари не мають права подальшого перекладу трансферабельного акредитиву. Акредитив може бути переказним

тільки у тому випадку, якщо в ньому вказано банком-емітентом, що він є “трансферабельним”. Терміни “дробовий”, “що переуступається”, “що передається” не повинні застосовуватися.

5. *Покриті* — акредитиви, при відкритті яких банк-емітент заздалегідь надає в розпорядження виконуючого банку валютні кошти (покриття) у сумі акредитиву на термін дії зобов’язань банку-емітента з умовою можливості їх використання для виплат по акредитиву. Покриття може надаватися кількома відомими способами:

- кредитування сумою акредитиву кореспондентського рахунку виконуючого банку в банку-емітенті або іншому банку;
- надання виконуючому банку права списати всю суму акредитиву з рахунку банку-емітента в момент отримання акредитива на виконання;
- відкриття банком-емітентом страхових депозитів або депозитів у виконуючому банку.

Використання покриття призводить до фактичного заморожування коштів імпортера на період від відкриття акредитиву до виплати коштів по ньому.

6. *Акредитив з оплатою проти документів* — найбільш широко застосовується. Розрахунки з бенефіціаром здійснюються безпосередньо після пред’явлення передбачених документів і тратт (коли це потрібно), якщо дотримані умови акредитиву. При цьому відповідно враховується час, необхідний для перевірки документів банком. Для виконання розрахунку банк-платник (виконуючий) повинен мати доступ до коштів, що призначені для платежу по акредитиву.

Акредитив з акцептом тратт — бенефіціар може вимагати, щоб після виконання умов по акредитиву тратта, яку він виставив на покупця, була повернена йому банком-емітентом, що відкрив акредитив, або банком-кореспондентом, забезпечена акцептом. Замість платежу виконується акцепт тратти (переказаного векселя). Акцептовану тратту бенефіціар може передати своєму банку або для

платежу в день настання строку, або, якщо він хоче відразу розпоряджатися грошима, для дисконтування.

Акредитив з відстрочкою платежу — бенефіціар отримує платіж не при подачі документів, а в більш пізній термін, що передбачено в акредитиві (без виписки експортером векселів). При подачі документів згідно акредитиву бенефіціар отримує письмову згоду уповноваженого банку здійснити платіж у день настання відповідного строку оплати. Таким чином, імпортер вступає у володіння документами (і тим самим товарами або послугами), до того як він буде дебетований по продажній або покупній ціні.

Акредитиви, що виконуються шляхом неогоціції тратт — товарний акредитив, виставлений банком-емітентом в його національній валюті й адресований безпосередньо бенефіціару акредитиву.

Неогоціція тратт — купівля-продаж векселів або інших цінних паперів, що мають попит на ринку.

3. **Інкасо** — банківська операція, завдяки якій банк за дорученням клієнта отримує платіж від імпортера за відвантажені на його адресу товари та послуги, зараховуючи ці кошти на рахунок експортера в банку.

В інкасовій формі розрахунків беруть участь:

- 1) *доручитель – клієнт*, який доручає інкасову операцію своєму банку;
- 2) *банк-ремітент*, якому доручитель доручає операцію з інкасування;
- 3) *інкасуєчий банк*, який отримує валютні кошти;
- 4) *банк, який представляє документи імпортеру-платнику*;
- 5) *імпортер-платник*.

На рис. 9.1. представлена схема розрахунків по документарному інкасо.

1. Експортер заключає контракт з імпортером про продажу товарів на умовах розрахунків по документарному інкасо і відправляє йому товар (1а).

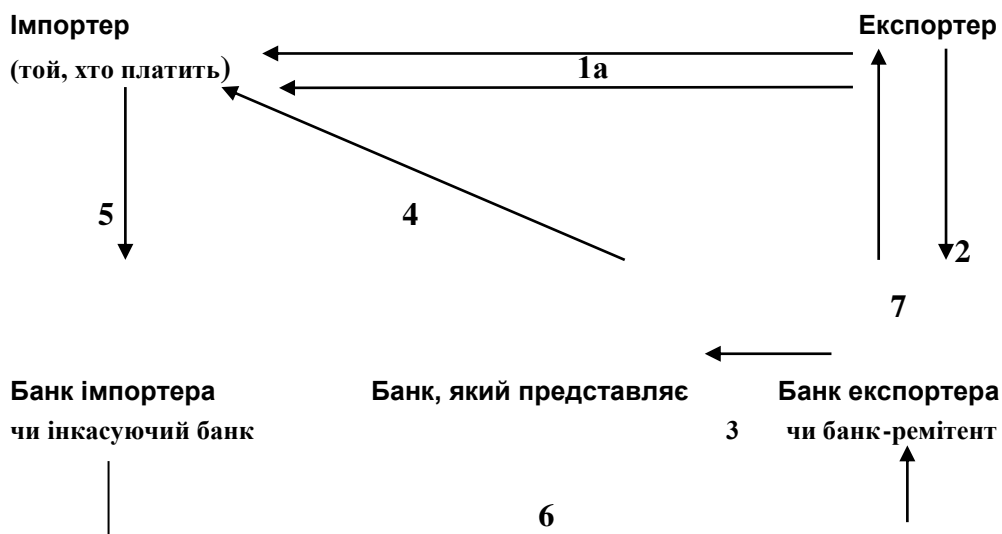


Рис. 9.1. Схема розрахунків по документарному інкасо

2. Експортер відправляє своєму банку інкасове доручення та комерційні документи.

3. Банк експортера пересилає інкасове доручення і комерційні документи банку, який представляє (чи банку імпортера).

4. Банк, який представляє, надає ці документи імпортеру.

5. Імпортер оплачує документи банку, який інкасує (чи своєму банку)

6. Банк, який інкасує, переказує платіж банку-ремітенту (чи банку експортера).

7. Банк-ремітент зараховує переказну суму на рахунок експортера.

Переваги:

- для імпортера — немає необхідності завчасно відволікати кошти зі свого обігу;

- для експортер — зберігає юридичне право розпорядження товаром до оплати імпортером.

Недоліки для експортера:

- ризик, пов'язаний з відмовою від платежу;

- значний проміжок часу між надходженням валюти по інкасо і відвантаженням товару.

Додаткові умови для запобігання недоліків інкасо:

1) імпортер оплачує проти телеграми банку експортера про прийом чи відсилку на інкасо товарних документів (телеграфне інкасо);

2) за дорученням імпортера банк видає на користь експортера платіжну гарантію, при цьому приймає на себе зобов'язання перед експортером оплатити суму інкасо за умовами неплатежу імпортером. Аваль (гарантія платежу) – вексельне поручительство;

3) експортер використовує банківський кредит для покриття імпобілізованих ресурсів.

4. Відкритий банківський рахунок

- Продаж на кредитних умовах, узгоджених між експортером та імпортером. Форма не вигідна для експортера, але дуже вигідна для імпортера. Імпортер отримує можливість не тільки одержати товар, але й здійснити його продаж до надання оплати) - метод платежу, за яким продавець просто відправляє рахунок-фактуру покупцеві, який має заплатити у визначений час після її отримання (ніякого документарного підтвердження, використовується тільки з філіями та іншими підрозділами)

5. **Банківський переказ** – це розпорядження, що пересилається (як правило, електронною поштою) банком однієї країни банкові іншої країни. За його допомогою дається вказівка дебетувати депозитний рахунок першого з них і кредитувати рахунок певної особи чи установи.

При здійсненні переказу банк продає клієнту іноземну валюту за національну. (СВІФТ – система електронних переказів)

Альтернативою телеграфному переказу є поштовий переказ. В цьому випадку інструкції відправляються поштою або банкір надає покупцеві вексель на пред'явника, а покупець відправляє його авіапоштою продавцю (одержувачу платежу).

6. Розрахунки з використанням векселів і чеків

Банківський вексель - цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання боржника (векселедавця) сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю).

Банківський вексель буває :

- простий;
- переказний.

Комерційна тратта (переказний комерційний вексель) – містить письмовий наказ векселядержателя (трассанта), адресований платнику (трассату), сплатити третій особі (ремітентові) певну суму грошей у певний термін.

Документарний переказний вексель для інкасування – експортер після здійснення перевезення товарів імпортеру, пред'являє вексель і документи у свій банк. Банк передає їх банку імпортера для інкасації. Експортер отримує гарантії, що він отримає оплату до того, як документи будуть передані імпортеру. А імпортер отримує гарантії, що всі документи будуть у належному стані.

Банківський чек — письмовий наказ банку-власника авуарів за кордоном своєму банку-кореспонденту про перерахування визначеної суми з його поточного рахунку власнику чека. Експортери отримавши такий чек продають його своїм банкам.

Грошовий документ встановленої форми, який має безумовний наказ власника рахунку в кредитній установі про виплату його держателя вказаної суми.

Банк звичайно виписує чеки в тій іноземній валюті, яку має за кордоном на рахунках у банках-кореспондентах.

7. **Консигнація** – означає, що експортер транспортує свої товари імпортеру, але при цьому зберігає право власності на ці товари до тих пір, поки імпортер не продасть їх та не розрахується з експортером (консигнатором). Він настільки не вигідний для продавця, що рідко застосовується в міжнародній торгівлі, як у випадку з відкритим

рахунком; продаж товару з використанням консигнації головним чином має місце при його відправці закордонним відділенням експортера.

Ризики, що виникають при міжнародних платежах.

1. Вартість місцевої валюти при майбутньому платежі в іноземній валюті залежить від обмінного курсу між двома валютами (особливо, коли курси обміну піддаються впливові ринкових сил).

2. Ризик відсутності конвертованості: неможливість власника валюти даної країни конвертувати її у валюту іншої країни, внаслідок обмеження, накладеного урядом.

3. Ризик невиконання зобов'язання, або несплати (більш імовірний, оскільки порушення судового позову проти боржника, який порушив зобов'язання, в іншій країні потребує більше коштів і часу, а успіх менш імовірний, ніж у випадку з місцевим боржником).

Роль і місце світових фінансових центрів в міжнародних розрахунках

Ключову роль у формуванні системі міжнародних розрахунків відіграють провідні міжнародні валютно-фінансові організації та Центральні банки окремих країн.

Зокрема, одним з центральних елементів міжнародної системи нагляду та регулювання банківської діяльності є **Банк міжнародних розрахунків (БМР)**. БМР створений у 1930р., його членами є Центральні банки 41 країни світу.

Ключова мета – зміцнення міжнародної фінансової стабільності.

Основні функції:

- здійснює широке коло банківських операцій з метою сприяння центральним банкам в управлінні їх валютними резервами, тобто БМР є банком центральних банків;
- слугує форумом (організатором) міжнародного грошово-кредитного і валютного співробітництва, у рамках якого періодично зустрічаються керівники центральних банків;
- виступає інформаційно-дослідним центром з питань грошово-кредитних та валютно-фінансових відносин;

- виконує функції агента та довіреної особи з виконання міжнародних фінансових угод, у тому числі до 1994 р. у рамках ЄС.

У табл. 9.1. представлені основні фінансові центри за різними класифікаціями.

Таблиця 9.1

Топ-20 глобальних фінансових центрів за рейтингом Global Financial Centers Index, Long Finance

Centre	GFCI 24		GFCI 23		Change in Rank	Change in Rating
	Rank	Rating	Rank	Rating		
New York	1	788	2	793	▲ 1	▼ 5
London	2	786	1	794	▼ 1	▼ 8
Hong Kong	3	783	3	781	0	▲ 2
Singapore	4	769	4	765	0	▲ 4
Shanghai	5	766	6	741	▲ 1	▲ 25
Tokyo	6	746	5	749	▼ 1	▼ 3
Sydney	7	734	9	724	▲ 2	▲ 10
Beijing	8	733	11	721	▲ 3	▲ 12
Zurich	9	732	16	713	▲ 7	▲ 19
Frankfurt	10	730	20	708	▲ 10	▲ 22
Toronto	11	728	7	728	▼ 4	0
Shenzhen	12	726	18	710	▲ 6	▲ 16
Boston	13	725	10	722	▼ 3	▲ 3
San Francisco	14	724	8	726	▼ 6	▼ 2
Dubai	15	722	19	709	▲ 4	▲ 13
Los Angeles	16	721	17	712	▲ 1	▲ 9
Chicago	17	717	14	718	▼ 3	▼ 1
Vancouver	18	709	15	717	▼ 3	▼ 8
Guangzhou	19	708	28	678	▲ 9	▲ 30
Melbourne	20	699	12	720	▼ 8	▼ 21

Критерії, за якими оцінювалися міста в рейтингу:

- Бізнес-середовище: політична стабільність і верховенство права, регуляторні норми, макроекономічні зв'язки, податковий клімат.
- Людський капітал: доступність кваліфікованого персоналу, якість життя, якість освіти.
- Інфраструктура – наявна і плани щодо її розвитку
- Розвиток фінансового сектору
- Репутація: бренд міста, рівень інновацій, привабливість та культурний розвиток, «родзинка», яка відрізняє від інших міст.

У рейтингу світових фінансових центрів The Global Financial Centres Index на перше місце вийшов Нью-Йорк. Цього року він обігнав Лондон (минулорічного лідера) та Гонконг, які розмістилися відповідно на другому і третьому місці.

У п'ятірку лідерів увійшли також Сінгапур та китайський Шанхай. У ТОП-10 міст з найінтенсивнішим обертанням капіталу ввійшли також Токіо, Сідней, Пекін, швейцарський Цюріх і німецький Франкфурт.

Загалом було оцінено 100 міст, Київ у рейтинг не увійшов. Що стосується сусідів України – Варшава на 66-му місці, Санкт-Петербург і Москва – на 80-му і 83-му місці, Таллінн – на 52-му, Рига – на 87-му і Баку – на 95-му.

9.2. Платіжний баланс країни

Платіжний баланс (balance of payments) — це балансовий рахунок міжнародних операцій як вартісне вираження всього комплексу світогосподарських зв'язків країни у формі співвідношення надходжень та платежів.

Платіжний баланс – це агреговане віддзеркалення економічних відносин країни з рештою світу протягом певного періоду часу.

Платіжний баланс – статистичний звіт, де у систематичному вигляді наводяться сумарні дані про зовнішньоекономічні операції цієї країни з іншими країнами світу за певний проміжок часу.

За економічним змістом розрізняють баланс на певну дату і за певний період. *Платіжний баланс на певну дату* існує у вигляді співвідношення платежів та надходжень, які із дня на день постійно змінюються. Стан платіжного балансу визначає попит і пропозицію національної й іноземної валюти в цей момент і він є одним із факторів формування валютного курсу.

Платіжний баланс за певний період (місяць, квартал, рік) складається на основі статистичних показників при здійсненні за цей

період зовнішньоекономічні дії і дає змогу аналізувати зміни в міжнародних економічних зв'язках країни, масштабах і характері її участі у світовому господарстві.

З бухгалтерського погляду, платіжний баланс завжди знаходиться в рівновазі. Проте за підсумками його основних розділів може мати місце або *активне сальдо*, якщо надходження перевищують платежі, або *пасивне*, коли платежі перевищують надходження.

В платіжному балансі використовується принцип подвійного запису, кожна операція має дві сторони – *дебет і кредит*. У відповідності з цією обліковою системою загальна сума на дебеті повинна завжди бути рівною загальній сумі на кредиті.

Кредит – це відплив за кордон вартостей, за які мають надійти платежі у певну країну (збільшення пасивів, зменшення активів) (приносять іноземну валюту).

Дебет - це приплив вартостей із-за кордону до даної країни, за які її резиденти мають платити за кордон (збільшення активів, зменшення зобов'язань) (пов'язані з витратами іноземної валюти).

Структура платіжного балансу:

- *Торговельний баланс*
- *Баланс послуг та некомерційних платежів*
- *Баланс руху капіталів і кредитів*

Торговельний баланс — *це співвідношення вартості експорту та імпорту*.

Економічний зміст активу чи дефіциту торговельного балансу щодо конкретної країни залежить від її положення в світовому господарстві, характеру її зв'язків із партнерами та загальної економічної політики.

Баланс послуг та некомерційних платежів включає:

- платежі та надходження за транспортні перевезення, страхування, електронний, телекосмічний та інші види зв'язку, міжнародний туризм, обмін науково-технічним і виробничим досвідом,

експортні послуги, утримання дипломатичних, торговельних та інших представництв за кордоном, передачу інформації, культурні та наукові обміни, різні комісійні збори, рекламу, організацію виставок, ярмарків, торгівлю ліцензіями, лізингові операції тощо;

- за прийнятими у світовій статистиці правилами у розділ “Послуги” входять, як не дивно, виплати прибутків від інвестицій за кордоном та процентів за міжнародними кредитами, хоча за економічним змістом вони звичайно ближчі до руху капіталу;

- за методикою МВФ показують односторонні перекази :

- *державні операції* – субсидії іншим країнам по лінії економічної допомоги, державні пенсії, внески в міжнародні організації;

- *приватні перекази* – перекази іноземних робітників, фахівців, родичів на батьківщину.

Три перелічені вище групи операцій – послуги, надходження від інвестицій, односторонні перекази – називають невидимими операціями на противагу експорту та імпорту реальних цінностей (товарів).

Основні прибуткові (+) та витратні (-) статті балансу міжнародних рахунків представлені в табл.9.2.

Таблиця 9.2.

Прибуткові (+) та витратні (-) статті балансу міжнародних рахунків

<i>Прибуткові статті (+) (Джерела грошових коштів)</i>	<i>Витратні статті (-) (Способи використання грошових коштів)</i>
Експорт товарів та послуг	Імпорт товарів та послуг
Приток капіталу	Вивіз капіталу
◆ Приватні та державні дари із-за кордону	◆ Дари за кордон
◆ Транспортні послуги, що надані нерезидентам	◆ Використання транспорту інших держав
◆ Витрати іноземних туристів в даній країні	◆ Витрати на туризм за рубежем
◆ Військові витрати інших держав	◆ Військові витрати за кордоном

◆ Проценти та дивіденди, отримані із-за кордону	◆ Проценти та дивіденди, що виплачуються нерезидентам
◆ Продаж активів даної країни нерезидентам	◆ Придбання іноземних активів (наприклад, акцій, облігацій та нерухомості)
◆ Депозити нерезидентів в депозитних установах даної країни	◆ Депозити в іноземних депозитних установах
◆ Продаж золота нерезидентам	◆ Придбання золота за кордоном
◆ Продаж національної валюти нерезидентам	◆ Купівля іноземної валюти

Баланс руху капіталів і кредитів – виражає співвідношення вивозу та ввозу державних і приватних капіталів, наданих і одержаних міжнародних кредитів.

За економічним змістом ці операції поділяються на дві категорії:

- міжнародний рух підприємницького капіталу;
- міжнародний рух позикового капіталу.

Міжнародний рух підприємницького капіталу включає:

- Вивіз капіталу:
 - Прямі інвестиції за рубіж, проведені національними фірмами.
 - Придбання національними інвесторами зарубіжних акцій та облігацій.
 - Придбання національними резидентами банківських депозитів в зарубіжних банках.
- Приток капіталу:
 - Прямі інвестиції в економіку країни, що здійснюються зарубіжними фірмами.
 - Придбання зарубіжними інвесторами акцій та облігацій іншої країни.
 - Придбання нерезидентами депозитів банків країни.

Міжнародний рух позикового капіталу включає:

- *Довго- і середньострокові операції* – це державні та приватні запозичення і кредити, які надаються на термін понад один рік.
- *Короткострокові операції* - включають міжнародні кредити терміном до одного року; поточні рахунки національних банків у закордонних банках (авуари); переміщення грошового капіталу між банками.

Помилки і пропуски – включає дані як статистичних похибок так і неврахованих операцій. *Показники різко зростають в кризових ситуаціях.*

Операції з ліквідними валютними активами – заключна стаття платіжного балансу, відображає операції з ліквідними валютними активами, в яких беруть участь державні валютні органи й у результаті яких відбуваються зміни як величини, так і складу центральних офіційних золотовалютних резервів.

Сучасна класифікація статей платіжного балансу за методикою МВФ:

А. Поточні операції

Товари

Послуги

Доходи від інвестицій

Інші послуги та доходи

Приватні односторонні перекази

Офіційні односторонні перекази

В. Прямі інвестиції та інший довгостроковий капітал

Прямі інвестиції

Портфельні інвестиції

Інший довгостроковий капітал

Підсумок А+В відповідає концепції базисного балансу в США

С. Короткостроковий капітал

Д. Помилки та пропуски

Підсумок: $A + B + C + D$ відповідає концепції ліквідності в США

Е. Компенсуючі статті

Переоцінка золотовалютних резервів, розподіл і використання СДР (СПЗ).

Ф. Надзвичайне фінансування

Г. Зобов'язання, що складають валютні резерви іноземних офіційних органів.

Підсумок $A + B + C + D + E + F + G$ відповідає концепції офіційних розрахунків в США

Н. Підсумкова зміна резервів

СДР (СПЗ)

Резервна позиція в МВФ

Інші вимоги

Кредити МВФ

Методологія складання платіжного балансу визначається за допомогою міжнародного стандарту – “*Керівництво з платіжного балансу*”, що розробляється і періодично публікується МВФ. Зараз діє 6-а редакція Керівництва зі складання платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції країн, прийнята у 2007 р.

Класично платіжний баланс складається з *рахунку поточних операцій* (поточного рахунку платіжного балансу) та *рахунку операцій з капіталом та фінансового рахунку платіжного балансу*. Рахунок поточних операцій включає в себе операції з реальними цінностями, які відбуваються між резидентами та нерезидентами; операції, пов'язані з безоплатним наданням або одержанням цінностей, які призначені для поточного використання: **товари, послуги, доходи та поточні трансферти**. Складається з:

Балансу руху товарів,

Балансу руху послуг,

Балансу доходів (*оплата праці* - включає заробітну плату й інші доходи, отримані резидентами країни за роботу, виконану за межами її економічної території (мешканці прикордонних районів, сезонні робітники, персонал міжнародних організацій тощо); *доходи від*

інвестицій - охоплюють надходження та сплату доходів від прямих, портфельних та інших інвестицій, а також надходження від резервних активів),

Балансу трансфертів (передача матеріальних та фінансових цінностей резидентам від нерезидентів і навпаки, яка не передбачає компенсації у вигляді певного вартісного еквівалента: приватні перекази, благодійна допомога в грошовій формі, грошові внески органів державного управління, технічна допомога, гуманітарна допомога).

Баланс рахунку операцій з капіталом та фінансового рахунку включає:

Баланс рахунку операцій з капіталом: одержання або оплата капітальних трансфертів (трансферти на інвестиційні цілі, прощення боргу, перекази мігрантів тощо), придбання або реалізація нефінансових активів та прав власності (торгові марки, патенти, авторські права, права на видобуток корисних копалин та інші);

Баланс фінансового рахунку (відображаються всі операції, в результаті яких відбувається перехід прав власності на зовнішні фінансові активи та вимоги країни, або, іншими словами, виникнення та погашення фінансових зобов'язань між резидентами та нерезидентами) складається з:

Прямі інвестиції: акціонерний капітал, реінвестовані доходи та інший капітал (кредити підприємствам прямого інвестування).

Портфельні інвестиції: цінні папери, що дають право на участь у капіталі, та боргові цінні папери (облігації та інші довгострокові боргові цінні папери), інструменти грошового ринку (векселі, ноти тощо) та похідні фінансові інструменти.

Інші інвестиції: торговельні та банківські кредити, позики, включаючи кредити та позики МВФ та міжнародних фінансових організацій, угоди про фінансовий лізинг, готівкова валюта та депозити, а також інші короткострокові активи/пасиви.

Операції з резервними активами: монетарне золото, спеціальні права запозичення, резервна позиція в МВФ (25% квоти країни), активи в іноземній валюті, що складаються з готівкових коштів, депозитів, цінних паперів та інших вимог.

У випадку, коли сальдо від'ємне (негативне, пасивне), з резервних активів списуються кошти для покриття цього негативного сальдо, у випадку, коли воно позитивне (додатне, активне), резервні активи поповнюються.

2. **Взаємозв'язок рахунків платіжного балансу.** Його можна прослідкувати за допомогою правила Вальраса:

$$\bullet \text{IM} = \text{X} + \text{NA} + \text{NR},$$

де IM – імпорт країни, X – експорт, NA (net assets) – чисті продажі активів (різниця вартості активів, проданих іноземцям і куплених у них), NR (net interests) – чисті платежі відсотків (різниця вартості відсотків на вкладений капітал, отриманих з-за кордону, і виплачених іноземцям)

$\bullet \text{IM} - \text{X} - \text{NR} = \text{NA}$, де ліва сторона – поточний баланс, права – баланс операцій з капіталом

Для врегулювання незбалансованості платіжного балансу використовуються офіційні резерви (OR) ЦБ країни:

$$\text{IM} - \text{X} - \text{NR} = \text{NA} \pm \text{OR}$$

Цей взаємозв'язок також виявляється в абсорбційному підході до платіжного балансу, який до того ж ілюструє зв'язок зовнішнього сектору зі станом внутрішньої рівноваги. Торгівельний баланс розглядається як різниця між тим, що виробляється у країні, та тим, що споживається:

$$Y = C + I + G + (EX - IM),$$

де C – споживання, I – інвестиції, G – державні витрати, разом – A (абсорбція)

При $Y - A < 0$ (внутрішній попит перевищує внутрішнє виробництво) $EX - IM < 0$, зростає імпорт. За умов повної зайнятості єдиним шляхом покращення поточного рахунку стає зниження

абсорбції. За наявності безробіття A залишається сталим, Y зростатиме за рахунок збільшення EX . За умов здійснення девальвації поточний рахунок покращуватиметься, кінцевим результатом стане інфляція.

Цей зв'язок також досліджували в рамках монетаристських теорій, які ґрунтувалися на наступних постулатах:

○ Якщо попит населення на гроші перевищує їх пропозицію з боку ЦБ, тоді він задовольняється припливом грошей з-за кордону.

○ Якщо пропозиція грошей ЦБ перевищує попит на них, то гроші відпливають за кордон.

Попит на гроші: $L = k \cdot P \cdot Y$, де P – рівень внутрішніх цін, Y – реальний дохід.

Пропозиція грошей: $M = R + D$, де R – міжнародні резерви, а D – внутрішній кредит.

Позначимо $P = E \cdot P_f$, де E – ціна іноземної валюти в національних грошах, P_f – рівень зовнішніх цін.

Припускаємо $L = M$, $k \cdot E \cdot P_f \cdot Y = R + D$ і отримуємо:

$$E(\%) + P_f(\%) + Y(\%) = R(\%) + D(\%), \text{ або}$$

$R(\%) - E(\%) = P_f(\%) + Y(\%) - D(\%)$, тобто процентні зміни резервів та обмінного курсу дорівнюють змінам зовнішньої інфляції плюс зміни реального доходу за мінусом процентних змін внутрішнього кредиту.

У системі з фіксованим валютним курсом зростання внутрішнього кредитування буде супроводжуватися зменшенням резервів, скорочення внутрішнього кредиту означатиме зростання платіжного балансу та вирівнювання попиту і пропозиції на гроші.

9.3. Державне регулювання платіжного балансу

Одним з важливих об'єктів державного регулювання є платіжний баланс. **Державне регулювання платіжного балансу** - це сукупність економічних заходів держави (валютних, фінансових, грошово-

кредитних тощо), направлених на формування основних статей платіжного балансу, а також покриття сальдо, що склалося, залежно від валютно-економічного положення і стану міжнародних розрахунків країни.

Основними функціями державного регулювання платіжного балансу є:

- регламентація зовнішньоекономічних операцій за допомогою нормативних актів і органів державного контролю;
- безпосередня участь держави в міжнародних економічних відносинах як експортера капіталів, кредитора, позичальника;
- визначальна участь держави у перерозподілі частини національного доходу через державний бюджет (40-50%);
- наявність державної власності, у тому числі золотовалютних резервів.

Розвиток економічної науки і теорії платіжного балансу посприяли появі значної кількості методів регулювання платіжного балансу. Їх застосування залежить від того, яке сальдо платіжного балансу має країна.

Країни з *дефіцитним платіжним балансом* можуть здійснювати наступні заходи:

– **Дефляційна (антиінфляційна) політика.** Така політика спрямована на скорочення внутрішнього попиту – це обмеження державних (бюджетних) витрат, заморожування цін і заробітної плати. При цьому урядом активно використовуються відповідні фінансові і грошово-кредитні важелі, такі як зміна облікової ставки Національного банку, встановлення меж зростання грошової маси, кредитні обмеження.

– **Девальвація.** Пониження курсу національної валюти спрямоване на стимулювання експорту і заборону імпорту товарів. Проте роль девальвації в регулюванні платіжного балансу залежить від конкретних умов її проведення і супутньої загальноекономічної і фінансової політики. Девальвація стимулює експорт товарів лише за наявності

експортного потенціалу конкурентоспроможних товарів і послуг і сприятливої ситуації на світовому ринку.

– **Валютні обмеження.** Валютні обмеження слід розрізняти за сферами їх застосування: за поточними і фінансовими операціями платіжного балансу. *При пасивному балансі* вживаються заходи з обмежень вивозу капіталу і стимулювання припливу капіталу для підтримки курсу валюти. *При активному платіжному балансі* з метою заборони припливу капіталу і підвищення курсу національної валюти застосовуються форми валютного контролю за фінансовими операціями.

– **Бюджетно-податкова і грошово-кредитна політика.** Для зменшення дефіциту платіжного балансу зазвичай використовуються: бюджетні субсидії експортерам; протекціоністське підвищення імпортних мит; відміна податку з відсотків, що виплачуються утримувачам цінних паперів з метою припливу капіталу в країну. Серед регуляторів грошово-кредитної політики особливе місце належить обліковій ставці відсотка.

Особливе місце серед інструментів, що використовуються як засіб державного регулювання платіжного балансу, посідає валютний курс, підвищення або пониження якого безпосередньо впливає на економічний стан країни (змінюються її зовнішньоекономічні показники, валютні резерви, заборгованість, динаміка товарних і фінансових потоків).

Якщо запроваджується *фіксований* валютний курс (у тій чи іншій формі), то відбувається відновлення рівноваги безпосередньо за позиціями платіжного балансу.

За *плаваючого* валютного курсу, рівновага відновлюється на валютному ринку, а валютний курс змінюється доти, доки не вирівнюються попит і пропозиція іноземної валюти в межах поточних і довгострокових капітальних трансфертів.

Економічна політика, що проводиться в сучасних умовах державою, є складною системою заходів, спрямованих на створення

оптимальних умов функціонування народного господарства. Однією з умов ефективного функціонування відкритої економічної системи є відсутність (недопущення) дефіциту платіжного балансу країни.

В економічній теорії сформульовано і на практиці підтверджено ефективність застосування державних заходів досягнення **рівноваги платіжного балансу**. Серед них важливими є наступні:

1. *Фінансування* загального платіжного дефіциту без зміни валютного курсу чи стану національної економіки:

а) якщо дефіцит має тимчасовий характер, то уряд може скористатися офіційними резервами, утримуючись цим від впливу на пропозицію грошей. Коли сальдо платіжного балансу стане додатним, то обсяг резервів поновлюється;

б) „дефіцит без сліз”, якщо валюта країни є ключовою у певній валютній системі. У цьому разі країна має більше можливостей утримуватися від коригуючи дій за наявності дефіциту платіжного балансу.

2. Запровадження *валютного контролю* в тих чи інших формах. Так, уряд може ввести обмеження на придбання резидентами іноземної валюти та її використання, підтримуючи офіційний фіксований валютний курс, або проводити політику множинного валютного курсу.

3. Запровадження (збереження) режиму *плаваючого* валютного курсу. У цьому разі національна валюта знецінюється доти, доки на валютному ринку не відновлюється рівновага.

4. Установлення режиму *фіксованого* курсу. Цей шлях вважається „класичними ліками від платіжного дисбалансу” і полягає в тому, щоб привести національну економіку у відповідність до фіксованого курсу. Якщо нерезиденти і надалі не хочуть накопичувати національну валюту, то уряд за рахунок офіційних резервів скорочує пропозицію грошей, знижує ціни, доходи та заробітну плату доти, доки попит і пропозиція іноземної валюти на ринку не встановиться на певному заздалегідь визначеному рівні.

5. Політика валютного *компромісу*. У цьому разі комбінуються елементи варіантів три та чотири, причому валютний курс використовується як інструмент стабілізації тільки частково:

а) змінний паритет (система типу Бреттон-Вудської) – у цьому разі країна підтримує фіксований валютний курс (варіант чотири) доти, доки це можна зробити за рахунок незначних змін у національній економіці, а коли такі можливості вичерпуються, то національна валюта девальвується, а валютний курс встановлюється на новому рівні;

б) кероване плавання валюти: уряд змінює валютний курс доти, доки не досягається нова рівновага.

Аналіз моделі малої відкритої економіки наочно демонструє, що міжнародні потоки товарів і послуг, відображені в поточному рахунку платіжного балансу, жорстко пов'язані з потоками коштів для накопичення капіталів, що відображаються з рахунку руху капіталу. Оскільки рахунок руху капіталу є різницею між інвестиціями і заощадженнями, вплив економічної політики на ці потоки завжди може бути визначений шляхом дослідження дії тієї або іншої політики на інвестиції та заощадження.

Політика, що стимулює інвестиції, веде до додатного сальдо рахунку руху капіталу і дефіциту рахунку поточних операцій. Політика, що стимулює заощадження, призводить до дефіциту рахунку руху капіталу і додатного сальдо рахунку поточних операцій платіжного балансу.

Оцінка економічної політики та її дії на відкриту економіку є предметом суперечок серед економістів і політиків. Наприклад, багато економістів дефіцит поточного рахунку вважають дуже серйозною проблемою. Оскільки він відображає низький рівень заощаджень у країні, це означає, що населення країни менше відкладає на майбутнє. У закритій економіці низький рівень заощаджень призводить до низького обсягу інвестицій, а відтак, до менших запасів капіталу у майбутньому.

У відкритій економіці низький рівень заощаджень веде до збільшення зовнішнього боргу, який природно, має бути виплачений. В обох випадках високий рівень поточного споживання веде до зниження рівня споживання у майбутньому, а це означає, що майбутні покоління повинні перейняти на себе тягар низького рівня національних заощаджень.

У той же час, дефіцит поточного рахунку не завжди відображає несприятливі процеси в економіці країни. Наприклад, коли країни, що розвиваються встають на шлях індустріалізації, вони часто фінансують великі обсяги інвестицій за рахунок зарубіжних позик. У цьому разі додатне сальдо руху капіталу і дефіцит рахунку поточних операцій є показником економічного розвитку. Т

Таким чином, не можна оцінювати стан економіки лише за станом рахунку руху капіталу і поточного рахунку. Навпаки, слід розглядати чинники, що визначають ці міжнародні потоки.



Рекомендована література

1. *Боринець С.Я. Міжнародні фінанси: Підручник. – К.: Знання-Прес, 2012. — с. 223-233.*
2. *Внешнеторговые сделки/ Составитель И.С.Гринько – Сумы: Фирма “Реал”, 2014. — с. 96.*
3. *Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч.II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. — М.: Междунар. Отношения, 2013. — с. 126-151.*
4. *Международные валютно-кредитны и финансовые отношения: Учебник / Под. ред Л.Н.Красавиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2013. – с. 211-228, 122-154.*
5. *Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: підручник/ С.О.Гуткевич, М.Д.Корінько, М.І.Пугачов, Ю.М.Сафонов, Д.В. Солоха, Г.В. Дмитренко, І.Г.Оніщенко. – 3-є вид., доповнене.- Х.: Діса-Плюс, 2014. -702 с.*

6. *Міжнародна економіка: підруч.* / С.О. Гуткевич, М.Д.Корінько, М.І. Пугачов, Ю.М.Сафонов. - 2-е вид., доповнене – Х.: «Діса-плюс», 2015. – 420 с.
7. *Міжнародний менеджмент: підручник/* С.О.Гуткевич, Г.В. Дмитренко, І.Г.Оніщенко, Ю.М. Сафонов / за ред.проф. Гуткевич С.О. – К.:Кафедра, 2015. -526 с .
8. *Рязанова Н.С.Міжнародні фінанси: Навч.-метод. посібник для самот. вивч.дисц.* – К.: КНЕУ, 2014. — с. 94-105.
9. *Шемет Т.С. Міжнародні фінанси: Підручник / За заг.ред. А.А. Мазаракі.* – К.: Київ.нац.торг.-екон. ун-т, 2013. — с. 67-93.
10. *International economics: textbook.* / S. Gutkevych, M.Korinko, Y.Safonov. - Kharkiv: “Disa Plus”, 2018. – 152 p.

ТЕМА 10

МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ

План

- 10.1. Міжнародний кредит та його роль в міжнародних економічних відносинах**
- 10.2. Форми і види міжнародного кредиту**
- 10.3. Світовий фінансовий ринок**
- 10.4. Міжнародні валютно-фінансові організації**

Ключові слова та поняття:

форми і види міжнародного кредиту
функції міжнародного кредиту
світовий фінансовий ринок
кредитування експорту
міжнародний кредит
майнові права
забезпечення
еврокредит
факторинг
кредитор
фактори
лізинг
кредит
лібор
критерій
принципи
форфейтинг
цінні папери
міжнародна сфера
євровалютні ринки
роловерні показники
фінансування експорту
валютно-фінансові організації
фінансові інструменти (деривативи)

10.1. Міжнародний кредит та його роль в міжнародних економічних відносинах

Міжнародний кредит – це форма руху позикового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, де кредиторами і позичальниками виступають суб'єкти різних країн. Суб'єктами цих відносин виступають приватні фірми, комерційні банки, кредитні організації, нефінансові заклади, держави та державні органи, а також регіональні міжнародні банки розвитку, міжнародні фінансові інститути.

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;
- цільового призначення кредиту.

Принципи міжнародного кредиту виражають його зв'язок з економічними законами ринку і використовуються для досягнення поточних завдань суб'єктів ринку.

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.

На основі міжнародного кредиту сформувалися місткі міжнародні ринки позичкових ресурсів. Крім великих національних, міжнародних за своїм характером (наприклад, нью-йоркський, лондонський та ін.), виникли й досягли на сучасному етапі колосальних розмірів світовий ринок капіталів, ринок євровалют та єврокапіталів. Ключову роль на

цьому ринку як суб'єкти міжнародних кредитних відносин відіграють міжнародні банківські консорціуми.

Операції на світовому ринку капіталів за своїм характером поділяють на комерційні – ті, що пов'язані із зовнішньою торгівлею, та фінансові (вивіз капіталу, погашення заборгованості та ін.). Надмірне залучення міжнародних кредитів поряд з їх неефективним використанням знижує платоспроможність позичальників створюючи диспропорції в економіці. Зовнішня заборгованість може стати причиною уповільнення економічного розвитку країни. Міжнародний кредит виконує функції, які відображають специфіку руху позичкового капіталу в серії міжнародних економічних відносин (табл. 10.1).

Таблиця 10.1

Функції міжнародного кредиту

Номер	Функція
Функція 1	Забезпечення перерозподілу між країнами фінансових і матеріальних ресурсів, що сприяє їх ефективному використанню
Функція 2	Збільшення нагромадження в межах всього світового господарства за рахунок використання тимчасово вільних грошових коштів одних країн для фінансування капіталовкладень в інших країнах
Функція 3	Прискорення реалізації товарів у світовому масштабі

У розвитку світового господарства міжнародний кредит відіграє важливу роль, сприяючи розвитку продуктивних сил та розширенню масштабів торгівлі. Водночас він може призводити і до негативних наслідків, викликаючи диспропорції в економіці країн-кредиторів. Надмірне залучення міжнародних кредитів та їх неефективне використання підриває платоспроможність позичальників внаслідок сплати величезних відсотків за кредит. Зовнішня заборгованість для

багатьох країн стала причиною призупинення їх економічного зростання.

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.

10.2. Форми і види міжнародного кредиту

Різноманітність форм та видів міжнародного кредиту в найбільш загальних рисах можна класифікувати за кількома головними ознаками, які характеризують окремі сторони кредитних відносин. Так, міжнародний кредит має такі *форми*:

• За цільовим призначенням:

1. *Зв'язані кредити* – надаються на конкретні цілі, обумовлені в кредитній угоді. Вони можуть бути:

2. *Комерційні* – які надаються для закупівлі певних видів товарів і послуг;

3. *Інвестиційні* – для будівництва конкретних об'єктів, погашення заборгованості, придбання цінних паперів;

4. *Проміжкові* – для змішаних форм вивезення капіталів, товарів і послуг, наприклад, у вигляді виконання підрядних робіт (інжиніринг).

5. *Фінансові кредити* – це кредити, які не мають цільового призначення і можуть використовуватися позичальниками на будь-які цілі.

• За загальними джерелами:

1. *Внутрішні кредити* – це кредити, що надаються національними суб'єктами для здійснення зовнішньоекономічної діяльності іншим національним суб'єктам.

2. Іноземні (зовнішні) кредити – це кредити, що надаються іноземними кредиторами національним позичальникам для здійснення зовнішньоекономічних операцій.

3. Змішані кредити – це кредити як внутрішнього, так і зовнішнього походження.

• За формою кредитування:

1. Товарні кредити – міжнародні кредити, що надаються експортерами своїм покупцям у товарній формі з умовою майбутнього покриття платежем у грошовій чи іншій товарній формі.

2. Валютні (грошові) кредити – кредити, надані у грошовій формі: у національній або іноземній валюті.

• За формою забезпечення:

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

Застава товару для одержання кредиту здійснюється в трьох формах:

- тверда застава (певна товарна маса закладається на користь банку);

- застава товару в обігу (враховується залишок товару відповідного асортименту на певну суму);

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

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

2. Бланкові кредити – кредити, надані просто під зобов'язання боржника вчасно погасити, документом при цьому виступає соло-вексель з одним підписом позичальника. Різновидами бланкових кредитів є контокорент та овердрафт. *Контокорент* – одна з найстаріших форм банківських операцій. Вона є особливою формою кредитної угоди, згідно з якою кредитна операція передбачає

відстрочку платежу, який мав би бути здійсненим за відсутності контокорентної угоди. Це здійснюється з метою збереження у клієнтів певних коштів, які вони повинні сплачувати для вирішення інших проблем, що дає змогу прискорити обіг їх коштів, розширити операції.

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 та означає тільки одну домовленість про надання кредиту, тоді як за контокорентом передбачається автоматичне продовження кредитування протягом усього контокорентного періоду.

• За строками:

1. *Надстрокові* – добові, тижневі, до трьох місяців.
2. *Короткострокові* – до 1 року.
3. *Середньострокові* – від 1 до 5 років.
4. *Довгострокові* – понад 5-7 років.

• За валютою позики:

1. у валюті країни-позичальника;
2. у валюті країни-кредитора;
3. у валюті третьої країни;
4. у міжнародній грошовій одиниці (СПЗ, ЕКЮ та ін.).

• За формою надання розрізняють:

1. *фінансові (готівкові)* кредити – зараховуються на рахунок боржника та надходять в його розпорядження;
2. *акцептні кредити* – застосовуються у формі акцепта тратти імпортером або банком;
3. *депозитні сертифікати* – документи, які свідчать про вкладення грошових коштів, поміщення їх на депозитний рахунок у банк під оголошену ставку відсотка;

4. *облігаційні позики* та ін.

• За кредиторами:

1. *Приватні кредити* – надаються приватними особами.
2. *Фірмові (комерційні) кредити* – кредити, що надаються фірмами.
3. *Банківські кредити* – кредити, які надаються банками, іноді посередниками (брокерами).
4. *Урядові (державні) кредити* – кредити, надані урядовими установами від імені держави.

5. *Кредити міжнародних фінансово-кредитних організацій.*

6. *Змішані кредити* – в яких беруть участь приватні підприємства та держава, державні та міжнародні установи.

7. *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.

8. *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.

9. *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.

10. *Банківський зовнішньоторговельний 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*.

11. *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).

12. 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.

13. 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.

14. 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 скеровує 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.

Кредитування зовнішньої торгівлі охоплює кредитування експорту та кредитування імпорту. Кредитування експорту може здійснюватися у таких формах:

- *авансові платежі*, які надають країни-експортери іноземним виробникам;
- банківського кредитування: надання кредитів в дорозі; відкриття кредитних ліній; надання кредитів під товари або товарні документи в країні імпортера; бланкові кредити;
- *факторинг* (від англ. *Factor* – агент, посередник) – 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. 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, що застосовуються зараз;
- *форфейтинг* (від франц. “*a forfait*” – відмова від прав) – кредитування експортера шляхом придбання векселів, акцептованих імпортером, або інших боргових вимог. 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;

- *лізинг (від англ. Leasing – довгострокова оренда)* – 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;

- *компенсаційні угоди* – форма довгострокового кредитування, за якої в рахунок погашення кредиту здійснюються зустрічні поставки продукції, виробленої на обладнанні, під купівлю якого був наданий кредит.

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

Єврокредити – кредити, що надаються у валюті, яка є іноземною для банку - євровалюті, єврокредити видаються на євrorинку. Цей ринок вільний від національної системи державного регулювання, його особливістю є пільговий (реєстраційний, податковий, валютний) режим для банківських операцій.

Поява євrorинку відноситься до 60-х років, коли банківські депозити у великих європейських банках значною мірою біли представлені в доларах – так званих *євродоларах*, що було пов'язано з масовим відливом доларів з США. На депозитах багатьох європейських банків знаходилися й інші валюти, що були іноземними для країни розташування банку. Ці депозити отримали назву *євровалюти*.

Банки почали використовувати ці кошти для кредитування клієнтів з різних країн. Банки США, розвиваючи мережу філій за кордоном, взяли активну участь у становленні цих ринків. До 90-х років обсяг євродоларового ринку перевищив 2 трлн дол., а зараз за різними оцінками складає 7-8 і навіть 10 трлн дол. Приблизно 75% цих коштів знаходиться на банківських депозитах. Банки, що мають такі депозити і надають кредити в євродоларах і євровалютах, називаються *євробанки*.

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

Основна частка операцій на ринку євровалют здійснюється з головними вільноконвертованими валютами: євродоларами (60%), євромарками (14%), євройєнами (6%), євро (3%), єврошвейцарськими франками (1%).

Самі великі банки мають широку мережу закордонних філій і відділень, через яку вони контролюють фінансові операції на міжнародному рівні. Це – *транснаціональні банки (ТНБ)*, серед яких лідирують американські. В 1960 р. тільки 8 банків США мали філії за кордоном, їх активи склали не менш 4 млрд дол. В 90-ті роки закордонні філії вже мали більше 100 американських банків із загальними активами більше 500 млрд дол. Основна клієнтура ТНБ – промислові ТНК, які самі беруть активну участь в світових фінансових операціях.

Єврокредити, як правило, надаються на умовах “рол овер” (роловерний кредит) на строк 5-10 років. Весь договірний строк

ділиться на періоди по 3-6 місяців, а тверда відсоткова ставка встановлюється лише для першого періоду. Для кожного наступного вона коректується з врахуванням зміни цін та валютних курсів на міжнародному грошову ринку. До основних форм роловерного кредиту відносять: роловерні європозики, відновлювані роловерні кредити та роловер-стенд-бай єврокредити (роловерний кредит підтримки).

Роловерні європозики на початку свого використання мали фіксовані ставки відсотка. Внаслідок краху Бреттон-Вудської системи при їх наданні почали використовувати “плаваючі” ставки відсотка.

Відновлювані роловерні кредити не мають встановленого загального розміру суми кредиту. При його одержанні обговорюється лише дата зміни “ціни” та обсягу кредиту в межах терміну надання, що, як правило, збігається з часом зміни ставки відсотка. Базою для їх виникнення слугували національні револьверні, або контокорентні, кредити, в яких практикують використання овердрафту.

Роловер стенд-бай єврокредит (роловерний кредит підтримки) має характер підстрахувального. При укладенні договору на його отримання позика фактично не надається. Банк лише бере на себе зобов'язання надати впродовж дії договору єврокредит за першою вимогою позичальника.

Відсоткова ставка за роловерними кредитами складається з двох частин – базової ставки і маржі. За базу приймаються відсоткові ставки за три- або шестимісячними міжбанківськими депозитами на відповідному ринку, наприклад ЛІБОР (LIBOR) у Лондоні.

ЛІБОР – ставка, запропонована на Лондонському міжбанківському ринку депозитів. Це відсоткова ставка, за якою провідні банки Лондона надають позиковий капітал у певній валюті іншим банкам. Вона служить базовою ставкою для багатьох операцій на міжбанківському ринку позикових капіталів. Маржа коливається від 0,25 до 2% залежно від стану ринку та надійності (рейтингу) позичальника.

По аналогії з ЛІБОР в інших фінансових центрах останнім часом стали формуватися свої базові ставки: ФІБОР – у Франкфурті-на-Майні, СІБОР – в Сінгапурі, БІБОР – в Бахрейнї тощо.

В міжнародному кредитуванні широко застосовуються *синдиковані кредити*, які надаються декількома банками одному позичальнику. Створення синдикату банків дозволяє об'єднати ресурси його учасників для проведення великих кредитних операцій. Обсяги синдикованого кредиту, як правило, сягають декількох мільярдів доларів, а строки досить тривалі – в середньому 7-10 років. Такі умови кредитування дозволяють з одного боку, зібрати таку суму кредиту, яка не під силу одному банку, а з іншого - розподілити кредитний ризик між всіма його учасниками пропорційно їхньої частки в сумі кредиту.

10.3. Світовий фінансовий ринок

Світовий фінансовий ринок – система відносин попиту і пропозиції щодо фінансового капіталу, що функціонує у міжнародній сфері в якості покупних і платіжних засобів, кредитів, інвестиційних ресурсів.

Основна функція світових фінансових ринків – забезпечення міжнародної ліквідності, тобто можливості швидко залучити достатню кількість грошових засобів в різних формах на вигідних умовах на наднаціональному рівні.

Операції на міжнародному фінансовому ринку поділяються на дві великі групи – кредитні та інвестиційні. Відповідно, весь фінансовий ринок складається з двох частин:

– *кредитний ринок* – де грошові ресурси рухаються на принципах поверненості, терміновості, платності і гарантованості; та

– *ринок цінних паперів* – на якому відбувається купівля і продаж фінансових зобов'язань і таким чином здійснюється процес інвестування.

Критерієм їх виділення виступає тип фінансових зобов'язань чи інструментів, що використовуються. Якщо вільна купівля-продаж неможлива, то ми маємо справу з кредитним ринком. Там же, де зобов'язання чи інструменти купуються і продаються, покупці і продавці виступають учасниками ринку цінних паперів.

З іншого боку, залежно від термінів реалізації майнових прав – короткі (до року) і більш тривалі – розрізняють:

– *грошовий ринок* – система відносин попиту і пропозиції фінансових ресурсів, що надаються на короткостроковий термін. Грошовий ринок в свою чергу складається з:

– *облікового ринку*, на якому основними інструментами є казначейські й комерційні векселі та інші види короткострокових зобов'язань;

– *міжбанківського ринку*, на якому залучаються тимчасово вільні грошові ресурси кредитних закладів і розміщуються у формі міжбанківських депозитів на короткі строки (1,3,6 місяців, до 1-2 років);

– *валютного ринку*, який обслуговує міжнародний платіжний обіг, пов'язаний з оплатою грошових зобов'язань юридичних і фізичних осіб різних країн;

– *фондовий ринок (ринок капіталів)* – система довгострокових позик на міжнародному рівні, коли капітал використовується позичальниками для фінансування капіталовкладень. Фондовий ринок в свою чергу складається з:

– *ринку середньо- та довгострокових кредитів*;

– *ринку цінних паперів* – інвестиційний сектор міжнародного фінансового ринку, сфера наднаціонального обігу цінних паперів.

На міжнародному ринку цінних паперів представлені такі види зобов'язань:

Єврооблігації – боргові зобов'язання, що випускаються позичальником при отриманні довгострокової позики на євrorинку. Вони розміщуються одночасно на ринках декількох країн і номіновані у

валюти, яка є для кредитора іноземною. Наприклад, позика компанії ФРГ в доларах США, отримана через розміщення облігацій у Франції, Великій Британії і Швейцарії. Єврооблігації випускаються на тривалі строки: від 4-7 до 15 років, 30 та 40 років. Розмір єврооблігаційної позики становить 20 та 30 млн. дол., а іноді – до 300-500 млн. дол.

Іноземні облігації – цінні папери, які розміщуються позичальником в іншій країні, але в своїй національній валюті. Наприклад, облігації іноземців, які обертаються в США, називаються “янки бондз”, в Японії – “самураї бондз”, у Великій Британії – “буль-догз”.

Єврооблігації бувають різних типів: звичайні (прямі), з плаваючою процентною ставкою, з нульовим відсотком (купоном), з індексованим відсотком, конвертовані, облігації з опціоном. Зараз 60% всіх єврооблігацій є звичайними, тобто прямими облігаціями, власники яких отримують фіксований відсоток у вигляді річних купонів.

Облігації з плаваючою процентною ставкою – ставка за облігаціями змінюється залежно від зміни відсотка на ринку.

Облігації з індексованим відсотком – ставка прив’язується не до позичкового відсотка, а до індексу цін на відповідні товари.

Облігації з нульовим відсотком – доход за облігацією отримується не щорічно, а лише один раз, при викупі облігацій.

Конвертовані облігації – вид облігацій, які за певних умов можна обміняти на акції компанії-боржника за попередньо встановленим курсом.

Акції – інтернаціональні розміщення свідоцтв про власність.

Євроноти – цінні папери, які випускають корпорації на строк від трьох до шести місяців зі змінною ставкою, яка базується на ЛИБОР. Євроноти використовуються для надання середньострокового кредиту. Вони можуть продаватися банками іншим покупцям і таким чином виступають одночасно в ролі банківського кредиту й облігаційної позики. Ринок євронот почав активно розвиватися з кінця 70-х років.

Єврокомерційні папери - зобов’язання комерційних корпорацій, які випускаються на 3-6 місяців з невисокою маржею до базової ставки.

З кожним роком в міжнародному обігу з'являються все нові види цінних паперів, що випускаються банками. Новою тенденцією в розвитку світового фінансового ринку стало розмиття меж між традиційними секторами – кредитним та інвестиційним. Міжнародною банківською системою був ініційований процес “сек’юритизації кредитів” (“securities” по англ. – цінні папери), основною метою якою було зменшення кредитних ризиків. На суму виданого клієнту кредиту банки випускають цінні папери типу облігацій, що вільно обертаються на ринку. Продаючи їх, банки повертають гроші набагато раніше строку погашення кредиту. Крім цього, банки можуть об’єднувати свої кредити з різними строками, різною мірою ризику, в різних валютах і в різних країнах в один кредитний пул і на цій основі випускати єдині облігації. Інвестори, що купують ці цінні папери, не знають, які саме кредити складають їх основу. Таким чином страхуються навіть самі проблематичні кредити.

Похідні фінансові інструменти (деривативи):

Форвардний контракт – це контракт між двома сторонами про майбутню поставку предмета договору. Форвардний контракт – це тверда угода, тобто угода, обов’язкова до виконання. Предметом угоди можуть бути різні активи, наприклад акції, облігації, валюта та ін.. Цей контракт укладається для реального продажу чи купівлі відповідного активу, в тому числі з метою страхування постачальника або покупця від можливої несприятливої зміни ціни. Цей контракт також може бути укладений з метою гри на різниці курсової вартості активів. Форвардна ціна – це ціна поставки, яка фіксується в контракті на момент його укладання.

Ф’ючерсний контракт – це контракт, який укладається на біржі між двома сторонами про майбутню поставку предмета договору. Ці контракти укладаються з метою хеджування, гри на курсовій різниці і, як правило, рідко мають своєю метою виконання реальної поставки активу. Ф’ючерсні контракти високоліквідні, для них існує широкий вторинний ринок. Ф’ючерсна ціна – ціна, яка фіксується при укладанні

ф'ючерного контракту, вона відображає сподівання інвесторів відносно майбутньої ціни спот відповідного активу.

Своп – це угода між двома контрагентами про обмін у майбутньому платежами відповідно до визначених у контракті умов. Зараз свопи укладаються здебільшого за допомогою фінансових посередників, які беруть на себе кредитний та ринковий ризики.

Опціон – це угода між двома сторонами про передання права (для покупця) та зобов'язання (для продавця) купити або продати відповідний актив (цінні папери, валюту та ін.) за відповідною (фіксованою) ціною у заздалегідь узгоджену дату або протягом узгодженого строку. Опціон дає одній із сторін угоди право вибору виконати контракт або відмовитися від його виконання.

Варанти – це опціон на придбання певної кількості акцій (варант акцій) або облігацій (варант облігацій) за ціною виконання в будь-який момент часу до закінчення строку дії варанту. Варанти звичайно випускаються як додаток до якогось боргового інструменту, наприклад облігації, щоб зробити його привабливішим для інвестора.

10.4. Міжнародні валютно-фінансові 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, регіональні банки та валютно-кредитні організації ЄС, зокрема Європейський інвестиційний банк (ЄІБ), Європейський фонд валютного співробітництва, Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР).

Міжнародний валютний фонд (МВФ) – це міждержавна 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, наразі – 188 держав.

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

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

Кредитні операції МВФ здійснює лише з офіційними органами країн-членів – казначействами, центральними банками, валютними стабілізаційними фондами. Кредити надаються у формі продажу іноземної валюти за національну, а погашають їх, викуповуючи національну валюту за іноземну.

МВФ надає кредити декількох видів:

- *Резервні кредити (“стенд-бай”)* – для стабілізації платіжного балансу, дефіцит якого має тимчасовий або циклічний характер, в межах одного-двох років з можливим його продовженням до 4-5 років, за середньою ставкою 3,25%.
- *Розширене кредитування (ЕФФ)* – для підтримки середньострокових програм (3-4 роки) подолання труднощів платіжного балансу, причиною яких є макроекономічні та структурні проблеми, звичайно за ставкою 4,5% річних.

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

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

- *Стабілізаційний (“буферний”) кредит (БСФФ)* – для фінансування запасів сировини в зв'язку з несприятливою кон'юнктурою на світових ринках (на 3-5 років). Починаючи з 1984 р. цей механізм не використовувався.

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

- *Розширене фінансування (ЕСАФ)* – для структурної перебудови зовнішніх розрахунків, якщо наявні серйозні порушення платіжного балансу (до 3 років), відсоткова ставка 0,5%.

Кредити МВФ надає лише з дотриманням певних економічних і політичних вимог у формі програми стабілізації економіки. Країни-члени зобов'язані надавати МВФ інформацію про офіційні запаси золота і валютні резерви, стан економіки, платіжний баланс, іноземні інвестиції та грошовий обіг тощо.

Група Світового банку – багатостороння неурядова кредитно-фінансова установа, яка об'єднує п'ять міжнародних організацій:

- *Міжнародний банк реконструкції та розвитку;*
- *Міжнародну асоціацію розвитку;*

- *Міжнародну фінансову корпорацію;*
- *Багатостороння агенція гарантії інвестицій.*
- *Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів.*

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.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), 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 найбільш вразливих верств населення в країнах, що розвиваються, і фінансування інвестицій, які сприятимуть економічному зростанню. Інвестиції спрямовуються як на будівництво доріг, електростанцій, шкіл, зрошувальних систем, так і на сприяння розвитку сільськогосподарських структур, перекваліфікацію вчителів, програми поліпшення харчування дітей та вагітних жінок. Крім того, важливе місце у кредитній політиці МБРР посідає так зване стабілізаційне кредитування – фінансування програм структурної перебудови і галузевої адаптації – галузевих реформ, не пов'язаних з конкретними проектами. Загалом структурне регулювання пропонується МВФ у вигляді певної макроекономічної програми, а пізніше стає головною умовою надання позик з боку МБРР. Програми структурної перебудови включають підтримку окремих реформ економічної політики і господарської реорганізації, передусім тих, що спрямовані на зменшення диспропорцій у зовнішній торгівлі, скорочення бюджетних дефіцитів або зменшення інфляції. Такі заходи, як приватизація

державних підприємств, скорочення державних видатків, девальвація національної валюти, а також експортно-орієнтована політика, яку відстоює МБРР, в цілому сприяють залученню іноземних інвестицій, розвитку приватного підприємництва, зростанню сукупного доходу в країні. Однак, як правило, сплачують за такі програми скороченням субсидій для бідних верств населення. Їх результатом стає падіння доходів населення, зростаюча нерівність у суспільстві.

Характерною особливістю МБРР як міжурядової організації є залучення значної частини коштів на ринках приватного капіталу. Банк продає облігації, векселі та інші гарантії заборгованості безпосередньо урядам, їхнім представництвам і центральним банкам, пенсійним фондам, страховим компаніям, корпораціям, комерційним банкам та індивідуальним особам у більше ніж 100 країнах світу. Одним з основних інструментів запозичення коштів виступають єврооблігації, які почали випускатися МБРР з 1980 р.

Позики банку надаються лише урядам країн або під їхню гарантію державним та приватним організаціям і корпораціям. Чим бідніша країна, тим сприятливіші умови, на яких вона може отримати кредит у МБРР. Позики надаються здебільшого на 15-20 років і мають 5-річний пільговий період, протягом якого сплачуються тільки відсоткова ставка та кошти для резервування для клієнта кредитної лінії. Відсоткові ставки по позиках Світового банку змінюються кожні 6 місяців.

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 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 1996 р. членами МФК були 170 країн, наразі – 184. Україна стала акціонером і членом МФК в 1993 р. Акціонерний капітал МФК формується шляхом підписки країнами-членами на акції і становить 2,45 млрд дол. США.

Основними видами діяльності МФК є:

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

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

Багатостороння агенція гарантії інвестицій (БАГІ) – створене в 1988 р. і почало свою діяльність з 1990 р. Входить 175 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:

- неконвертованість валюти або неможливість репатріації капіталу;
- експропріація;
- війна та громадянська непоко́ра;
- розрив контракту.

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

Для сприяння економічному співробітництву та інтеграції країн в різних регіонах в 1960-х рр. були створені регіональні банки розвитку:

1960 р.- Міжамериканський банк розвитку (53 країни);

1964 р. – Африканський банк розвитку (75 країн);

1967р. - Азіатський банк розвитку (14 країн).

В Європі функціонують такі регіональні валютно-кредитні організації:

1) *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.

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

спрямовано на розвиток у цих країнах приватного сектора, а 40% - на розвиток інфраструктури.

Пріоритетними сферами фінансування в Україні 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.

3) *Європейський фонд валютного співробітництва (ЄФВС)* – створений у 1973 р. в межах європейської валютної системи. Він надає кредити країнам –членам ЄС для покриття дефіциту платіжного балансу за умови використання ними програми стабілізації економіки, а також виконує функції кредитно-розрахункового обслуговування.



Рекомендована література

1. *Міжнародна економіка: підруч.* / С.О. Гуткевич, М.Д.Корінько, М.І. Пугачов, Ю.М.Сафонов. - 2-е вид., доповнене – Х.: «Діса-плюс», 2015. – 420 с.
2. *Міжнародна економіка : підручник* / Д. Лук'яненко, А. Поручник, Я. Столярчук. - Київ : КНЕУ, 2014. - 762 с.
3. *Міжнародна економіка : навч. посіб.* / В. Г. Герасимчук, С. В. Войтко. - К. : Знання, 2009. - 302 с.
4. *Міжнародний менеджмент : підручник*/ С.О.Гуткевич, Г.В. Дмитренко, І.Г.Оніщенко, Ю.М. Сафонов / за ред.проф. Гуткевич С.О. – К.:Кафедра, 2015. -526 с .
5. *Савельєв Є.В. Міжнародна економіка : підручник* / Є. В. Савельєв. - 3-тє вид., перероб. і доп. - К. : Знання, 2008. - 622 с.
6. *Шевчук В.О. Міжнародна економіка: теорія і практика* / В. О. Шевчук. - Л. : Камінь, 2003. - 719 с.
7. *Gutkevych S. International economics: textbook*/ S.Gutkevych, M.Korinko, Y.Safonov. - Kharkiv: "Disa Plus", 2018. – 152 p.

ТЕМА 11

ВПЛИВ СИРОВИННИХ РЕСУРСІВ НА МІЖНАРОДНУ ЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

План

- 11.1. Основні ознаки глобалізації. Класифікація ресурсів**
- 11.2. Значення сировинних ресурсів у розвитку міжнародних економічних відносин**
- 11.3. Природні ресурси і міжнародні ринки**
- 11.4. Сировинні ресурси у світовій торгівлі**

Ключові слова та поняття:

світове господарство
сировинні ресурси
товарні відносини
обмеження ресурсів
співробітництво
сировин
ресурси
попит
виробництво
міжнародні ринки
торгівля сировиною
пропозиція ресурсів
ресурсоспоживання
суспільне відтворення
провідні індустріальні країни
міжнародні економічні відносини

11.1. Основні ознаки глобалізації. Класифікація ресурсів

Глобалізація на світовому рівні визначається економічними взаємозв'язками між країнами, який зростає та відбивається на зустрічних потоках товарів, послуг, капіталу та ноу-хау, що постійно збільшуються.

Основною рисою процесу глобалізації є формування глобально функціонуючого виробничого процесу, серцевиною якого є сформовані інтернаціоналізовані відтворювальні цикли – ядра, які виступають своєрідним локомотивом світового господарства. В межах цих циклів формується світовий

дохід, перерозподіл якого є головним стратегічним орієнтиром і основою зовнішньої політики будь-якої держави.

У сучасному світі глобалізація справляє домінуючий вплив на розвиток будь-якої держави. З одного боку, через розповсюдження інновацій у сфері технологій і менеджменту, активний обмін товарами, послугами, інвестиціями вона сприяє підвищенню ефективності функціонування національних економік, а з іншого – посилює нерівномірність, асинхронність та диспропорційність розвитку.

Детермінантами успіху глобальних лідерів сучасної світової економіки стають інтелектуалізація, соціалізація, екологізація, деіндустріалізація економіки, пріоритетність знань та інформації, розвиток «людського капіталу».

Більшість країн, для котрих економічна глобалізація проявляється як якісно нові умови розвитку, на які практично неможливо впливати, але обов'язково треба враховувати. Особливо важливо враховувати масштаби і динаміку процесу становлення системи глобального управління ресурсами планети і перерозподілом світового доходу, який не є еквівалентним.

Глобалізація тісно пов'язана з регіоналізацією світового господарства. З одного боку, це дві суперечливі, різнонаправлені за

характером дії та практичними наслідками тенденції, а з іншого – консолідація глобального ринку посилюється діяльністю потужних регіональних коаліцій країн, які, маючи, перш за все, спільні економічні інтереси, об'єднують свої зусилля з метою забезпечення найбільш сприятливих умов для реалізації міжнародного співробітництва в регіональному масштабі, що дозволяє їм досягати мультиплікативного ефекту від співробітництва з іншими членами угруповання та ефективно реалізовувати на міжнародній арені широкий спектр стратегічних інтересів.

Регіональна інтеграція розвивається на сучасному етапі більш динамічно, ніж процеси глобальної інтеграції. Регіоналізація виступає своєрідним проявом і формою реалізації глобалізації, загострюючи суперечності глобального розвитку. По-перше, зняття бар'єрів у рухові товарів, послуг, капіталів, робочої сили в межах інтеграційних об'єднань виступає каталізатором зростання міжнародного співробітництва у глобальному масштабі. А по-друге, позитивний ефект від впровадження подібної лібералізації обмежується спільними кордонами регіонального інтеграційного об'єднання та супроводжується введенням обмежувальних заходів у відносинах з країнами, які не є членами даного регіонального інтеграційного угруповання.

Глобалізація передбачає, що країни стають не просто взаємозалежними з причини формування системи міжнародного інтегрованого виробництва, зростання обсягів світової торгівлі та потоків іноземних інвестицій, інтенсифікації руху технологічних нововведень тощо, але й більш вразливими щодо негативного впливу світогосподарських зв'язків.

Негативними наслідками глобалізації є:

- посилення нерівномірності розвитку країн світу;
- нав'язування сильними країнами своєї волі, нераціональної структури господарства, політичної та економічної залежності.

Таким чином, глобалізація потребує регулювання на національному та міждержавному рівнях.

Головне протиріччя глобальної економічної системи пов'язане з процесом формування в рамках провідних західних держав замкненої господарської системи. Цей процес характеризується такими напрямками:

- концентрація в постіндустріальному світі більшої частини інтелектуального і технологічного потенціалу людства;
- зосередження основних торговельних потоків в межах співдружності розвинених держав;
- замикання інвестиційних потоків;
- спрямованість міграційних потоків з країн «третього світу» в розвинені регіони планети.

Глобалізаційний процес необхідно розглядати як об'єктивний процес планетарного масштабу, який має як прогресивні наслідки, так і негативні. До позитивних ми можемо віднести: поширення нових інформаційних технологій та пов'язаних з ними переваг (скорочення часу і витрат на трансакції, поліпшення умов праці та життя); перехід на ресурсозаощаджуючі технології; посилення уваги до важливих проблем людства тощо.

Процеси глобалізації справляють суттєвий вплив на систему міжнародних економічних відносин, трансформують напрями і визначають тенденції розвитку національних економік.

Ресурси за ознакою наявності їхніх фізичних обсягів та відповідних перспектив їх використання можна умовно поділити/ класифікувати на категорії або групи.

Відповідна класифікація може бути проведена за певними групувальними ознаками. Можна виділити такі групи: обмежені та необмежені ресурси; види поновлюваних та не поновлюваних ресурсів.

Перша група: необмежені й обмежені ресурси

Необмежені ресурси – це ресурси використання яких людством не веде до їх вичерпування. До них можна віднести енергію сонця, морських припливів, вітру, а також деякі природні хімічні речовини, які можуть знову й знову потрапляти до виробничого обігу за умови достатньо потужних природних процесів рецикліювання.

Обмеженими ресурсами є такі ресурси, запаси яких знижуються у процесі використання – поклади газу, вугілля, руд металів, інші мінерали та корисні копалини. Фізично обмеженими видами ресурсів є як поновлювані, так і не поновлювані ресурси планети. При цьому поняття обмеженості тут має діалектичний характер і змінюється у часі.

Слід зазначити, що деякі види ресурсів раніше вважали невичерпними, а зараз вже підраховують роки, які залишилися до фізичної межі їхнього видобування та використання. Така трансформація сприйняття сталася, зокрема, з вуглеводневими енергоносіями. Також як практично необмежені трактуються поклади носіїв термоядерної енергії.

Людство не може дедалі збільшувати обсяги споживання енергії у фізичних межах планети як цілісного організму. Уже на сьогодні надмірне споживання енергоресурсів веде до глобального потепління, погіршення клімату, природних катастроф та поглинання Світовим океаном великих територій суходолу.

Територія, ділянки суходолу та моря також є обмеженим ресурсом. Зростання чисельності населення планети, розширення обсягів виробничої діяльності та залучення до неї все нових земель значно підвищують їхню вартість. Це відбувається через утилітарно-економічні причини – відповідно до ринкових функцій попиту та пропозиції і зважаючи на абсолютну, безумовну самоцінність ресурсів такого типу. Наочний приклад високої економічної вартісної оцінки земель уже яскраво демонструє Японія, яка, маючи незначну площу та

велику кількість населення, першою з індустріально розвинутих країн потрапила в ситуацію гострого територіального дефіциту.

Друга група: поновлювані та не поновлювані ресурси

До поновлюваних природних ресурсів відносять ті з них, які відносно швидко створюються та відтворюються у комплексі своїх характеристик і суттєвих рис згідно з природними законами – вода, ресурси флори та фауни тощо. Такі ресурси можуть потрапляти в обіг міжнародної економічної діяльності окремих країн відповідно до ступеня відносної забезпеченості ними. Поновлювані ресурси сприймалися як необмежені за своїм характером та фактично ототожнювалися з ними, що зумовлювалось порівняно невеликими обсягами виробничого та побутового споживання, які були значно меншими за відтворювальні можливості природного середовища.

В інших випадках не враховувалася шкода, заподіяна навколишньому середовищу. Тому відмінності поновлюваних від необмежених ресурсів тривалий час не позначалися на умовах міжнародної економічної діяльності та інколи не позначаються і зараз. Однак ситуація дещо змінюється, і свідченням цього є міжнародні обмеження на торгівлю тваринами, виробами та препаратами, які виготовляються з них.

Непоновлювані ресурси – це ті корисні копалини, які повністю використовуються упродовж одного виробничого циклу. З економічної точки зору вони є енергоносіями та сировиною – це нафта, газ, інші енергоносії, руди металів, поклади неметалевих мінералів та інші корисні копалини.

Раніше непоновлювані за своєю природою ресурси здебільшого також розглядалися якщо як необмежені, проте на сьогодні вже існують конкретні розрахунки кількості цих видів ресурсів та хронологічного періоду, упродовж якого вони ще будуть використовуватися.

Отже, потенційна здатність ресурсів до поновлювання не є підставою для легковажного ставлення до них, а це не може не

накладати адміністративно- регулятивних обмежень у процесі міжнародно-економічної діяльності країн.

11.2. Значення сировинних ресурсів у розвитку міжнародних економічних відносин

Для розуміння специфіки міжнародного співробітництва з участю України, а її місця у світовому господарстві необхідне вивчення питань ролі та значення сировинних ресурсів в системі міжнародної економічної діяльності України. Проблема природокористування за самою своєю природою є інтернаціональною. Кожна країна в тому числі і Україна формує свою модель розвитку з урахуванням всіх ресурсів: тих, які вона закупає в інших країн, а також продає власних ресурсів, які вона продає іншим країнам. Крім того, обмеженість ресурсів, наслідки їх використання тісно пов'язують інтереси національних господарств, зумовлюють неподільність долі всіх народів.

Сировина, як і будь-які інші природні ресурси, котрі використовує людина у своїй господарській діяльності, має подвійну природу. З одного боку, сировина постає невід'ємною складовою навколишнього середовища, в якому відбувається виробнича діяльність людини. З іншого боку, вона є об'єктом докладання трудових зусиль та предметом перероблення. У процесі такого перероблення сировина втрачає низку природних властивостей, зберігаючи інші (можливо, такі властивості навіть посилюються), які людина вважає корисними для себе.

Сировина, яка реалізується на національних та міжнародних ринках, за своєю економічною сутністю відрізняється від природних матеріалів, що містяться у надрах землі, оскільки для того, щоб вони стали сировиною, необхідно докласти працю людини.

Економічна наука вивчає суспільні відносини з приводу розподілу та використання обмежених ресурсів. Міжнародний попит

та пропозиції щодо природно-сировинних ресурсів підпорядковані універсальним законам, за якими відбувається купівля-продаж товарів на внутрішньому та на світовому ринках.

Ресурси підлягають міжнародній купівлі-продажу відповідно до їх географічно-геологічного розподілу, виробничого та споживчого попиту на них, а також до технологічних умов їхнього видобування, транспортування та використання.

Слід зазначити, що розвиток відтворювальних процесів характеризувався постійним нарощуванням обсягів споживання ресурсів, а витратний характер окремих технологічних видів виробництва надав цьому процесу безпрецедентних масштабів.

У сучасних умовах географічна реструктуризація світової промисловості є як засобом реагування на зміни в забезпеченості ресурсами, так і своєрідною відповіддю на очевидну потребу зміни витратної моделі розвитку людства на більш ресурсо-ощадливу та орієнтовану на сучасні досягнення науки і технологічного прогресу.

Проблема ресурсоспоживання пов'язана з географічним фактором. Вичерпування власних природних ресурсів і вимушена переорієнтація сировинно-обробних галузей на імпортовані сировину та енергоносії з країн, що розвиваються, стимулювали провідні країни Заходу пересувати виробничі потужності ближче до морських портів з метою економії на відносно дорогих перевезеннях суходолом. З цих самих причин їм довелося скоротити внутрішньоконтинентальні виробничі потужності, відмовитися від використання багатьох промислових об'єктів, які програвали в конкурентній боротьбі через своє гірше географічне розташування та додаткові транспортні витрати.

Загальноцивілізаційні пріоритети та конкурентний характер відносин з приводу обмежених ресурсів об'єктивно примушують ставити питання про такий економічний розподіл, який дозволив би найбільш ефективно їх використовувати, максимізувати прибуток, що отримується в результаті виробничого процесу. Проте проблема

справді є значно ширшою, ніж така, що зводиться лише до категорій прибутку. Вона торкається найбільш загальних завдань розвитку людства на сучасному етапі і за всіма критеріями потрапляє до категорії глобальних. При цьому, зважаючи на характер та особливості сучасного розвитку людства, вона може вважатися однією з найбільш нагальних та такою, що матиме вирішальний вплив на умови і перспективи суспільно-економічного життя.

Значущість, загальність та невідворотність ресурсної проблеми проявляються у тому, що:

- вона безпосередньо торкається інтересів усіх людей, народів, країн та регіонів світу, зумовлюючи не тільки відмінні особливості сучасного буття, а й саму парадигму їхнього подальшого існування та розвитку;
- вона має обов'язковий та безумовний характер і не може бути проігнорованою або недооціненою, оскільки подібне могло б мати надзвичайно несприятливі та навіть фатальні наслідки для мільярдів людей;
- з точки зору практичного її вирішення, вона потребує участі всіх держав з метою комплексного розв'язання численних пов'язаних з нею питань при безумовній відповідальності щодо результативності зусиль.

Для того щоб відчуту всю гостроту проблеми використання людством сировинних ресурсів та наслідків такого використання варто вивчити сутність проблеми.

Ставлення людини до природних ресурсів та практичні засоби їх споживання завжди входило в систему суспільно визнаних цінностей, а особливості споживання природних ресурсів завжди відповідали уявленням про місце, роль і відповідальність як людства взагалі, так і окремих індивідів у житті екосистем, у масштабах планети та, навіть, космічного простору.

Історично першим типом користування людством ресурсами навколишнього середовища, який за інтенсивністю та характером

принципово не відрізнявся від тваринного, можна вважати «дикоспоживче» господарювання. Йому відповідало споживання виключно природних дарів (збирання плодів, полювання, рибальство, тощо) і не був властивий сталий поділ праці на її спеціалізовані різновиди.

Даний тип ресурсоспоживання цивілізації відповідав товарному виробництву, коли люди спільно обробляли землю, займалися скотарством, виготовляли знаряддя праці та вели будівництво за умов існування автаркічних, замкнених суспільних об'єднань. Вплив людини на навколишнє середовище, порівняно з пізнішими критеріями, на цьому етапі все ще лишається мінімальним. Проте завдяки диверсифікації форм кооперації праці до речовинного кругообігу в процесі відтворення залучалася якісно більша кількість ресурсів, сировинних матеріалів.

Ці типи природокористування характеризувалися натуральністю господарства, домінуванням прямих коопераційних контактів або передбачали безпосередні зв'язки між виробниками та споживачами товарів без використання інструментів товарно-грошових відносин).

Звичайно, що за подібних умов не може йти мова навіть про такий прообраз міжнародних економічних відносин, як регулярний міжплеменний товарообмін. Отже, попит на ресурси обмежувався поточними потребами підтримання життєдіяльності замкнених об'єднань людей.

Початок періоду товарних відносин визначається виготовленням спеціалізованих продуктів з їх наступним обміном, який відбувається, коли масштаби виробництва виявляються достатніми для здійснення обміну продуктами праці як товарами. Фактично це – міжсоціумна кооперація, яка в більш історично розвинутій своїй формі характеризується сучасними міжнародними економічними відносинами. Але на початку вона передбачає лише просту торгівлю, обмін готовою продукцією. Проте такий обмін – це процес

виробництва, направлений на зовнішній попит із залученням додаткових ресурсів.

Об'єм або масштаб споживання природних ресурсів у процесі суспільного відтворення є водночас і фактором, і характеристикою торговельно-коопераційних відносин між окремими етносоціальними групами людей. При цьому генезис та подальший розвиток міжнародних економічних відносин, з одного боку, та розширення матеріальної ресурсно-енергетичної бази виробництва – з іншого, є корелятивними функціями з прямою взаємною кількісною залежністю. Так, коли з плином часу прості форми коопераційної спеціалізації у виробництві надлишкового продукту з метою його обміну почали поступатися місцем виробництву більш високоспеціалізованого, диверсифікованого характеру, відбулося швидке паралельне зростання і ресурсного споживання, і обсягів міжнародних торговельних контактів. Їх історичними формами стало налагодження сталих міждержавних, а пізніше й трансконтинентальних каналів торгівлі з широким розвитком її засобів, зокрема торговельних флотів, портової інфраструктури. До цих форм також можна віднести метропольно-колоніальні відносини та активну діяльність перших міжнародних компаній з акціонерним капіталом.

Поступово до кола міжнародних економічних відносин залучалися всі доступні природні ресурси в глобальному масштабі. З розвитком капіталістичних відносин актуалізувалися поняття світового попиту та світової пропозиції сировинних ресурсів. Причому сировинні ресурси були включені в універсальну систему ціноутворення, яка почала впливати на їх виробництво, розподіл, обмін та споживання.

11.3. Природні ресурси і міжнародні ринки

У сучасних умовах процеси глобалізації та регіоналізації економіки формують широкі та комплексні підходи к природнім, сировинним ресурсам.

Вони є не тільки предметом та первинною матеріальною субстанцією виробничих процесів, засобом натурально-речовинного балансування на національному рівні, але також є об'єктом купівлі-продажу, взагалі міжнародних економічних відносин. Це спонукає до подальшого розширення міжнародних торговельних контактів, руху таких факторів виробництва, як капітал, праця.

Нерівномірність з точки зору географічно-геологічного розподілу ресурсів та несиметричність попиту на них є передумовою того, що одні країни – продавці тих або інших ресурсів на світовому ринку, а ті країни, які мають сировинну, перш за все ресурсну залежність – є покупцями відповідних видів ресурсів.

В умовах відкритості ринкових систем та конкуренції попиту й пропозиції сировинних ресурсів, які підлягають купівлі та продажу, утворився гнучкий та динамічний механізм ціноутворення. Взагалі можна вважати, що існує єдиний світовий ринок на сировинні товари, причому основними характеристиками цього ринку є агрегатні показники видобутку та споживання, попиту та пропозиції відповідних природних ресурсів.

На цьому етапі розвитку у міжнародній економічній діяльності України надзвичайно важливе значення мають відносини з приводу перерозподілу сировинних ресурсів. Цей перерозподіл головним чином відбувається у формі торгівлі. Слід зазначити, це стосується і міжнародного співробітництва з участю інших держав – експортерів та імпортерів основних видів енергоносіїв і матеріалів, що використовуються у виробництві. Причому окремі країни можуть балансувати відносну нестачу деяких із таких видів ресурсів їх імпортною закупівлею, продаючи за експортом інші, відносно надлишкові.

Більшість країн світу пов'язані між собою шляхом обміну сировинних та енергетичних ресурсів. Фізичною передумовою цього стали обмеженість, нерівномірність та асиметричність географічного розподілу окремих видів корисних копалин. Причому з економічного

погляду, такі особливості у забезпеченості ресурсами, що спонукають до міжнародного обміну, набувають вигляду об'єктивних передумов, які породжують необхідність у співробітництві на рівні країн.

Такими критеріями або об'єктивними передумовами торгівлі ресурсами є:

- абсолютні обсяги наявних покладів;
- співвідносні обсяги різних видів ресурсів (ідеться про порівняльні кількісні показники з окремих видів ресурсно-сировинної бази щодо можливості залучення до виробництва);
- співвідношення обсягів наявних ресурсів з наявними факторами виробництва (кількістю та кваліфікаційною структурою робочої сили, забезпеченістю капіталами);
- співвідношення обсягів наявних ресурсів із господарською інфраструктурою, що склалася історично (насиченість технологіями, поширеність окремих видів промислових потужностей, які придатні до обробки відповідних ресурсів).

Отже, при характеристиці міжнародного співробітництва у сфері експортно-імпорتنих операцій з природними ресурсами, крім географічної характеристики необхідно враховувати й економічні особливості: дію універсальних закономірностей ринку, наявність конкурентних попиту та пропозиції, глобальний характер найбільш нагальних проблем, які виникають у зв'язку з негативними наслідками використання ресурсів та потребують відповідних фінансових і політико-організаційних зусиль.

Отже, для розуміння характеру міжнародних економічних відносин важливо враховувати, що географічно-геологічний розподіл покладів корисних копалин між окремими країнами не відповідає обсягам їх національного споживання. Причому сучасні особливості міжнародної торгівлі сировиною, перспективи такої торгівлі у майбутньому великою мірою будуть визначати матеріальною та економічною природою сировинних, природних ресурсів у широкому сенсі. Тому

доцільно навести класифікацію ресурсів, які використовуються цивілізацією та являють собою важливий формуючий елемент системи міжнародних економічних відносин за окремими видами.

11.4.Сировинні ресурси у світовій торгівлі

Сировинні ресурси як первинна субстанція виробництва являють собою важливий фактор господарської діяльності будь-якої країни світу та людства в цілому. Але особливістю сучасного етапу розвитку цивілізації є складний перехід від екстенсивної моделі ресурсоспоживання, за якої прогрес був тісно пов'язаним з обсягами залучених до виробництва ресурсів, до такої парадигми зростання, яка є зорієнтованою на передові науково-технічні досягнення, інформаційні технології.

На параметри та тенденції розвитку ресурсно-енергетичного сектору світової економіки все більший вплив спричиняють екзогенні (тобто позасистемні стосовно суто економічної логіки) обмежувальні природні чинники. Йдеться не тільки про те, що сировинні поклади фізично обмежені, а й про побічні наслідки використання природних ресурсів у вигляді негативного впливу на життя людей, країн та регіонів планети.

Важливим є питання торгівлі природними ресурсами для України, що зумовлено відомими фінансовими дефіцитами, пов'язаними із закупівлею ресурсів, і передусім енергоносіїв за імпортом та складним екологічним станом.

В українській економіці характеристику сучасного ресурсно-сировинного потенціалу можливо проводити на основі використання відносних показників самозабезпеченості сировиною та енергоносіями, які показують експортні можливості та імпортні потреби з урахуванням реальної структури виробництва, його моделі споживання ресурсів.

Взагалі ж питання про співвідношення цін на сировинні товари та продукцію глибокої переробки є однією з найбільш важливих

складових проблем встановлення нового міжнародного економічного устрою. Економічно слабкорозвинуті країни отримують майже всі свої експортні надходження від продажу так званих *первинних товарів* (типу бананів, помаранчів, корисних копалин тощо), а близько половини з них взагалі залежать від одного продукту і є дуже вразливими від попиту на нього. Фактично йдеться про несприятливі для таких країн умови торгівлі товарами, які виражаються у співвідношенні індексів експортних та імпорتنних цін (P_x/P_m).

Таке співвідношення для країн «третього світу» не тільки є не вигідним; останніми десятиріччями воно дедалі погіршується, що змушує їх експортувати все більше ресурсів, аби покрити свої найбільш нагальні потреби. У зв'язку з цим мета оновлення механізму співробітництва, забезпечення більш сприятливих умов участі в торгівлі держав, які не є світовими лідерами за рівнем розвитку та добробуту, активно обговорюється на міжнародних форумах та визначає напрями діяльності багатьох міжнародних організацій та об'єднань. Ця мета ставилась на порядок денний в ООН, міжнародними організаціями, що покликані сприяти розвитку торгівлі та фінансової сфери. Але вичерпування природних ресурсів на тлі зростання обсягів світового виробництва поки що не призвело до відповідного зростання цін на них та оптимізації співвідношення цін на сировину та готові товари. Певним винятком є ціни на нафту й газ, тому що підвищення цін на нафту можна пов'язувати з кон'юктурою та політичними ускладненнями. У довготерміновій перспективі ціни на цей вид пального будуть зростати, але економічні вигоди отримують, як правило, далеко не найбідніші країни.

Натомість поступовий вихід переробки та споживання окремих видів природних ресурсів на фізично можливі, екологічно припустимі або економічно доцільні максимальні позиції веде до загострення соціально-економічного становища слабкорозвинутих країн. А зважаючи на подальший технологічний прогрес, об'єктивні, зокрема екологічні

обмеження екстенсивного зростання, передбачаються несприятливі міжнародно- кон'юнктурні умови розвитку для тих країн, експортну спеціалізацію яких складає переважно невелика кількість видів сировини.

Сировинні ресурси становлять собою первинну матеріальну, природну субстанцію економічної діяльності в країні, регіону та є предметом міжнародного економічного співробітництва. Сировинні, як і будь-які економічні ресурси, завжди є обмеженими, що пов'язано:

по-перше, з технічною неможливістю нелімітованого залучення їх до процесу виробництва;

по-друге, з екологічними межами економічного зростання, промислової діяльності, кількості споживаної енергії;

по-третє, з фізичним вичерпуванням природних ресурсів.

Для сучасного розвитку та перспектив світогосподарської системи, економіки будь-якої країни. Проблема використання енерго-сировинних ресурсів є однією з кардинальних. Подібне її значення зумовлюють основні фактори глобального розвитку:

- усе відчутніша абсолютна обмеженість природних покладів;
- ще відчутніше, випереджаюче зменшення забезпеченості ресурсами на душу населення;
- нерівномірність забезпечення енерго-сировинними ресурсами окремих країн та регіонів;
- наявність політичних цілей окремих країн, угруповань, які можуть вдаватися до дій, що інколи суперечать інтересам інших суб'єктів міжнародного економічного життя;
- значна матеріало- та енерговитратність виробництва, нерациональний, екстенсивний характер як виробництва, так і споживання.

На глобальному рівні ці фактори повинні відігравати системовизначальну роль щодо відтворювальних процесів і відбиватися на характері сучасних економічних відносин з приводу природних ресурсів між окремими державами та об'єднання держав.

На характер міжнародної економічної діяльності України впливає необхідність імпортувати основну частину потрібних її економіці енергоносіїв, багатьох видів сировини. Для України є характерним значний від'ємний сировинно-енергетичний баланс, що означає закупівлю, причому у великій кількості, паливно-енергетичних та деяких сировинних ресурсів, які є переважною статтею вітчизняного імпорту. Для ресурсонадвитратної української економіки це становить велике фінансове навантаження. Разом з тим Україна є експортером тих відносно надлишкових ресурсів, якими вона володіє.

Підвищення ефективності користування природними ресурсами є важливим засобом поліпшення макроекономічних параметрів розвитку, оптимізації умов країни в системі міжнародного співробітництва.



Рекомендована література

1. *Міжнародна економіка: підруч.* / С.О. Гуткевич, М.Д.Корінько, М.І. Пугачов, Ю.М.Сафонов. - 2-е вид., доповнене – Х.: «Діса-плюс», 2015.– 420 с.
2. *Міжнародний менеджмент : підручник/* С.О.Гуткевич, Г.В. Дмитренко, І.Г.Оніщенко, Ю.М. Сафонов / за ред.проф. Гуткевич С.О. – К.:Кафедра, 2015. -526 с .
3. *Облік міжнародних операцій : підруч.* / Ю. А. Кузьмінський, В. Г. Козак, Л. І. Лук'яненко, О. В. Небильцова; за заг. ред. Ю. А. Кузьмінського. – К. : КНЕУ, 2006.
4. *International economics: textbook/* S.Gutkevych, M.Korinko, Y.Safonov. - Kharkiv: “Disa Plus”, 2018. – 152 p.

ТЕМА 12

СВІТОВИЙ ОСВІТНІЙ ПРОСТІР

План

12.1. Тенденції розвитку світового освітнього простору

12.2. Освіта в інформаційному суспільстві

12.3. Сучасні засоби навчання

Ключові слова та поняття:

сучасні засоби навчання

якість освітніх послуг

освітні стандарти

навчання

вища освіта

освіта

економіка знань

дистанційна освіта

інтерактивне навчання

12.1. Тенденції розвитку світового освітнього простору

Об'єднання національних освітніх систем різного типу і рівня, що значно різняться за філософськими та культурними традиціями, цілями і завданнями та якісним станом – це сучасний світовий освітній простір. Тому його зазвичай порівнюють з єдиним організмом, який формується за наявності в кожній освітній системі у глобальному та світовому аспектах глобальних тенденцій, а з другого – збереження національних особливостей. Сучасний стан розвитку світового освітнього простору підпорядкований загальним процесам наростання динамізму змін у суспільно-економічному та політичному житті.

В документах ЮНЕСКО (Париж, липень 1998 р.) дано наступні тенденції щодо їх прискорення.

По-перше, зміни стосуються країн Європи та світу загалом, охоплюючи всі області і умови діяльності та життя людини і суспільства. По-друге, змінюються характер праці, виробничі парадигми, економічна діяльність, її технічна база та організаційні форми, а також структура, умови та вимоги, які вона пред'являє до рівня знань і кваліфікації людини. По-третє, змінюються види і типи діяльності, включаючи появу абсолютно нових і попит на кваліфікаційні структури. По-четверте, в сучасних умовах зовсім інша структура суспільства і, відповідно, потреби та підходи до зайнятості і її умови. Окремо треба враховувати зміну ролі держави, яка змушена більшою мірою звужувати сферу свого прямого втручання. По-п'яте, інформація та інформаційні технології є основою динаміки змін. Отже, виникає справедливе питання: в якому напрямку прогресує система освіти? Інакше кажучи, в руслі і силовому струмі яких тенденцій вона розвивається?

На нашу думку є виправданою така гіпотеза: нова освітня парадигма має закріпити позитивні зрушення, захистити самобутність і унікальність вітчизняної академічної науки, культури та освіти й вийти на прискорений режим розвитку, залучивши ресурс світових тенденцій реформування освіти.

У Програмну документі ЮНЕСКО «Реформа і розвиток вищої освіти» визначено, «що дослідження сучасного та економічного розвитку демонструє, що воно не може бути повною мірою реалізовано в рамках жорстких або нав'язаних структур». «Провал стратегій розвитку, заснованих на простому копіюванні або нав'язуванні економічних моделей, є уроком, зачерпнуним з практичного досвіду ...» . «Один з головних висновків консультацій ЮНЕСКО, організованих в ході підготовки даного програмного документа, полягає в тому, пряме запозичення іноземних концепцій і цінностей та ігнорування регіональних і національних культур і філософій тягнуть за собою негативні наслідки для освіти». Також в документі указано: «Цей висновок слід брати до уваги тим державам, які проводять реформи вищої освіти».

Національні системи вищої освіти на сучасному етапі різноманітні й складні в тому, що стосується, зокрема, їх структури, програм, аудиторії та фінансування, тому надзвичайно важко класифікувати їх за окремими категоріями. В документах ЮНЕСКО акцентується на тому, що «внутрішня складність національних систем настільки велика, що навряд чи можливо за допомогою якої-небудь таксономії, наскільки б гнучкою вона не була, провести чітке розмежування між різними типами навчальних закладів та програм».

У Лісабонській Конвенції зазначено: «велика різноманітність систем освіти в європейському регіоні є відображенням його культурного, соціального, політичного, філософського, релігійного та економічного різноманіття, що є винятковим досягненням, яке вимагає всебічної поваги» і треба «надати всім людям даного регіону можливість повною мірою користуватися цим джерелом різноманіття».

На основі порівняння тенденцій розвитку вітчизняної та світової систем вищої освіти відбувається вибір стратегії реформування української освіти із врахуванням більш повної її відповідності світовим тенденціям.

Отже, перед національними системами освіти при всій міцності їх позицій і сильних сторін постає завдання трансформації процедур,

механізмів, методик та технологій їх розробки і реалізації. На сучасному етапі потребують змін цілком обґрунтовані, концептуальні та методологічні підходи до їх проектування.

Глобальні тенденції розвитку освіти (тезисний підхід)

Теза перша – широка диверсифікація моделей освіти (зокрема, вищої) поряд з формами і критеріями набору абітурієнтів. Освіта стає багатоваріантною, різноманітною, багатомодельною.

Друга теза – радикальні перетворення і оновлення самої системи освіти, коли для виконання свого завдання вона повинна зазнати серйозних змін, знайшовши органічну гнучкість, диверсифікуючи свої інститути, структуру, свою організаційну основу, навчальні курси, моделі та форми організації занять, опанувавши для цього нові інформаційні технології. Завдання освіти передбачати еволюцію потреб людини і суспільства та бути готовою до задоволення потреб не лише дітей, а й дорослих. Це пов'язано з оновленням знань і навичок, з переорієнтацією і перепідготовкою, а також з розвитком їх загальної культури. Іншими словами, освіта в двадцять першому столітті має бути невід'ємним компонентом глобального проекту постійної освіти для всіх. Саме освіта виступає рушійною силою і особливим елементом зміцнення суспільства.

Сутність третьої тези – постійна адаптація освітніх програм до сучасних і майбутніх потреб, підвищення адекватності освіти з довгостроковою орієнтацією на досягнення соціальних цілей, зростання рівня відповідності сучасним потребам та її якості.

Теза четверта – реалізація установки на виховання дітей та молоді у дусі громадянськості і підготовки до активної участі в житті суспільства, в дусі захисту та зміцнення суспільних цінностей. Слід зауважити, що ні в одному офіційному тексті ЮНЕСКО, опублікованих за період 1995-2000 рр. з проблем реформування освіти, не вживається категорія «людського капіталу» (human capital), сутністю якої виступають інвестиції в людські ресурси з метою підвищення їх продуктивності. Навпаки, в них йдеться про «людську оснащеність», «розвиток людських ресурсів», про підвищення морального та

інтелектуального потенціалу та морального авторитету вищої школи, приділення особливої уваги ролі вищої освіти в питаннях громадянського виховання, сталого людського розвитку, про цінності всебічного розвитку особистості, виховання відповідальних і інформованих громадян, готових служити справі творення більш досконалого суспільства майбутнього, про посилення ролі закладів освіти у зміцненні етичних і духовних начал.

Теза п'ята пов'язана з наданням учням та студентам оптимального діапазону можливості вибору, надання гнучкого характеру «початку» і «припинення» здобуття вищої освіти. Поступова заміна існуючої моделі вибіркової та концентрованої освіти і навчання протягом обмеженого періоду часу.

Теза шоста – формування стійкої орієнтації випускників вищих навчальних закладів на їх майбутню діяльність, створення ендогенних, національних потенціалів в руслі курсу на стримування «витоку умів» і переходу до процесу від «витоку умів» до «залучення умів».

Особливістю тези сьомої є посилення ролі розуміння, інтерпретації, збереження, розвитку і поширення національних, регіональних, міжнародних та історичних культур в умовах плюралізму і різноманітності.

Теза восьма – розвиток академічних свобод як комплексу прав і обов'язків, повної відповідальності та підзвітності перед суспільством.

Теза дев'ята – розширення доступу до освіти на засадах справедливості (підхід, заснований на здібностях кожного, в т.ч. спеціальних цільових груп «вища освіта не для обраних, а для здібних»). Насамперед, - як наполягає комісія ЮНЕСКО з підготовки доповіді «Освіта: прихований скарб», - необхідно уникати того, щоб освіта збільшувала соціальну нерівність, і з цією метою мобілізувати значні ресурси на користь груп, що перебувають в несприятливому становищі.

Перехід вищої освіти до парадигми «вища освіта протягом усього життя – це десята теза.

Теза одинадцята – посилення зв'язків вищої освіти з усіма

ступенями освітньої системи (як пріоритетне завдання).

Теза дванадцята – затвердження парадигми вищої освіти, орієнтованої на студента.

В тезі тринадцятій визначено, що необхідно досягнення збалансованості когнітивного засвоєння навчальних дисциплін та оволодіння навичками (компетентністю) у сфері комунікації, творчого та критичного аналізу, колективної праці в багатокультурному контексті.

Теза чотирнадцята – формування відповідних потенціалів і стратегій розвитку та планування на основі просування практики і правової основи соціального партнерства, розширення зв'язків із світом праці. «Світ праці, - наголошується в «Програмному документі», - радикально змінюється, і велика частина конкретних знань, які студенти набувають під час своєї початкової підготовки, швидко застарівають. Постійні та інтерактивні партнерські зв'язки з виробничим сектором мають найважливіше значення і повинні включатися у загальні завдання і діяльність вищих навчальних закладів. Однак слід підкреслити необхідність розгляду зв'язків вищої освіти з світом праці в довгостроковій перспективі і в широкому плані». Відзначається, що нові умови у сфері праці безпосередньо впливають на цілі викладання та підготовки у сфері вищої освіти. Тому перевагу слід віддавати предметам, які розвивають інтелектуальні здібності студентів, дозволяють їм розумно підходити до технічних, економічних і культурних змін і різноманітності, дають можливість набувати таких якостей, як ініціативність, дух підприємництва і пристосовність, а також дозволяють їм більш впевнено працювати в сучасному виробничому середовищі.

Вищій школі з урахуванням цього необхідно виробляти відповідне ставлення до ринку праці і появи нових областей і сфер зайнятості, які дозволяють гнучко реагувати на зміни, передбачати їх. Також необхідно приділяти увагу змінам основних ринкових тенденцій з метою відповідної адаптації навчальних програм та організації курсів, і таким чином, забезпечувати для випускників більш широкі

можливості працевлаштування. Важливо, щоб вищі навчальні заклади були учасниками у формуванні ринків праці в майбутньому за допомогою виконання своїх традиційних функцій і сприяння визначенню нових місцевих і регіональних потреб, що сприяють сталому людському розвитку. Загалом від системи вищої освіти очікується підготовка випускників, які можуть не тільки займатися пошуками роботи, але й успішно виступати в ролі підприємців і творців робочих місць.

Теза п'ятнадцята пов'язана з подоланням вузькоєкономічних орієнтацій або стратегій у вищій освіті.

На думку зарубіжних дослідників: «Освіта, - пише Жак Делор, - являє собою благо колективного характеру, яке не може бути предметом простого регулювання за допомогою ринку». Сюзі Халімі на церемонії закриття Всесвітньої конференції з вищої освіти (9 жовтня 1998 р.) в Парижі наполегливо підкреслювала, що «необхідно утриматися від використання у вищій освіті комерційного підходу». Ліонель Жоспен засудив «меркантильну концепцію, згідно з якою вища освіта може бути підпорядкована ринку. У цій області, як і в інших, ринкова економіка являє собою ту реальність, в якій ми живемо. Однак не вона повинна визначати горизонти суспільства. Ринок - це засіб, а аж ніяк не торжество демократії». Автори робочого документа «На шляху до порядку денного на ХХІ століття» в галузі вищої освіти дотримуються думки, що «закони ринку і логіку конкурентної боротьби не можна застосовувати до освіти, у тому числі і до вищого» [20, с. 3]. Джорж Пападопулос в «Європейському журналі освіти» висловлюється в тому плані, що уподібнення вищих (і будь-яких інших) навчальних закладів з господарськими підприємствами є «плутаниною, яка була викликана застосуванням до освіти жорстких рамок філософії вільного ринку, заснованого на свободі вибору і конкуренції». Один з найбільш видатних економістів другої половини ХХ століття, лауреат Нобелівської премії Уільям Артур Льюїс в роботі «Економічні аспекти якості освіти» пише: «З точки зору економіста, неважко зрозуміти, що потрібно від шкільної системи - правильне поєднання загальної і

спеціальної освіти, груп різного віку та знань різного рівня і характеру. Неважко і теоретично визначити правильне рішення, зіставивши витрати з ринковою вартістю різних комбінацій. Саме серйозне «але» полягає в тому, що навіть економіст не впевнений, чи доречно при цьому використовувати в якості одиниці вимірювання ринкові ціни. Тому нам доведеться передати це питання на розгляд філософів, які займаються вивченням більш глибоких проблем».

Важлива шістнадцята теза – підвищення ролі та рівня наукових досліджень та викладання. «Просування знань шляхом проведення наукових досліджень є важливою функцією всіх систем вищої освіти». «Дослідження слід активізувати у всіх дисциплінах, включаючи соціальні та гуманітарні науки, освіту, інженерні та природничі науки, математику, інформатику та мистецтво». «Важливо, щоб наукові дослідження у вищих навчальних закладах, - записано в програмному документі, - розглядалися як внесок у загальні зусилля по відновленню та розвитку процесу навчання, викладання, тому дослідникам слід також задуматися над тим, яким чином результати їх діяльності можуть бути включені в навчальні плани і програми. Крім свого освітнього значення, участь у наукових проектах дозволяє студентам навчитися колективним формам роботи і підпорядкування дисципліні, притаманної будь-якому наукового пошуку».

Теза сімнадцята – зростаюче усвідомлення міждисциплінарних і трансдисциплінарних освітніх програм, підходів, методів викладання і проведення досліджень. «Необхідно заохочувати і укріпляти новаторство, міждисциплінарних і трансдисциплінарних програм, переслідуючи довгострокову перспективу, орієнтовану на досягнення цілей і задоволення потреб в соціальній і культурній сферах». В іншому тексті ЮНЕСКО говориться: «Однією з відмінних особливостей розвитку є взаємозалежність різних наукових дисциплін, і в даний час відзначається загальна згода у відношенні необхідності зміцнити міждисциплінарний і багатодисциплінарний характер змісту навчальних курсів і підвищити ефективність методів організації освіти». Посилення уваги до підготовки фахівців у нових професійних

технологічних і управлінських областях і в нових умовах, породжених глобалізацією та регіоналізацією економіки.

Інтернаціоналізація вищої освіти – теза вісімнадцята.

Теза дев'ятнадцята – прискорення розвитку академічних дисциплін і їх диверсифікація.

Теза двадцята – наявність дихотомного, але не обов'язково двополюсного характеру в рамках багатьох систем вищої освіти (університетської і неуніверситетської вищої освіти).

Теза двадцять перша - посилення пошуку балансу між збереженням тих елементів, які є частиною освітньої та культурної спадщини, та змінами, що впливають з нових цілей, ролі, завдань і функцій вищої освіти.

Теза двадцять друга - поява нового навчального середовища, заснованого на технологіях та нових видів освітнього обслуговування. У ст. 12 Всесвітньої декларації про вищу освіту для XXI століття «Можливості та проблеми, пов'язані з технологією» визначено: «Вищі навчальні заклади, спираючись на переваги і можливості нових інформаційних та комунікаційних технологій, повинні відігравати провідну роль і забезпечувати якість і суворі норми практики і результатів освіти шляхом створення нових форм навчального середовища, починаючи від засобів дистанційного освіти і аж до повноцінних «віртуальних» вищих навчальних закладів та систем, здатних розробляти високоякісні системи освіти », при цьому, однак, слід забезпечити умови, щоб діяльність цих віртуальних освітніх комплектів здійснювалася на підставі поваги культурної і суспільної самобутності».

Теза двадцять четверта – впровадження модульних навчальних програм для навчання і викладання. Це вимагає удосконалення системи навчального консультування та вироблення нової концепції підтримки репетиторства, консультаційних послуг студентам, а також забезпечення можливостей для здачі заліків та екзаменів.

Таким чином, тенденції розвитку освіти, та вищої школи, зокрема, як мають безпосереднє відношення до випереджаючого

освітнього стандарту, в концептуально – теоретичному контурі якого ці тенденції повинні знаходити своє оптимальне вираження в умовах процесу модернізації вітчизняної системи вищої освіти. Майбутнє освіти не можна обґрунтовано прогнозувати, без об'єктивного аналізу нинішнього її стану.

Це цікаво: Особливістю освіти є більш складна, ніж для продукції, структура споживачів результатів освітньої діяльності - освітньої продукції. Споживачами освітніх послуг та продукту освітньої діяльності є як самі студенти, їх батьки, підприємства, на яких будуть працювати фахівці, так і суспільство та держава в цілому, які використовують цей потенціал. У зв'язку з цим, якість освіти можна визначити, як сукупність властивостей та характеристик освітнього процесу, які надають йому здібність формувати такий рівень професійної компетентності, який задовольняє потреби громадян, підприємств і організацій, суспільства і держави.

Перш за все, якість можна визначити як ступінь досягнення мети, а отже вона залежить від мети, яку визначає кожний з суб'єктів освітньої діяльності, це студенти, викладачі, науковці, держава, роботодавці. Саме багато вимірність мети освіти, яка по різному формулюється учасниками і споживачами освітньої продукції, і призводить до нової альтернативи: критеріальна якість чи відносна. Ця філософська альтернатива може реалізуватися лише на розумному співвідношенні кількісних і якісних показників освітнього продукту.

По-друге, деталізуємо поняття продукт освітньої діяльності. Це рівень професійної компетентності випускників вищої школи. А якість його підготовки дозволяє йому мати певну соціальну цінність та відповідати потребам і можливостям ринку праці. Контроль за рівнем підготовки студентів та професійної компетентності випускників (із застосуванням сучасних методів вимірювання та оцінювання), управління навчальним процесом (із застосуванням сучасної системи менеджменту якості) та система державних стандартів як засіб управління якістю освіти є лише компонентами системи, яка формує, впливає та забезпечує якість вищої освіти в країні. Держава, суспільство і особистість є основними дійовими особами, які впливають на рівень

освітньої продукції, а ринок праці є арбітром.

З 1990 року була сформована чітка орієнтація Європейських закладів вищої освіти на більш тісніше функціонування в межах однієї структури, що дозволило громадянам проживати і працювати у середовищі з дуже слабкими національними бар'єрами. Розвиток Європейського ринку праці для кваліфікованих трудових ресурсів дозволив розширити пошук підприємцями нових дипломованих фахівців серед випускників різних національних систем вищої освіти. Прагнення студентів до навчання за кордоном і збільшення такої можливості для них, призвели до високого рівня студентської міграції, що дало можливість студентам вибирати між різними системами вищої освіти. Такі тенденції були характерними не лише для Європейського континенту студентів, але призвели до постановки питання щодо можливої появи загальної Європейської системи вищої освіти.

В цей же час Уряди Європейських країн проявляють занепокоєння, що кількість і якість кваліфікованої робочої сили, яка є доступною для національних економік, буде значно впливати на економічну конкурентоспроможність на національному ринку праці. Повернення коштів у вищу освіту у вигляді інвестицій повинно також розглядатися в міжнародному контексті. Якщо для підготовки дипломованого фахівця в одній країні потрібен більш довгий і більш дорогий шлях ніж в інший, то чи з'являться там деякі переваги і компенсації, що можуть розглядатися як додаткові інвестиції? Якщо студенти з будь-яких причин бажають навчатись за кордоном, то чи можна буде передбачити, що все більша їх кількість не повертатиметься додому. Деякі країни можуть зіткнутися з критичним відтоком кваліфікованих трудових ресурсів - явищем, яке вже добре знайоме на регіональному рівні в багатьох країнах.

Багато закладів вищої освіти розширюють активні міжнародні контакти у дослідженнях студентських обмінах, об'єднанні навчальних програм і т. ін. Для окремих закладів вищої освіти Європи, США, Канади надають широкі можливості для конкуренції, боротьби за престиж, студентів, штат і фінансування – це зараз відбувається на місцевому, регіональному і національному рівнях. Але питання не просто про змагання. Національні навчальні заклади повинні відчувати потребу у створенні засобів

порівнювання між різними країнами, а отже відповідати міжнародним стандартам, що забезпечить належну конкуренцію.

Усі зацікавлені сторони: Уряд, заклади освіти, студенти і підприємці вирішують ці проблемами в межах національної системи вищої освіти. Швидка зміна Європейської вищої освіти зумовила розвиток досліджень у галузі педагогічних вимірювань. Зокрема це стосується проєктів, розпочатих Центром Досліджень у Галузі Вищої Освіти (CHEPS) у Нідерландах, Радою Національних Академічних Досягнень (CNAА) у Великобританії і Hochschul-Infomations-System у Німеччині. Уряди, підприємці, студенти, викладачі, менеджери закладів освіти можуть і повинні робити висновки щодо якості освітнього продукту. Проблема полягає у тому, як вони це роблять і якими висновками вони користуються. Це стосується і міжнародних порівнянь, які стають усе більш і більш необхідними.

Визначення якості у вищій освіті ніколи не було легким питанням, а при інтернаціональному порівнянні якості освіти ці проблеми тільки ускладнюються. Хоча деякі елементи систем вищої освіти є загальними для різних країн, вони мають різні характеристики. Цілі освіти змінюються від спеціальної підготовки в одній країні до широкої загальної освіти в іншій.

Категорії споживачів і баланс владних повноважень, що обумовлює різницю у загальноприйнятих визначеннях якості вищої освіти, національні традиції щодо встановлення методів оцінки якості теж різні. В одній країні показники продуктивності встановлені і використовуються регулярно, у той же час як в іншій країні до них відносяться з великою підозрою. В іншій країні експертна оцінка не може бути застосована через високий рівень корупції, а у третій країні це - єдиний законний метод. В одних країнах використання стандартизованих національних тестувань здійснюється на всіх ступенях освіти і ці показники вважаються найбільш об'єктивними, в інших ці методи тривалий час взагалі були заборонені.

Важко досягти національної угоди при визначенні даних, які потрібно використовувати як показники продуктивності, чи навіть просто як статистика. Але в інтернаціональному аспекті це можна зробити, якщо такі визначення однакові навіть тільки у двох країнах. Ця

проблема обумовлена тим фактом, що на перший погляд концепції чи явища у різних країнах можуть здаватися схожими, а при більш ретельному розгляді вони, виявляються, мають різний зміст. Це відбувається через розходження в контексті, у якому вони використовуються, що є часто наслідком різних структур систем вищої освіти. Тоді дані зібрані для всіх програм у межах національної системи вищої освіти, навряд чи можуть бути порівнянні інтернаціонально.

Деякі аспекти вищої освіти в різних країнах виявляються подібними. Наприклад, заклади вищої освіти завжди намагаються надавати кращі освітні послуги новому поколінню студентів. Деяка спільність - необхідна вимога без якої порівняння систем вищої освіти інтернаціонально стало б неможливим і, маючи певне загальне ядро, необхідно знайти шляхи визначення різних аспектів якості для різних національних систем вищої освіти, визнаючи їх сильні і слабкі сторони.

При розгляді міжнародного виміру вищої освіти необхідно розглянути концепції і принципи підтвердження якості, а також найбільш практичні засоби її визначення, а саме:

які повинні бути встановлені цілі гарантії якості в міжнародному оточенні?

- як концепція гарантії якості може застосовуватися до різних галузей вищої освіти?
- чи дійсно необхідна тільки одна система? Як різні підходи можуть доповнювати один одного?
- які механізми оцінки підходять до міжнародного застосування? Які механізми були чи могли б використовуватися для пояснення і встановлення порівнянь у дослідженнях?
- оскільки будь-яка структура для оцінки якості потребує витрат, що треба брати до уваги для побудови ефективно працюючої структури?

Така структура повинна сприяти розвитку сучасної економіки і бути раціональною для міжнародного обміну, і базуватися на таких двох ключових принципах: прозорість і порівняння.

Ці два принципи прозорості і порівняння призначені для того, щоб надати структурі системи вищої освіти можливість пристосуватися до різноманітних освітніх

традицій, національних реалій і адміністративних механізмів, що характеризують міжнародну вищу освіту.

В світі прийнято виокремлювати декілька типів регіонів за ознакою взаємного зближення і взаємодії освітніх систем.

Так, до першого типу відносяться регіони, які виступають генераторами інтеграційних процесів. Це Західна Європа. Основою усіх освітніх реформ 1990-х років в західноєвропейських країнах стала ідея єдності. Прагнення до утвердження «європейської ідентичності» і «громадянськості» підкріплено цілим рядом європейських проектів, в таких галузях освіти і культури, як популяризація національних літератур, розширення вивчення іноземних мов, збільшення мережі бібліотек, проект «Європейське місто культури» тощо.

Другий тип включає регіони, які позитивно реагують на інтеграційні процеси. Це країни латинської Америки, які знаходяться в зоні дії інтеграційних імпульсів з боку США і Західної Європи. Країни цього регіону задіяні в інтеграційних процесах Західної півкулі на загально американському, регіональному та суперрегіональному рівнях.

До третього типу відносяться ті регіони, які інертні до інтеграції освітніх процесів. Це більша частина країн Африки на південь від Сахари (крім ПАР), ряд держав Південної та Південно-Східної Азії, невеликі острівні держави басейнів Тихого і Атлантичного океанів.

Це цікаво:

Стан освіти у країнах третього типу досить низький, так, наприклад, тривалість навчання в цілому ряді африканських країн нижче мінімального – 4 роки. Близько 140 млн. африканців, що проживають на південь від Сахари, в більшості неосвічені. У Нігерії найнижча тривалість навчання 2, 1 року, потім у Буркіна Фасо – 2,4 року, в Гвінеї – 2, 7 року, в Джибуті – 3,4 року. За даними ЮНЕСКО, в початкових школах таких країн, як Нігерія або Гвінея, підручники є тільки у 30 % дітей. Надзвичайно низька матеріальна база освіти. Співвідношення «учень учитель» (середнє число учнів на 1 вчителя) в країнах цього регіону є одним з найвищих у світі. Наприклад, в Бурунді цей показник дорівнює 49, у Кенії – 39, в Намібії – 38; при середньосвітовому показнику – 16, а в розвинених країнах світу – 23. В арабських країнах спостерігається прагнення до виділення чотирьох субрегіонів, які тяжіють до внутрішньої інтеграції, включаючи і сферу освіти. Це регіони Магриба (Марроко, Алжир, Туніс, Лівія), Близького Сходу (Єгипет, Ірак, Сирія, Ліван, Йорданія), Перської затоки (Саудівська Аравія, Кувейт, ОАЕ, Катар, Оман, Бахрейн), країни узбережжя Червоного моря і Мавританія. У цих країнах спостерігається нерівномірність у процесі розвитку середньої та вищої освіти. У Єгипті, Судані, Мавританії, Алжирі зосереджено дві третини безграмотного населення арабського світу. В арабських країнах державні витрати на освіту складають приблизно 25 млрд. доларів на рік (за даними початку 1990 х років), а на освіту одного учня – близько 300 доларів.

12.2. Освіта в інформаційному суспільстві

Прискорення соціально-економічних процесів у суспільстві пред'являє нові вимоги до освіти, вимагає від фахівців систематичного оновлення її змісту, методик, технологій, програм та проектів. Постійно

зростає значення вищої освіти як ключового компонента освітньої системи, який визначає національний потенціал конкурентної спроможності, ступінь привабливості для іноземних інвестицій в національну економіку. Це потребує вивчення та систематичного оновлення всіх аспектів освіти, що відображають зміни в системі економіки, науки, техніки, технологій та культури, безперервність освіти протягом життя, багатоманітність типів та видів освітніх установ та варіативність освітніх програм.

Стратегічним завданням реформування вищої освіти в Україні проголошена трансформація кількісних показників в якісні. Цей трансформаційний процес має базуватися на розумінні того факту, що отриманні у вищій школі знання починають втрачати свою актуальність ще під час навчання. Крім того, вперше за час існування людства студенти, як правило, знають про сучасні технології більше, ніж викладачі.

Світ вступив у період, коли зміна поколінь ідей, технологій та знань відбувається швидше, ніж зміна поколінь людей. Освіта завжди була та залишається галуззю діяльності людини, де обсяг знань безупинно зростає, а технології передачі інформації не завжди встигають змінюватись під вимоги часу.

Ми живемо у світі, де нестабільність, невизначеність і двозначність стали синонімами сучасності. Інформаційна та технологічна революції вимагають бути ефективними в нових умовах надшвидкостей, доступності інформації, роботизації, проникнення ІТ в усі сфери людського життя. Зазначені зміни ставлять великі виклики перед освітою, адже будь-які трансформаційні процеси починаються саме з неї: з нових знань, підходів, здатності дивитися на завдання і ситуацію по-новому, діяти нестандартно, комунікувати ефективно. Саме тому в сучасній освітній моделі — ставка на індивідуалізацію навчання та застосування в освітньому процесі ІТ-інновацій, які роблять освіту доступнішою, а процес навчання – ефективнішим і цікавішим.

Відтак інноваційні підходи покликані подолати проблему інформаційного вибуху, яким характеризується сучасне суспільство.

Інформаційно-комунікаційні технології в освіті значно змінилися, збагатилися такими формами та методами, що засновані на дистанційних (відкритих) формах освіти. Основною метою відкритої освіти є підготовка індивіда до повноцінної та ефективної участі у суспільному житті та професійній діяльності в умовах інформаційного суспільства.

Забезпечення якості освітніх послуг відтепер напряму пов'язане з зміною філософії навчання й викладання та переходом до використання найсучасніших навчальних технологій, спрямованих на підвищення творчої активності студентів, до набуття самостійних знань і дослідницької роботи.

Вимоги, які ставить інформаційне суспільство до майбутніх і нині працюючих фахівців, обумовлюють необхідність модернізації системи підготовки кадрів, формування освітніх програм спеціалістів всіх рівнів на умовах поєднання практично-орієнтованого навчання з навчанням, побудованим на наукових дослідженнях.

Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом передбачає створення національних механізмів з метою покращення прозорості та визнання кваліфікацій та компетенцій, сприяння мобільності, забезпечення безперервного навчання та працевлаштування, використовуючи, по можливості, досвід ЄС. Головною метою є ефективне використання європейських інструментів для презентації знань, досвіду та кваліфікації молоді людини для підвищення її соціальної та професійної мобільності. Стратегічною рамкою для Європейської співпраці в освіті та навчанні є документ “Освіта та навчання 2020”.

Серед інформаційних установ різних типів особливе місце у формуванні нової інформаційної парадигми підготовки фахівців займають університетські центри: інститути, факультети, кафедри, інформаційно-аналітичні центри, лабораторії, бібліотеки тощо. Їх діяльність спрямована на формування практичних, управлінських, інформаційних, комунікативних, проектно-творчих, дослідницько-прогностичних компетенцій.

Модернізація системи підготовки кадрів знайшла своє відображення в державній політиці, зокрема в Законі України “Про вищу освіту” (2014р.) та Законі України “Про освіту” (2017 р.), Указі Президента “Про національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2012 року”, де особливо наголошується на необхідності формування у майбутніх фахівців випереджуючих компетенцій в нових умовах глобального світу комунікацій та інформації.

Випереджуюча освіта — це освіта, що формує у студента не просто певний обсяг знань, що відображають найсучасніші здобутки науки і техніки, які супроводжуються вміннями та навичками, вона спонукає до активного оволодіння наявними знаннями з метою їх постійного приросту, діяльної реалізації. Випереджуюча освіта сприяє інноваційному прогнозуванню, способу мислення та дії. Необхідність саме такої освітньої парадигми впливає з усієї суспільної практики, з умов життєдіяльності сучасного соціуму, функціонування економіки, і особливо виробництва, яке в даний час стало вже дійсним полігоном реалізації інтелекту суспільства.

При розробці випереджуючих освітніх стандартів враховуються потреби інформаційного суспільства, долається комплекс вузької, суто спеціалізованої, практично — орієнтованої освіти, який постійно відтворюється в силу прагматичних, однобоко інтерпретованих поточних вимог нової економіки, такого способу виробництва, де працівник, діючи в системі “виробництво — прибуток — виробництво», об'єктивно розглядається як виробнича цінність з позицій його конкретної праці, хоча в узагальненому процесі виробництва йому необхідне широке “меню” компетенцій. Це потребує запровадження нових спеціальностей, які й передбачені у “Переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти” (2015р.) в Україні. Сьогодні можна вже говорити про виникнення нової освітньої культури (“навчання у змінах, зміни через навчання” та “навчання впродовж життя”), що сприяє самореформуванню кваліфікованої людини як головного чинника конкурентоспроможності країни.

Ще однією методологічною основою започаткування випереджуючої освіти є формування у студента глибокого розуміння сутності і значущості міжособистісних, міжгрупових відносин у процесі виробництва та взагалі праці. Поряд з такими принциповими особливостями працівників, як широкий профіль, динамізм, творчість і здатність програмно-цільової оцінки виробничого процесу, все більш чітко вимальовується ще одна, яку можна визначити як зростаючу соціальну відповідальність за можливі наслідки помилок і прорахунків у використанні сучасних технічних засобів та їх потенційні руйнівні можливості.

Досягнення високого рівня професійної мобільності визначається широтою програм підготовки фахівця, в основу якого покладено фундаментальні знання природничого, соціально-гуманітарного та загального професійного профілю. Випереджуючий освітній стандарт передбачає вектор орієнтації саме на пріоритетність цих циклів знань, що дає студенту можливість випереджати існуючу в кожен момент часу затребуваність знань шляхом власної пізнавальної активності, вміння користуватися вже наявним освітнім потенціалом.

Нове виробництво, яке формується, вимагає подібного розвитку всього контингенту працюючих, а не тільки окремих його верств. І це освітньо-виробниче коло, хоча і підпорядковує найчастіше людину самому ходу виробництва, вихолощуючи його сутність як творця і користувача плодами виробництва, задає простір для все більшого нарощування продуктивних сил людства, вивільнення його від пут матеріальної потреби, збагачення людини знаннями, розвитку його творчої активності.

Випереджуючий освітній стандарт інтегрує модерні підходи, визначаючи зміст освіти як цілеспрямований вплив на розвиток у людей здібностей і можливостей до самореалізації в соціумі з урахуванням перспектив ускладнення сучасного життя. Людина XXI століття несе відповідальність за себе, рівень своїх знань, вмінь та компетенцій.

Реалізація ідеї випереджуючої освіти здійснюється у трьох аспектах: країни в цілому, окремого регіону, окремої людини

(особистості). Це дозволяє сформулювати три принципи випереджуючої освіти: випереджувачий рівень освіти населення, випереджувача підготовка кадрів у регіонах та саморозвиток особистості.

Таким чином, перехід до випереджувачих освітніх стандартів як форми рефлексії щодо напрямів розвитку та вдосконалення державних освітніх стандартів вищої професійної освіти, виконує роль стандарту розвитку тією мірою, в якій його наступні модифікації стануть орієнтуватися на досягнення всієї сукупності ознак випереджуючої освіти.

Зупинимося ще на деяких важливих моментах щодо випереджувальної освіти. Остання цілеспрямовано готує учнів до життя і праці в інформаційно насиченому середовищі, що вимагає від людей підвищеної відповідальності, більш широкої і разом з тим більш гнучкою освітньої бази, що підлягає безперервному збагаченню та розвитку. Така освіта націлена переважно на розвиток загальних здібностей, схильностей, інтересів та переконань молоді людини.

Випереджувати — це означає бути здатним до постійного, цілеспрямованого та систематичного засвоєння системи знань, умінь, навичок, цінностей, відносин, орієнтацій, норм поведінки, способів і форм спілкування. До випереджуючої освіти органічно включаються нові інформаційні технології.

Необхідно зазначити, що не можна дати студенту знання про ще не обгрунтовані наукові закони, закономірності, категорії природи і суспільства. Не можна розкрити принципи функціонування техніки і технології, які ще не створені. Трансляція культури — це трансляція наявних знань. Але їх обсяг, технології, методи трансляції повинні бути такими, щоб формувати в учнів активний спосіб користування накопиченими знаннями в цілях їх приросту та творчої інноваційної реалізації. Саме в цьому і полягає один з сутнісних аспектів професійної освіти. Він об'єктивно лежить в основі освіти, пояснюючи її природу, і проявляється через системоутворюючу властивість, яку і називають випереджувачою професійною освітою. Наскільки

проявляється дана властивість професійної освіти взагалі, настільки повно реалізується ця сутність в реальній діяльності людини і настільки результати цієї діяльності відповідають прогностично поставленим цілям.

Можливість динамічної адаптації студента має іноді вирішальне значення, оскільки окрема особистість формується і розвивається далеко не адекватно до змін середовища, що відбувається в результаті дії соціуму, особливо в умовах його швидких якісних перетворень. Тому, коли ми говоримо про результат професійної освіти, то маємо на увазі і ступінь адаптаційних можливостей людини (у тому числі і в мінливих умовах виробництва) — як показник цього результату. Таким чином, випереджуюча професійна освіта — це системоутворююча істотна властивість професійної освіти, що виявляється у взаємодії змісту, процесу і результату передачі культурної спадщини, знань, спрямованих на розвиток у людини потенційних здібностей до активного, діяльнісного, мислення і поведінки, що орієнтовані на гуманізм, формування у нього інноваційного, перетворюючого інтелекту, який реалізується в такій же активній, перетворюючій, діяльнісній практиці.

Перетворюючий інтелект – це спрямованість мислення, що дозволяє індивіду на основі знання фундаментальних закономірностей природи і суспільства вільно переходити від концептуального осмислення дійсності до вирішення прикладних завдань (соціальних, управлінських, організаційних, техніко-економічних, виробничо-економічних і т. п.). Такий інтелект відрізняється високим рівнем здатності до комплексного використання інтуїції (інтуїтивного знання), логічного мислення та кількісних оцінок з їх формальною обробкою, що допомагає успішно вирішувати складні, у тому числі слабо структуровані, проблеми. Важливою складовою перетворюючого інтелекту є здатність до багатокритеріального компромісу в оцінці наслідків прийнятих рішень з орієнтацією на людину як найвищу цінність. Це пояснюється тим, що вже наявні (не кажучи про нові) знання та їх матеріальне втілення у вигляді технічних пристроїв і

технологій при неусвідомленому або неграмотному їх застосуванні, використанні без виваженої, всебічно обгрунтованої комплексної оцінки наслідків для всього людства можуть призвести до величезних непоправних втрат і навіть — катастрофи. Формування перетворюючого інтелекту пов'язано з цілісним (у тому числі і професійним) самовизначенням особистості, рівнем її моральної надійності, культури і є одним з істотних результатів випереджуючої професійної освіти. Більш того, сукупний перетворюючий інтелект соціальної групи, колективу, суспільства (до того ж озброєний сучасними інформаційними технологіями) може дати можливість максимального використання накопичених людських знань — не тільки наявних «тут і зараз», але саме всіх знань в цілому, незалежно від часу і місця їх потрапляння в інформаційне середовище. Інноваційна освіта - модель освіти, переважно орієнтована на максимальний розвиток творчих здібностей і створення сильної мотивації до саморозвитку індивіда на основі добровільно обраної освітньої траєкторії (сфери, напрямку, рівня, послідовності освіти, типу та виду навчального закладу та ін.) і галузі професійної діяльності.

12.3. Сучасні засоби навчання

Для підвищення ефективності освітнього процесу необхідно впровадження сучасних засобів навчання проєктів, програм і технологій.

Необхідність інноваційної освіти викликана зміною парадигми суспільного розвитку, переходом до нового типу цивілізації - інформаційного суспільства і, як наслідок, новими, більш високими вимогами до особистісних інтелектуальних якостей працівника. Звідси очевидний взаємозв'язок реалізації цієї моделі освіти з формуванням перетворюючого інтелекту і, відповідно, з випереджуючою професійною освітою.

Інноваційна освіта передбачає використання багатоваріантної методології пізнання, діяльності, усвідомлення об'єктивності

наявності багатоваріантних рішень на будь-якому рівні їх обґрунтування і реалізації, особливо, якщо варіант вирішення спрямований на систему, що включає різноманітні елементи, непорівнянні і по суті, і за формальними ознаками: технічні, економічні, моральні, етичні і т. п.

Розглянемо основні тенденції розвитку ІТ інновацій у сфері освіти. Дистанційне навчання — система підготовки фахівця ХХІ століття, що характеризується високим професіоналізмом, прагненням до співпраці, самоствердженням та високим рівнем комунікації. Можливість отримати нові знання у режимі онлайн – серйозний прорив у сфері освіти. Таким чином ІТ-технології відкрили доступ до освіти людям з обмеженими можливостями, юнакам і дівчатам з економічно нерозвинених країн, малозабезпеченим студентам, що не тільки сприяє рівності, а й збільшує вагу інтелектуальної еліти в масштабах всього людства. У світі такий різновид навчання набув поширення досить давно, проте в Україні він існує близько 10 років.

Основною перевагою такої форми навчання є її зручність: студент сам обирає час і місце для навчання, що дозволяє йому працювати без відриву від виробництва. Разом з тим, для «навчання на відстані» потрібно мати сильну мотивацію і самоорганізацію, здатність працювати самостійно.

Дослідження показали, що одним з важливих видів забезпечення системи дистанційного навчання є математичне та програмне забезпечення дистанційного навчання, тобто комплекс програмного забезпечення. Існуючі практичні та науково-методичні підходи щодо побудови комплексу програмного забезпечення системи дистанційного навчання мають евристичний характер. Це обумовлено складністю процесу оптимізації та відсутністю науково-обґрунтованого математично формалізованого апарату оцінювання якості програм, які використовуються в системах дистанційного навчання.

На даний час оцінити ефективність комплексу програмного забезпечення можливо тільки після затрати великої кількості часу за результатами оцінки якості навчання. А це має певні недоліки. З іншого

боку, дослідження математичних моделей якості є першим кроком при вирішенні завдання оптимізації взагалі та, зокрема, завдання оптимізації процесу побудови системи дистанційного навчання вищого навчального закладу, який на відміну від інших має певні особливості. Світова практика показує, що дистанційне навчання може бути реалізоване за допомогою трьох основних технологій: кейс технології, мережеві технології та TV-технології. Порівняємо характеристики основних технологій дистанційного навчання.

Кейс-технології мають цілий спектр переваг, до яких, насамперед слід віднести зручність читання, невеликі затрати на розсилку та відсутність нових дидактичних прийомів. Разом з тим, слід звернути увагу на ускладнену інтерактивність викладача та студента. Також актуалізація навчальних матеріалів потребує фінансових, організаційних та часових затрат, що ускладнює навчальний процес. Серед проблем, що постають при використанні кейс-технологій, - необхідність розробки теоретико-методологічних основ проектування дидактичного забезпечення для кожного курсу, затрати на підготовку викладачів та необхідність розробки маркетингової стратегії просування дистанційних освітніх послуг.

TV-технології мають високий рівень наочності, завдяки фіксованому графіку занять впорядковується процес навчання та дисциплінуються студенти. Водночас, відсутність інтерактивності, необхідність в паперових носіях зменшують використання цієї технології у навчальному процесі.

Мережева технологія надає переваги інтерактивності, встановлення власного графіку навчання та можливість оперативного оновлення інформації. Проте вона потребує високого рівня самоорганізації та відповідальності слухачів дистанційного курсу. Крім того, мережева технологія передбачає розробку якісного дидактичного забезпечення, яке спрямоване на розв'язання педагогічних завдань з використанням сучасних інформаційних технологій та має цілий ряд організаційних проблем.

Комбіновані технології мають практичну спрямованість, працюють

з реальними об'єктами, але потребують програмно-технічних можливостей вищих закладів освіти. Отже, удосконалення науково-методичного апарату формування системи дистанційного навчання вищого навчального закладу за рахунок оптимізації математичного та програмного забезпечення залишається пріоритетним завданням.

Дистанційна освіта має суттєві переваги перед заочною формою набуття знань. Дистанційне навчання носить індивідуальний характер, за структурою воно більш гнучке, бо студент сам визначає темп навчання, можливість за необхідності повертатися безліч разів до окремих тем, або пропустити певні розділи, якщо він вже оволодів раніше цим матеріалом, тим самим зберігаючи власний час. Дистанційна система передбачає, що студент навчається не лише тиждень перед сесією, а в процесі всього часу навчання, що робить отримані знання неповерховими, більш ґрунтовними та систематичними. Студент, який навчається дистанційно, стає більш відповідальним, самостійним, мобільним, більш комунікабельним.

Крім того, застосування сучасних технологій у дистанційному навчанні дозволяє формувати різні віртуальні фахові спільноти (програмістів, правознавців, маркетологів, технологів тощо), спілкуватися здобувачам освіти між собою та з викладачами, спільно обговорювати завдання, вирішувати проблеми, обмінюватися інформацією та досвідом.

Розвиток системи дистанційного навчання передбачає забезпечення поєднання різних типів електронних комунікацій, що дозволяє компенсувати недоліки відсутності особистого контакту за рахунок віртуального спілкування. Для удосконалення дистанційного навчання необхідно враховувати наступні фактори: мультимедійність (графіка, слайди, анімація, фільми, відеоматеріали); насичену інтерактивність, включаючи математичні моделі процесів та явищ; формування різноманітних тестових та контрольних завдань; використання комбінованих методики викладання.

Таким чином, технологічність навчання з використанням сучасних програмних і технічних засобів робить електронну освіту більш

ефективною. Нові технології дозволяють зробити візуально інформацію яскравою та динамічною, вибудовувати освітній процес, спираючись на активну взаємодію викладача та студента. Студент з об'єкта навчання перетворюється на його суб'єкт. Розвиток інтернет-мереж, швидкісного доступу до світової мережі, використання медіа-технологій робить дистанційну освіту повноцінною та доступною.

Новими технологіями навчання є використання віртуальної реальності (Virtual Reality), доповненої реальності (Augmented Reality) та змішаної реальності (Mixed Reality). Сьогодні складно уявити майбутній розвиток ІТ-індустрії без технології віртуальної та доповненої реальності, які повністю створені комп'ютером і відтворюють абсолютно відмінне від реального середовище. Людина занурюється в неї за допомогою спеціальних пристроїв (найчастіше VR-шоломів) і не може бачити те, що відбувається в реальному світі. Завдяки цьому створюється ефект присутності в зовсім іншому місці. Простий приклад - VR-гри-користувач надягає шолом і потрапляє у віртуальний простір, з яким і взаємодіє.

Augmented Reality (доповнена реальність) - цифрові об'єкти, які відображаються на пристроях, при цьому ніяк не змінюючи зовнішній світ. Доповнена реальність, не змінюючи оточення людини, привносить в нього штучні елементи, наприклад, інформацію про погоду або повідомлення про отримання листа (e-mail). Таку реальність можна використовувати під час навчання, коли цифровий контекст не прикріплений до простору.

Mixed Reality - змішана реальність, певне оточення, яке створено з прив'язкою до положення у реальному світі, тобто співіснування реальних та віртуальних об'єктів. В цьому випадку в світ додаються віртуальні предмети, які прикріплені до свого місця в просторі для того, щоб користувач сприймав їх як реальні. Наприклад, створення віртуальної картини, що висить на стіні - це змішана реальність. Суть технології полягає в тому, щоб принести віртуальні об'єкти, що виглядають максимально правдиво, в реальний світ. Максималізація правдоподібності і можливість взаємодії з віртуальним світом, що

пропонує Microsoft HoloLens, активно використовується в сучасних навчальних технологіях. Технології віртуальної реальності застосовуються як в шкільній і вищій освіті, так і для підвищення кваліфікації фахівців.

Наприклад, за допомогою програми Coffee Training (Job Simulator) працівники кав'ярень та ресторанів спочатку віртуально навчаються робити каву, а вже пізніше працюють із реальною кавомашиною. В навчальному процесі медичних університетів широко застосовується програма Virtual Pig Dissection, мета якої зменшити кількість тварин, яких використовують для проведення експериментів. Цікавим ІТ проектом є Virtual Speech, який допомагає соціалізуватися людям із особливими потребами. Програма використовується людьми із аутизмом, проте, вона може стати в пригоді й тим людям, які просто бояться співбесід та важливих промов. Фахівці не виключають, що незабаром навушники та комп'ютер зможуть переносити студентів в різні епохи та на різні планети.

Традиційні комп'ютерні технології, в тому числі віртуалізація, технології мережевого сховища, розподілення обчислень, паралельних обчислюваних технологій, мережевих технологій та засобів автоматизації зробили великий внесок у розвиток системи освіти. Концепція хмарних обчислювань була запропонована спільно Google та IBM у 2007 році і мала важливе значення для адаптації інформаційних технологій в освіті. Ця концепція і сьогодні відіграє вирішальну роль у створенні гнучкої, єдиної і відкритої платформи для інформаційної освіти, обміну освітніми ресурсами і пом'якшення інформаційного розриву між різними країнами та галузями освіти. Володіння основними технологіями хмарних обчислень, як однією із ключових технологій для спільного використання ресурсів, є ефективними для розвитку всієї освітньої системи. Інакше кажучи, технологія хмарних обчислень є такою собі екосистемою в розробці освітніх платформ, на яких учасники можуть повторно використовувати навчальні ресурси та працювати у хмарних освітніх операційних системах.

Стратегія застосування хмарних обчислень в якості альтернативи надання послуг ІТ, управління та безпеки, продемонструвала свою ефективність. Новими освітніми прийомами є також різноманітні мобільні додатки, оскільки мобільні пристрої дозволяють вивчати будь-які навчальні дисципліни в легкій ігровій формі. Короткі відеороліки, нескладні мотиваційні цікаві вправи ведуть своїх користувачів до нових знань.

Окремо слід зупинитися на онлайн бібліотеках та лекторіях, що істотно полегшують процес навчання. Більше не потрібно «перетинати океани», щоб ознайомитися з рідкісною книгою або послухати лекцію відомого професора. Все це знижує витрати на освіту, як часові так і матеріальні. Онлайн трансляції дають можливість вченим та експертам доносити свої ідеї до студентів без посередників. Студенти отримують можливість, не витрачаючи багато часу, отримати новітню інформацію.

Поверхні multitouch, сенсорні екрани є також новітніми освітніми технологіями, запропонованими корпорацією Microsoft. Вчені запевняють, що через невеликий проміжок часу ці поверхні повністю замінять зошити та ручки в університетських аудиторіях - увімкни парту та пиши конспект, роби лабораторну або створи проект. Завдяки лише одному дотику до такої парти студентам стануть доступні мільйони онлайн-ресурсів.

Відносно новою освітньою технологією є гейміфікація - використання переваг ігор та впровадження їх у навчальні програми. Ця технологія підвищує мотивацію студентів, робить цікавим та динамічним процес навчання та виконання домашніх завдань. Комп'ютерні ігри допомагають виховувати у молодій людини відповідальність, адже подекуди в іграх доводиться робити вибір, наслідки якого відчуваєш в реальності.

Визначені основні напрями реалізації електронного навчання в університетах.

Проведення on-line лекцій з використанням двох режимів: трансляція потокового відео або відеоконференція за допомогою системи True Conf. В обох випадках студентам для подальшої роботи

надається доступ до off-line архіву трансляцій (відеозаписи, презентації).

Запровадження системи on-line тестування для студентів заочної форми навчання - в режимі проміжного контролю, а для очної форми - самоконтролю. Організаційно тестування проходить наступним чином. На початку семестру кожен студент-заочник отримує пароль персонального доступу до тестових завдань. Крім того, деканати складають графіки тестувань на поточний семестр по всіх навчальних дисциплінах. Протягом міжсесійного періоду кожного тижня на сайті університету розміщується певний блок тестів з визначеної навчальної дисципліни. Кожен студент-заочник через Інтернет має доступ до даного тесту, він вирішує поставлені завдання, а результати одразу передаються викладачу.

Розгортання єдиного інформаційно-освітнього середовища навчального процесу на платформі LMS Moodle з доступом до основних та додаткових освітніх матеріалів з дисциплін, засобів сучасних електронних комунікацій, інструментів колективної роботи.

Трансформація електронної бібліотеки університету від електронного каталогу в повнотекстну бібліотеку на основі найновішої версії програмної системи IRBIS. Електронна бібліотека - це розподілена інформаційна система, що дозволяє надійно накопичувати, зберігати та ефективно використовувати різноманітні колекції електронних документів у зручному для користувачів вигляді через глобальні мережі передачі даних.

Бази даних електронних бібліотек університетів складаються з різного виду електронних колекцій документів. Електронні видання на оптичних компакт дисках включаються в електронну бібліотеку тільки за умови, якщо бібліотека виставляє їх у мережі (локальній або глобальній), забезпечуючи ту ж саму систему доступу і пошуку, що і до інших документів електронної бібліотеки.

Використання інтерактивних дошок, які інтегрують у собі чотири компоненти, які існують в університеті. Йдеться про комп'ютер, мультимедійний проектор, програмне забезпечення, Веб-камеру і

власне дошку. До складу комплексу апаратних засобів, необхідних для забезпечення інтерактивного навчання, можуть входити пристрій тактильного введення даних (інтерактивний безпроводний планшет, інтерактивний дисплей, інтерактивна графічна панель), об'єднуючий в собі функції монітора і цифрового планшета; система інтерактивного опитування - пульти, безпроводні мікрофонні системи та система звукового супроводу.

Інтерактивне навчання сприяє формуванню навичок та вмінь як предметних, так і загально навчальних, виробленню у студентів життєвих цінностей, створенню атмосфери співробітництва та причетності, взаємодії, колективному прийняттю рішень, розвитку комунікативних навичок. Така технологія передбачає моделювання життєвих ситуацій, використання рольових ігор, спільне розв'язання економічних та технологічних проблем.

Впровадження в процес навчання інноваційних технологій дає студентам мотивацію до вивчення, зміщуючи акценти у відносинах “студент - Практика довела, що мультимедійні технології, як допоміжний інструмент у викладанні дисциплін професійного спрямування у вищому навчальному закладі виконують важливі функції прискорення процесу навчання, збільшення мотивації студентів до вивчення дисципліни, покращення якості засвоєння матеріалу.



Рекомендована література

1. *Вища освіта : міжнародний вимір: підручник / С. О Гуткевич інші. — Тернопіль : Крок, 2019. — 374.*
2. *Гуткевич С.О. Світовий освітній простір : тенденції та перспективи розвитку в умовах глобалізації: монографія / С. О. Гуткевич, І. Г. Оніщенко. — Київ : КПІ, 2014. — 205 с.*
3. *Міжнародні освітні системи: підручник / С. О. Гуткевич та інші. - Одеса : ФОП Бондаренко, 2014. - 235 с.*

СЛОВНИК ОСНОВНИХ ТЕРМІНІВ ТА ПОНЯТЬ

А

Абсолютна перевага – спроможність країни, фірми чи працівника виробляти продукти або послуги за вартістю нижчою, ніж у конкурента. Переважно світова торгівля здійснюється за мотивами, що диктуються абсолютною перевагою. Під впливом міжнародної торгівлі у світі складається розподіл праці, що ґрунтується на абсолютній перевазі, оскільки переваги ведуть країни, фірми і працівників до спеціалізації та більшої ефективності.

Аваль – вексельне поручительство, згідно з яким банк бере на себе відповідальність перед векселедержателем за виконання векселедавцем оплати податкового векселя, яке оформляється шляхом проставляння гарантійного напису банку на кожному примірнику податкового векселя (*Податковий кодекс України*).

Авалювання – оформлення юридичною або фізичною особою авалю за векселем, тобто прийняття зобов'язання оплатити вексель повністю або частково за одну із зобов'язаних за векселем осіб у разі неоплати векселя платником у зазначений термін або, якщо немає змоги одержати платіж за векселем у зазначений термін.

Абсолютна перевага (італ. *avviso* – повідомлення, попередження) – офіційне поштове або телеграфне повідомлення, яке застосовують у банківській практиці, про зміни у взаємних розрахунках між контрагентами. За допомогою авізо банки повідомляють своїх клієнтів про дебетові й кредитові записи, залишки коштів на рахунку, виплату переказів, виставлення чеків, відкриття акредитивів.

Авізування – офіційне повідомлення банку про відкриття, зміну або анулювання акредитива, надіслане на паперовому носії або за допомогою електронних засобів зв'язку.

Автархія (грец. autárkeia – самовдоволення) – 1) незалежність від усіх речей зовнішнього світу або інших людей; 2) економічна незалежність країни, що позбавляє необхідності ввезення найважливіших продуктів споживання.

Автономія (грец. avto – сам і nomos – закон; букв. Самозаконність) – категорія суспільствознавства, яка визначає процес становлення самостійності й унікальності держави, а також процес визначення та самоутвердження будь-якого суб'єкта чи явища відповідно до його внутрішніх законів.

Авторитаризм – тип правління та політичного режиму за якого володарі вимагають безперечної покори підлеглих.

А. Реалізує методи управління, притаманні тоталітарним політичним режимам. Для сучасних авторитарних політичних режимі, що виникають в контексті демократичних перетворень, характерні риси: зосередження влади в руках авторитарного лідера, рекрутування політичної еліти призначенням зверху, шляхом спеціальних процедур.

Авторитарна особистість – поняття та концепція, введені у науковий обіг соціальними філософами др. пол. ХХ ст. Е. Фроммом та Т. Адорно, що фіксують і пояснюють існування особливого типу особистості, яка є основою тоталітарних режимів. Це особливий тип особи, який відрізняється специфічною конфігупацією базових установок, що роблять людину особливим чином схильною до конформності, беззаперечного підкорення владі. **А.п.** поєднує в собі такі соціальні та психологічні якості, як догматизм мислення, схильність керуватися застарілими стереотипами, некритична готовність коритися будь-якому авторитетові, прагнення нав'язувати іншим свої стереотипи, правила.

Авторитет (лат. *auctoritas* – влада, вплив, воля) – форма влади, яка засновується на системі правових норм і суспільно-економічних інституцій, прийнятих членами суспільства. Розрізняють декілька типів **А.**, що забезпечується у різні способи: *легально-раціональний*, заснований на підпорядкуванні формальним правилам, носієм яких є керівник, вірі у їх законність; *традиційний*, заснований на вірі у святість традицій і сприйняття тих, хто управляє, як носіїв цієї традиції; *харизматичний*, заснований на вірі в екстраординарні якості лідера, на винятковій відданості лідерові і безумовному дотримання його наказів і введених ним правил.

Авторитет керівника – ресурс, що легімітує відносини між керівником і підлеглими, відповідно якого встановлюються пріоритети щодо вибору імперативів, принципів і методів управління, що спрямовуються для досягнення поставлених управлінських цілей.

Авторське право – 1) підінститут права інтелектуальної власності, що охоплює суспільні відносини, які виникають між автором об'єктів авторського права та іншими членами суспільства, а також державою. Авторське право виникає з моменту створення його об'єкта і не вимагає дотримання жодних формальностей. Воно не поширюється на ідеї, процеси, методи діяльності або математичні концепції як такі; 2) сукупність правових норм, які регулюють правовідносини з приводу виникнення, охорони, передачі і припинення авторських прав; 3) авторське право включає виняткове право автора перекладати, випускати в світ переклади і дозволяти переклад і випуск у світ перекладів творів, що охороняються на підставі Всесвітньої конвенції про авторське право (*Всесвітня конвенція про авторське право, 1952 р.*).

Авторський договір – цивільно-правовий договір, відповідно до якого одна сторона (автор) на платній чи безоплатній основі надає іншій стороні (користувачеві) певні майнові права на твір. За своєю правовою природою авторський договір може бути реальним правочином (авторський договір про передачу вже існуючого твору) чи консенсуальним (авторський договір про створення певного твору). Авторський договір укладається автором (його нащадком або правонаступником), як правило, письмово. Він може передбачати передання видавцеві виняткових прав, коли автор дозволяє використовувати свій твір у порядку, передбаченому авторським договором, тільки одній особі, яка забороняє використовувати твір будь-кому іншому.

Агент (посередник) – юридична або фізична особа, яка здійснює певні операції за дорученням іншої особи (принципала), за його рахунок і від його імені, а також забезпечує підготовку угод, але без права підписання контрактів. Агентами є брокери, дилери, комісіонери, маклери, особисті представники, адвокати. Діяльність агентів проводиться з відома принципала за агентською угодою за винагороду.

Агентська угода – договір між принципалом і агентом, що визначає характер і обсяг доручення, розмір комісійної винагороди, термін дії та умови припинення договору. Окрім того, агентська угода про купівлю-продаж товарів, як правило, визначає: сторони, територію, кількість товарів, ціни, права, надані агентові, термін дії і порядок розірвання угоди, винагороду агента, момент виникнення права агента на винагороду та дату її сплати, обов'язки агента, права й обов'язки принципала.

Агентські операції – досить поширений елемент міжнародної економічної інфраструктури; вони полягають у дорученні однією

стороною, яка іменується принципалом, не залежній від неї іншій стороні, яка називається агентом (торговельним, комерційним), здійснювати фактичні та юридичні дії, пов'язані з продажем чи купівлею товару на обумовленій території за рахунок і від імені принципала. Агентські операції реалізуються на основі агентської угоди. Незалежність агента від принципала полягає у тому, що він не перебуває у трудових відносинах і може проводити самостійну діяльність.

Агентські фірми – виступають від імені та за рахунок принципала. Залежно від умов договору агентська фірма сама укладає угоди від його імені та за його рахунок або тільки виступає посередником під час укладення угод. Характерним для агентської фірми є представництво на тривалий термін і тісний контакт із принципалом. Юридичне вона завжди зберігає повну незалежність.

Агресивна фінансова політика – передбачає збільшення віддачі від власного капіталу шляхом приросту позик та збільшення термінів платежу для дебіторів, підтримку високого рівня запасів з метою швидкого реагування на запити покупців, а також придбання новітнього обладнання.

Адаптація законодавства до законодавства Європейського Союзу – процес приведення законів України та інших нормативно-правових актів у відповідність з правовим доробком Європейської спільноти (*acquis communautaire*) (*Закон України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу»*).

Адвалерне мито – мито, що нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, які обкладаються митом (*Закон України «Про Єдиний митний тариф»*).

Адміністративний ресурс — використання органами державної влади, місцевого самоврядування, державними службовцями своїх владних повноважень для досягнення політичних та корпоративних цілей, а також для доступу до ресурсів держави; сукупність різних форм впливу із метою акумулювання медійних, бюджетних, фінансових, силових ресурсів.

Акредитив – зобов’язання банку провести за дорученням імпортера платежі експортерів або акцептувати тратту, виставлену експортером у межах певної суми та терміну і при поданні експортером товаророзпорядчих документів – коносаменту, страхового полісу та рахунку-фактури. Залежно від характеру відповідальності банків акредитив поділяються на:

1) безвідкличні та відкличні, 2) підтвержені та непідтвержені.

Акредитив – 1) одностороннє обумовлене грошове зобов’язання банку; банк видає його за дорученням клієнта (імпортера) на користь бенефіціара (експортера); 2) грошовий документ, що засвідчує право особи, на ім’я якої він виданий, отримати в кредитній установі вказану в ньому суму.

Активи (від лат. – дійсний) – 1) сукупність майна та інших цінностей, що належать юридичній особі і в які вкладено засоби власників та інших осіб (кошти, майно, майнові і немайнові права); 2) ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому (*Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»*).

Активний платіжний баланс держави – платіжний баланс держави, в якому сума надходжень перевищує суму витрат і платежів; при цьому виникає сума грошей, що надходить в

[еконіміку](#) держави з-за кордону, перевищує суму платежів, яка йде за кордон.

Акцепт – термін, що зазвичай вживається у значенні документа про обмін. Процес акцептування пов'язаний із підписанням відповідного документу на лицьовому боці й означає згоду того, що підписався (акцентатора), з дорученням пред'явника. Акцентатор зобов'язується оплатити певну суму пред'явнику за його дорученням. Після підписання той, що підписав, стає акцептором.

Аналітик (від гр. *analytikos* – аналітичний) – 1) фахівець, що здійснює аналіз чого-небудь; 2) той, хто має схильність до аналізу.

Анклав (з [лат.](#) *inclavare* – закривати на ключ) – територія або частина однієї держави, оточеної зі всіх сторін територією іншої держави або частина території однієї держави, яка не має спільних меж зі своєю материнською частиною і є оточеною територією іншої держави (наприклад, Республіка [Сан-Марино](#), розташована в межах [Італії](#), італійське місто [Кальпоне](#) в [Швейцарії](#)). Якщо анклав має морський берег, його називають напіванклавом (наприклад, округ [Анголи](#) [Кабінда](#), [Калінінградська область Росії](#)).

Антиглобалізм (англ. *antiglobalism*) – теорія й ідеологія, що заперечує об'єктивну природу глобалізації, обґрунтовує необхідність призупинення процесів глобалізації там, де вона вже здійснюється, й уникнення її там, де вона ще не розпочалася.

Антидемпінгове законодавство – національні та міжнародні правові норми і положення, спрямовані проти товарного демпінгу, тобто продажу товарів на зовнішніх ринках за цінами, нижчими від внутрішніх. Основи антидемпінгового законодавства зафіксовані у статті VI Генеральної угоди про тарифи і торгівлю (1947 р.) і в Міжнародному антидемпінговому пакті, прийнятому ГАТТ у

1967 р. Ці документи визначають поняття демпінгу та передбачають включення у національне законодавство параграфу про збитки у результаті демпінгу та порядок доведення цих збитків.

Антидемпінгове мито – особливий вид мита, що справляється у разі ввезення на митну територію країни імпорту товару, який є об'єктом застосування попередніх або остаточних антидемпінгових заходів (*Закон України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту»*).

Антимонopolьне законодавство – система правових норм, що регулюють відносини у галузі виробництва та надання послуг з метою обмеження і попередження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності.

Арбітраж – вказівка на арбітражний суд, який буде розглядати спори між сторонами контракту, у разі, якщо контрагентам не вдасться врегулювати непорозуміння договірним способом.

Асоціації країн-експортерів – поширена форма координації політики експортерів на світових товарних ринках. Сьогодні діють асоціації з 18 сировинних товарів. Головною метою такої координації, як правило, є підтримання цін на певному високому рівні. Найпомітнішу роль у світовому господарстві відіграють такі асоціації: Організація країн-експортерів нафти і Організація арабських країн-експортерів нафти, Міжурядова рада країн-експортерів міді, Міжнародна асоціація бокситодобуваючих країн, АІЕК Асоціація країн-експортерів залізної руди тощо.

Атестація (від лат. attestatio – свідотство) – визначення кваліфікації, обсягу знань, досвіду, здібностей. Здійснюється для перевірки відповідності займаній посаді. У вищих навчальних закладах – поточна перевірка знань студента.

Аудит (лат. *auditor* – слухати) – перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам; послуги щодо оцінки фінансової звітності фірми з огляду на достовірність інформації та можливості фірми у сфері бізнесу.

Аукціон – форма продажу у визначений час і в установленому місці товарів, попередньо виставлених для огляду. Проводяться за певними видами товарів: хутро, вовна, тютюн, чай, твори мистецтва, антикваріат, худоба, деякі унікальні товари тощо. Особливістю аукціонів є обмеження відповідальності продавця за якість виставлених товарів.

Б

Багатонаціональні корпорації (*multinational corporations* – *MnCs*) – власне міжнародні корпорації, що об'єднують національні компанії ряду держав на виробничій і науково-технічній основі.

Базисні умови контракту – посилення на конкретну модель розподілу обов'язків між продавцем та покупцем щодо здійснення перевезень, найму перевізника, страхування, оформлення документації, «очищення» товару від мита тощо.

Базисні умови поставки – сукупність торговельних звичаїв щодо визначення витрат, які несуть контрагенти з транспортування вантажів від експортера до імпортера, а також обов'язків з доставки товарів, встановлення моменту переходу права власності, ризику випадкового псування або втрати товару на шляху від продавця до покупця. З метою уніфікації тлумачення базисних умов поставки

Міжнародна торговельна палата видала збірку тлумачень міжнародних торговельних термінів «Інкотермс».

Банк – 1) юридична особа, яка на підставі банківської ліцензії має виключне право надавати банківські послуги, відомості про яку внесені до Державного реєстру банків (*Закон України «Про банки і банківську діяльність»*); 2) у більшості країн світу немає нормативно установленого визначення терміна «банк», виділяються лише певні найзагальніші функції банків: а) збереження вкладів;

б) ведення рахунків; в) оплата чеків; г) отримання чеків;

д) кредитування. У міжнародній практиці відомі такі види банків: центральні, комерційні, інвестиційні, ощадні, банки-кореспонденти.

Банківська система – сукупність різних видів банків, банківських інститутів, що діють у межах єдиного загальнодержавного фінансово-кредитного механізму на чолі з центральним банком держави.

Безвідкличний акредитив – форма акредитива, який не може бути анульований або змінений банком до настання терміну без згоди на те експортера, на користь якого він відкритий. Безвідкличний акредитив є зобов'язанням банку, що відкрив його, але не створює відповідальності цього банку.

Бенефіціар (з франц. *benefice* – прибуток, користь) – особа, що отримує прибуток від своєї власності, яку передано у довірче коритування другій особі, юридичній чи фізичній або від використання власності третім особам. Зазвичай бенефіціаром є експортер, продавець товарів чи послуг, які є предметом міжнародної угоди купівлі-продажу.

Бізнес – діяльність, спрямована на отримання прибутку шляхом виробництва й реалізації певної продукції чи послуг.

Біржа – основна ринкова організаційна форма оптової, зокрема міжнародної, торгівлі товарами масового виробництва, яка регулює, формує вільні товарно-грошові і товарообмінні відносини, здійснюється купівля-продаж цінних паперів, валюти, товарів.

Брокер – посередник, який сприяє здійсненню угод (операцій) між зацікавленими сторонами – клієнтами. Брокери укладають угоди за дорученням і за рахунок клієнта, одержуючи за свої послуги винагороду, також можуть надавати додаткові послуги, зокрема у сфері вивчення ринку, реклами, кредитування.

Бюджет (від англ. budget – торба, гаманець) – затверджений у законодавчому порядку розпис, кошторис грошових прибутків і видатків держави, міста, підприємства, які передбачається одержати і витратити в майбутньому.

Бюджетне фінансування – надання з бюджету у безповоротному порядку коштів на видатки, пов'язані зі здійсненням державних замовлень, виконанням державних програм, утриманням державних і комунальних установ та організацій, зокрема, закладів освіти.

Бюрократія (фр.bureau – бюро, канцелярія) – 1) специфічна форма реалізації публічної влади сукупністю осіб із власними корпоративними інтересами, які за оплату праці від держави здійснюють управлінську діяльність; 2) природна форма будь-якої організації, необхідна для здійснення функцій державного управління, що характеризується: регламентованістю управлінських процедур; ієрархізованою системою службової залежності на засадах субординації; професіоналізмом службової діяльності; функціональним розподілом праці; чітко визначеною компетенцією; суворою службовою дисципліною та контролем; регламентацією управлінського процесу.

В

Валюта (італ. *valuta* – ціна, вартість) – 1) платіжний засіб (грошова одиниця) певної держави (українська гривня, долар США, тощо); 2) грошові знаки іноземних держав; кредитні і платіжні документи (чеки, векселі тощо), які використовуються у міжнародних розрахунках; 3) міжнародні грошові одиниці, емісія яких здійснюється міжурядовими валютно-кредитними організаціями. Термін також вживається для виокремлення платежів у іноземних грошових знаках.

Валюта платежу – будь-яка валюта, у якій здійснюється оплата товару, згідно з умовами договору.

Валюта ціни – будь-яка валюта, у якій встановлюється ціна товару, згідно з умовами договору.

Валютна блокада – сукупність примусових валютних заходів, які використовуються одними державами по відношенню до інших з метою досягнення виконання тих чи інших вимог.

Валютний демпінг – експорт товарів за зниженими цінами (відносно світових), що здійснюється через застосування знижених валютних курсів. При валютному демпінгу експортер, купуючи товари на внутрішньому ринку і продаючи їх за низькими цінами, купує тверду валюту й обмінює її на більшу кількість національної валюти.

Валютні інтервенції – 1) втручання держави через центральний банк в операції на валютному ринку з метою впливу на курс національної валюти шляхом продажу чи купівлі іноземної валюти; 2) значний разовий цілеспрямований вплив [центрального банку](#) країни на [валютний ринок](#) і [валютний курс](#), що здійснюється

шляхом продажу або закупівлі банком великих партій іноземної [валюти](#).

Валюта контракту – валюта, в якій встановлюється ціна товару у міжнародному контракті купівлі-продажу.

Валютний курс – обмінне співвідношення між двома валютами. Реальний валютний курс – відношення цін товарів двох країн, взятих у відповідній валюті. Номінальний валютний курс показує обмінний курс валют, що діє у даний момент на валютному ринку країни.

Валютний контроль зовнішньоекономічної діяльності – контроль за переміщенням юридичними та фізичними особами (суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності) валютних цінностей (валюти України, іноземної валюти, платіжних документів та інших цінних паперів, банківських металів) через митний кордон України.

Валюта платежу – валюта, в якій, лише за згодою контрагентів (сторін угоди), здійснюється фактична оплата за товар.

Валютна позиція – співвідношення вимог і зобов'язань фірми (банку) за конкретною угодою або за сумарними результатами економічної діяльності, що виражається в іноземній валюті. Відкрита валютна позиція виникає при нерівності вимог та зобов'язань. Коли вимоги в певній валюті дорівнюють зобов'язанням, що виражаються у ній, можна констатувати наявність закритої валютної позиції.

Валютні застереження – умови міжнародних експортно-імпортних контрактів (а також платіжних, кредитних угод і договорів валютного страхування), які використовуються для попередження ризиків від валютних коливань. Валютні застереження фіксують взаємні курси валют у такий спосіб, що номінал грошових зобов'язань змінюється відповідно до змін курсового співвідношення (між валютою платежу та обраною

стійкою валютою, між валютою платежу та валютою контракту). Фіксація може відбуватися згідно з різними моделями: «національна валюта – національна валюта», «національна валюта – валютний композит»; «національні валюти – комбінація валют» (в останньому випадку це мультивалютне застереження).

Валютний ризик – 1) ризик, пов'язаний зі зміною реальної вартості платежу, вираженого в іноземній валюті, у зв'язку із коливанням курсу; 2) ризик, який виникає при експортно-імпортних операціях і при реалізації товарів у кредит у зв'язку зі змінами курсу іноземної валюти по відношенню до національної або з падінням її купівельної спроможності внаслідок підвищення експортно-імпортних цін (погіршення умов торгівлі) в період між підписанням торгової угоди і платежу за нею.

Валютні кошти – валютні цінності: іноземна валюта готівкою, платіжні документи (чеки, векселі, тратти, депозитні сертифікати, акредитиви та інші) в іноземній валюті, цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселі та інші) в іноземній валюті, золото та інші дорогоцінні метали у вигляді зливків, пластин та монет, а також сертифікати, облігації, варранти та інші цінні папери, номінал яких виражено у золоті, дорогоцінні камені.

Вантаж – майно, що транспортується чи підлягає транспортуванню повітряним, наземним, морським (річковим) транспортом, крім поштових відправлень та іншого реквізиту, що перевозяться згідно з міжнародною поштовою угодою, і багажу, що перевозиться згідно з багажною квитанцією.

Вантажна митна декларація – письмова заява встановленої форми, що подається митному органу на паперовому носії або як електронний документ і містить відомості про товари та транспортні засоби, які переміщуються через митний кордон України, митний

режим, у який вони заявляються, а також іншу інформацію, необхідну для здійснення митного контролю, митного оформлення, митної статистики, нарахування і сплати податків, зборів та інших платежів.

Вантажний митний комплекс – ділянка території з комплексом будівель, споруд, інженерно-технічних засобів та комунікацій, необхідних для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України.

Варрант (з англ.warrant – повноваження, довіреність) – цінний папір, що дає її власникові право на купівлю деякої кількості акцій на певну майбутню дату за відповідною ціною.

Введення продукції у обіг – виготовлення або ввезення на митну територію України продукції з наступною самостійною або опосередкованою її реалізацією на території України (*Закон України «Про підтвердження відповідності»*).

Ввізне (імпортне) мито – нараховується на товари та інші предмети при їх ввезенні на митну територію України. Ввізне мито є диференційованим.

Вексель – цінний папір, який посвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця або його наказ третій особі сплатити після настання терміну платежу визначену суму власнику векселя (векселедержателю) (*Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок»*). Вексель – поширена форма платіжного зобов'язання у міжнародній торгівлі. Найпоширенішим є переказний вексель, або тратта, що є безумовною пропозицією однієї особи – трасанта, адресованій іншій особі – трасату, сплатити в призначений термін певну грошову суму третій особі – ремітенту.

Венчурний капітал – інвестиції у формі випуску нових акцій, що відіграють ключову роль у господарському фінансуванні. Це капітал, залучений у нових сферах діяльності, він, як правило, пов'язаний з великим ризиком.

Верифікація (встановлення достовірності) сертифікатів про походження товарів з України – здійснюється Державною митною службою на підставі запитів митних органів зарубіжних країн упродовж терміну, що не перевищує 150 днів з дати отримання запиту, або за ініціативою Державної митної служби у випадку, передбаченому законодавством.

Вестернізація – засвоєння та тотальне поширення в світі сучасних західних технологій, організаційних форм економічного виробництва, західних цінностей.

Відкличний акредитив – форма акредитива, який може бути анульований дотерміново не тільки з ініціативи імпортера, а й банку, що самостійно відкрив його, коли фінансовий стан імпортера погіршується і з'являється ризик несплати імпортером товарних документів.

Вивізне (експортне) мито – нараховується на товари та інші предмети при їх вивезенні за межі митної території України. В.м. нараховується за ставками, передбаченими Єдиним митним тарифом України (*Закон України «Про Єдиний митний тариф»*).

Виключна (морська) економічна зона України – морські райони, зовні прилеглі до територіального моря України, включаючи райони навколо островів, що їй належать, становлять виключну (морську) економічну зону України. Ширина виключної (морської) економічної зони становить до двохсот морських миль, відлічених від тих самих вихідних ліній, що і територіальне море України.

Вільна оферта – пропозиція щодо укладання угоди, що зазвичай робиться на одну й ту ж партію товару кільком можливим покупцям. Вона не встановлює термін для відповіді і тому не зв'язує оферента своєю пропозицією. Згода покупця з умовами, викладеними у такій оферті, підтверджується твердою контрофертою. Після підтвердження контроферти продавцем (акцептом) угода вважається закінченою. Продавець акцептує контроферту того покупця, який відповів раніше. Вільна оферта менш зручна для покупця, оскільки вона не дає впевненості у тому, що, пославши контроферту, він стане власником товару.

Всесвітня (Женевська) Конвенція – міжнародний договір про авторське право, розроблений під егідою ЮНЕСКО й прийнятий у Женеві в 1952 році.

Г

Гарантії кредиту – форма гарантій, які застосовують, коли боржник може виявитися неспроможним. Кредитори, крім векселів та інших зобов'язань, зазвичай вимагають надійніших гарантій погашення кредиту. Видами цих гарантій є: гарантійні листи банків; авалі й акцепти банків тратт кредитора; поручительства великих комерційних фірм – гарантійні розписки, що засвідчують право власності кредитора на товар, переданий боржнику.

Гарантійна розписка – форма гарантії експортера на випадок неплатоспроможності покупця. Виражає відносини між двома особами: одна особа (довіритель) передає другій (довіреній особі) товари або інші цінності, залишаючи за собою право власності. Гарантійна розписка містить також зобов'язання довіреної особи застрахувати на користь довірителя товар від пожежі та інших ризиків, а у разі продажу товару третій особі – передати виручену

суму довірителю. Довіритель, за яким зберігається право власності, може у будь-який час зажадати товар із володіння довіреного.

«Гарячі гроші» – вільні фінансові активи, які швидко переводяться через кордони з метою отримання прибутків від змін валютних курсів, ставок процента, а також попередження втрат від погіршення економічної кон'юнктури чи негативного перебігу політичних подій.

Гегемонія (з грец. – супровід, керівництво) – провідна роль певної держави у відносинах з іншими (наприклад, Афін чи Спарти серед грецьких міст); або провідна роль певної верстви населення в управлінні державою (скажімо, аристократії).

Геоцентрична або глобальна (G) орієнтація – співробітництво між штаб-квартирою і філіями для розробки стандартів і процедур, що відповідають як загальним, так і локальним завданням фірми.

Гейткіпінг (англ. gatekeeping – ворота) – процес фільтрування інформації для поширення публікації через Інтернет або інший вид комунікації.

Глобалізація – (фр. global – загальний, всесвітній) –

1) категорія, яка відображає процес обміну товарами, послугами, капіталом та робочою силою, що виходить за межі державних кордонів і набуває форм постійного і неухильно зростаючого міжнародного переплетіння національних економік;

2) перетворення певного явища на світове, планетарне, те, яке стосується усієї земної кулі; 3) це процес всесвітньої економічної, політичної і культурної інтеграції та уніфікації.

Глобалізм (англ. globalism) – теорія та ідеологія глобалізації, ідейно-політичне обґрунтування нового світопорядку з позицій «золотого мільярду», апологетика глобалізації, ліберальна

(неоліберальна) парадигма економічної, політичної і соціокультурної перебудови світу.

Глобальні корпорації – транснаціональні корпорації з планетарним баченням ринків і функціонуванням в умовах глобальної конкуренції.

Глобальні проблеми – сукупність суперечливих процесів, що є змістом сучасної кризи світової цивілізації, створюють загрозу нормальному розвитку та навіть існуванню країн, потребують для відвернення цих катастрофічних наслідків спільних зусиль, тобто мають всеохоплюючий, планетарний характер.

Господарська діяльність – 1) діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність (*Господарський кодекс України*); 2) будь-яка діяльність, в тому числі підприємницька, пов'язана з виробництвом і обміном матеріальних та нематеріальних благ, що виступають у формі товару (*Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»*).

Д

Давальницька сировина – сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, ввезені на митну територію України іноземним замовником (чи закуплені іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезені за її межі українським замовником для використання у виробленні готової продукції. Давальницька сировина не може бути придбана іноземним замовником на митній території України за національну валюту України або отримана ним у результаті проведення інших операцій, у тому числі товарообмінних. Право власності на

давальницьку сировину на кожному етапі її переробки, а також на вироблену з неї готову продукцію належить замовнику (*Закон України «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах»*).

Девальвація валюти – цілеспрямовані дії відповідних інституційних структур, які мають на меті знизити курс національної валюти по відношенню до іноземних валют.

Деглобалізація – нова альтернативна стратегія світового суспільного й економічного розвитку, мета якої – вихід за вузькі рамки концепції економічної ефективності, в якій головною мотивацією є зниження собівартості (незалежно від соціальних та екологічних гаслідків).

Делікт міжнародний – порушення суб'єктом міжнародного права договорів, міжнародного звичаєвого права або загальних принципів права. Делікт міжнародний є порушенням будь-якого міжнародного зобов'язання, що становить незаконний акт або міжнародне правопорушення (англ. *illegal act* чи *international tort*) і як задоволення міжнародного правопорушення (*international tort*), що включає обов'язок відшкодування збитків.

Демократія економічна – вид демократії, який базується на тезі, що кожна людина за допомогою раціональної діяльності в змозі добитися максимальної особистої користі.

Демократія ринкова – демократія, що заснована на законах ринкової економіки шляхом експансії цих законів і звичаїв на всі сфери, не тільки економічні, але і на соціально-політичні відносини; при якій різні соціальні блага розосереджуються між соціальними групами, з тим, щоб індивід, що має низький показник доступу до одних соціальних благ, міг компенсувати цей дефіцит доступом до інших благ. Базується на теоретичних положеннях економічної

демократії, що розробив Е. Даунс і представляє організацію політичної влади як аналога економічної системи, в якій відбувається постійний обмін товарами.

Демпінг (з англ. – скидання) – 1) продаж товарів чи послуг за кордоном за цінами, значно нижчими від цін внутрішнього ринку (особливо з країн зі знеціненою валютою в країни з твердим валютним курсом), що заподіює шкоду національним товаровиробникам; 2) ввезення на митну територію країни імпорту товару за цінами, нижчими від порівнянної ціни на подібний товар у країні експорту, що заподіює шкоду національному товаровиробнику подібного товару (*Закон України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту»*). Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), учасниками якої є більшість країн-експортерів, забороняє подібну практику і забезпечує захист від неї вищими тарифами. У багатьох країнах існує так зване антидемпінгове законодавство.

Державне регулювання – система заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, покликаних удосконалити зовнішньоекономічну діяльність в інтересах національної економіки.

Державне регулювання ринку цінних паперів – об'єднання в єдину систему певних методів і прийомів, що дозволяють упорядкувати діяльність всіх його учасників і операцій між ними шляхом встановлення державою певних вимог та правил задля підтримки рівноваги взаємних інтересів всіх учасників.

«Дерево цілей» – структурована, побудована за ієрархічним принципом сукупність цілей економічної системи, програми, плану, в якому виділена генеральна ціль (місія організації) та підпорядковані їй підцілі першого, другого та наступних рівнів.

Джіар / GR (англ. government relations – взаємодія з органами державної влади) – діяльність спеціально уповноважених співробітників великих комерційних структур зі супроводу діяльності компанії в політичному середовищі з метою побудови довготермінової, комфортної, передбачуваної системи відносин із профільними для компанії політичними стейкхолдерами.

Диверсифікація – 1) спосіб вкладення інвестицій за допомогою їх розподілення серед різних видів діяльності, які мають різний рівень ризику, з метою зниження загального ступеня ризику інвестиційного портфелю в цілому; 2) загальна ділова практика, направлена на розширення номенклатури товарів і послуг або географічної території, для того, щоб розосередити ризик і знизити залежність від циклічності бізнесу; 3) спосіб розвитку підприємства, що полягає в освоєнні виробництва нових товарів, товарних ринків, а також видів послуг, що включає не просто диверсифікацію товарних груп, але й розповсюдження підприємницької діяльності на нові та не пов'язані з основними видами діяльності фірми.

Дистриб'ютор (з англ. distribution – розподіл, роздача) – юридична особа, що здійснює переважно імпорتنі операції і є торговцем за договором на основі угоди про право на продаж. Зазвичай дистриб'ютори одержують виключне право на операції з товарами на певних ринках; купують і реалізують товари від свого імені та за власний рахунок і перебувають, як правило, у країні імпортера.

Діловий барометр – широко вживаний метод прогнозування загальногосподарської кон'юнктури на основі підходу випереджувальних індикаторів. Він являє собою зважену середню підібраних за певними критеріями індикаторів, що мають властивість реагувати на зміну тенденцій кон'юнктури раніше, ніж

реагує основна маса індикаторів. Діловий барометр забезпечує регулярну оперативну інформацію про зміну кон'юнктури господарства країни і широко застосовується менеджерами при плануванні операцій.

Документарне інкасо – стягнення коштів на підставі фінансової документації, яка супроводжується документами комерційного характеру (транспортними, відвантажувальними, страхувальними документами та рахунками, рахунками-фактурами тощо).

Е

Еккаунтінг – специфічна сфера бізнесу, пов'язана зі збором, обробкою, аналізом, класифікацією і оформленням різних видів інформації у сфері фінансів; професійна діяльність пов'язана зі створенням і формуванням інформаційних баз управління підприємствами, в основі якої покладені принципи ведення бухгалтерського обліку відповідно до загальноприйнятих норм.

Екзогенний – вплив, зумовлений зовнішніми факторами, дія яких не укладається у логіку тієї або іншої системи відносин, концепції, теорії, наукової побудови.

Економічні санкції – заходи, передбачені державним законодавством або зовнішньоекономічним договором, проти порушення або невиконання встановлених умов (сплата неустойки, штрафу, пені тощо); передбачаються і в міжнародних договорах, пов'язаних з економічними відносинами між державами.

Економічний націоналізм – доктрина економічної модернізації нації, спрямована на формування однієї з найважливіших її складових: єдиного економічного простору, що виконує функцію інтенсифікації комунікацій між усіма членами етносу та їх інтеграції в масову політизовану модерну спільноту. Ця доктрина може

використовуватися і вже сформованими національними державами з метою подолання економічного відставання від передових високорозвинутих націй методом державного протекціонізму і як психологічний фермент форсованої модернізації національної економіки.

Експорт (експорт товарів) – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою у негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів (*Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»*).

Експатріант – відряджений за кордон працівник.

Експорт заводів (plant export) – спорудження будівлі й установка повного комплексу устаткування для виробництва певних виробів відповідно до умов контракту.

Експортний акредитив – акредитив, який відкривається іноземним банком-емітентом на користь бенефіціара, розташованого на території України.

Ембарго (повне або часткове) – заборона чи обмеження експорту товарів до держав, визначених міжнародними організаціями, членом яких є Україна, або до держав, щодо яких проводиться відповідна національна політика.

Ендогенний – вплив, зумовлений внутрішніми причинами, логікою саморозвитку.

Етноцентризм (Е) – розгляд закордонних операцій як підпорядкованих діяльності на внутрішньому ринку.

Ефект масштабу – економія, що обумовлена зростанням масштабу виробництва, проявляється у зниженні постійних середніх витрат виробництва на одиницю продукції.

Є

Європейська інтеграція – ключовий пріоритет, який акумулює у собі цілий комплекс внутрішньо- та зовнішньополітичних зусиль України з метою наближення до Європейського Союзу та створення необхідних передумов для вступу до нього у майбутньому.

Єврорегіон – інституціалізована форма транскордонного співробітництва, де шляхом співпраці учасників вирішуються спільні політичні, соціальні, економічні, інформаційні проблеми та відстоюються регіональні інтереси.

Єдиний митний тариф України – систематизоване зведення ставок мита, якими обкладаються товари та інші предмети, що ввозяться на митну територію України або вивозяться за межі цієї території (*Закон України «Про Єдиний митний тариф»*).

З

Забезпечений кредит – засіб страхування банку від ризику неповернення клієнтом позички. До них належать кредити, забезпечені: а) товарами; б) товаророзпорядчими документами (коносаменами, варантами); в) акредитивами, виставленими на користь експортерів; г) цінними паперами (акціями, облігаціями та ін.); д) векселями, акцептованими покупцями або гарантованими третіми особами; е) депозитами на рахунках у банках;

ж) гарантіями торговельних і промислових фірм, страхових товариств, банків та урядових установ, що займаються страхуванням кредитів; з) нерухомим майном (будівлями, земельними ділянками).

Значення походження товару (просте та кваліфіковане) – просте зазначення походження товару – будь-яке словесне чи зображувальне (графічне) позначення, що прямо чи опосередковано

вказує на географічне місце походження товару. Ним може бути і назва географічного місця, яка вживається для позначення товару або як складова частина такого позначення. Кваліфіковане зазначення походження товару – термін, що об'єднує назву місця походження товару та географічне зазначення походження товару.

Закордонне будівництво – переміщення праці і технології (включаючи науково-технічні знання і методи управління) за кордон, кожного окремо чи всіх разом.

Заробітна плата – винагорода, обчислена, зазвичай, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір зарплати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

Захисна оферта – оферта, не пов'язана з реальним продажем товару; використовується для негласного поділу ринків між членами монополістичних об'єднань.

Заходи нетарифного регулювання – адміністративні заходи регулювання зовнішньоекономічної діяльності: ліцензування і квотування зовнішньоекономічних операцій; застосування спеціальних заходів щодо імпорту товарів в Україну; процедура реєстрації зовнішньоекономічних контрактів; процедура видачі ліцензій на право імпорту, експорту (спирту, алкогольних напоїв та тютюнових виробів); дозвільна система служби експортного контролю; сертифікація товарів, що ввозяться в Україну; дозвільна система органів державної влади, що здійснюють санітарно-епідеміологічний, ветеринарний, фітосанітарний, екологічний та інші види контролю; реєстрація лікарських засобів, виробів

медичного призначення, імунобіологічних препаратів, харчових добавок; застосування державного пробірною контролю тощо.

З судна – базисна умова поставки, за якою експортер за свій рахунок постачає товар у порт призначення і передає його покупцеві на борт судна. Таким чином, експортер зобов'язаний за свій рахунок одержати експортну ліцензію, виконати митні формальності, оплатити навантаження, фрахт, страхування і взяти на себе весь ризик випадкового псування і втрати товару до моменту прибуття судна у порт призначення. Імпортер платить за товар, за його розвантаження і виконує всі формальності, пов'язані з ввезенням товару в країну, що імпортує. Якщо товар призначений для кількох одержувачів, то покупець може вимагати виписки кількох окремих коносаментів на кожну окрему партію.

Змішане товариство (mixed company) – організаційна форма компанії, фірми, за якої має місце об'єднання капіталів, що походять з різних країн.

Зовнішньоекономічна діяльність – 1) діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами (*Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»*);

2) господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та/або робочою силою (*Господарський кодекс України*).

Зовнішньоекономічна політика – система заходів, спрямованих на найбільш сприятливий розвиток економічних, науково-технічних, виробничих зв'язків із зарубіжними країнами з метою вирішення стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) – матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Зовнішньоторговельний кредит – форма обміну товарами та послугами за обіцянку здійснити оплату у майбутньому. Кредити, що застосовуються у зовнішній торгівлі, можна класифікувати за кількома головними ознаками, що характеризують окремі сторони кредитних відносин. За об'єктом кредити поділяються на товарні і валютні. Товарні кредити надаються здебільшого експортером своїм покупцям, а валютні – комерційним банкам. Валютні кредити можуть бути видані або в національній валюті країни-кредитора чи країни-боржника, або у валюті третьої країни. Залежно від характеру зв'язку з товарними операціями і від того, хто є кредитором, розрізняють кредити: 1) фірмові (або комерційні); 2) брокерські; 3) банківські; 4) урядові; 5) надані міжнародними фінансовими організаціями. За умовами реалізації кредити поділяються на готівкові й акцептні. При готівковому кредиті кредитор надає суму кредиту шляхом зарахування її на рахунок у розпорядження одержувача кредиту. За акцептної форми кредитор погоджується лише акцептувати тратту, виставлену на нього одержувачем кредиту, й вчасно оплатити її.

Зовнішньоторговельний оборот – обсяг зовнішньоторговельної діяльності країни (групи країн), що дорівнює сумарному розміру експорту та імпорту за рік або за інший фіксований період.

Зовнішньоторговельні розрахунки – розрахунки, що здійснюються за допомогою інкасових доручень, акредитивів, телеграфних і поштових переказів, відкритих рахунків і чеків.

Зона митного контролю – місце, визначене митними органами в пунктах пропуску через митний кордон України або в інших місцях митної території України, в межах якого митні органи здійснюють митні процедури.

З причалу (пристані) (назва порту призначення) – базисна умова поставки, за якою продавець бере на себе всі витрати на доставку товару в термін, обумовлений контрактом, на пристань чи набережну в узгодженому порту призначення, включаючи оплату фрахту та витрати на розвантаження товару і розміщення його на пристані. Продавець повинен також за свій рахунок надати покупцеві документи, необхідні для того, щоб покупець міг прийняти поставку товару і взяти його з пристані. Експортер оплачує додатково розвантаження товару у порту призначення, і його ризики поширюються на період розвантаження.

I

Імпорт (імпорт товарів) – купівля (у тому числі з оплатою у негрошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами (*Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»*).

Імпортне мито – вид загальнодержавного обов'язкового платежу, який справляється з товарів, що ввозяться (імпортуються) на митну територію держави. Імпортне мито встановлюється з

метою запобігання демпінгу (антидемпінгова функція імпортного мита), захисту внутрішнього ринку (протекціоністська функція), встановлення особливих режимів для товарів, що походять з певних країн (преференційна функція), а також для поповнення бюджету (фіскальна функція).

Імпортний акредитив – акредитив, який відкривається уповноваженим банком-емітентом за дорученням наказодавця акредитива або за дорученням іншого банку, або від власного імені на користь бенефіціара, розташованого за межами України або в межах України за умови відкриття трансферабельного (переказного) акредитива.

Інвестиції – всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект (*Закон України «Про інвестиційну діяльність»*). За різними критеріями інвестиції поділяються на державні та приватні; прямі й портфельні; в основний капітал і товароматеріальні запаси; у будинки і споруди, машини й устаткування, послуги, житлове будівництво.

Інвестиційна привабливість – 1) узагальнююча характеристика переваг і недоліків інвестування окремих напрямів і об'єктів з позиції конкретного інвестора; 2) інтегральна сукупність критеріїв дієвості умов і факторів, що забезпечують інтерес інвесторів до вкладеного капіталу.

Інвестиційний капітал – капітал, який вкладається у довготермінові інвестиційні проекти.

Інвестиційний клімат – сукупність політичних, правових, економічних, організаційних і соціальних умов, що визначають

привабливість і доцільність інвестування певної господарської системи.

Інвестиційний процес – це прийняття інвестором рішення щодо вибору об'єктів, обсягів та термінів інвестування, тобто комплекс практичних дій, етапів, пов'язаних з укладенням коштів (капіталів) у підприємства та галузі економіки.

Інвестиційні гарантії – система, що складається з: гарантій включення прав іноземного інвестора до національної системи права; гарантій дотримання інвестиційних пільг і сталості законодавства упродовж інвестиційного циклу; гарантій захисту від заходів конфіскаційного характеру.

Інвестиційні пільги та обмеження – система, що включає: факторні пільги (субсидії підприємствам, гарантовані та пільгові позики, звільнення від податків, часткове повернення податків, прискорення амортизації); товарні пільги (тарифні і нетарифні імпорتنі бар'єри); спеціальні заходи обмеження та контролю за діяльністю іноземного інвестора.

Індосамент – передання чека або векселя у власність нового векселетримача нанесенням передавального запису зі зворотного боку фінансового документа. Відтак право вимагати виплати боргу зі сторони векселедавця переходить до нового векселетримача. Разом з тим у випадку відмови векселедавця платити за зобов'язаннями претензії можуть пред'являтися особі, яка зробила передавальний напис, як і до інших проміжних власників платіжного документа.

Інкасація (з італ. – виручка, виторг) – збір і транспортування готівки та цінностей, які здійснюються банками за дорученням клієнтів.

Інкасо – це банківська розрахункова операція, за якої, на доручення клієнта та відповідно до розрахункової документації, отримує грошові кошти від імпортера його банк або інший, пов'язаний з імпортером уповноважений банк, за відвантажені імпортеріві товари або отримані ним послуги та зараховує їх на рахунок свого клієнта (можливою варіацією інкасо є отримання гарантії того, що належна сума буде виплачена в установлені терміни).

Інновації – це кінцевий результат впровадження нововведень з метою поліпшення об'єктів управління й отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або іншого виду ефекту.

Інтеграція (лат. Integratio – відновлення і цілий) – поступове зниження та об'єднання економічних суб'єктів у процесі їх взаємодії (взаємовпливу, взаємопроникнення, взаємозбагачення, тощо).

Інтеграція економічна – процес зближення і поступового об'єднання національних економічних систем, сучасна найрозвинутіша форма інтернаціоналізації господарського життя.

Індосамент – форма передання простих і переказних векселів. Такою формою є передавальний напис на зворотному боці векселя. Індосамент має двояке значення: по-перше, він засвідчує передання права за векселем іншій особі; по-друге, установлює відповідальність індосанта (особи, що видала вексель) за платіж за векселем перед усіма наступними власниками. Індосамент виступає у кількох формах: бланковій, ордерній, обмежувальній, безобіговій.

Інжиніринг – термін, що визначає сукупність технічних послуг, які в останні роки набули характеру зовнішньоторговельних операцій: надання послуг (виконання робіт) зі складання технічних завдань, проведення наукових досліджень, складання проектних

пропозицій, проведення техніко-економічних обстежень та інженерно-розвідувальних робіт з будівництва об'єктів, розробка технічної документації, проектування та конструкторське опрацювання об'єктів техніки і технології, консультації та авторський нагляд під час монтажних та пусконаладжувальних робіт, а також консультації економічного, фінансового або іншого характеру, пов'язані з такими послугами (роботами).

Інкасування (інкасо) – форма розрахунку за зовнішньоторговельними контрактами, яка передбачає здійснення банком за дорученням клієнта операцій з розрахунковими та супровідними документами з метою одержання платежу або передавання розрахункових та/чи супровідних документів проти платежу, або передавання розрахункових та/чи супровідних документів на інших умовах.

Інкотермс (з [англ.](#) *Incoterms, International commerce terms*) – міжнародні комерційні умови, комплект міжнародних правил з тлумачення найбільш широко використовуваних торговельних термінів (умов) у галузі [міжнародної торгівлі](#).

Іноземна валюта – іноземні грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обміну на грошові знаки, які перебувають в обігу (*Митний кодекс України*).

Інтернаціоналізація – зближення національних економік шляхом посилення промислової співпраці та взаємозалежності міжнародного товарообороту, руху капіталів та робочої сили між країнами.

Інфляція (від лат. inflatio – роздмухування, розбухання, від inflio – вдуваю) – надмірне збільшення маси паперових грошей, що перебувають в обігу, порівняно з масою реально пропонованого товару й послуг; ціни, які зростають через падіння купівельної спроможності грошей.

К

Кадрова політика – сукупність правил і норм, цілей і уявлень, які визначають напрямок і зміст роботи з персоналом. Через кадрову політику здійснюється реалізація цілей і завдань управління персоналом, тому її вважають ядром системи управління персоналом.

Капітал – накопичені (або створені) грошові та інші ресурси, що використовуються для одержання додаткових ресурсів.

Картель – об'єднання підприємців, учасники якого узгоджують між собою обсяги виробництва, поділ ринків збуту, ціни, умови продажів і найму робочої сили, терміни та інші умови платежів тощо.

Категорія (від грец. kategoria) – узагальнене поняття, яке відображає найбільш суттєві властивості, зв'язки, явища.

Квотування – встановлення державними органами відповідно до чинного законодавства, міжнародного права та різних міжнародних актів, угод обмежень щодо виробництва товарів, міжрегіональних товарних або фінансових операцій, експортно-імпортних поставок.

Квота експортна (імпортна) – граничний обсяг певної категорії товарів, який дозволено експортувати з території України (імпортувати на територію України) упродовж встановленого

терміну та який визначається у натуральних чи вартісних одиницях (*Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»*).

Киотський протокол до Рамкової конвенції ООН про зміну клімату – міжнародна угода щодо скорочення шкідливих викидів у атмосферу, укладена 11.08.1997 р. Україна ратифікувала 04.02.2004

Кліринг (англ. clearing) – форма міжнародних безготівкових розрахунків, за якими заборгованість держав одна іншій зараховується взаємними зустрічними платіжними зобов'язаннями (чеками, переводами, тощо), і взагалі розрахунок шляхом зарахування взаємних вимог, зобов'язання без оплати готівкою.

Комісіонер (комісійна фірма) – сторона в договорі про торговельну комісію, що виконує доручення іншої сторони (комітент) за комісійну винагороду та її рахунок, але від свого імені. Найважливішими серед комісіонерів експортних фірм – представників покупця, є конфірмаційні дома.

Комерційна таємниця – інформація, яка є секретною у тому розумінні, що вона в цілому чи в певній формі та сукупності її складових є невідомою та не є легкодоступною для осіб, які звичайно мають справу з видом інформації, до якого вона належить, у зв'язку з цим має комерційну цінність та була предметом адекватних існуючим обставинам заходів щодо збереження її секретності, вжитих особою, яка законно контролює цю інформацію.

Компенсаційне мито (попереднє або остаточне) – особливий вид мита, що справляється у разі ввезення на митну територію України товару, що є об'єктом застосування компенсаційних заходів (попередніх або остаточних). Застосовується відповідно до Закону України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом субсидованого імпорту, яке заподіює шкоду

національному товаровиробнику; у разі вивезення за межі митної території України товарів, для виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту або споживання яких безпосередньо або опосередковано надавалася субсидія, якщо таке вивезення заподіює шкоду.

Компенсаційна угода – договір купівлі-продажу, у якому вартість постачання імпортованих товарів (як правило, машини й устаткування) покривається експортом зроблених із їхньою допомогою товарів.

Комунікація – тип взаємодії між людьми, соціальними спільнотами та інститутами, що допускає обмін інформацією та соціальним досвідом у контексті соціально-політичної та економічної реальності. Це процес передачі інформації.

Конвертованість валют – законодавчо закріплена оборотність національної грошової одиниці, можливість її обмінювати на іноземні валюти. Ступінь конвертованості обернено пропорційний об'єму і жорсткості введених державними органами валютних обмежень.

Коносамент (з англ. *Bill of Lading*) – 1) найважливіший юридичний документ у зовнішньоторговельних перевезеннях, що засвідчує наявність договору перевезення морським або річковим транспортом та конкретизує його умови. Він належить також до типу цінних паперів, оскільки має ті ж властивості передачі прав та рівнозначний передачі вантажу та отримання права володіння ним; 2) документ, який регулює правовідносини між перевізником та одержувачем вантажу, свідчить про прийняття перевізником вантажу та є одним з документів, що підтверджують наявність і зміст договору морського перевезення.

Консигнаційна операція – різновид комісійних операцій, за якого одна зі сторін (консигнант) доручає іншій стороні (консигнатору) продаж товару зі складу від свого імені і за рахунок консигнанта. Консигнаційна операція здійснюється на основі договору консигнації, до якого застосовують норми законодавства про договір комісії. Товари, які є предметом договору, залишаються власністю консигнанта до моменту їх продажу третім особам.

Консервативна фінансова політика – характеризується тим, що підприємства прагнуть до короткотермінової дебіторської заборгованості, невеликих запасів, надлишку готівки й високоліквідних цінних паперів, а також до невеликої заборгованості як джерела фінансування, навіть якщо це призводить до зниження обсягу продаж.

Контракт – угода між двома сторонами, яка має на меті встановити законні відносини. Брати участь у контракті повинні щонайменше дві сторони. Зовнішньоторговельні контракти містять такі розділи: 1) визначення сторін; 2) предмет договору; 3) ціна і загальна сума; 4) терміни поставки товарів; 5) умови платежів;

6) упакування й маркування товарів; 7) гарантії продавців;

8) штрафні санкції і відшкодування збитків; 9) страхування;

10) обставини непереборної сили. К. може включати й інші розділи, такі, як технічні умови, ліцензійні умови, умови випробувань, прийому, вимоги до технічної документації, упакування тощо.

Кон'юнктура – сукупність ознак, що характеризують поточний стан справ в економіці. Закономірні форми розвитку кон'юнктури в умовах ринкового механізму визначаються балансом державного регулювання і конкуренції, незалежністю прийняття рішень споживачами, корпораціями і державними установами,

підприємствами. Розрізняють загальногосподарську кон'юнктуру країни і кон'юнктуру світового товарного ринку.

Консигнація (від англ. consign – передача товарів, вантажів) – це форма комісійного продажу, товар при якому передається для продажу зі складу комісіонера, таким чином, комісіонер є посередником, право власності на товар аж до продажу залишається за постачальником товару, просування і продаж здійснює консигнатор.

Консорціуми – специфічна форма поєднання економічних потенціалів ринкових агентів. Виникають на базі тимчасових угод між кількома банківськими і промисловими корпораціями, фірмами з метою реалізації певних спільних проектів.

Контроль в зовнішньоекономічній діяльності – елемент управління об'єктами та процесами у зовнішній сфері, який полягає у нагляді за ними з метою перевірки їх відповідності стану, передбаченому законами, юридичними нормативними актами, а також програмами, планами, договорами, проектами, угодами і, в разі необхідності, їх коригування та перегляду.

Корекція облікових ставок – підвищення облікових ставок національного банку, що веде до зростання (завдяки підвищенню попиту) курсів валюти, а скорочення – до зниження цього курсу.

Корпорація – договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

Котирування біржове – оптова ціна товарних партій, що реалізуються через товарні біржі і публікуються у спеціальних біржових довідниках. Широко використовується під час оцінювання

короткотермінових коливань кон'юнктури та балансового оцінювання запасів сировини та інших біржових товарів.

Країна походження товару – країна, в якій товар був повністю вироблений або підданий достатній переробці відповідно до критеріїв, встановлених Митним кодексом України.

Кредитна лінія – угода між банком і його клієнтом, що визначає максимальний обсяг забезпеченого кредиту, яким банк дозволяє користуватися фірмі упродовж деякого часу.

Кредитна операція – господарча операція суб'єкта підприємницької діяльності, що передбачає надання права на купівлю матеріальних цінностей і нематеріальних активів з відстроченням платежу, а також на позичку грошових коштів з відстроченням їх погашення; є одним із способів просування товарів на зовнішній ринок. Більшість великих зовнішньоторговельних операцій здійснюється на умовах кредиту.

Кредитор – суб'єкт кредитних відносин, який надає кредити іншому суб'єкту господарської діяльності у тимчасове користування.

Кредитоспроможність – якісна оцінка позичальника, яка дається банком до розгляду питання про можливість і умови кредитування і дозволяє передбачити ймовірність своєчасного поверненні позичок та їх ефективного використання.

Кредо (лат. *credo*) – переконання, погляди, основи світогляду, символ віри, визначає основи для подальшої побудови складу організаційної культури.

Л

Левдж (з англ. *leverage* – дія ричага) – співвідношення вкладень капіталу в цінні папери з фіксованим або нефіксованим доходом.

Розрізняють два його види: виробничий (операційний) левридж – співвідношення постійних і змінних витрат компанії та вплив цього співвідношення на операційний прибуток; фінансовий левридж – співвідношення позичкового та власного капіталу, та вплив цього співвідношення на чистий прибуток.

Лендер – різновид кредиту, як правило, на довготерміновій основі на умовах, що постачаються тільки фінансові ресурси; має місце визначеність у постачанні за обсягом і термінами; ресурси надаються тимчасово на зумовлений термін; передбачаються і обумовлюються умови повернення тих самих ресурсів; ресурси надаються на умовах платності.

Лізинг – підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає у наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений термін лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням із лізингоодержувачем у відповідного продавця майна за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Ліквідність – термін, який характеризує здатність окремих видів майнових цінностей швидко і без значних втрат своєї вартості перетворюватися у грошові кошти.

Ліквідність активів – характеристика окремих видів активів підприємства по їх здатності до швидкого перетворення у грошову форму без втрати своєї балансової вартості з метою забезпечення необхідного рівня платоспроможності підприємства.

Ліцензія – належним чином оформлене право на експорт (імпорт) упродовж встановленого терміну певних товарів, що видається Міністерством економіки України та представляється

митним органам під час декларування імпорту товарів, що підлягають ліцензуванню.

Ліцензування – видача, переоформлення та анулювання ліцензій, видача дублікатів ліцензій, ведення ліцензійних справ та ліцензійних реєстрів, контроль за додержанням ліцензіатами ліцензійних умов, видача розпоряджень про усунення порушень ліцензійних умов, а також розпоряджень про усунення порушень законодавства у сфері ліцензування.

Ліцензія експортна (імпортна) – належним чином оформлене право на експорт (імпорт) упродовж встановленого терміну певних товарів або валютних коштів з метою інвестицій та кредитування.

Ліцензія разова (індивідуальна) – разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності на період не менший, ніж той, що є необхідним для здійснення експортної (імпортної) операції.

Ліцензування зовнішньоекономічних операцій – комплекс адміністративних дій органу виконавчої влади з питань економічної політики з надання дозволу на здійснення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності експорту (імпорту) товарів.

Лобізм політичний – (англ. lobby – кулуари, коридори) – інститут політ. системи, процес просування інтересів в органах державної влади з метою прийняття певного політ. рішення, або його відхилення, а також професійна діяльність службовців та спеціальних консультантів, найнятих компаніями, діловими та професіональними асоціаціями для представлення інтересів цих організацій у процесі формування державної політики. Правове регулювання л.п. вперше встановлено у США (Federal Regulation of

Lobbying Act, 1946). Законодавчо врегульовано л.п. у Канаді, Японії, Франції, Німеччині. В Укр. л.п. законодавчо не врегульовано.

М

Малий та середній підприємець (згідно з Законом України «Про захист економічної конкуренції») – суб'єкт господарювання, дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за останній фінансовий рік чи вартість активів якого не перевищує суми, еквівалентної 500 тис. євро, визначеної за курсом Національного банку України, що діяв у останній день фінансового року, якщо на ринках, на яких функціонує цей підприємець, є конкуренти зі значно більшою ринковою часткою.

Маркетинг (від англ. marketing – торгівля, продаж) – комплексна система заходів з організації управління виробничо-збутовою діяльністю, що ґрунтується на вивченні ринку з метою максимально можливого задоволення потреб покупців. Охоплює оцінювання попиту, виробництва продукту, ціноутворення, просування та реалізації товару. У маркетинг включають також умови виконання гарантій, сервісні зобов'язання. Основне положення маркетингу полягає у тому, що споживач повинен мати вибір у більшості випадків купівлі. При цьому фірми потрапляють в умови, коли їм необхідно виробляти свій товар привабливішим з погляду споживчих властивостей.

Менеджер – це фахівець, що професійно займається управлінською діяльністю у конкретній сфері функціонування підприємства.

Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності – процес, націлений на оптимальне використання наявних людських, фінансових та матеріальних ресурсів з метою досягнення стратегічних зовнішньоекономічних цілей підприємства.

Менеджмент конфліктний – розділ сучасної конфліктології, присвячений дослідженню специфіки управління конфліктами.

Ментальність (від лат. mens – пов’язаний з духом, духовністю) – спосіб мислення, загальна духовна налаштованість, установка індивіда або соціальної групи до навколишнього світу.

Метакорпорація – механізм взаємодії юридично незалежних корпорацій, що базується переважно на передачі інновацій.

Методи регулювання інвестиційної діяльності – сукупність спеціальних правових, адміністративних, економічних та соціально-психологічних методів та деяких інструментів стимулювання і обмеження.

Міграція (лат. migratio – переселення) – процеси просторового переміщення, переселення людей, трудових ресурсів, пов’язаних зі зміною ними місця проживання на постійно чи на певний час.

Міжнародна організація – міжнародний інститут, який об’єднує держави, національні громадські організації, асоціації та окремих осіб, створений на основі міжнародного договору та, відповідно до принципів міжнародного права, є результатом узгодження цілей і волі її членів.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) – (International Monetary Fund, IMF) – міжурядова міжнародна організація, заснована на Бреттон-Вудській конференції у 1944 р., спеціалізована установа ООН. Членами МВФ є 188 держав світу, котрі здійснюють 95 % світового валютного обміну. МВФ визначає принципи та правила функціонування міжнародної валютної системи, фінансує реформи у країнах з перехідною економікою, допомога яким надається за умови орієнтації на ринкову економіку. Цілі МВФ: сприяння розвитку міжнародного співробітництва у валютно-фінансовій сфері; розширення та збалансування міжнародної торгівлі; сприяння

стабільності валют держав-членів і запобігання девальвації валют для отримання переваги в конкуренції; надання допомоги у створенні багатосторонньої системи розрахунків між державами-членами; надання ресурсів у тимчасове користування за певних умов і гарантій

Міжнародний кредит – надання грошово-матеріальних ресурсів країнами-кредиторами та фінансовими організаціями країнам-боржникам у тимчасове користування на умовах повернення та сплати процентів. Виділяють приватні кредити – фірмові та банківські, а також урядові кредити, що надають офіційні кредитні установи держав.

Міжнародний торговельний обіг – експорт та імпорт певної країни в сумі їхніх вартостей упродовж певного часового проміжку.

Мито – це специфічний непрямий податок, що стягується з товарів за їхнього переміщення через митний кордон держави.

Митна вартість – ціна, яка фактично сплачена або підлягає сплаті за товар на момент перетину митного кордону України. При визначенні митної вартості до неї включають ціну товару, зазначену в рахунку-фактурі, а також такі фактичні витрати, якщо їх не включено до рахунку-фактури: на транспортування, навантаження, розвантаження, перевантаження та страхування до пункту перетину митного кордону України; комісійні та брокерські; плата за використання об'єктів інтелектуальної власності, що належить до цих товарів та інших предметів і яка повинна бути оплачена імпортером (експортером) прямо чи побічно як умова їх ввезення (вивезення).

Митна декларація – письмова заява встановленої форми, яка подається митному органу і містить відомості щодо товарів і

транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України, необхідні для їх митного оформлення або переоформлення.

Митна політика – система принципів та напрямів діяльності держави у сфері забезпечення своїх економічних інтересів та безпеки за допомогою митно-тарифних та нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі.

Митна служба України – єдина загальнодержавна система, яка складається з митних органів та спеціалізованих митних установ і організацій.

Митна справа – порядок переміщення через митний кордон України товарів і транспортних засобів, митне регулювання, пов'язане з встановленням та справлянням податків і зборів, процедури митного контролю та оформлення, боротьба з контрабандою та порушеннями митних правил, спрямовані на реалізацію митної політики України.

Митна територія України – територія України, зайнята сушею, територіальне море, внутрішні води і повітряний простір, а також штучні острови, установки і споруди, що створюються у виключній морській економічній зоні України, на які поширюється виключна юрисдикція України (*Митний кодекс України*).

Митне регулювання – регулювання питань, пов'язаних із встановленням мит та митних зборів, процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю України.

Митний кодекс України – законодавчий акт, що визначає принципи організації митної справи, митного контролю, митного оформлення, порядок переміщення та пропуску через митний кордон України товарів і транспортних засобів, обкладення їх митом, справляння митних зборів тощо. Прийнятий 11 липня

2002 року, введений в дію з 1 січня 2003 року.

Митний контроль – сукупність заходів, що здійснюються митними органами в межах своєї компетенції з метою забезпечення додержання норм Митного кодексу, законів та інших нормативно-правових актів з питань митної справи, міжнародних договорів України, укладених в установленому законом порядку.

Митний тариф України – систематизований згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності перелік ставок ввізного мита, яке справляється з товарів, що ввозять на митну територію України (*Закон України «Про Митний тариф України»*).

Митні платежі – податки, що відповідно до Податкового кодексу або митного законодавства України справляються під час переміщення або у зв'язку з переміщенням товарів через митний кордон України та контроль за справлянням яких покладено на митні органи.

Місія (з лат. – завдання, призначення, покликання) – чітко виражена соціальна причина існування організації.

Модель ресурсоспоживання – механізм перероблення енергосировинних матеріалів у кінцеву, придатну для споживання продукцію, який формується відповідно до екологічних стандартів, промислово-технологічних умов, цінових та інших ринкових критеріїв ефективності.

Моніторинг (від лат. monitor – той, хто наглядає, спостерігає) – 1) спостереження, оцінка і прогноз стану; 2) збір інформації засобами масової комунікації; 3) спостереження за навчальним та виховним процесом з метою виявлення їх відповідності бажаному результату чи попереднім припущенням.

Монопольне становище – домінуюче становище суб'єкта господарювання, яке дає йому можливість самотійно або разом з іншими суб'єктами обмежувати конкуренцію на ринку певного товару (робіт, послуг). Монопольним є становище суб'єкта господарювання, частка якого на ринку певного товару перевищує розмір, встановлений законом.

Моральне стимулювання – це процес формування і використання систем стимулювання та розподілу заробітної плати відповідно до кількості і якості праці.

Мотивація – це управлінська діяльність, яка забезпечує процес спонукання себе та інших працівників на дії спрямовані на досягнення особистих цілей та цілей організації.

Н

Надійність митної системи – її властивості зберігати за часом і встановленими межами значення усіх показників, які характеризують здатність митних органів та митної системи в цілому виконувати потрібні функції цілодобово з ефективним використанням потенціалу митної безпекоспроможності в існуючих економічних умовах, кадровому потенціалі, матеріальному та технічному забезпеченні.

Найбільшого сприяння принцип – принцип міжнародних економічних відносин, згідно з яким сторони на взаємовигідній основі надають одна одній пільги та переваги щодо митних зборів під час ввозу або вивозу товарів, інших правил зовнішньоторгових операцій, створюючи преференційні режими.

Невидимий експорт (імпорт) – експорт та імпорт послуг: вартість доставляння, банківських послуг, роялті, страховий дохід,

рента, проценти, прибутки, дивіденди, витрати туристів. Все це включається у баланс міжнародних розрахунків країни.

Новий міжнародний економічний устрій – концепція реформи міжнародних економічних відносин, яка передбачає їх звільнення від дискримінації, нерівноправ'я та диктату, а також враховує необхідність допомоги найбіднішим країнам, розв'язання спільними зусиллями низки ключових проблем людства. Технічно йдеться про створення нового механізму перерозподілу доходів, за якого був би неможливим значний перелив фінансових ресурсів з країн, що розвиваються, до високорозвинутих країн.

Норми поведінки корпорацій – це питання про формування загальних принципів і норм, яких мають дотримуватися іноземні підприємці у приймаючій країні.

Ноу-хау – секретні знання, що захищені правами інтелектуальної власності з метою випередження конкурентів і отримання надприбутків.

О

Об'єкти інвестиційної діяльності – будь-яке майно, в тому числі основні фонди і оборотні кошти в усіх галузях та сферах національної економіки, цінні папери, цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права.

Облікова картка (суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності) – належним чином оформлений документ про постановку суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності на облік у митниці.

Обмежувальний індосамент – форма індосаменту, за якої забороняється подальше передання векселя або вексель передається для інкасування, наприклад, банку, який є уповноваженим

векселедержателем, для отримання платежу за векселем. До цього виду належить заставний індосамент, коли вексель передається у забезпечення певної вимоги (банківської позики, тощо). Одержувач векселя за заставним індосаментом реалізує всі права за векселем, але передати його він може тільки для інкасування.

Обставини нездоланної сили (форс-мажор) – констатація умов, за яких можливими є перенесення термінів виконання контракту, часткове або повне звільнення сторін від контрактних зобов'язань. До форс-мажорних подій можна віднести стихійні лиха (повені, пожежі, буревії, землетруси), збройні конфлікти, техногенні катастрофи та інші неконтрольовані контрагентами події.

Овердрафт (з англ. overdraft – перевищення кредиту) вид кредитування банком розрахункового рахунку клієнта для оплати ним розрахункових документів при недостачі або відсутності на розрахунковому рахунку клієнта-позичальника коштів; банк списує кошти з рахунку клієнта в повному обсязі, тобто автоматично надає клієнту кредит на суму, що перевищує залишок коштів; відрізняється від звичайного кредиту тим, що для погашення заборгованості спрямовують усі суми, що надходять на рахунок клієнта.

Оперативний (тактичний) контролінг – забезпечує контрольною інформацією керівників управлінського (середнього) та нижчого (технічного) рівнів та вивчає економічну ефективність та рентабельність діяльності підприємства.

Оперативний лізинг – лізингові контракти, які укладають на короткий і середній термін (коротше амортизаційного періоду), відповідно до яких орендарю надається (за дотримання визначеного терміну) право в будь-який інший час розірвати договір.

Операція з перепродажу – здійснюється торговельним посередником від свого імені та за свій рахунок. Торговельний посередник є стороною договору як з експортером (експортера-виробника), так і з кінцевим покупцем і стає власником товару після його оплати.

Організаційний розвиток – процес комплексного удосконалення організаційної системи управління підприємством з метою кращої адаптації до змін у навколишньому середовищі.

Ордерний індосамент – форма індосаменту, при якій у написі вказується певна особа (індосант), за наказом якої вексель підлягає оплаті. Для подальшого передання векселя тут необхідний індосамент цієї особи.

Оферта (з лат. offertus – запропонований) – письмова пропозиція продавця можливому покупцеві щодо продажу партії товару на визначених продавцем умовах. Фірма або особа, яка послала таку пропозицію, називається оферентом. У міжнародній торгівлі розрізняють два види оферти: тверда та вільна, про що на оферті має бути відповідний надпис.

П

Паблік Рілейшенз (PR) – спеціалізована діяльність державних і громадських організацій, що забезпечує взаєморозуміння і доброзичливість у контактах з масами, соціальними групами. Реалізується шляхом поширення інформації, що розкриває механізми здійснення влади, контактами. Це важлива складова управлінської діяльності.

Пасивний платіжний баланс держави – пасивне сальдо платіжного балансу або зовнішній платіжний баланс держави, в якій сума платежів і закордонних витрат перевищує надходження

з-за кордону.

Паушальний платіж (з нім. *rauschale* – намічена, загальна сума) – винагорода за право користування предметом (об'єктом) ліцензійного договору до одержання прибутку (доходів) від його використання. Фактично є ціною ліцензії (фактичною ціною купівлі ліцензії), що встановлюється, виходячи з оцінок очікуваної економічної ефективності та майбутніх прибутків покупця ліцензії на основі використання ліцензії. Фіксується у договорі між ліцензіаром і ліцензіатом у розмірі чітко обумовленої суми та може здійснюватися одноразово або певними частинами.

Перевезення та страхування оплачені до – базисна умова поставки, згідно з якою експортер повинен за свій рахунок застрахувати вантаж і передати покупцеві разом з іншими документами страховий поліс або інше свідоцтво про проведене страхування. Імпортер у разі, коли вантаж зазнав збитків, може вимагати компенсації втрат від перевізника, однак здебільшого покупці одержують відшкодування від страхових фірм.

Перевезення оплачене до (місце призначення зазначене) – означає, що продавець оплачує фрахт за перевезення товару до погодженого місця призначення. Ризик загибелі або пошкодження товару, а також будь-які додаткові витрати, викликані подіями, що відбулися після поставки товару перевізнику, переходить від продавця до покупця після поставки товару на зберігання перевізнику.

Переговори – соціальна комунікація між сторонами, орієнтована на розв'язання протиріч інтересів її учасників з метою досягнення домовленості з питань, що становлять для них предмет зацікавлення.

Переказ – доручення однієї особи (переказодавця) переказати банку певну суму валюти на користь іншої особи (переказоодержувача).

Переказний вексель (тратта) – форма зобов'язання до фірмового кредиту, містить письмовий наказ векселетримача (трасанта), адресований платникові (трасотові), сплатити третій особі (ремітентові) певну суму грошей у певний термін.

Переміщення товарів через митний кордон України – переміщення товарів через митний кордон України при здійсненні експортно-імпортних операцій, а також інших операцій, пов'язаних із ввезенням товарів на митну територію України, вивезенням товарів за межі митної території України або переміщенням їх митною територією України транзитом.

Підприємницька діяльність – самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку (*Господарський кодекс України*).

Підтверджений акредитив – форма акредитива, що містить відповідальність за платіж банку, у якому акредитив відкритий. Якщо акредитив є безвідкличним і підтвердженим, відповідальність перед експортером несуть обидва банки – банк, що відкрив акредитив, і банк, який його підтвердив.

Планування зовнішньоекономічної діяльності – вид управлінської діяльності, спрямований на визначення цілей та завдань зовнішньоекономічної діяльності, з подальшим розробленням та здійсненням комплексу послідовних взаємопов'язаних заходів, спрямованих на їх досягнення (визначення методології, аналізування та прогнозування усіх

недоліків і переваг, забезпечення необхідним обсягом ресурсів) з метою досягнення результативності зовнішньоекономічної діяльності.

Платіжний баланс – співвідношення між сумою грошових надходжень, отриманих країною з-за кордону, і сумою здійснених нею платежів за кордон упродовж певного періоду. До платіжного балансу входять розрахунки за зовнішньою торгівлею, послугами, неторговими операціями, доходи від капіталовкладень за кордоном, торгівлі ліцензіями, від фрахтування та обслуговування кораблів, туризму, утримання дипломатичних і торгових представництв за кордоном, грошові перекази окремих осіб, виплати іншим країнам за позики, тощо.

Пластикова картка – це персоніфікований платіжний інструмент, який надає особі, що нею користується, можливість безготівкової оплати товарів або послуг, а також отримання готівки у відділеннях банків і банкоматах.

Плюралізм (англ. pluralis – множинний) – основоположний принцип людського співжиття, що передбачає різноманітність поглядів, підходів, позицій, концепцій у правовій, політичній, економічній, культурній та ін. діяльності. В економіці формою вияву плюралізму є багатоманітність форм власності й прав, норм її організації.

Податкова система – сукупність податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та до державних цільових фондів, що справляються в установленому законами України порядку. В широкому розумінні розглядається як сукупність податків і зборів та повноваження суб'єктів податкових правовідносин. Є найважливішим інструментом регулювання економіки.

Податковий контроль зовнішньоекономічної діяльності – контроль за сплатою податків та зборів юридичними та фізичними особами (суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності), які переміщують через митний кордон України товари та інші цінності, що підлягають митному оподаткуванню.

Позичальник – суб'єкт кредитних відносин, який отримав у тимчасове користування грошові кошти на умовах повернення, платності та терміновості.

Політика регіональна (спрямована на поліпшення умов участі країни в системі міжнародної торгівлі) – комплекс заходів з боку держави з метою оптимізації розміщення експортного потенціалу та його збільшення. Передумовою такої політики є нерівномірність розміщення експортних виробництв, необхідність їх модернізації та приведення у відповідність до жорстких екологічних стандартів. Вона пов'язує завдання міжнародної та внутрішньої економічної політики, цілі отримання валютних надходжень та соціального розвитку.

Поліцентрична орієнтація (Р) – підкреслює важливість врахування специфіки соціально-культурного середовища бізнесу в різних країнах і використання розроблених на місцях і адаптованих до локальних умов процедур оцінки і контролю.

Посередник – див. Агент.

Поставлено зі сплатою мита – базисна умова поставки, відповідно до якої експортери беруть на себе відповідальність і витрати на доставляння товару до місця, вказаного імпортером, яким може бути склад заводу-споживача товару, склад посередника чи будівельний майданчик об'єкта, що споруджується.

Поставлено на кордон – базисна умова поставки, за якою експортер зобов'язаний за власний рахунок поставити товар у

встановлені терміни до прикордонного пункту країни-імпортера, повідомити про це покупця, передати йому комплект документів (у тому числі транспортні документи), одержати експортну ліцензію, виконати митні формальності й оплатити всі витрати до передання товару покупцеві.

Представник митного брокера – фізична особа, що перебуває у трудових відносинах з митним брокером і безпосередньо виконує в інтересах особи, яку представляє митний брокер, дії, пов'язані з пред'явленням митному органу товарів і транспортних засобів, а також документів, потрібних для їх митного контролю та митного оформлення, яка відповідає кваліфікаційним вимогам.

Представник суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності – особа, зазначена в обліковій картці, чи інша особа, уповноважена керівником підприємства для здійснення дій, пов'язаних з постановкою підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності на облік в регіональній митниці (довіреність керівника підприємства, договір з підприємством – митним брокером).

Преференція – пільга чи перевага, яка надається юридичній особі, організації чи державі в економічній діяльності.

Принципал (від лат. principals – перший, головний) – фізична або юридична особи, яка у випадку необхідності за посередництвом уповноваженого представника бере на себе відповідальність за здійснення операцій міжнародного митного транзиту.

Протекціонізм – [економічна політика держави](#), спрямована на обмеження міжнародної [торгівлі](#), що знижує рівень життя та уповільнює економічне зростання у країні, яка впроваджує таку політику.

Прямі господарські зв'язки – неопосередковані виробничі, науково-технічні або невиробничі контакти, матеріально-технічні

поставки, інформаційний обмін та інші форми співробітництва між підприємствами та організаціями різних країн.

Премії експортні – фінансово-економічні та цінові пільги, які держава, а також приватні та інші недержавні інститути надають національним експортерам під час вивезення продукції з метою стимулювання такої активності. Найтиповішою формою прямих експортних є податкові, митні пільги, звільнення від певних виплат, повернення акцизів на певні товари, що дає змогу продавати її за нижчими цінами.

Прямі іноземні інвестиції – набуття тривалого інтересу резидентом однієї країни у підприємстві-резиденті іншої країни внаслідок придбання власності за кордоном і вкладення капіталу.

Пули – монопольні об'єднання, за яких прибутки надходять до спільних фондів. Відтак здійснюється їх узгоджений розподіл відповідно до результатів експлуатації певної частини ринку, в заздалегідь обумовленій пропорції.

Р

Рахунок-проформа – комерційний документ, який містить відомості про ціну товару, але не використовується для здійснення розрахунків за товар (бартер, консигнація, ордерні поставки, давальницька сировина, готова продукція, виставки, ярмарки, тощо). Він є основним документом, на підставі якого декларант визначає митну вартість товарів, що переміщуються через митний кордон України.

Рахунок-фактура (з англ. invoice, rechnung) – документ, який супроводжує переміщувани через митний кордон України товари й інші предмети, вказує їх вартість та дозволяє їх ідентифікувати. Цей документ використовується для здійснення взаєморозрахунків

сторін-контрагентів угоди, а також він є основним документом, на підставі якого декларант визначає митну вартість товарів, що переміщуються через митний кордон України.

Ревальвация валюти – це підвищення офіційного курсу національної валюти по відношенню до інших валют.

Револьверний кредит – юридичне зобов'язання надавати кредит у межах встановленого обсягу упродовж установленого періоду; поки зобов'язання зберігає силу, банк повинен надавати кредит, у будь-який час, за умови, що загальна його сума не перевищить визначеної максимальної величини.

Регіональна митниця – митний орган, який на території закріпленого за ним регіону в межах своєї компетенції здійснює митну справу та забезпечує комплексний контроль за додержанням законодавства України з питань митної справи, керівництво і координацію діяльності підпорядкованих йому митниць та спеціалізованих митних установ і організацій.

Регіоцентрична (R) орієнтація – фокусується на регіональній організації повноважень і комунікаційних потоків.

Регулювання репатріації прибутку – методи впливу на повернення прибутків з-за кордону. Включає: вимогу обов'язкового створення резервного фонду, який зберігається у банках приймаючої країни; фіксацію розміру капіталу, який вивозиться (залежно від розміру інвестицій) та прибутку, що отримується (і регулюється як загальними правилами валютного регулювання та угодами про валютне співробітництво, так і спеціальними правилами).

Реекспорт – 1) продаж або передача на інших законних підставах іноземним суб'єктам господарської та іншої діяльності з вивезенням або без вивезення за межі України товарів, раніше імпортованих в Україну; 2) митний режим, відповідно до якого

товари, що походять з інших країн, не пізніше ніж у встановлений законодавством термін з моменту їх ввезення на митну територію України вивозяться з цієї території в режимі експорту (*Митний кодекс України*).

Режим найбільшого сприяння – умова торговельних договорів між двома і більше країнами для захисту їх від тарифної дискримінації між собою, означає, що будь-яка перевага, сприяння, привілей чи імунітет, які надаються стосовно будь-якого товару, що походить з будь-якої держави, повинні негайно і безумовно надаватися аналогічному товару, який походить з території держав-членів СОТ або держав, з якими укладено двосторонні або регіональні угоди щодо режиму найбільшого сприяння.

Рекламація – претензія, яка пред'являється покупцем продавцю у зв'язку з невідповідністю якості чи кількості товару, що постачається за умовами договору.

Ризик – кількісна міра небезпеки, що враховує ймовірність виникнення негативних наслідків від здійснення господарської діяльності та можливий розмір втрат від них. Ризик економічної невизначеності, може виявлятися у зміні смаків споживачів чи зміні технології. Фінансовий ризик ґрунтується на невизначеності природного, людського и економічного чинників. Ризик перших двох типів невизначеності можна звести до мінімуму, але в умовах ринку немає достатніх гарантій щодо економічної невизначеності.

Рівні регулювання міжнародної інвестиційної діяльності – міжнародна інвестиційна діяльність має бути регульованою на національному, міжнародному і наднаціональному рівнях.

Роялті (з англ. royalties – авторське) – платежі за користування, котрі ліцензіат (отримувач ліцензії, патенту) сплачує ліцензіару (продавцю ліцензії, патенту) за поточне користування активами,

найчастіше правами інтелектуальної власності. Роялті, як правило, виплачуються у відсотках від суми валового або чистого продажу, отриманої від використання активу або як фіксована ціна за одиницю проданого товару.

С

Сальдо платіжного балансу держави – різниця між переказами за кордон і надходженнями з зарубіжжя.

Санація – система заходів, які здійснюються для запобігання банкрутства і фінансового оздоровлення підприємств за допомогою держави і крупних банків.

Санкція – дозвіл та певні дії з боку особи, наділеної відповідними повноваженнями (у вигляді резолюції на документ), а також система заходів щодо виконання правових вимог.

Синдикат – форма об'єднання, за якої учасники зберігають виробничу самостійність, але відповідно до взаємних угод втрачають самостійність комерційну.

Синдикування – об'єднання підприємств у синдикати, договірні об'єднання підприємців окремих галузей виробництва, що створюються з метою захоплення ринку шляхом спільного збуту товарів за спільними цінами.

Сірий ринок – ринок, на якому рідкісні товари продаються (з умовою негайної поставки) за завищеними цінами через дефіцитно високий попит. Вважається, що сірий ринок скоріше неетичне явище економіки, ніж незаконне, як чорний ринок.

Соціальне партнерство – це такий тип відносин між працедавцями і найманими працівниками, при яких відбувається взаємоузгодження їхніх соціально-трудова інтересів і є цивілізованим (мирним) методом розв'язання соціальних конфліктів.

Спеціальна економічна зона – територія, у межах якої відповідним законом України встановлюється і діє спеціальний правовий режим господарської діяльності та спеціальний порядок застосування і дії законодавства України (*Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»*).

Спеціальні права запозичення (англ. special drawing rights, SDR, SDRs) – резервний та платіжний засіб, що емітується Міжнародним Валютним Фондом (МВФ). Існує лише у безготівковій формі у вигляді записів на банківських рахунках. Спеціальні права запозичення мають обмежену сферу використання таку, як резервний актив, також їх головна функція – служити як розрахункова грошова одиниця МВФ і деяких інших міжнародних організацій.

Спільні підприємства – підприємства, які базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків (*Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»*).

Спонсор – юридична або фізична особа, яка фінансує певний захід для його підтримки й реклами власної діяльності.

Стокіст (від англ. stock – запас, капітал, майно) – фірма країни-імпортера, що здійснює експортно-імпортні операції за спеціальною консигнаційною угодою, має власні склади, купує та продає товари від свого імені й за свій рахунок.

Стратегічний контролінг – обслуговує вищий (інституційний) рівень управління, вивчає та аналізує внутрішнє і зовнішнє середовище, проводить моніторинг підприємства.

Стратегія матеріально-технічного забезпечення – синхронізація виробничої і постачальницької системи у світовому масштабі.

Стратегія світового ринку – стратегія бізнесу, що забезпечує відповідну і різноманітну діяльність на визначених ринках для задоволення потреб клієнтів світового ринку.

Страхова фірма – здійснює страхування зовнішньоторговельних вантажів або морських, авіаційних, автомобільних чи інших перевезень. Відіграє суттєву роль на світовому ринку. Більшість страхових операцій зосереджена в руках монополій-гігантів, панівне становище серед яких займають монополії США.

Термін тратти – кредитна умова угоди. Експортер, який користується кредитом, зацікавлений у якомога коротшому терміні тратти, оскільки чим коротший цей термін, тим меншими будуть витрати на облік і ризик, пов'язаний із можливою неплатоспроможністю імпортера. Тратта є тут лише формою кредитування імпортером постачальника, і її термін не збігається зі терміном наданого кредиту чи авансу. Тратта має бути оплачена акцептантом (імпортером) у зазначений у ній термін. Що ж до погашення авансу (чи кредиту), то воно здійснюється експортером шляхом відповідного зменшення вказаних сум за товари, що поставчаються у терміни, передбачені контрактом, які можуть не збігатися зі терміном тратти.

Субсидії (експортного виробництва) – виплати національним товаро-виробникам, які експортують продукцію, з метою їх підтримки в конкурентній боротьбі та забезпечення у такий спосіб валютних надходжень. Здійснюються за рахунок бюджету у прямій (у випадках комерційної збитковості компенсується різниця між

витратами та доходом) та у непрямій формі (у вигляді податкових пільг та вилучень, пільгових позик тощо).

Т

Тариф – система ставок, що визначає розмір оплати за послуги (ціна послуг).

Тверда оферта – письмова пропозиція на продаж певної партії товару, послана оферентом тільки одному можливому покупцеві із зазначенням терміну, упродовж якого продавець зв'язаний своєю пропозицією і не може зробити аналогічної пропозиції іншому покупцеві. Якщо покупець згодний зі всіма умовами оферти, то він посилає продавцю письмове підтвердження, що містить беззастережний акцепт, тобто свою згоду прийняти без змін усі умови твердої оферти продавця. Якщо покупець не згідний з однією або кількома умовами оферти, він посилає продавцеві контрoferту, у якій вказує свої умови та термін для відповіді. Якщо продавець зацікавлений в укладенні угоди, то узгодження умов через обмін офертою та контрoferтою продовжується доти, доки не буде досягнута повна домовленість, за всіма умовами.

Теорія Модільяні – Міллера – середньозважені витрати капіталу і вартість корпорації не залежать від структури капіталу (фінансового левериджа), а розмір дивідендів не впливає на вартість корпорації.

Тіньова економіка – не фіксовані державою і неоподатковані виробництво, розподіл, обмін товарів і послуг.

Товар – 1) будь-яка продукція, послуги, роботи, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для продажу (оплатної передачі) (*Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»*); 2) будь-яка продукція, послуги,

роботи, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для відчуження, що переміщуються через митний кордон України та не можуть бути віднесені до особистих речей або транспортних засобів та окремих номерних вузлів до них (*Закон України «Про порядок ввезення (пересилання) в Україну, митного оформлення й оподаткування особистих речей, товарів та транспортних засобів, що ввозяться (пересилаються) громадянами на митну територію України»*).

Торги – спосіб продажу товарів, розміщення замовлень і видачі підрядів на основі здійснення конкурентного відбору учасників з метою визначення переможця торгів (конкурсних торгів) згідно з встановленими процедурами.

Торгівля – 1) форма обміну продуктами праці і послугами;

2) процес купівлі-продажу товару шляхом укладення двосторонньої угоди між продавцем і покупцем (в усній чи письмовій формі);

3) спеціалізована галузь господарства, яка забезпечує доведення товарів до споживача. Розрізняють оптову і роздрібну торгівлю, а також комісійну, закупочну та інші види торгівлі.

Торговельна країна (країна договору (контракту)) – країна, на території якої зареєстрована юридична або фізична особа, з якою вітчизняна особа уклала договір (контракт).

Торговельна фірма – здійснює в основному операції з купівлі-продажу товарів. Може входити або в систему збуту великих промислових монополій, або існувати незалежно (і в юридичному, і в господарському плані) від інших фірм і здійснювати торговельно-посередницькі операції. Торговельна фірма може бути вузькоспеціалізованою або торгувати широкою номенклатурою виробів.

Торгово-посередницькі операції – операції, пов’язані з купівлею-продажем товарів, які виконуються за дорученням фірм-виробників незалежним торговим посередником, на основі угоди чи окремого доручення, що укладається між ними.

Транснаціоналізація – процес посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій транснаціональних компаній.

Транснаціональна фінансова звітність – звітність, надана зацікавленим фізичним та юридичним особам за межами країни базування транснаціональної компанії.

Транснаціональні стратегічні альянси (ТСА) – різноманітні форми союзів транснаціональних компаній.

Транснаціональна корпорація – група компаній приватної, державної або змішаної форм власності, що: знаходяться і функціонують у різних країнах; контролюються штаб-квартирою, що розташована в одній конкретній країні; керуються загальною стратегією і скоординованою політикою; організують свою діяльність під впливом однієї чи кількох із цих компаній, особливо у сфері обміну знаннями і ресурсами; суттєво впливають на світовий ринок товарів і факторів їх виробництва.

Транспортна фірма – здійснює перевезення зовнішньоторговельних вантажів і пасажирів. Звичайно транспортні компанії спеціалізуються на окремих видах перевезень, у зв’язку з чим вони поділяються на судноплавні, автомобільні, авіаційні, залізничні.

Трансфертні ціни – внутрішньофірмові ціни, які використовують на основі єдиної політики транснаціональних корпорацій з метою перерозподілу прибутків та мінімізації оподаткування.

Трест – форма об'єднання, у рамках якого учасники втрачають виробничу, комерційну, можливо – юридичну самостійність. Учасники трестів, які є також власниками акцій, розподіляють прибутки відповідно до розмірів їх пакетів акцій. Реальний контроль за трестом здійснює правління або головна компанія.

У

Угоди – дії фізичних і юридичних осіб, спрямовані на встановлення, зміну або припинення цивільних прав або обов'язків.

Угода-СПОТ (ринок-СПОТ) – угода (ринок), за якою (де) товари продаються за готівку і поставляються негайно. Ринок-СПОТ називають також фізичним, на ньому функціонують продавці, готові продати товар негайно, і покупці, що вимагають негайної поставки. Цей ринок відрізняється від ф'ючерсного ринку, на якому реалізуються майбутні поставки товарів. Існують два класи ринку-СПОТ: первинні (локальні) і центральні. Локальні ринки розвиваються у районах виробництва, а центральні – у транспортних вузлах.

Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД) – товарна номенклатура Митного тарифу України, яка базується на Гармонізованій системі опису та кодування товарів.

Ультиматум – категорична вимога, яка містить погрозу застосування санкцій.

Управління бізнесом – управління комерційними й господарськими організаціями, в тому числі, й тими, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

Утилітаризм – принцип оцінки всіх явищ лише з точки зору матеріальної вигоди, зиску і прагнення особи в поведінці, діяльності отримати практичну користь.

Ф

Ф'ючерс (ф'ючерсний контракт) – стандартизований терміновий контракт, за яким продавець зобов'язується у майбутньому в установленій термін (дата виконання зобов'язань за ф'ючерсним контрактом) передати базовий актив у власність покупця на визначених специфікацією умовах, а покупець зобов'язується прийняти базовий актив і сплатити за нього ціну, визначену сторонами контракту на дату його укладення. Ф'ючерсний контракт виконується відповідно до його специфікації шляхом постачання базового активу та його оплати коштами або проведення між сторонами контракту грошових розрахунків без постачання базового активу.

Ф'ючерсна угода – це стандартний документ, який засвідчує зобов'язання придбати (продати) кошти у визначений час і на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін на момент виконання зобов'язань сторонами контракту.

Ф'ючерсний ринок – ринок, на якому угоди укладаються на поставку товарів чи іноземної валюти у визначений час у майбутньому. Самих товарів на ф'ючерсному ринку немає – продається лише обіцянка майбутньої поставки. Ф'ючерсний ринок звичайно є частиною організованої товарної біржі. Він передбачає поставку продавцем реального товару за ціною, зафіксованою у контракті у момент його укладення, у термін, обумовлений у контракті. Тривалість цього терміну встановлюється біржею.

Фектор – торговий посередник (фінансовий спеціаліст), що займається збиранням різноманітних фінансових надходжень та кредитів для своїх клієнтів.

Фінансова установа – юридична особа, яка відповідно до закону надає одну чи декілька фінансових послуг, а також інші послуги (операції), пов'язані з наданням фінансових послуг, у випадках, прямо визначених законом, та внесена до відповідного реєстру в установленому законом порядку. До фінансової установи належать банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг, а у випадках, прямо визначених законом, – інші послуги (операції), пов'язані з наданням фінансових послуг.

Фінансовий кредит – кошти, що надаються банком-резидентом або нерезидентом, що кваліфікується як банківська установа згідно із законодавством країни перебування нерезидента, або резидентами і нерезидентами, які мають згідно з відповідним законодавством статус небанківських фінансових установ, а також іноземною державою або його офіційними агентствами, міжнародними фінансовими організаціями та іншими кредиторами-нерезидентами юридичній чи фізичній особі на визначений термін для цільового використання та під процент (*Податковий кодекс України*).

Фінансовий лізинг – форма довготермінового кредитування, яка характеризується тривалим терміном контракту (від 5 до 10 років) і амортизацією всієї або більшої частини вартості устаткування.

Форвардна угода – угода між двома сторонами про майбутню поставку предмету контракту за наперед обумовленою ціною, яка

укладається поза біржею й обов'язкова до виконання для обох сторін зазначеної угоди.

Франчайзинг – це спосіб діяльності, при якому франшизер (продавець) передає франшизі (покупцю) право на використання своєї торгової марки, яка важлива для бізнесу покупця і за допомогою якої продавець надає постійну допомогу покупцю у його бізнесі.

Франко-вагон (назва пункту відправлення) – базисна умова поставки, яка застосовується під час залізничних перевезень. Відправляючи товар, якого достатньо для завантаження цілого вагона, продавець зобов'язаний своєчасно замовити вагон, що відповідає вимогам перевезення, і завантажити в нього товар за свій рахунок у встановлений термін. Покупець бере на себе всі витрати на перевезення товару і весь ризик, якого може зазнати товар із моменту передання залізниці вагона із завантаженим товаром.

Франко-завод – базисна умова поставки, за якою продавець не має жодних зобов'язань щодо транспортування товару. Він повинен вчасно доставити товар у розпорядження покупця в місце, указане в контракті, для навантаження товару на надані покупцем транспортні засоби. Покупець бере на себе весь ризик і всі витрати, що виникають, коли товар перебуває у його розпорядженні на складі продавця, у термін і на умовах контракту.

Франко-склад покупця – базисні умови поставки, що передбачають оплату експортером усіх витрат на доставляння товарів на адресу покупця. Винятком є імпортне мито, яке і в цьому разі може оплачуватися покупцем, якщо це зумовлено контрактом. За такої умови покупець оплачує ціну товару тільки після поставки самого товару. Ризик випадкової втрати чи ушкодження товару

переходить із продавця на покупця у момент прибуття на адресу вантажоодержувача (на склад).

Фрахт (з нім. *fracht*) – обумовлена договором або законом плата у торговельному мореплав'ї за проведення вантажу або за надання судна у користування.

Фрахт і перевезення оплачені до... – базисні умови поставки, які передбачають, що експортер зобов'язаний за свій рахунок поставити товар і надати документи, які підтверджують його відповідність умовам контракту, укласти договір про перевезення товару в указаний у контракті пункт і оплатити перевезення, передати товар перевізнику до встановленого контрактом терміну, повідомити імпортера та відіслати йому комплект документів, у тому числі квитанцію про прийняття вантажу до перевезення, одержати експортну ліцензію й оплатити вивізне мито, податки та збори. На прохання і за рахунок імпортера експортер зобов'язаний сприяти йому в одержанні інших документів для оформлення ввозу у країну імпортера.

Фрітредерство (з [англ.](#) *free trade* – вільна торгівля) – зовнішньоекономічна політика, за якої держава не втручається у торговельні відносини з іншими країнами; відсутність штучних (створених урядом) бар'єрів на шляху торгівлі між окремими фірмами різних країн.

Функції менеджменту зовнішньоекономічної діяльності – відносно відокремлені напрямки управлінської діяльності, які забезпечують управлінську дію при виході підприємства на зовнішні ринки.

Хартія (від грецьк. *charties* – лист папірусу) – грамота, політичний документ з основними вимогами широкого народного руху. Хартією інколи називають окремі міжнародні акти та угоди.

Хартія прав людини – складається з трьох міжнародних правових актів: Загальної Декларації прав людини, що затверджена і проголошена Генеральною Асамблеєю ООН 10 грудня 1948 р., Міжнародного пакту про економічні, соціальні і культурні права та Міжнародного пакту про громадянські і політичні права. Норми поведінки, закріплені у Декларації, не є формально обов'язковими для дотримання членами ООН. Натомість норми, що закріплені у пактах, прирівнюються до міжнародних договорів і вважаються обов'язковими для дотримання державами, які до цих Пактів приєдналися. Україною ратифіковано всі документи, що складають хартію прав людини.

Хеджування – засіб зменшення ризику шляхом укладання протилежної угоди, тобто така форма страхування вартості товару або прибутку, валютного ризику при здійсненні ф'ючерсних угод у банківській, страховій, біржовій та комерційній практиці.

Холдинг – фірма, яка є власником хоча б частини капіталу іншої компанії.

Ц

Централізація – процес зосередження основних повноважень і функцій керівництва та управління, концентрації влади в одному центрі прийняття рішень.

Центри відповідальності – частини підприємства, відділи, на чолі яких стоїть відповідальна особа, що приймає рішення і відповідає за них.

Цінні папери – документи встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчують грошові або інші майнові права,

визначають взаємовідносини особи, яка їх розмістила (видала), і власника, та передбачають виконання зобов'язань згідно з умовами їх розміщення, а також можливість передачі прав, що впливають із цих документів, іншим особам.

Ч

Чек – цінний папір, який оформлюється відповідно до законодавчо (нормативно) встановленої форми і містить письмовий наказ видати його пред'явнику негайно або упродовж певного терміну зазначену в ньому грошову суму або здійснити переказ коштів на банківський рахунок пред'явника. Згідно з принципом суб'єктності чеки можуть бути на пред'явника (виписуватися на будь-яку особу, котра може його пред'явити у банк, і передувати в обігу разом із готівковими грошима), іменними (виписуватися на певну особу, що унеможлиблює його передання іншій особі), ордерними (виписуватися на користь певної особи з можливістю передання іншій особі за наявності індосаменту) та дорожніми (виписуватися особі, яка проставляє свій підпис у момент продажу й отримує гроші після подання чека та повторного поставлення підпису).

Ю

Юридична адреса – місцезнаходження юридичної особи, яке визначається місцем її державної реєстрації, якщо інше не встановлено законом. Місцезнаходження юридичної особи вказується в її установчих документах.

Юридичний ризик – наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через порушення або недотримання юридичною особою вимог законів, нормативно-

правових актів, угод, прийнятої практики або етичних норм, а також через можливість двозначного їх тлумачення. Юридичні особи наражаються на юридичний ризик через те, що мають відносини з великою кількістю зацікавлених сторін, наприклад, клієнтами, контрагентами, посередниками тощо, органами нагляду, податковими та іншими уповноваженими органами. Юридичний ризик може призвести до сплати штрафних санкцій та адміністративних стягнень, необхідності грошового відшкодування збитків, погіршення репутації, погіршення позицій на ринку, звуження можливостей для розвитку і зменшення можливостей правового забезпечення виконання угод.

Юрисдикція держави – обсяг і сфера дії державної влади. Виділяються такі види юрисдикції держави в міжнародному праві: повна – на території держави, її дипломатичних представництв поза її межами, на борту військових повітряних і морських суден держави поза її межами; часткова – на території консульських представництв держави поза її межами, на борту цивільних морських і повітряних суден прапора держави поза її межами; територіальна – на її території; екстериторіальна – поза її межами.

Я

Якість продукції – сукупність властивостей, які відображають безпеку, новизну, довговічність, надійність, економічність, ергономічність, естетичність, екологічність продукції, які надають їй здатність задовольняти споживача відповідно до її призначення.

Якість послуги – сукупність характеристик послуги, що визначає її здатність задовольняти встановлені або передбачувані потреби споживача.

Додаток А

(Тема 2. Міжнародна економічна діяльність)

Фінальна гра
«Міжнародна економічна діяльність країни в глобальній економіці»

1. Мета – використовуючи матеріали та досвід обговорення попередніх тем з дисципліни «Міжнародна економіка», дані досліджень бізнес-середовища провідних міжнародних організацій, консалтингових компаній та експертні оцінки необхідно:

- здійснити комплексну оцінку міжнародної економічної діяльності обраної країни в глобальній економіці,*
- сформувати прогноз її розвитку в глобальному економічному просторі.*

2. Зв'язок з попереднім блоком (блоками).

Даний блок є результиуючим, спрямованим на узагальнення знань, вмінь та навичок, набутих під час проведення вивчення курсу «Міжнародна економіка», спрямованих на комплексну оцінку ролі і місця країни у глобальній економіці, визначення ключових факторів включення її до міжнародного поділу праці, впливу на її міжнародну економічну діяльність зовнішнього середовища МЄВ, а також розробки експертної оцінки особливостей розвитку міжнародної економічної діяльності країни.

3. Протягом ділової гри учасники, інтерпретуючи визначені в завданні та самостійно розраховані показники, дані офіційних органів країн, міжнародних організацій, рейтингових агенцій та консалтингових компаній, досліджують особливості та закономірності міжнародної економічної діяльності країн і отримують максимальну кількість балів за рахунок найбільш повного, переконливого та оригінального представлення результатів дослідження, авторських висновків і рекомендацій.

Кожна міні-група обирає для дослідження одну із запропонованих країн та досліджує умови та особливості її діяльності в глобальному економічному середовищі.

Рекомендований перелік країн для аналізу

КНР	Велика Британія
Чехія	Туреччина
Естонія	Україна
Німеччина	США
Угорщина	Японія
Польща	Бразилія

Гра оцінюється у 40 балів, і її оцінка включає в себе чотири елементи:

- оцінку командного результату (виставляється трьома іншими командами академічної групи) – максимум 20 балів;
- оцінку міри участі студентів в обговоренні проблеми (індивідуальна складова оцінки, виставляється викладачем) – максимум 5 балів;
- оцінку звіту-презентації малої групи-команди (вимоги до нього у додатку 6) – максимум 5 балів;
- оцінку кращого гравця за підсумками гри зі складу студентів академічної групи – 10 балів.

Для проведення гри група представляє письмовий звіт (вимоги у додатку 6) та презентацію (вимоги – у додатку 5), за допомогою яких доповідає про дослідження середовища міжнародної економічної діяльності країни.

З 40 балів, відведених на виконання гри, 20, 16 або 12 балів виставляється трьома іншими малими групами-командами і заносяться до бланку оцінювання роботи малої групи під час проведення гри (критерії оцінювання цієї частини роботи та бланк оцінювання роботи малої групи – у додатку 3). Цю частину оцінки за гру викладач переносить до бланку оцінювання малої групи як середнє арифметичне оцінок, виставлених трьома іншими малими групами-командами.

Структуризація ігрового поля забезпечується колом завдань, які визначено в умовах ділової гри, порядком виступу малих груп, визначеним шляхом жеребкування, та таймінгом 4-годинної гри:

- 5 хвилин на підготовку до презентації;
- 30 хвилин на гру першої команди (15 хвилин – презентація, 10 хвилин – питання та дискусія за результатами презентації, 5 хвилин – підведення підсумків);
- 30 хвилин на гру другої команди;
- перерва - 10-15 хвилин;
- 30 хвилин на гру третьої команди; 30 хвилин на гру четвертої команди;

4 хвилин – загальні підсумки гри та оцінювання.

4. *Підготовка до гри* відбувається у декілька етапів: в ході опрацювання матеріалу «Кейс 1» міні-група поряд з виконанням проблемної ситуації-кейсу виконує «Завдання по країнах на заняття 1» (блок 1 та блок 2 для обраної країни), відповідно в ході опрацювання матеріалу «Кейсу 2» - «Завдання по країнах на заняття 2» (блоки 3 та 4 для обраної країни), в ході опрацювання матеріалу «Кейсу 3» - «Завдання по країнах на заняття 3» (блоки 5-7 для обраної країни). Блок 8 гри виконується окремо і поряд з іншими презентується під час проведення фінальної гри-симуляції.
5. *Вихідна інформація: перелік джерел та показників для аналізу (табл.1)*

За кожною із складових здійснюється аналіз показників за останні 5 років, з виокремленням позитивних та негативних тенденцій розвитку цієї сфери міжнародної економічної діяльності країни, її переваг та загроз, та визначається прогнозна оцінка розвитку міжнародної економічної діяльності країни.

	Складові	Показники
Економічні	<p>Блок 1. Рівень соціально-економічного розвитку за методиками ООН та Світового Банку</p>	<p>Класифікація за рівнем доходу ВВП/ВНД на душу населення ВНД на душу населення http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD ВВП на душу населення за ПКС http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD ВВП на душу населення http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD Структура ВВП https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2012.html#xx ВВП за компонентами http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=95 ВВП країн ОЕСР http://www.oecd-ilibrary.org/economics/gross-domestic-product-in-us-dollars_2074384x-table3 Класифікація ООН (показники, ІПР, ВНД на душу населення, динаміка) http://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/hdr/human_developmentreport2011.html</p>
	<p>Блок 2. Зовнішня торгівля країни</p>	<p>Місце країни в системі СОТ – статистичний додаток http://www.wto.org/english/res_e/statistics/its2011_e/its11_world_trade_dev_e.htm Динаміка торгівлі – <i>темпи росту та приросту, експорт та імпорт товарів та послуг, торгівельний баланс</i> (відповідні показники в розділі Economic Policy & External Debt на сайті Світового банку http://data.worldbank.org/indicator/all), основні</p>

	<p>торгівельні партнери та розподіл по групах товарів, рівень тарифів – профайли країни на сайті COT http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm</p> <p>Торгівля за партнерами та регіонами країн ОЕСР http://www.oecd-ilibrary.org/trade/trade-in-goods-by-partner-countries-and-regions_20743920-table4</p> <p>РОЗРАХУНКИ: Квоти (експортна, імпортна, ЗТО), сальдо торгівельного балансу</p> <p>Динаміка торгівлі на сайті UNCTAD http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx</p> <p>x</p>
<p>Блок 3. Міжнародні фінансові потоки країни</p>	<p>ППІ та ПЗІ країни, динаміка http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=98</p> <p>РОЗРАХУНОК: ППІ на душу населення, темпи росту</p> <p>Інвестиційна позиція країни http://dsbb.imf.org/Pages/SDDS/InterInvPos.aspx</p> <p>РОЗРАХУНОК: Частка прямих та портфельних інвестицій у ВВП (розрахувати за даними про ВВП та інвестиційної позиції країни), сальдо прямих та портфельних інвестицій</p> <p>Динаміка стану поточного http://data.worldbank.org/indicator/BN.CAB.XOKA.CD та фінансового рахунків http://dsbb.imf.org/Pages/SDDS/NSDPPages.aspx</p> <p>платіжного балансу</p> <p>Валютний курс, динаміка http://data.worldbank.org/indicator/PA.NUS.FCRF</p> <p>Міжнародні валютні резерви на сайті UNCTAD http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=87</p> <p>На сайті МВФ</p>

		<p>http://dsbb.imf.org/Pages/SDDS/ReserveTemplates.aspx</p> <p>РОЗРАХУНОК: достатність валютних резервів (обсяг до імпорту, обсяг до короткострокової заборгованості)</p> <p>Капіталізація національного ринку акцій (до ВВП)</p> <p>http://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP.GD.ZS</p> <p>Діяльність фінансових центрів на території країни</p> <p>http://www.zyen.com/PDF/GFCI%2010.pdf</p> <p>http://www.world-exchanges.org/statistics/annual/2010/indicators/stock-markets-significance-national-economy</p>
<p>Блок 4. Рівень зовнішньої заборгованості за методикою БМР-ОЕСР-Світового Банку</p>		<p>Заборгованість країн за інструментами</p> <p>http://ddp-ext.worldbank.org/ext/ddpreports/ViewSharedReport?&CF=&REPORT_ID=13583&REQUEST_TYPE=VIEWADVANCED</p> <p>Зовнішній борг за секторами</p> <p>http://dsbb.imf.org/Pages/SDDS/ExternalDebt.aspx</p> <p>Показники заборгованості (Борг/ВНД, %</p> <p>http://data.worldbank.org/indicator/DT.DOD.DECT.GN.ZS</p> <p>; Борг/Експорт,%</p> <p>http://data.worldbank.org/indicator/DT.DOD.DECT.CD - валовий борг країни;</p> <p>Поточна вартість обслуговування боргу/Експорт,%)</p> <p>http://data.worldbank.org/indicator/DT.TDS.DECT.EX.ZS</p>
<p>Блок 5. Ринок праці та міграційний капітал країни</p>		<p>Зайнятість</p> <p>http://data.worldbank.org/indicator/SL.EMP.TOTL.SP.ZS</p> <p>Безробіття загальне</p> <p>http://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS</p> <p>Безробіття довгострокове</p> <p>http://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.LTRM.ZS</p> <p>Частково зайняті</p> <p>http://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.PART.ZS</p>

		<p>Зайнятість по секторах економіки https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2048.html#xx</p> <p>Індекс Джині http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI</p> <p>Мігранти у загальній кількості населення http://data.worldbank.org/indicator/SM.POP.TOTL.ZS</p> <p>Перекази мігрантів http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=86</p>
<p>Блок 6. Технологічний та інфраструктурний розвиток країни</p>		<p>Global Information Technology Report: Позиції країни у рейтингу http://www3.weforum.org/docs/WEF_GITR_Report_2011.pdf</p> <p>Індекс розвитку економіки знань Світового банку: Позиції країни у рейтингу http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp</p> <p>Високотехнологічний експорт (у % до всього експорту) http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS</p> <p>Частка товарів ІКТ в загальній торгівлі http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=15849</p> <p>Кількість дослідників на 1 млн.населення http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.SCIE.RD.P6</p> <p>Інженерно-технічний персонал (на 1 млн населення) http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TECH.RD.P6</p> <p>Платежі роялті та за ліцензії, отримані та виплачені http://data.worldbank.org/indicator/BM.GSR.ROYL.CD http://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.ROYL.CD</p>
<p>Блок 7. Глобалізація. Опис блоку. Особливої уваги заслуговує глобальний рівень міжнародної взаємодії країни, у тому числі з точки зору вирішення проблем, які потребують міжнародного співробітництва та координації зусиль усього людства. Глобальні проблеми настільки</p>		

	<p>загострилися, що без них неможливо скласти реалістичне уявлення про сучасні тенденції суспільного розвитку країни. Мова йде про стан та якість навколишнього середовища, ті чи інші сторони розвитку продуктивних сил країни, про питання зовнішньої та внутрішньої політики. У цьому контексті виключного значення для розвитку будь-якої країни набуває демографічний фактор, який відображає взаємозв'язок темпів та пропорцій суспільного розвитку з кількісними та якісними характеристиками населення (його чисельністю, статеві-віковою, сімейною структурами, з динамікою народжуваності, смертності, міграцій, станом здоров'я, розселенням, професійно-освітньою структурою тощо). Важливим є доступ до води, в тому числі питної, стан енергозбереження, користування альтернативними джерелами енергії тощо.</p>
<p>Блок 7. Глобалізація</p>	<p>Індекс глобалізованості країни KOF http://globalization.kof.ethz.ch/</p> <p>Доступ до води (відновлювані водні джерела на душу населення) http://data.worldbank.org/indicator/ER.H2O.INTR.PC</p> <p>Енергетична проблема: ВВП в дол.США за ПКС на 1 кг нафтового еквіваленту http://data.worldbank.org/indicator/EG.GDP.PUSE.KO.PP</p> <p>Імпорт енергії (% від використовуваної) http://data.worldbank.org/indicator/EG.IMP.CON.S.ZS</p> <p>Альтернативна та ядерна енергія (% від загальної) http://data.worldbank.org/indicator/EG.USE.COMM.CL.ZS</p> <p>Демографічна статистика http://unstats.un.org/unsd/demographic/products/socind</p>

Свобода преси

Рівень політичної свободи в країні

<http://www.freedomhouse.org/>

Рівень корупції/хабарництва в країні

<http://www.transparency.org/>

http://www.transparency.org/publications/publications/other/corruption_perceptions_index_2011

<http://www.mintzgroup.com/before-relationships-integrity-due-diligence-and-investigations.asp>;

<http://www.mintzgroup.com/pdf/FCPAIntegrityDueDiligence.pdf>

Розвиток демократії в країні

http://www.eiu.com/public/topical_report.aspx?campaignid=DemocracyIndex2011

Гендерна рівність: індекс гендерного розриву

World Gender Gap Index

http://www3.weforum.org/docs/WEF_GenderGap_Report_2011.pdf

Індекс якості життя

http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81_%D0%BA%D0%B0%D1%87%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0_%D0%B6%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B8

http://www.economist.com/media/pdf/QUALITY_OF_LIFE.pdf

Міжнародний індекс щастя

http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D0%B6%D0%B4%D1%83%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D1%8B%D0%B9%D0%B8%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81_%D1%81%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C%D1%8F

<http://www.happyplanetindex.org/public-data/files/happy-planet-index-2-0.pdf>

Індекс благополуччя Legatum Prosperity Index

<http://www.prosperity.com/rankings.aspx>

**Складові оцінки міжнародної економічної діяльності країни в
глобальній економіці**

Загальні ресурси:

Статистика країн ОЕСР

http://www.oecd.org/document/0,3746,en_2649_201185_46462759_1_1_1_1,00.html

Агрегована інформація по країнах на сайті МВФ

<http://dsbb.imf.org/Pages/SDDS/NSDPPages.aspx>

Статистика ЄС

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/a_to_z

Доступ до статистики UNCTAD

<http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>

Доступ до бази індикаторів Світового банку

<http://data.worldbank.org/indicator/all>

За кожним з блоків можна використовувати інформацію з рейтингу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (Global Competitiveness Index by WEF), в якому дано експертні оцінки як розвитку торгівлі країни, так і розвитку її фінансових ринків, інноваційної сфери та рівня технологічного розвитку, людського капіталу, бізнес-середовища

Рейтинг Глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму	Позиції країни у рейтингу, динаміка Стадія конкурентоспроможності Ключові фактори конкурентоспроможності (стовпи) Фактори, які негативно впливають на конкурентоспроможність країни http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf - сторінка країни містить повну інформацію про неї
--	--

Форма для представлення результатів аналізу в фінальній грі-презентації

Позитивні тенденції		
Опис тенденції та її впливу	Фактори/ чинники впливу	Методи/механізми/інструменти збереження позитивної тенденції
Негативні тенденції		
Опис тенденції та її впливу	Фактори/ чинники впливу	Методи/механізми/інструменти мінімізації негативної тенденції
Переваги країни		
Опис переваги	Фактори/ чинники впливу	Методи/механізми/інструменти збереження переваги
Загрози для країни		
Опис загрози	Фактори/ чинники впливу	Методи/механізми/інструменти мінімізації загроз

Порядок оцінювання ділової гри за тренінгом з міжнародної економіки для студентів денної форми навчання

	Оцінка	
	Структура оцінки	Бали, критерії
Ділова гра	Командна робота	0 – роботу не представлено; 12 – 4 місце за результатами гри; 12 – 3 місце за результатами гри; 16 – 2 місце за результатами гри; 20 – 1 місце за результатами гри
	Індивідуальна робота в аудиторії	0 – активності під час проведення гри немає, не приймає участь у дискусії; 3 – приймає участь у дискусії, але не обгрунтовує положень, які висловлює; 4 - приймає участь у дискусії, обгрунтовує не всі положення, які висловлює; 5 – бере активну участь у дискусії, ставить запитання, доповнює відповіді, чітко і логічно їх обгрунтовує
	Оцінка звітів-презентацій команд	0 – завдання за проблемними ситуаціями не виконано; 3 – звіт-презентацію представлено, але не висвітлено в повному обсязі обов'язкові проблемні питання; 4 – звіт-презентацію представлено, в ньому висвітлено основні проблемні питання, але окремі його положення недостатньо обгрунтовані; 5 – завдання виконано в повному обсязі, висвітлено всі проблемні питання, всі положення аргументовано, задіяно власні розробки команди, є розрахунки, використано матеріали сучасних наукових досліджень
	Оцінка кращому гравцю з академічної групи	10 балів – кращому гравцю з 4-х команд
Всього за ділову гру: 40 балів		

**Картка оцінювання роботи малої групи-команди за темою
ділової гри
(бланки для студентів)**

Бланк для студентів

Курс _____

Група _____

Назва команди, що дає оцінку _____

Бланк для оцінки роботи малої групи у діловій грі (0, 12, 16, 20 балів)*

(зазначається місце оцінюваної команди)

Назва оцінюваної команди (країна)	Ділова гра	Місце
1		
2		
3		
<u>Кращий гравець з 4-х команд (10 балів додатково)</u>		

* Заповнюється та здається викладачу після завершення ділової гри

Вимоги до презентацій команд:

- чітке дотримання регламенту часу, відведеного на презентацію;
- наявність оригінальної назви кожної презентації команди та складу її учасників на титульному аркуші;
- стислість, лаконічність та завершеність викладу інформації на слайдах, їх максимальна кількість для презентації результатів виконання проблемних ситуацій за темами 1-8 – 10-12 слайдів, для презентації результатів ділової гри – 15-20 слайдів;
- наявність тез доповіді, основних результатів дослідження, які підкріплюються ілюстративним матеріалом (таблиць та рисунків із обов'язковим посиланням на джерела вихідної інформації), висновків;
- відсутність фактичних помилок, достовірність представленої інформації;
- використання єдиного стилю оформлення (оформлення слайдів; міжрядковий інтервал 1,5; мінімальний шрифт – 18 pt);
- винесення переліку використаних джерел на останній слайд презентації.

Регламент проведення презентації:

- доповідь учасників міні-групи – 10-15 хвилин;
- сесія запитань від викладача та інших студентів академічної групи – 10 хвилин;
- резюме отриманої інформації та підведення підсумків – 5 хвилин.

Вимоги до письмових звітів команд за результатами виконання ділової гри

Вимоги до його оформлення:

1. Поля – по 2 см, абзацний відступ – 1 см.
2. Логічні частини звіту мають виділятися абзацним відступом, у їх назвах використовується напівжирний шрифт.

3. Обсяг звіту за проблемною ситуацією не повинен перевищувати 10 сторінок друкованого тексту, і друкується 14 кеглем через 1,5 міжрядковий інтервал.

4. Усі таблиці та рисунки мають бути чітко пронумеровані та чітко підписані, містити розмірність величин, що у них наведені, і посилання на джерела інформації.

5. В кінці звіту містяться стислі висновки за темою звіту, список використаних інформаційних джерел.

Загальні умови. Виконання завдання дослідницького характеру потребує використання інформаційно-довідкових матеріалів:

– аналітичних звітів міжнародних організацій та офіційних сайтів органів влади країн;

– статей зарубіжних і вітчизняних науковців, у яких аналізуються зміст, поняття та основні категорії поставленої перед студентом проблематики;

– статистичних даних авторитетних дослідницьких центрів та міжнародних статистичних баз даних: МВФ, інформаційної бази Світового банку, Банку міжнародних розрахунків, Heritage Foundation, Світового економічного форуму тощо.

Аналізувати дані з інформаційно-довідкових матеріалів потрібно в динаміці, не менше ніж за 5-10 років за допомогою статистичних показників, серед яких повинні бути абсолютні, відносні (темп росту, приросту, індекси), середні величини, показники варіації тощо. На підставі аналізу статистичних даних виявляються тенденції розвитку процесів та явищ і встановлюються фактори їх розвитку. Результати досліджень повинні бути надані викладачеві у електронному та друкованому вигляді, містити виклад основного матеріалу відповідно до завдання, проілюстрованого самостійно побудованими таблицями, діаграмами, графіками, що є обов'язковою вимогою для виконання завдання, і коментарем до них. Висновки за результатами дослідження мають бути лаконічними і відповідати основним поставленим завданням.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

ПІДРУЧНИК

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

ГУТКЕВИЧ
Світлана Олександрівна

доктор економічних наук, професор

КОРІНЬКО
Микола Данилович

доктор економічних наук, професор

САФОНОВ
Юрій Миколайович

доктор економічних наук, професор