В. Г. Герасимчук, С. В. Войтко,
Б. С. Серебренніков, Т. В. Сакалош

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

ПІДРУЧНИК

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

В. Г. Герасимчук, С. В. Войтко,
Б. С. Серебренніков, Т. В. Сакалош

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

ПІДРУЧНИК

Присвячується 125-річчю
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

За редакцією
доктора економічних наук, професора В. Г. Герасимчука
та доктора економічних наук, професора С. В. Войтка

Затверджено Вченою радою КПІ ім. Ігоря Сікорського
як підручник для здобувачів ступеня бакалавра
за спеціальністю «Економіка»

Київ
КПІ ім. Ігоря Сікорського
2024

УДК 339.9(075.8)
М58

Гриф надано Вченою радою
КПІ ім. Ігоря Сікорського
(протокол № 11 від 11.12.2023 р.)

Рецензенти:

Геєць В. М.	д-р екон. наук, проф., акад. НАН України, Заслуж. діяч науки і техніки України, директор Державної установи «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
Панчишин С. М.	д-р екон. наук, проф. каф. аналітичної економії та міжнародної економіки, Заслужений професор Львівського національного університету імені Івана Франка
Таранюк Л. М.	д-р екон. наук, проф., професор каф. міжнародних економічних відносин Сумського державного університету
Благоєв В. І.	д-р екон. наук, проф., віце-ректор Університету менеджменту, м. Варна, Болгарія

Відповідальний редактор

Гавриш О. А.	д-р техн. наук, проф., Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

М58 **Міжнародна** економіка : підручник / В. Г. Герасимчук, С. В. Войтко, Б. С. Серебренніков, Т. В. Сакалош ; за ред. В. Г. Герасимчука, С. В. Войтка. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2024. – 532 с. : іл.
ISBN 978-966-990-115-6

Підручник є перероблениим і доповненим виданням оригінального навчального посібника з міжнародної економіки, виданого в НТУУ «КПІ», і враховує особливості глобального інноваційного розвитку та формування економіки знань, роль міжнародної кооперації у науково-технічних проєктах у процесі інтернаціонального поширення нових технологій. Охоплює питання теорії та практики міжнародної торгівлі, руху факторів виробництва у світовій економіці, функціонування світової валютно-фінансової системи, міжнародної економічної інтеграції. Окремою частиною подано міжнародне науково-технічне співробітництво як характерну рису глобальної економіки. Розглянуто проблематику конкурентоспроможності національної економіки на міжнародних ринках продукції і послуг, взаємодію національної економіки з міжнародними організаціями. Наведено рекомендації щодо підготовки та проведення практичних занять і розв'язку задач.

Для студентів економічних спеціальностей, аспірантів, докторантів і викладачів закладів вищої освіти.

УДК 339.9(075.8)

ISBN 978-966-990-115-6

© В. Г. Герасимчук, С. В. Войтко, Б. С. Серебренніков, Т. В. Сакалош, 2024
© КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2024

ЗМІСТ

Список основних скорочень та абревіатур.....8

ПЕРЕДМОВА.....10

ЧАСТИНА І. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ.....17

Розділ 1. Принципи функціонування міжнародної економіки 17

1.1. Міжнародна економіка та її структура..... 18

1.2. Світове господарство та міжнародний рух факторів виробництва..... 22

1.3. Світовий ринок і міжнародний рух товарів 26

Розділ 2. Класичні теорії міжнародної торгівлі.....30

2.1. Меркантилістська теорія..... 31

2.2. Теорія абсолютних переваг 33

2.3. Теорія порівняльних переваг..... 35

2.4. Теорія співвідношення факторів виробництва..... 38

Розділ 3. Альтернативні теорії міжнародної торгівлі 48

3.1. Теорія специфічних факторів виробництва 49

3.2. Вплив міжнародної торгівлі на доходи. Теорема Столпера-Самуельсона. Теорема Рибчинського 51

3.3. Ефект масштабу та недосконала конкуренція..... 53

3.4. Модель міжнародної торгівлі на основі розбіжностей у смаках та уподобаннях 56

3.5. Економічні теорії нобелівських лауреатів XX-XXI століття 58

Розділ 4. Тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі.....65

4.1. Свобода торгівлі та протекціонізм 66

4.2. Митний тариф..... 69

4.3. Особливості тарифної політики..... 72

Розділ 5. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі 79
5.1. Квотування і ліцензування 80
5.2. Фінансові методи торговельної політики 87
5.3. Неекономічні методи впливу на міжнародну торгівлю 90
Розділ 6. Міжнародна торгівля послугами 97
6.1. Теорія торгівлі послугами 98
6.2. Міжнародна логістика 99
6.3. Регулювання міжнародної торгівлі послугами 106
ЧАСТИНА ІІ. МІЖНАРОДНИЙ РУХ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА 109
Розділ 7. Міжнародний рух капіталу 109
7.1. Теорії руху факторів виробництва 110
7.2. Форми міжнародного руху капіталу 112
7.3. Прямі іноземні інвестиції та економічний ефект від їх впровадження 115
Розділ 8. Міжнародний поділ праці та транснаціональне кооперування 122
8.1. Форми міжнародного поділу праці, спеціалізація та кооперування 123
8.2. Трансфертні ціни 127
8.3. Транснаціональні компанії та міжнародна кооперація 130
Розділ 9. Позичковий капітал та міжнародне кредитування 135
9.1. Міжнародний кредит 136
9.2. Портфельні інвестиції 138
9.3. Зовнішній борг країни 140
Розділ 10. Міжнародна трудова міграція 145
10.1. Теорія міжнародної трудової міграції 146
10.2. Причини та наслідки міграції 147
10.3. Міграція інтелектуального потенціалу 154

Частина ІІІ. Міжнародне науково-технічне співробітництво 159

Розділ 11. Теоретичні засади міжнародного науково-технічного співробітництва 159

11.1. Науково-технічний прогрес і концепція сталого розвитку 160

11.2. Економічні цикли та технологічні нововведення 172

11.3. Теорії впливу науково-технічних нововведень на економічний розвиток..... 189

11.4. Моделі міжнародного науково-технічного співробітництва. 198

Розділ 12. Форми міжнародної передачі знань і технологій..... 205

12.1. Зміст і характер технологічних знань у світовій економіці 206

12.2. Технологія та правові форми її захисту 211

12.3. Міжнародна торгівля нематеріальними активами 216

12.4. Економічна оцінка міжнародної передачі технологій 219

Розділ 13. Міжнародна торгівля науково-технічними розробками 223

13.1. Трансфер технологій як об’єкт співробітництва 224

13.2. Некомерційні форми передачі технологій 228

13.3. Ціноутворення у сфері міжнародного науково-технічного співробітництва 239

Розділ 14. Міжнародний обмін інженерно-технічними послугами 243

14.1. Міжнародні угоди про надання інженерно-технічних послуг 244

14.2. Лізингові операції..... 246

14.3. Інженерно-технічні послуги у світовій економіці 250

14.4. Міжнародний інжиніринг і реінжиніринг бізнес-процесів.... 254

14.5. Управлінське консультування міжнародних проєктів 257

Розділ 15. Ресурсне забезпечення міжнародного науково-технічного співробітництва..... 262

15.1. Формування та реалізація стратегій науково-технічного розвитку 263

15.2. Кадрове забезпечення науково-технічного співробітництва 268

15.3. Фінансування міжнародних науково-технічних проєктів 274

Частина IV. Світова валютно-фінансова система..... 282

Розділ 16. Становлення міжнародних валютних відносин..... 282

16.1. Сутність та еволюція міжнародних валютних відносин..... 283

16.2. Розвиток валютних систем 285

16.3. Європейська валютна система 288

Розділ 17. Валютний курс: теорія і політика 292

17.1. Конвертованість національних валют..... 293

17.2. Валютна політика, теорії та політика валютного курсу 297

17.3. Еластичність попиту та пропозиції на іноземну валюту..... 301

Розділ 18. Платіжний баланс..... 304

18.1. Принципи побудови платіжного балансу..... 305

18.2. Структура платіжного балансу..... 309

18.3. Аналіз і регулювання платіжного балансу..... 312

Розділ 19. Міжнародні фінансові ринки 318

19.1. Міжнародний валютний ринок..... 319

19.2. Залучення і використання кредитних ресурсів 323

19.3. Функціонування міжнародного фондового ринку та цінні папери 327

Частина V. Міжнародна економічна інтеграція 332

Розділ 20. Інтеграційні процесиу світовій економіці 332

20.1. Принципи та цілі міжнародної економічної інтеграції 333

20.2. Глобалізаційні процеси та стратегічне партнерство 335

20.3. Форми міжнародної економічної інтеграції..... 345

20.4. Інтеграція національної економіки у світову економічну систему..... 349

Розділ 21. Національна економіка та конкуренція на світовому ринку 357

21.1. Конкурентоспроможність і тенденції розвитку міжнародної конкуренції 358

21.2. Конкурентоспроможність національних господарств 361
21.3. Методи оцінки конкурентоспроможності економік країн 364

Розділ 22. Міжнародні економічні організації 370
22.1. Функціональні інтеграційні угруповання 371
22.2. Механізм сприяння міжнародній економічній діяльності 377
22.3. Особливості формування світових, континентальних і регіональних організацій 379

Розділ 23. Україна та світова економіка 382
23.1. Економіка України в міжнародному поділі праці 383
23.2. Україна та Світова організація торгівлі 386
23.3. Україна та європейське співтовариство 391
23.4. Шляхи підвищення впливу України на міжнародні економічні відносини 397

Контрольні запитання 400

Рекомендована література 415
Підручники 415
Монографії 418
Навчальні посібники 420
Навчально-методичні комплекси 421
Методичні матеріали 422
Наукові статті 423

Додатки 426
Додаток А. Англійсько-Український тлумачний словник основних термінів 426
Додаток Б. Комплексне завдання 439
Додаток В. Завдання та розв’язки 449
Додаток Г. Інтернет-джерела 530

Список основних скорочень та абревіатур

АД – Акцизна декларація
АЗ – Акцизний збір
ВВП – Валовий внутрішній продукт
ВМД – Вантажна митна декларація
ВМО – Всесвітня митна організація
ВНП – Валовий національний продукт
ВТД – Внутрішній транзитний документ
ГАТС – Генеральна угода торгівлі послугами
ГАТТ – Генеральна угода з тарифів і торгівлі
ГС – Гармонізована Система опису та кодування товарів
ДМКУ – Державний митний комітет України
ДМСУ – Державна митна служба України
ДСЕК – Державна служба експортного контролю
ЕКЮ – Європейська колективна валюта
ЄВС – Європейська валютна система
ЄЕС – Європейський економічний союз
ЄС – Європейський Союз
ЄЦБ – Європейський центральний банк
ЗЕД – Зовнішньоекономічна діяльність
ЗПТ – Зона преференційної торгівлі
КМФБ – Київська міжнародна фондова біржа
КН ЄЕС – Комбінована тарифно-статистична номенклатура Європейського економічного союзу
МБП – Митне брокерське підприємство
МБРР – Міжнародний банк реконструкції та розвитку
МВФ – Міжнародний валютний фонд
МЕВ – Міжнародні економічні відносини
МКУ – Митний кодекс України
МЛС – Митний ліцензійний склад

МОП – Міжнародна організація праці
МРК – Міжнародний рух капіталу
МС – Митний союз
МФІК – Міжнародною федерацією інженерів-консультантів
НДДКР – Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи
ОЕСР – Організація економічного співробітництва та розвитку
ООН – Організація об’єднаних націй
ПМП – Порушення митних правил
ПІІ – Прямі іноземні інвестиції
РМ – Регіональна митниця
СБ – Світовий банк
СНД – Співдружність незалежних держав
СОТ – Світова організація торгівлі
СПЗ – Спеціальні права запозичення
ТЗ(М)К – Технічні засоби (митного) контролю
ТМ – Торговельна марка
ТНЗЕД – Товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності
ТНК – Транснаціональна компанія
ТПП – Торгово-промислова палата
ТРІПС – Угода СОТ про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності
УКТЗЕД – Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності
УМВБ – Українська міжбанківська валютна біржа
ФРС – Федеральна резервна система
ЦКП – Цільова комплексна програма
ЦМЛ – Центральна митна лабораторія

ПЕРЕДМОВА

Перспективи розвитку світової економіки пов'язані з подальшим поглибленням зв'язків і взаємозалежності країн, процесами глобалізації та посиленням регіоналізації, з початком зміни існуючої фінансово-економічної парадигми, яка продукує регулярні економічні кризи глобального масштабу. Майбутнє економіки світу залежить від ефективності та збалансованості функціонування світогосподарської системи в цілому. За цих умов жодна з країн не здатна забезпечити повноцінний соціально-економічний розвиток без участі у міжнародних процесах.

Конкурентоспроможність національної економіки об'єднує низку складових, до яких належать людський, ресурсний, науково-технічний, промисловий потенціали, система управління економікою, здатність успішно функціонувати в умовах інтенсивної глобальної конкуренції та відкритих ринків. Позиція у відповідному глобальному рейтингу, кількісні та якісні показники інтегрованості країни у міжнародні економічні процеси, її вплив на світові політичні події та участь у колективному розв'язанні глобальних проблем є віддзеркаленням якості економічної політики держави, яка має бути спрямована, насамперед, на підвищення добробуту та якості життя громадян. Саме закономірності розвитку глобальної економічної системи (теорію) та економічну політику держави на світовому ринку (практику) й вивчає курс «Міжнародна економіка», яка є дисципліною циклу професійної підготовки фахівців економічних спеціальностей у закладах вищої освіти.

Автори поставили за мету створити підручник, який би поєднував теоретичні доробки міжнародної економіки з аналізом сучасних тенденцій, конкретних фактів і подій, що мають місце у світовій економічній системі, та можливості реалізації науково-технічного й промислового потенціалів національної економіки у рамках між-

народного співробітництва, а також висвітлення проблем, що виникають при цьому.

Вивчення дисципліни «Міжнародна економіка» займає важливе місце у підготовці фахівців економічних спеціальностей, оскільки закладає основу для подальшого оволодіння фаховими дисциплінами. Передумовою вивчення даного курсу є дисципліни циклу професійної підготовки «Економічна теорія», «Макроекономіка», «Мікроекономіка», «Галузева економіка», «Міжнародне страхування», «Інтеграційні процеси міжнародного розвитку», «Монетарна економіка», «Оптимізаційні методи та моделі в економіці», а також дисципліни циклу загальної підготовки «Менеджмент» і «Маркетинг».

Об’єктом вивчення дисципліни «Міжнародна економіка» є процеси взаємодії мультинаціональних господарюючих суб’єктів у сферах обміну товарами, послугами та технологіями, руху факторів виробництва, науково-технічного співробітництва, валютно-фінансових відносин і формування міжнародної економічної політики держав, економічної інтеграції.

Предметом навчального курсу є вивчення умов, форм, особливостей, тенденцій та закономірностей плину світових економічних процесів, а також принципів, методів й механізмів регулювання міжнародної економіки.

Основним завданням вивчення дисципліни є підготовка студентів до економічної діяльності з урахуванням закономірностей розвитку світового господарства, особливостей функціонування міжнародних товарних, технологічних й фінансових ринків та ефективного вирішення практичних завдань суб’єктів міжнародних економічних відносин. По завершенню вивчення матеріалу майбутній фахівець повинен знати:

– призначення та основні характеристики елементів міжнародної економіки;

– теоретичні засади та закономірності здійснення міжнародної торгівлі, руху факторів виробництва, міжнародного науково-технічного співробітництва, валютно-фінансового механізму, міжнародної економічної інтеграції;
– основні положення економічного механізму діяльності підприємств різної державної приналежності у сфері міжнародного обміну товарами;
– методи аналізу міжнародної економічної діяльності підприємства, країни в цілому.

Фахівець повинен вміти:

– застосовувати свої знання на практиці для успішного управління підрозділом, підприємством, об'єднанням підприємств;
– використовувати методи розрахунку основних показників міжнародної економічної діяльності підприємства та національної економіки в цілому;
– обґрунтовувати доцільність та економічну ефективність міжнародної торгівлі, методів її регулювання;
– здійснювати економічне оцінювання та прогнозування руху факторів виробництва;
– розраховувати ціну ліцензії при трансфері технологій;
– оцінювати вплив коливань валютних курсів на показники міжнародної торгівлі тощо.

Підручник складається з п'яти частин. У першій частині розглядаються теоретичні засади, закономірності розвитку світового ринку та структура міжнародної економіки. Наведені фактори, що впливають на міжнародний рух товарів і послуг. Докладно розглянуто класичні (теорія меркантилізму, теорії абсолютних і порівняльних переваг, теорія співвідношення факторів виробництва (теорія Хекшера-Оліна)) та альтернативні теорії міжнародної торгівлі. Оцінено вплив міжнародної торгівлі на доходи, розглянуто ефект

масштабу та недосконалу конкуренцію, представлено модель міжнародної торгівлі на основі розбіжностей у смаках та уподобаннях.

Для практичного використання у процесі зовнішньоекономічної діяльності студентові буде корисним матеріал стосовно тарифних методів регулювання міжнародної торгівлі, протекціонізму, особливостей здійснення тарифної політики. Також у першій частині значна увага приділяється нетарифним методам регулювання міжнародної торгівлі, розкрито особливості використання механізмів квотування і ліцензування, технічних бар'єрів, фінансовий методів торговельної політики. Окремими розділами розглянуто міжнародну торгівлю послугами, міжнародні логістичні операції, а також державне та наддержавне регулювання міжнародної торгівлі послугами.

У другій частині підручника викладено основні положення стосовно міжнародного руху факторів виробництва, теорії та форми міжнародного руху капіталу. Значна увага приділяється прямим іноземним інвестиціям і розрахунку економічного ефекту від їх використання. Розкрито основні положення міжнародного поділу праці, спеціалізації та кооперування. Окремими підрозділами представлено особливості використання трансфертних цін і функціонування транснаціональних компаній на світовому ринку. Позичковий капітал і міжнародне кредитування у другій частині представлено міжнародним кредитом і портфельними інвестиціями. Для студентів буде пізнавальним ознайомитися з теорією зовнішнього боргу країни та механізмом його регулювання. Останній розділ цієї частини розглядає теорію міжнародної трудової міграції, її причини та наслідки. Окремо виділено міграцію інтелектуального потенціалу.

Третя частина підручника присвячена теорії та практиці міжнародного науково-технічного співробітництва, науково-технічному прогресу та його ролі у розвитку світової економіки та людства, сучасним тенденціям науково-технічного розвитку та використанню концепції сталого розвитку в трансформації суспільного, політич-

ного, економічного та технологічного процесів у національній економіці. Розглядаються питання циклічності економічного розвитку та сутність, моделі й концепція життєвого циклу технологічних нововведень, а також теорії впливу науково-технічних нововведень на економічний розвиток і моделі міжнародного науково-технічного співробітництва.

У цій частині розкрито основні поняття, які стосуються економіки знань: «науково-технічний прогрес», «сталий розвиток», «інновації» та «техніко-технологічні нововведення», «технологія», «технологічний уклад», «технологічна парадигма», «технологічна траєкторія», «техніко-економічна парадигма». Викладено зміст і характер технологічних знань у світовій економіці, вивчена природа та види міжнародної передачі технологій й знань, а також її інструменти – правові форми захисту технологій, підходи до економічної оцінки міжнародної передачі технології. Значна увага приділена особливостям комерційного та некомерційного шляхів передачі технологій, а також ціноутворенню у сфері міжнародного науково-технічного співробітництва.

Читач має змогу ознайомитися із міжнародними угодами про надання інженерно-технічних послуг та особливостями лізингових операцій. Підняте питання використання міжнародного інжинірингу та реінжинірингу бізнес-процесів і управлінського консультування міжнародних проєктів. Окремими розділом подано ресурсне забезпечення міжнародного науково-технічного співробітництва, у якій розглянуто формування і реалізацію стратегій інноваційного розвитку, кадрове забезпечення науково-технічного співробітництва та фінансування міжнародних інноваційних проєктів.

Світова валютно-фінансова система розглядається у четвертій частині підручника. Основними складовими є становлення міжнародних валютних відносин, теорія та політика валютного курсу, принципи, правила, структура та практика побудови, аналізування і регулювання платіжного балансу, міжнародні фінансові ринки.

Докладно викладено сутність та еволюцію міжнародних валютних відносин, валютну політику, еластичність попиту та пропозиції на іноземну валюту, конвертованість національних валют, розвиток валютних систем. Окремо наведено етапи створення і розвитку Європейської валютної системи. Належна увага також приділена міжнародним валютним, кредитним і фондовим ринкам.

Остання, п’ята частина розкриває процеси міжнародної економічної інтеграції, а саме принципи та тенденції інтеграційних процесів у світовій економіці, конкурентоспроможність національної економіки, міжнародні економічні організації, місце України у світовій економіці. Наведено тенденції розвитку міжнародної конкуренції, зміни рівня конкурентоспроможності національного господарства та методи її оцінювання. У викладеному матеріалі зазначено сутність, цілі та форми міжнародної економічної інтеграції, характерні риси світових, континентальних і регіональних інтеграційних об’єднань. Розглянуто функціональні інтеграційні угруповання і механізм сприяння міжнародній економічній діяльності.

Важливе місце у підручнику відведено ролі національної економіки в міжнародному поділі праці, діяльності України у Світовій організації торгівлі, співпраці вітчизняних підприємств і організацій з європейським співтовариством. Важлива роль надається питанням успішного виконання Плану відновлення та модернізації України у повоєнний та післявоєнний період з огляду положень Порядку денного у сфері сталого розвитку, необхідності досягнення кожної із визначених 17 Цілей Сталого Розвитку (ЦСР). Завершує викладення матеріалу розгляд напрямів і засобів підвищення впливу України на міжнародні економічні процеси.

З метою кращого засвоєння матеріалу у підручнику надано перелік контрольних питань. Для полегшення засвоєння основного матеріалу теоретичні викладки супроводжуються прикладами розв’язання практичних завдань і задач. Представлено україно-англійський тлумачний словник основних термінів, надаються поради

до проведення практичних занять і розв'язку задач, перелік скорочень та абревіатур, а також список рекомендованої літератури.

Автори сподіваються, що підручник сприятиме формуванню знань та умінь, які необхідні у процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства та допоможе використовувати здобуті знання фахівцями для якісного виконання своїх професійних обов'язків.

Даний підручник є доповненим і переробленим виданням навчального посібника «Міжнародна економіка» Герасимчука В. Г., Войтка С. В. (2009 р.). Змінено та розширено структуру посібника, додано питання, які відображають стан проблем у світовій економіці та відповідні зміни місця економіки України в ній. Теоретичні викладки підкріплено практичними прикладами. Підручник підготовлений д.е.н., професором В. Г. Герасимчуком (основний автор) і групою його вихованців – д.е.н., професором С. В. Войтко (основний автор), к.е.н., доцентом Б. С. Серебренніковим (практичні завдання для розділів 1, 2, 3, 4 та 5), к.е.н., доцентом Т. В. Сакалошем (підрозділи 11.1, 11.2, 11.3, 20.1, 20.2 та 20.4, участь в оформленні матеріалу).

ЧАСТИНА І. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

Розділ 1. Принципи функціонування міжнародної економіки

– Міжнародна економіка та її структура
– Світове господарство та міжнародний рух факторів виробництва
– Світовий ринок і міжнародний рух товарів

Термінологія:

– міжнародна економіка
– міжнародна мікроекономіка
– міжнародна макроекономіка
– внутрішній ринок
– національний ринок
– міжнародний ринок
– світовий ринок
– міжнародний поділ праці
– торгові товари
– неторгові товари
– експорт
– імпорт
– субститути експорту
– субститути імпорту
– зовнішньоторговельне сальдо
– зовнішньоторговельний оборот
– світове господарство
– рівноважна ціна
– фактори виробництва

1.1. Міжнародна економіка та її структура

Міжнародна економіка (*International Economy)* – частина економічної теорії, що вивчає операції між країнами у сфері купівлі-продажу товарів і послуг, фінансових потоків і переміщення факторів виробництва. Міжнародна економіка, як система економічних відносин, функціонує на національному та інтернаціональному рівнях у межах світового співтовариства.

Функціонально міжнародна економіка поділяється на міжнародну макроекономіку та міжнародну мікроекономіку. Міжнародна макроекономіка – частина міжнародної економіки, яка вивчає закономірності функціонування відкритих національних економік і світового господарства у цілому в умовах глобалізації фінансових ринків. Міжнародна мікроекономіка – частина міжнародної економіки, що вивчає закономірності міждержавного руху конкретних товарів, факторів виробництва та їх ринкові характеристики (попит, пропозиція, ціна та ін.).

У теорії міжнародної економіки розглядаються внутрішні, національні, міжнародні та світові ринки. Зазначені ринки можна зобразити як елементи графічних фігур, що створені перетином кіл – умовних зображень національних ринків трьох країн (рис. 1.1).

Рис. 1.1. Графічне зображення ринків у міжнародній економіці (1–3 – національні ринки трьох країн)

Маємо такі ринки:

– внутрішній ринок – форма господарювання, за якої уся продукція виробляється, збувається і споживається всередині країни;

– національний ринок – це сума внутрішнього ринку та частина міжнародного, на яку пропонуються товари національних виробників;

– міжнародний ринок – це сума частин національних ринків, яка безпосередньо пов'язана із закордонними ринками;

– світовий ринок – об'єднання всіх національних ринків, сфера сталих товарно-грошових відносин між країнами, що базується на міжнародному поділі праці та інших факторах виробництва;

Міжнародний поділ праці – суспільно-територіальний поділ праці між країнами зі сталою концентрацією виробництва певної продукції.

На міжнародних ринках можуть продаватися лише ті товари, які мають міжнародний попит і пропозицію. Один і той же продукт праці може бути товаром на внутрішньому ринку і не бути таким на міжнародному ринку. Виділяють категорії продуктів праці та товарів. Товари, у свою чергу, поділяються на ті, що торгуються і ті, що не торгуються (торгові/неторгові товари) (рис. 1.2).

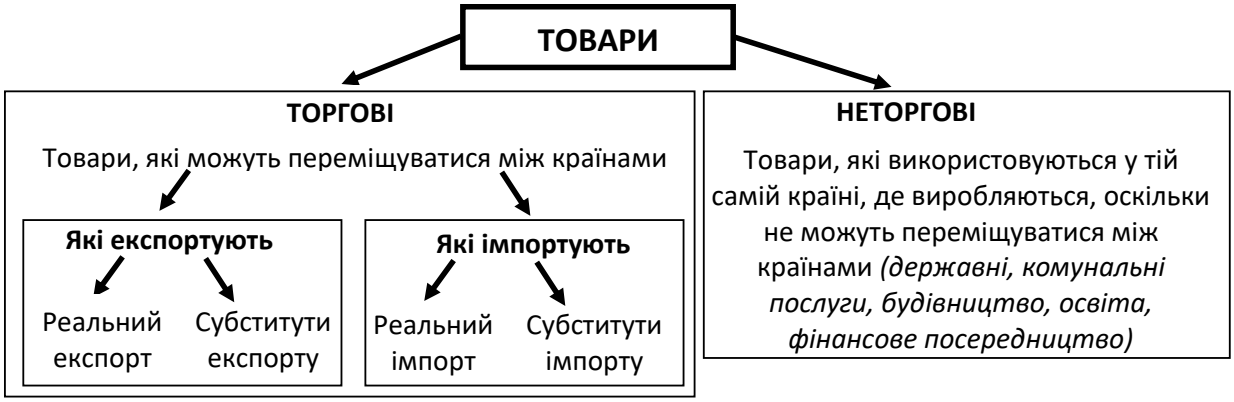


Рис. 1.2. Поділ товарів на ті, що торгуються і не торгуються

Правило торгових / неторгових товарів: підвищення сукупного попиту призводить до збільшення обсягу виробництва неторгових товарів, скорочення виробництва торгових товарів і зростання імпорту. Зниження сукупного попиту призводить до збільшення обсягу виробництва торгових товарів, скорочення виробництва товарів, що не торгуються, і зростання експорту.

Основною ознакою існування світового ринку є рух товарів і послуг між країнами, тобто міжнародна торгівля.

Міжнародна торгівля (*International Trade*) – сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що являє собою сукупність зовнішньої торгівлі усіх країн світу. Міжнародна торгівля складається з двох зустрічних потоків – експорту та імпорту, що характеризується зовнішньоторговельним сальдо та зовнішньоторговельним оборотом (табл. 1.1).

Таблиця 1.1. Основні показники міжнародної торгівлі

Назва терміну та його зміст	Формула
Зовнішньоторговельне сальдо – різниця вартісних обсягів експорту та імпорту	$T_{\text{сальдо}} = E - I$
Зовнішньоторговельний оборот – сума вартісних обсягів експорту та імпорту	$T_{\text{оборот}} = E + I$
Питома вага (квота) експорту	$I_E = (E / \text{ВВП}) \times 100\ \%$
Питома вага (квота) імпорту	$I_I = (I / \text{ВВП}) \times 100\ \%$
Індекс товарності (показник забезпеченості країни товарами)	$t = (E + I) / \text{ВВП}$
Рівень залежності країни від міжнародної торгівлі	$\text{П}_{\text{зал}} = (E + I) / \text{ВНП}$

Торгівля визнається міжнародною за умови перетину товарами митного кордону держави та фіксації цього факту у відповідній митній звітності. Основними напрямами міжнародної торгівлі є експорт – продаж товару за кордон (*E*) та імпорт – купівля товару за кордоном (*I*).

Відповідно, мають місце субститути експорту – товари, які можуть експортуватися, але не експортуються, існують замінники цим товарам, і субститути імпорту – товари, які могли б вироблятися у країні та замінити імпорт, але не виробляються.

Балансування міжнародного попиту та пропозиції, обсягів експорту, імпорту та рівноважної ціни графічно представлено на рис. 1.3. Це наочне зображення показує взаємозв'язки між внутрішнім та зовнішнім попитом і пропозицією та методику (графічний розв'язок) визначення рівноважної світової ціни, за якою здійснюється торгівля.

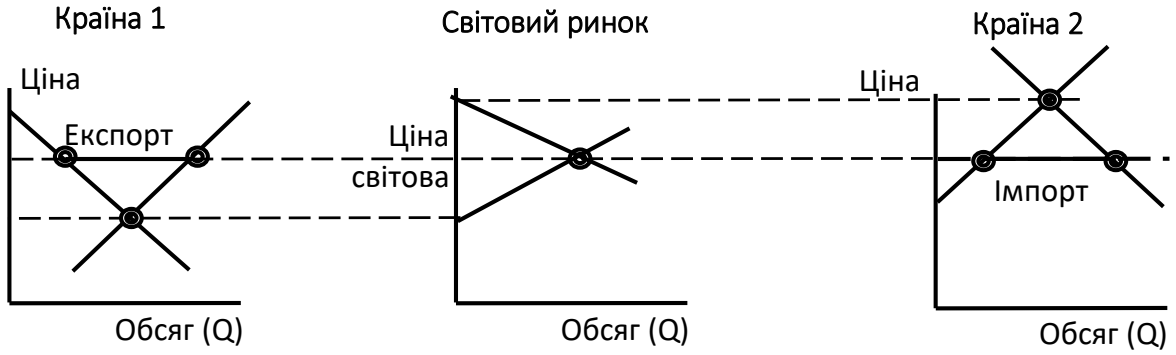


Рис. 1.3. Графічний метод визначення рівноважної світової ціни

Розглянемо вплив міжнародної торгівлі на окремі економічні суб'єкти країн, між якими відбувається торгівля. При цьому зробимо такі припущення:

1) вітчизняні та імпортні товари є відносно однорідні, тобто з точки зору споживачів однаково задовольняють потребу і за своїми товарними характеристиками сприймаються як подібні;
2) ціновий фактор є головним при купівлі товару споживачами, оскільки в іншому випадку треба враховувати, що на вибір між вітчизняним та імпортним товарами впливає комплекс факторів (техніко-експлуатаційні характеристики, дизайн, сервіс, імідж тощо). Тоді ціновий фактор не буде домінуючим, а відтак, може не забезпечувати конкурент-

них переваг відносно дешевших товарів з однієї країни над дорожчими з іншої;

3) країни, що розглядаються, представляють світовий чи регіональний ринок певного товару та є певною мірою збалансованою системою;
4) між країнами існує можливість відносно безперешкодного транспортування товарів;
5) між країнами відбувається вільна торгівля, яка не передбачає використання ними захисних інструментів;
6) крива пропозиції виробників приймається за криву їх граничних витрат;
7) при розрахунку кількісних параметрів економічних ефектів від міжнародної торгівлі використовується закон великих чисел, що дозволяє згладити похибки в аналітичному та графічному представленнях ринкової кон'юнктури в країнах і при здійсненні економічного аналізу;
8) економічна оцінка ефектів міжнародної торгівлі надає змогу отримати їх попередні, проміжні та кінцеві (очікувані) результати. Проте варто враховувати, що економічні процеси у міжнародній торгівлі проходять поступово, протягом певного періоду: коротко-, середньо- чи довгострокового.

1.2. Світове господарство та міжнародний рух факторів виробництва

Світове господарство є вищою, ніж світовий ринок, стадією розвитку ринкової економіки, яка включає, окрім міжнародної торгівлі, міжнародний рух факторів виробництва та міжнародні підприємства (транснаціональні корпорації, багатонаціональні корпорації, спільні підприємства та ін.). Світогосподарський розвиток сприяє переходу країн до економіки відкритого типу.

З іншої сторони, світове господарство – це сукупність національних економік, пов'язаних між собою мобільними факторами виробництва.

Фактори виробництва – це ресурси, які необхідно витратити для виробництва певного товару: праця; земля; капітал; технологія (рис. 1.4).

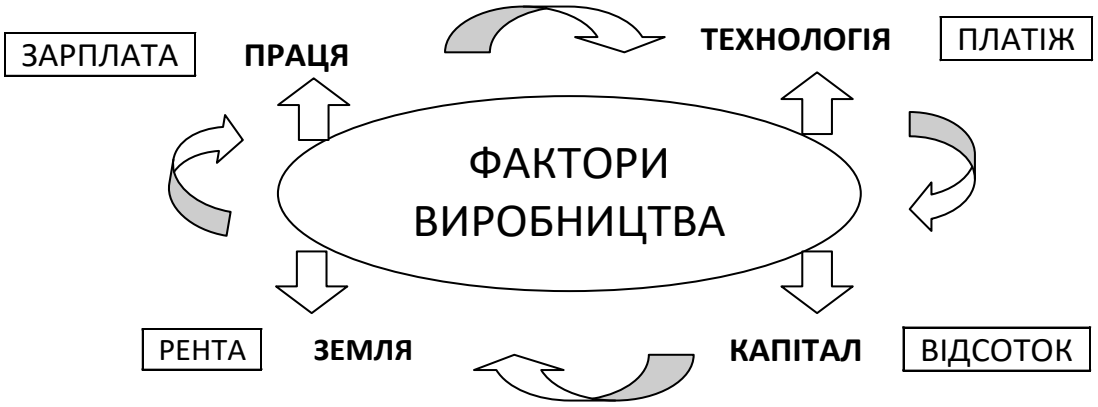


Рис. 1.4. Фактори виробництва та їх рух

За походженням фактори виробництва поділяються:

– основні – фактори виробництва, що дісталися від природи або стали результатом історичного розвитку;

– розвинуті – фактори виробництва, які країна набула в результаті інтенсивних пошуків і капіталовкладень.

За ступенем спеціалізації фактори виробництва розрізняють:

– загальні – фактори виробництва, які можна застосовувати у різних галузях для створення різноманітної продукції;

– спеціальні – фактори виробництва, які використовуються в одній галузі або для створення однієї групи продукції.

Наведені фактори виробництва є визначальними та підлягають якісному і кількісному аналізу. Суттєвий вплив на економічний розвиток справляють політичні та економічні інституції, форми та типи власності, суспільні відносини, релігійні та культурно-ментальні особливості різних народів і націй. Особливого значення набувають рівень суспільного поділу праці і кооперація праці та виробництва (рис. 1.5).

Рис. 1.5. Основні складові переміщення факторів виробництва у міжнародній економіці

Види міжнародних економічних операцій, складові та їхня сутність представлені у табл. 1.2.

Таблиця 1.2. Види міжнародних економічних операцій

Рух	Складові	Сутність
1	2	3
товару	Товари загалом	Більшість транспортабельних товарів, що продаються нерезидентами чи купуються у них, право власності на які переходить від однієї інституційної одиниці до іншої
	Товари для обробки	Експорт чи імпорт товарів для переробки на території іншої країни з наступним реімпортом чи реекспортом у першу країну
	Ремонт (сервіс) товарів	Ремонтні роботи, здійснені нерезидентами над автомобілями, суднами, кораблями, літаками, іншими пересувними об’єктами резидента
	Товари, що куплені у порту перевіз-никами	Товари матеріально-технічного оснащення (паливно-мастильні матеріали, продукти та ін.), куплені або продані у порту перевізнику-нерезиденту (судну, літаку)
	Немоне-тарне золото	Будь-які золоті вироби, які не є державними резервами

Закінчення табл. 1.2

1	2	3
послуги	Транспорт	Міжнародне перевезення товарів і пасажирів усіма видами транспорту, надання відповідних послуг
	Поїздки	Товари та послуги, придбані нерезидентами для службових і особистих цілей під час поїздок за кордон упродовж року (туризм)
	Інші	Інші послуги, надані нерезидентам (зв'язок, страхування, будівництво та ін.)
прибутку	Заробітна плата	Заробітна плата, яка виплачена нерезидентом
	Прибуток на інвестиції	Прибутки і плата за іноземними активами та пасивами
поточних трансфер-тів	Уряд	Міжурядові плати, дари, внески в міжнародні організації
	Інші галузі	Плати між резидентами, нерезидентами та неурядовими організаціями
капіталу	Капітальні трансферти	Передача права власності на основні фонди та безоплатне списання зобов'язань кредиторам
	Прямі інвестиції	Придбання резидентом довготривалого інтересу в підприємстві-нерезиденті, включаючи всі наступні угоди між ними
	Портфельні інвестиції	Угоди з цінними паперами та борговими зобов'язаннями
	Інші інвестиції	Торгові кредити, позики, включаючи позики Міжнародного валютного фонду (МВФ), депозити
	Резервні активи	Угоди з активами, які використовуються для балансування платіжного балансу (монетарне золото, резервна позиція в МВФ, іноземна валюта)

Вплив сукупності факторів економічного розвитку на зростання ВНП країни визначається функцією:

$$Y = f(P, R, T, X), \qquad (1.1)$$

де Y – валовий національний продукт (ВНП);

P – чисельність населення;

R – капітальні ресурси;

T – техніка, технологія;

X – суспільні інституції.

1.3. Світовий ринок і міжнародний рух товарів

При аналізі структури міжнародної економіки виділяють два основні напрями:

1) дослідження політико-соціально-економічних елементів (рис. 1.6);
2) вивчення конкретних соціально-економічних принципів структуризації світової економіки (рис. 1.7).

Рис. 1.6. Політико-соціально-економічні елементи розвитку структури міжнародної економіки

За принципом економічних суб'єктів виділяється інституціональна одиниця. Інституціональна одиниця – це економічний агент, котрий може володіти товарами та активами, мати економічні зобов'язання і від свого імені здійснювати угоди з іншими агентами. Інституціональні одиниці поділяються на такі: домашні господарства, неприбуткові інститути, нефінансові корпорації, урядові установи, фінансові корпорації.

Домашні господарства – фізичні особи, які здійснюють діяльність в економіці, продають свою робочу силу, виробляють і споживають товари та послуги.

Неприбуткові інститути – юридичні особи, які займаються наданням неринкових послуг домашнім господарствам і засновані на добровільній участі фізичних осіб.

Нефінансові корпорації – підприємства всіх форм власності, які виробляють товари й нефінансові послуги.

Урядові установи – інституційні одиниці, які, крім виконання своїх політичних функцій та функцій регулювання економіки, займаються виробництвом неринкових товарів і послуг для індивідуального, колективного споживання та перерозподілом доходів.

Фінансові корпорації – організації (банки, фінансові, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди тощо), які здійснюють фінансово-посередницьку діяльність та надають допоміжні фінансові послуги.

За структурою інституціональні одиниці можна поєднувати у певні сектори: реальний, бюджетний, грошовий, зовнішній (рис. 1.8).

Реальний сектор (приватний нефінансовий сектор) включає домашнє господарство та недержавні нефінансові підприємства. Даний сектор забезпечує виробництво та пропозицію товару держави на її внутрішньому та зовнішньому ринках, а також бере участь у формуванні попиту на товари з метою як споживчого використання, так і виробничого призначення.

Рис. 1.7. Структуризація міжнародної економіки за соціально-економічними принципами

Рис. 1.8. Інституціональні одиниці за секторами в міжнародній економіці

Бюджетний сектор, названий також урядовим, державним чи фіскальним сектором, слугує, насамперед, для перерозподілу доходів. Витрати державного бюджету є складовою частиною агрегованого попиту.

Грошовий сектор (фінансовий або банківський) характеризується грошовими потоками, які проходять через центральні та комерційні банки.

Зовнішній сектор включає операції із зарубіжними країнами кожного із вище названих секторів і відображається у платіжному балансі.

Розділ 2. Класичні теорії міжнародної торгівлі

– Меркантилістська теорія
– Теорія абсолютних переваг
– Теорія порівняльних переваг
– Теорія співвідношення факторів виробництва

Термінологія:

– меркантилістська теорія
– теорія абсолютних переваг
– теорія порівняльних переваг
– теорія співвідношення факторів виробництва (теорія Хекшера-Оліна)
– альтернативні витрати
– альтернативна ціна
– факторoінтенсивність
– факторонасиченість
– парадокс Леонтьєва

2.1. Меркантилістська теорія

Меркантилізм (*Mercantilism*) – економічна концепція, яка стверджує, що багатство націй визначається кількістю грошей (золота та срібла) на її території, а джерелом багатства є зовнішня торгівля з позитивним зовнішньоторговельним сальдо. З іншого боку, меркантилізм – економічна філософія торговців і державних діячів у XVI–XVII століттях, яка базувалася на існуванні сильної держави та широкому регулюванні економічної діяльності.

Згідно з теорією меркантилізму нація може бути заможною та могутньою за умови, якщо обсяги експорту перевищують обсяги імпорту. Надлишок зовнішньої торгівлі, який у такому випадку утворюється, залишається у країні. Зливки благородних металів, або скарб, розглядалися як ключ до багатства держави, тому зовнішня торгівля регулювалася таким чином, щоб отримати перевищення експорту над імпортом. Як похідна від наявності певної кількості золота є те, що за його рахунок була можливість правителям утримувати більшу армію, розвивати флот, здійснювати технологічний розвиток. Посилення військової складової держави надало можливість завойовувати та утримувати нові колонії, що, у свою чергу, сприяло ще більшому збагаченню метрополії.

Заходами такої політики вважалися: закони про мореплавання (щодо перевезення товарів морем), розпорядження колоніям торгувати тільки з метрополією, субсидіювання експорту та обкладення податками імпорту промислових товарів. Зрозуміло, що всі країни не можуть одночасно мати позитивне торговельне сальдо. У такому випадку виграш від торгівлі однієї країни завжди відбувається за рахунок іншої.

Перша теорія міжнародної торгівлі, теорія меркантилізму, пов’язана із зародженням капіталізму у Європі та була розроблена європейськими вченими Томасом Маном (1571–1641 рр.), Чарльзом Дейвіантом (1656–1714 рр.), Жаном Батістом Колбертом (1619–1683 рр.), Вільямом Петті (1623–1687 рр.). Вчення, виходячи за межі

феодальних теорій самозабезпечення, обґрунтовувало роль товару у новій господарській системі та необхідність виходу національних держав на зовнішні ринки. Основні його припущення і положення наведено на рис. 2.1.

Результатом ключових положень теорії меркантилізму є надлишковий обсяг обмежень у міжнародній торгівлі, конфліктність національних інтересів різних країн. Загалом, меркантилісти захищали прямий державний контроль за усіма видами економічної діяльності. Метою наукових доробок меркантилістів було посилення могутності власної країни. До того ж, значні обсяги золота у країні підвищували ділову активність, стимулювали збільшення національного виробництва та зайнятості населення.

Однією з основних передумов теорії меркантилізму є те, що економічна система функціонувала в умовах неповної зайнятості, внаслідок чого приплив додаткового золота з-за кордону міг, у поєднанні з надлишковою робочою силою, збільшити обсяги виробництва. Якщо б зайнятість населення була повною, приплив золота з-за кордону спричиняв би зростання інфляції та не знаходив би ефективного використання.

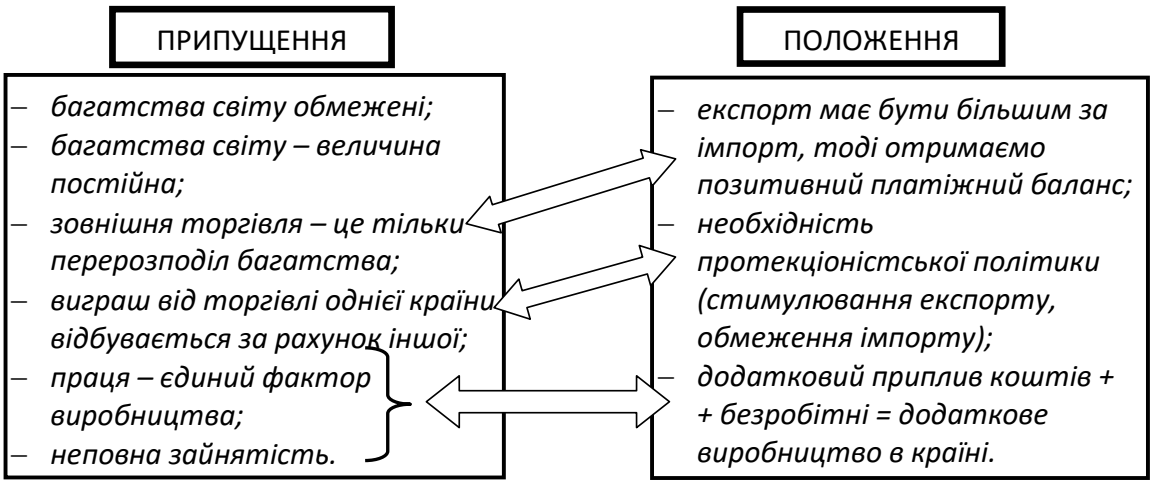


Рис. 2.1. Основні припущення та положення теорії меркантилізму

Заслугою меркантилістів є те, що вони першими запропонували виважену теорію міжнародної торгівлі, показали її значення для економічного зростання країн, розробили модель її розвитку,

вперше описали те, що у сучасній економіці носить назву «платіжний баланс».

Обмеженість положень теорії меркантилістів полягає у тому, що збагачення країн можливе не тільки внаслідок перерозподілу вже існуючого багатства, але й за рахунок його нарощування.

Адам Сміт у своїй праці «Багатство народів» (Wealth of Nations, 1776 р.) критикував меркантиліську філософію, оскільки її реалізація приносить вигоду виробникові за рахунок споживача та робить такими чином економічну систему неефективною.

У наш час спостерігається відродження поглядів неомеркантилістів, зокрема стосовно обмеження обсягів імпорту при спробі знизити рівень безробіття в окремо взятій країні та стимулювати розвиток національних виробництв.

2.2. Теорія абсолютних переваг

Засновником теорії абсолютних переваг (теорії зовнішньої торгівлі) є Адам Сміт. Її суть полягає у тому, що країни експортують ті товари, які вони виробляють з меншими витратами (у виробництві яких мають більшу перевагу) та імпортують ті товари, які продукуються іншими країнами з меншими витратами (у виробництві яких абсолютна перевага належить їхнім торговим партнерам). Згодом цю теорію розвинув Девід Рікардо, довівши, що абсолютні переваги є лише частковим випадком загального правила. Науковець показав, що торгівля вигідна кожній з двох країн, навіть якщо одна з них має абсолютні переваги у виробництві обох товарів (рис. 2.2).

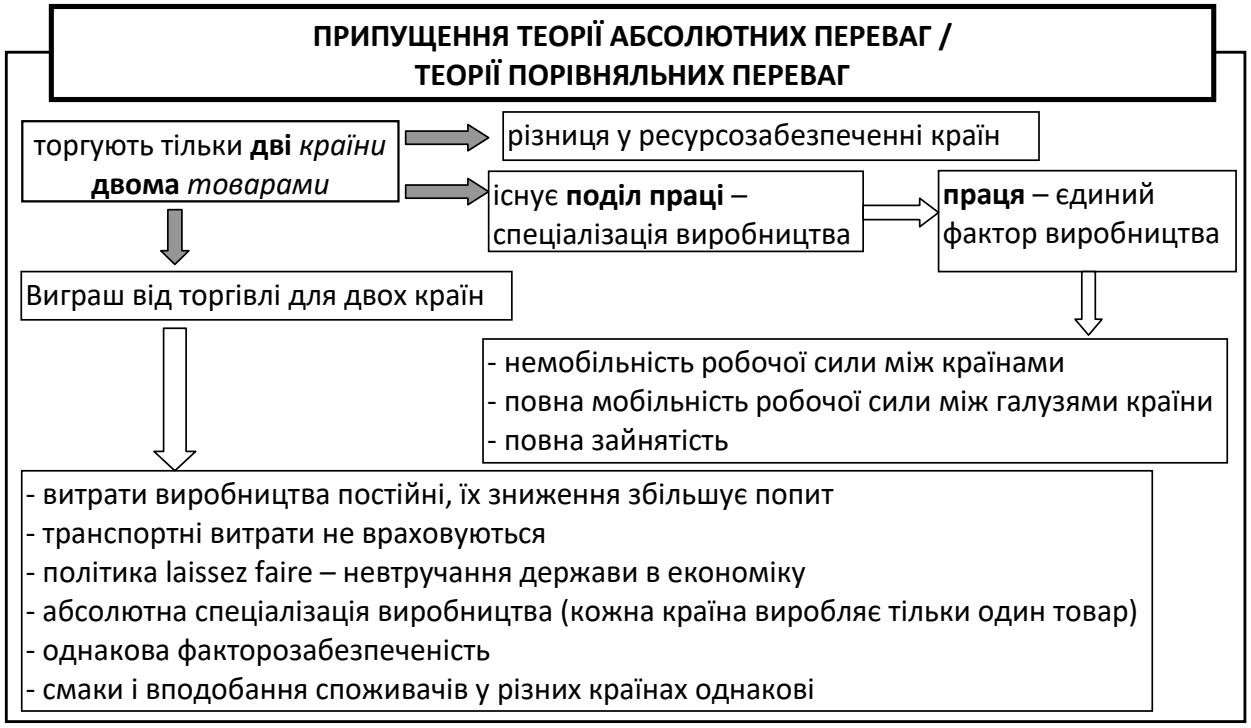


Рис. 2.2. Припущення теорій абсолютних і порівняльних переваг

Теорія абсолютних переваг – країни експортують ті товари, у виробництві яких вони мають абсолютні переваги (найменші витрати), а імпортують ті, у виробництві яких інші країни мають абсолютні переваги.

Позитивом теорії абсолютних переваг є те, що вона базується на трудовій теорії вартості та підтверджує переваги поділу праці не тільки на національному, але й на міжнародному рівнях.

Недоліком даної теорії для пояснення міжнародної торгівлі є те, що вона не відповідає на запитання, чому країни торгують між собою навіть за умови відсутності абсолютної переваги у виробництві тих чи інших товарів, тобто коли одна з країн має абсолютні переваги у виробництві всіх товарів.

У прикладах, що розкривають зміст теорій абсолютних і відносних переваг у міжнародної торгівлі, відмовимось від припущень, які є дещо відірваними від реальних умов виробництва та торгівлі товарами, а саме:

а) праця є єдиним фактором виробництва;

б) транспортні витрати на доставку товарів між країнами не враховуються;

в) припускається абсолютна спеціалізація виробництва в країнах.

Натомість приймемо таке:

– у виготовленні товарів залучені декілька факторів виробництва (праця, капітал, земля, інформація тощо);
– транспортні витрати включаються у загальні витрати, пов'язані зі збутом продукції на зовнішніх ринках;
– кожна країна характеризується частковою (неповною) спеціалізацією на виробництві товарів.

2.3. Теорія порівняльних переваг

Окремі положення міжнародної торгівлі пояснює теорія порівняльних переваг.

Теорія порівняльних переваг – країни експортують ті товари, альтернативна ціна на які нижча, ніж в іншій країні, а імпортують ті, альтернативна ціна на які вища. Теорія порівняльних переваг базується на тих самих припущеннях, що і теорія абсолютних переваг, використовуючи додатково поняття альтернативних витрат.

Альтернативні витрати — це просте порівняння цін двох одиниць товарів на внутрішньому ринку, виражених через кількість робочого часу, витраченого на їх виробництво.

Альтернативна ціна — це робочий час, потрібний для виробництва одиниці одного товару, виражений через робочий час, необхідний для виробництва одиниці іншого товару.

Суть теорії порівняльних переваг: якщо країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виробляти з відносно нижчими витратами порівняно з іншими країнами (або, інакше кажучи, з меншими альтернативними витратами), то торгівля буде взаємовигідною для обох країн, незалежно від того, чи є виробництво в одній з них абсолютно ефективнішим, ніж в іншій.

Альтернативні витрати виробництва продукту — це кількість інших продуктів, від якої необхідно відмовитися або яку треба запропонувати, щоб отримати певну кількість даного продукту.

Введемо позначення:

an_1, an_2 – кількість людино-годин, які необхідні для виробництва одиниці першого та другого товарів відповідно;

P_1, P_2 – ціни першого та другого товарів.

Погодинна заробітна плата робітника, який виробляє перший товар, становитиме P_1/am_1, а робітника, який виробляє другий товар, – P_2/am_2.

У випадку, коли

$$P_1/P_2 > an_1/an_2, \tag{2.1}$$

зарплата першого робітника буде вищою ніж другого, і навпаки:

$$P_1/P_2 < an_1/an_2 \tag{2.2}$$

Відповідно, економіка країни спеціалізуватиметься на випуску першого товару за умови правильності нерівності (2.1) або на виробництві другого товару, тому має силу нерівність (2.2).

Третій випадок: рівність відношення

$$P_1/P_2 = an_1/an_2, \tag{2.3}$$

отже обидва товари вироблятимуться.

Розглядаючи теорії міжнародної торгівлі, проаналізуємо деякі особливості національної та іноземної економік. Для іноземної – показники позначатимемо знаком «*». Так, національне виробництво одного товару може бути ефективнішим за іноземне, але іноземне виробництво другого буде продуктивнішим за умови:

$$an_1/an_2 < an_1^*/an_2^*, \tag{2.4}$$

або

$$an_1/an_1^* < an_2/an_2^* \quad (2.5)$$

Тоді відношення кількості необхідних одиниць праці для виробництва першого товару до необхідних одиниць праці для випуску другого товару в національній економіці – менше за іноземне.

До переваг теорії порівняльних переваг відносяться:

– вперше охарактеризовано баланс сукупного попиту та сукупної пропозиції. Хоча і передбачалось, що вартість товару визначається кількістю праці, необхідної для його виробництва, теорія порівняльних переваг показала, що ця вартість, насправді, залежить від співвідношення сукупного попиту та пропозиції на товар на внутрішньому та на зовнішньому ринках;

– доведено існування вигоди від спеціалізації та торгівлі для усіх країн-учасниць, а не тільки для однієї країни за рахунок того, що інші зазнають втрат;

– надано змогу формування науково обґрунтованої зовнішньоекономічної політики.

Недоліки теорії порівняльних переваг випливають із припущень, на яких вона базується. Тому, застосовуючи дану теорію для аналізу зовнішньоекономічних відносин, необхідно брати до уваги, що вона:

– не враховує транспортні витрати;

– ігнорує відмінності у забезпеченості країн факторами виробництва, а також вплив зовнішньої торгівлі на розподіл доходів всередині країни, коливання цін і заробітної плати, інфляції та міжнародного руху капіталу;

– ґрунтується на припущенні про існування лише одного фактору виробництва – праці;

– базується на передумові повної зайнятості, яка означає, що вивільнені робітники однієї галузі одразу можуть знайти

собі роботу в іншій, продуктивнішій. Іншими словами, робиться припущення про постійні витрати і, отже, ігнорується закон витрат, що зростають;

– не пояснює торгівлю між приблизно однаковими за економічним розвитком країнами, жодна з яких немає відносної переваги перед іншою країною.

2.4. Теорія співвідношення факторів виробництва

У середині 20-х років минулого століття шведські економісти-неокласики Елі Хекшер (1879–1952 рр.) і Бертіл Олін (1899–1979 рр.) розробили теорію співвідношення факторів виробництва, яка тепер носить назву «Теорія Хекшера-Оліна». Застосований ними підхід визнає, що міжнародна торгівля базується на різниці порівняльних переваг і є спробою пояснення тих факторів, що створюють таку різницю.

Вчені А. Сміт і Д. Рікардо роз'яснювали міжнародну торгівлю існуванням переваг (абсолютних і порівняльних) у виробництві товарів. Основним фактором, що впливає на виробництво товарів, вони вважали працю. Ціна товару, на їхню думку, залежить лише від витрат праці, тобто науковці дотримувалися трудової теорії вартості.

Підтримуючи трудову теорію вартості, вчені Е. Хекшер і Б. Олін доповнили її новим положенням про те, що у створенні вартості беруть участь, крім фактору «праця», також й інші фактори виробництва, а саме «земля» і «капітал» (рис. 2.3).

Згодом зазначені положення теорії Хекшера-Оліна були математично доведені вченим Полом Самуельсоном. Він виявив такі передумови, з дотриманням яких твердження науковців Хекшера та Оліна стали коректним.

Зазвичай, приймається:

– ціна капіталу оцінюється відсотковою ставкою;

– ціна праці – заробітною платою.

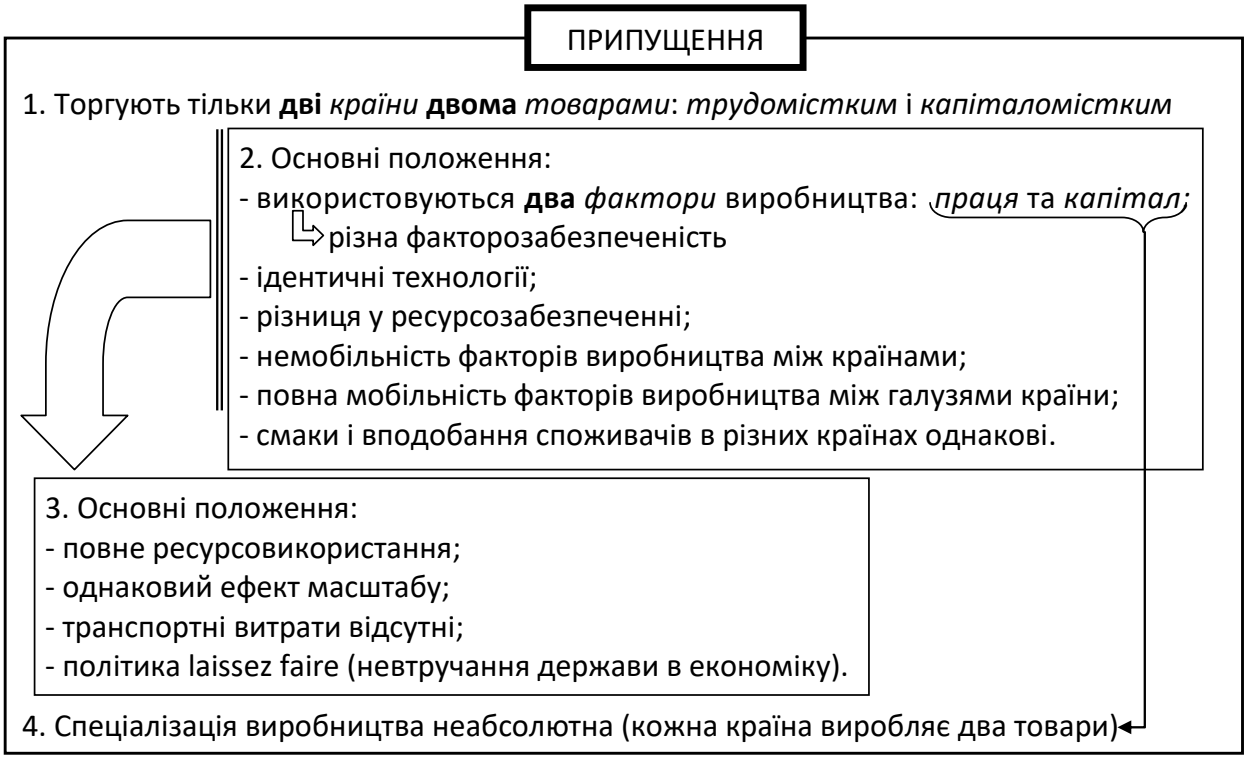


Рис. 2.3. Припущення теорії співвідношення факторів виробництва

У теорії співвідношень факторів виробництва використовуються такі показники: фактороінтенсивність і факторонасиченість. Фактороінтенсивність визначає відносні затрати факторів виробництва на створення певного товару. Факторонасиченість – показник, що визначає відносну забезпеченість факторами виробництва.

У даній теорії розглядаються розбіжності у такому:

– фактороінтенсивності (один товар – трудомісткий, другий товар – капіталомісткий);

– факторонасиченості (в одній країні капіталу відносно більше, ніж в іншій).

Товар 1 є відносно більш капіталомістким порівняно з товаром 2, якщо за однакової оплати праці й капіталу у виробництві обох товарів виробництво товару 1 потребує більше капіталу на одиницю праці, ніж виробництво товару 2.

Теорема Хекшера-Оліна: країна експортуватиме товар, що більш інтенсивно використовує фактор, на який ця країна відносно багатша.

Приклад

Теорія співвідношення факторів виробництва (Хекшера-Оліна)

Таблиця 2.1. Вихідні дані з насиченості країн факторами виробництва

			Капітал, *K*	Робоча сила, *L*
1 країна	трудонасичена	⇨	120	180
2 країна	капіталонасичена	⇨	200	100

Трудонасичена країна має більшу кількість такого фактору, як робоча сила, аніж в інший країні. Відповідно, капіталонасичена країна має більшу кількість капіталу, аніж інша країна.

Кожен із товарів 1 і 2 для виробництва однієї одиниці його потребує певну кількість робочої сили та капіталу (табл. 2.6). Відповідно, капіталомісткий товар потребує більшу кількість капіталу, аніж трудомісткий, який, у свою чергу, потребує більшу кількість робочої сили.

Таблиця 2.2. Вихідні дані з потребою факторів виробництва для товарів

			Собівартість продукції, од.	
товар 1	трудомісткий	⇨	*K* = 1	*L* = 4
товар 2	капіталомісткий	⇨	*K* = 3	*L* = 2

Розрахуємо максимально можливу кількість виготовленого товару 1 країною А при повному використанні факторів виробництва.

Фактор: *капітал*.

Країна А має 120 одиниць капіталу, для виготовлення однієї одиниці товару 1 необхідно 1 одиницю капіталу. Відповідно, використовуючи весь наявний капітал, можемо забезпечити виготовлення:

120 од. кап. / 1 од. кап. на одну од. товару = 120 од. товару.

Фактор: *робоча сила.*

Використовуючи всю наявну робочу силу, можемо виготовити таку кількість товару 1:

180 од. роб. сили / 4 од. роб. сили на одну од. товару =

= 45 од. товару

Таким чином, маємо максимально можливі обсяги виробництва товару 1 країною А – 45 одиниць (мінімальне з 120 і 45). Заносимо ці розраховані значення обсягів виробництва у табл. 2.7, стовпець 1 містить назву товару для відповідної країни. Стовпець 2 містить максимально можливе значення обсягів виробництва відповідного товару для певної країни за умови максимально використання фактору виробництва. Стовпець 3 – допоміжний, число у рядку, де наведена назва країни, показує наявну кількість у цій країні факторів виробництва, позначення *K* – капітал, *L* – робоча сила. У рядку з позначенням товару великим числом показано необхідну кількість фактору виробництва (3 стовпець – капітал, 4 стовпець – робоча сила) для виготовлення однієї одиниці відповідного товару. Нижнім індексом позначається максимально можлива кількість одиниць відповідного товару, яку можна виготовити з використанням саме даного фактору виробництва. Підкресленням позначається максимально можлива кількість виготовленого товару при використанні двох факторів (один з них може бути використаний не у повному обсязі). Саме підкреслене число переноситься до стовпця 2.

Аналогічно здійснюються розрахунки для товару 2 у країні А і для товарів 1 і 2 у країні Б. Така таблична форма (табл. 2.3) представлення розрахунків дозволяє компактно зобразити процес розв’язання задачі. Звичайно, можливий варіант, що одна чи дві країни не спеціалізуються на тому чи іншому товарі, а виготовлюють і товар 1, і товар 2 у певній пропорції, використовуючи максимальну можливу кількість того чи іншого фактору виробництва.

Таблиця 2.3. Таблиця результатів розрахунків максимально можливої кількості виготовлених товарів

Країна А		K=120	L=180
1	2	3	4
Товар 1	45	1_{120}	$4_{\underline{45}}$
Товар 2	40	$3_{\underline{40}}$	2_{90}
Країна Б		K=200	L=100
Товар 1	25	1_{200}	$4_{\underline{25}}$
Товар 2	50	3_{66}	$2_{\underline{50}}$

У такому випадку можемо отримати залежності, що зображено на рис. 2.4. Відповідно, у таблиці наведені тільки точки, що знаходяться на осях. Лінії, що з'єднують ці точки, є можливими проміжними варіантами, які ми не розраховували.

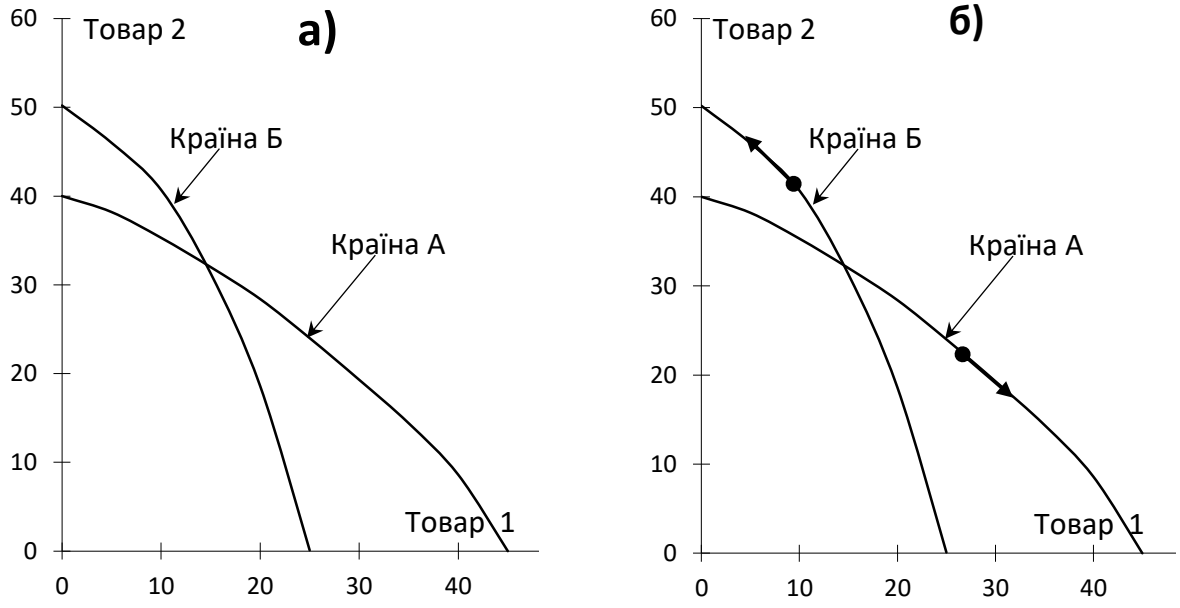


Рис. 2.4. Графічний розв'язок прикладу за теорією Хекшера-Оліна

Отже, за теорією Хекшера-Оліна кожна країна експортує ті фактороінтенсивні товари, для виробництва яких вона володіє відносно надлишковими факторами виробництва, а імпортує ті товари, для виробництва яких вона відчуває відносну нестачу факторів виробництва.

Країна А виробляє і експортує товар 1 (трудомісткий) (надлишок фактору виробництва – праця).

Країна Б виробляє та експортує товар 2 (капіталомісткий) (надлишок фактору виробництва – капітал).

Доведення:

У результаті спеціалізації (рис. 2.6*б*) країна А – спеціалізується на товарі 1 (трудомісткий), а країна Б – спеціалізується на товарі 2 (капіталомісткий):

а) країна А спеціалізується на товарі 1(Т/М) $\Rightarrow$ попит: на працю$^{\uparrow}$, на капітал$^{\downarrow}$;

б) країна Б спеціалізується на товарі 2 (К/М) $\Rightarrow$ попит: на працю$^{\downarrow}$, на капітал$^{\uparrow}$.

Як наслідок, попит на робочу силу зростає, ціна зростає, попит на капітал падає, процентна ставка падає, і навпаки.

Таким чином, різниця на ціну факторів виробництва скорочується.

Міжнародна торгівля товарами тим самим за своєю зворотною дією на вартість факторів виробництва немовби вирівнює ціни, що могло б відбутися у результаті міжнародного переміщення факторів виробництва.

Теоретично міжнародна торгівля може розвиватися доти, поки є різниця у відносній ціні на фактори виробництва.

Висновки:

Власники відносно надлишкових факторів виробництва виграють від торгівлі, власники відносно недостатніх – програють.

Розвиток торгівлі сприяє виробничій спеціалізації.

На рис. 2.5 представлено розв’язок задачі у відносних одиницях.

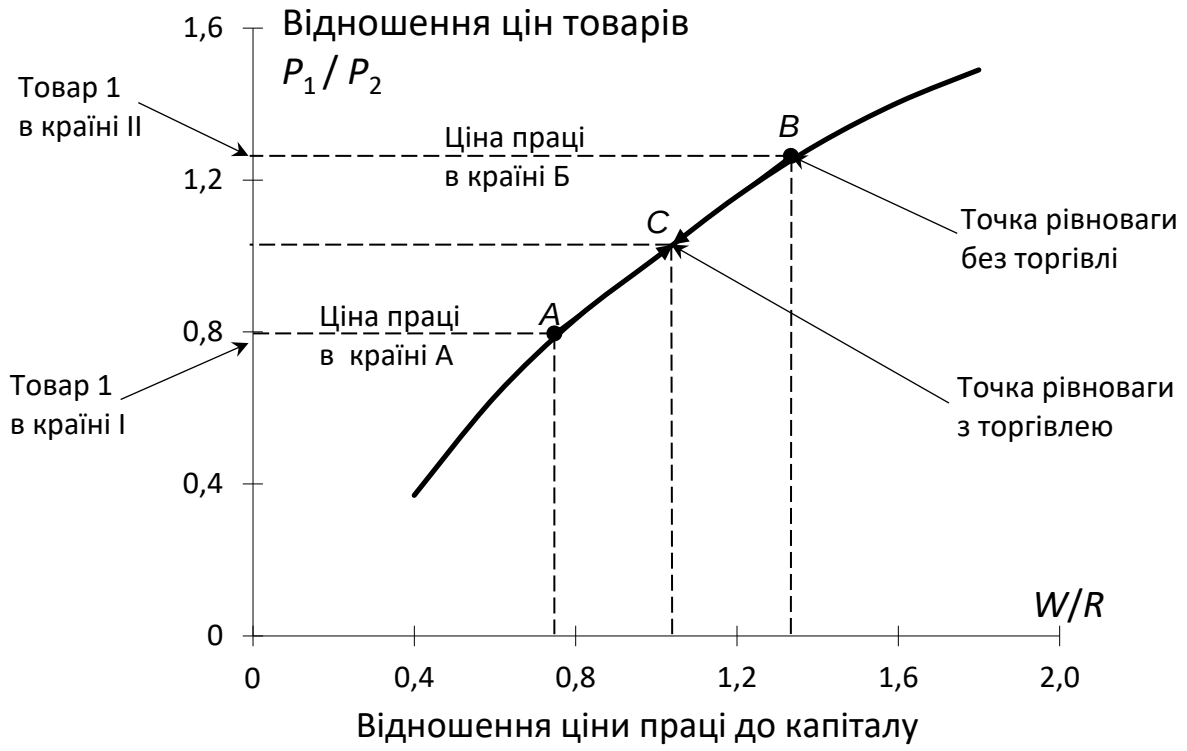


Рис. 2.5. Графічний розв'язок теореми Хекшера-Оліна у відносних величинах

Після початку торгівлі, у зв'язку з тим, що країна А спеціалізується на виробництві трудомісткого товару 1, відносний попит на робочу силу збільшуватиметься, що приведе до зростання відносної ціни праці W / R, а це, у свою чергу, призведе до зростання відносної ціни P_1 / P_2 у цій країні. У країні Б зазначене стосується ціни на капітал, як наслідок – значення співвідношень точок А і В поступово наближуватиметься до точки рівноваги з торгівлею *С*.

Таким чином, у результаті міжнародної торгівлі досягнення відносною ціною на товар рівноваги приводить до вирівнювання відносної ціни факторів виробництва, за допомогою яких він створений.

Реальна міжнародна торгівля ставить стосовно зазначеної теорії такі основні питання:

– Чи два товари виготовляються у двох країнах?

– Чи однакові використовуються технології?

– Чи є мобільність факторів виробництва?

– Чи відсутній рух факторів виробництва?

– Чи стабільні економічні показники в часі?

Проте, у багатьох випадках теорія співвідношення факторів виробництва Хекшера-Оліна не підтверджується на практиці: трудомістким країнам експортують капіталомісткі продукти, капіталомістким – трудомісткі.

У 1953 р. американський вчений В. Леонтьєв оприлюднив результати своїх наукових досліджень, що присвячені верифікації положень теорії Хекшера-Оліна. Вчений використав модель міжгалузевого балансу «витрати-випуск». Він побудував неї на основі статистичних даних за 1947 рік економіки США.

Вчений у своїх дослідженнях проаналізував практичні результати теорії Хекшера-Оліна. Тобто, аналіз стосувався того, що країни експортують ті товари, у виробництві яких більш інтенсивно використовуються надлишкові (дешевші) для них фактори виробництва, а також імпортують ті товари, у виробництві яких фактори застосовуються менш інтенсивно (дорожчі). Від припустив таке:

1) теорія Хекшера-Оліна є вірна;
2) у тодішній економіці США вважалось те, що капітал більшою мірою є надлишковим, а ніж у їх торговельних партнерів.

Тому, відповідно до засад цієї теорії, виробники зі США мають експортувати саме капіталомісткі товари. «Парадокс Леонтьєва» полягає у тому, що теорія співвідношення факторів виробництва Хекшера-Оліна не була підтверджена на практиці. Вияснилося, що капіталонасичені країни експортують трудомістку продукцію, а трудонасичені – капіталомістку продукцію.

Вчений В. Леонтьєв та інші економісти здійснювали спроби пояснити такий парадокс. Використовувалися різні підходи до розрахунків. Проте наукові дослідження, в основному, підтверджували наявність «парадокса Леонтьєва».

Дослідники навіть почали вводити у класичну модель Хекшера-Оліна інші фактори виробництва (технологія), а також ввели рівень кваліфікації робочої сили.

Існує низка пояснень парадоксу. Наведемо такі три пояснення.

По-перше, продукція може вироблятися за допомогою різних технологій, а робоча сила може мати різний рівень кваліфікації. Це є підтвердженням вищезазначеного.

По-друге, до США імпортується значна кількість сировини, а це потребує значних затрат капіталу (рис. 2.6).

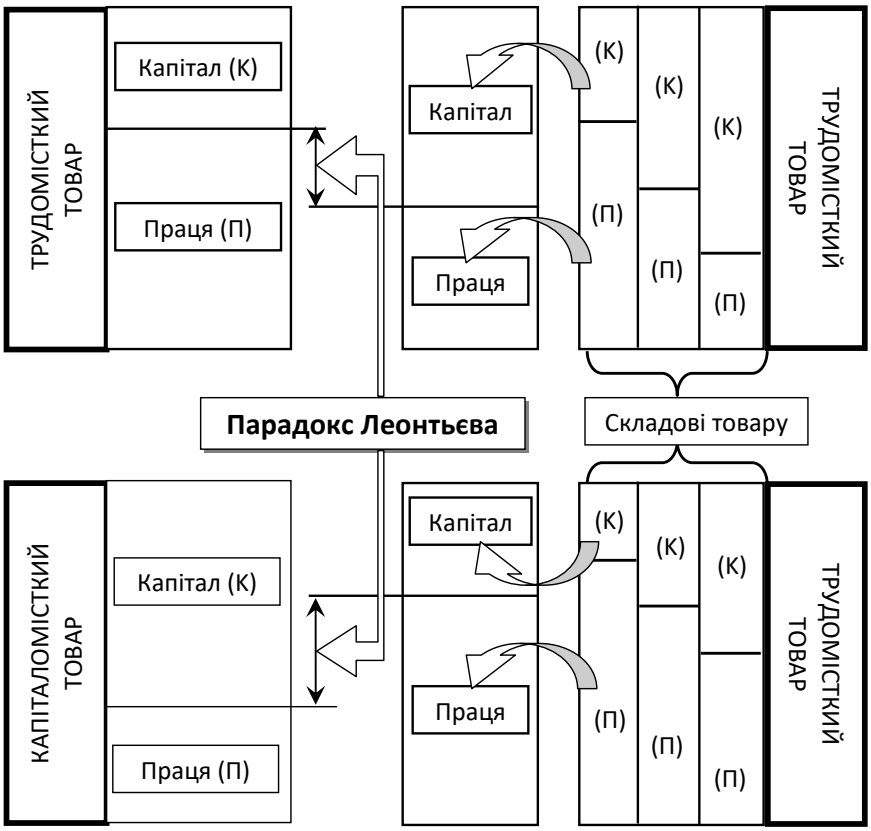


Рис. 2.6. Графічне зображення пояснення парадоксу Леонтьєва

По-третє, американські експортно-орієнтовані товари потребують значних обсягів сировини, що робить експорт товарів США капіталомістким.

До основних пояснень парадоксу Леонтьєва належать такі:

– неоднорідність факторів виробництва, насамперед, робочої сили, яка суттєво може відрізнятися за рівнем кваліфікації;

– значна роль природних ресурсів, які беруть участь у виробничих процесах як капіталонасичені;

– вплив на міжнародну спеціалізацію зовнішньоекономічної політики, обмеження імпорту, стимулювання внутрішнього виробництва тощо.

Графічно структуру експорту (чи імпорту) можна зобразити у вигляді прямокутників з урахуванням частки трудомісткості (П) та капіталомісткості (К).

Науковець Хартіген Д. повторив аналітичні розрахунки В. Леонтьєва на основі статистичних даних того ж періоду, проте він виключив з дослідження ті галузі, які суттєво залежать від сировини (висока капіталомісткість). Результати розрахунків показали те, що парадокс відсутній. Отже, теорія Хекшера-Оліна працює на практиці. Американський економіст Белдвін Р. у 1971 р. застосував пояснення парадоксу Леонтьєва наявністю американського імпортного тарифу.

Мета цього тарифу – захист від конкуренції для трудомістких галузей США. Тариф перешкоджав імпорту трудомістких товарів. Аналітичне доведення показало те, що різниця тарифів зменшує ефект «парадоксу Леонтьєва» на 5 %.

Додамо, що все таки цей парадокс у припущеннях Р. Белдвіна існує.

Розділ 3. Альтернативні теорії міжнародної торгівлі

– Теорія специфічних факторів виробництва.
– Вплив міжнародної торгівлі на доходи. Теорема Столпера-Самуельсона. Теорема Рибчинського.
– Ефект масштабу та недосконала конкуренція.
– Модель міжнародної торгівлі на основі розбіжностей у смаках та уподобаннях.
– Економічні теорії нобелівських лауреатів XX–XXI століття.

Термінологія:

– теорія специфічних факторів виробництва
– специфічний фактор виробництва
– мобільний фактор виробництва
– вплив міжнародної торгівлі на доходи
– теорема Столпера-Самуельсона
– теорема Рибчинського
– ефект масштабу
– зовнішній ефект масштабу
– внутрішній ефект масштабу

3.1. Теорія специфічних факторів виробництва

Специфічний фактор виробництва – фактор, який використовується лише в одній галузі та не переміщується в інші. Мобільний фактор виробництва – фактор, який вільно переміщується між галузями національної економіки. Загалом, до мобільних факторів виробництва за різних обставин можуть належати праця, капітал, технологія (рис. 3.1).

Модель специфічних факторів

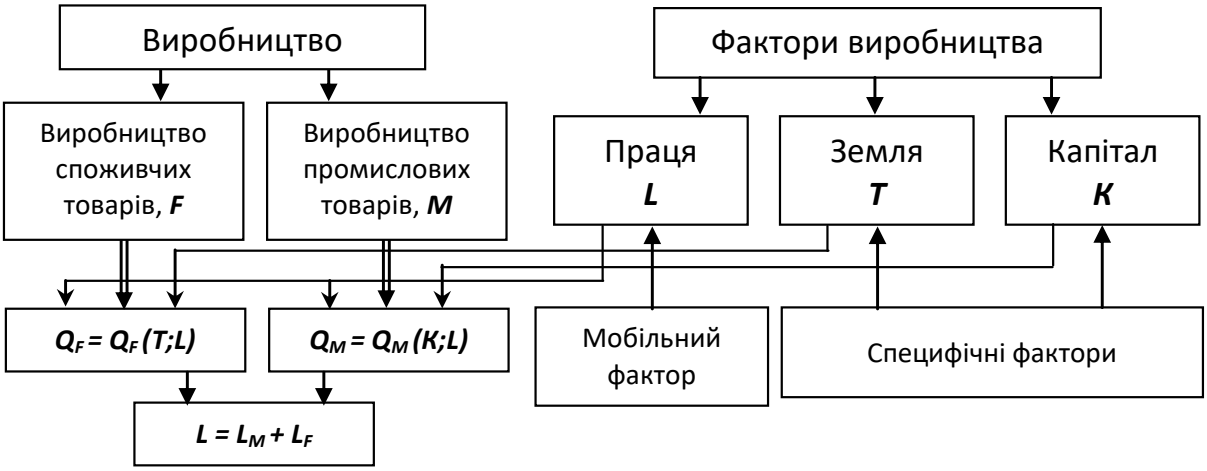


Рис. 3.1. Модель специфічних факторів виробництва на прикладі споживчих та промислових товарів

Теорія специфічних факторів виробництва (теорія Самуельсона-Джонса) – фактори, які є специфічними для експортного сектору, розвиваються (їх обсяг збільшується), а фактори, які є специфічними для сектору, що конкурує з імпортом, зменшуються, тобто – доходи власників фактору специфічного для експортних галузей збільшуються, а доходи власників фактору специфічного для галузей, що конкурують з імпортом, зменшуються.

Припущення теорії специфічних факторів виробництва:

– розглядаються три фактори виробництва (праця, земля, капітал);

– один фактор мобільний (праця) всередині країни;

– два фактори – специфічні для виробництва відповідних двох товарів;

– забезпеченість країн факторами виробництва різна;

– обсяг імпорту країни обмежений доходами від експорту.

Різна забезпеченість країн факторами виробництва призводить до різниці у відносній пропозиції та відносних цінах на товари, що, у свою чергу, призводить до виникнення міжнародної торгівлі.

Прикладом використання теорії специфічних факторів є виробництво промислових і споживчих товарів у країні.

Таким чином, у моделі специфічних факторів виробництва такий мобільний фактор виробництва, як праця може «мігрувати» з однієї галузі до іншої. Загальна кількість працівників дорівнює сумі працюючих у кожній галузі.

Специфічні фактори використовуються залежно від можливостей виробничих структур з урахуванням обсягів специфічних і мобільного факторів.

Стосовно міжнародної торгівлі. Чим більше той чи інший фактор спеціалізований на виробництві експортної продукції, тим більше він має виграш у результаті зовнішньої торгівлі. На практиці для вимірювання ступеня експортної чи імпортної спеціалізації факторів виробництва пропонується використання даних про частку доходів цих факторів у доданій вартості експортних та імпортозаміщуючих виробництв, а також у національному доході в цілому:

$$S_{i,exp/imp} = \frac{Q_{i,exp} - Q_{i,imp}}{Q_{i,y}} \qquad (3.1)$$

де $S_{i,exp/imp}$ – показник ступеня експортної / імпортної спеціалізації фактору *i*;

$Q_{i,exp}$ – частка доходу фактору *i* у вартості експорту;

$Q_{i,imp}$ – частка доходу фактору *i* у вартості продукції, що конкурує з імпортом;

$Q_{i,y}$ – частка доходу фактору *i* в національному доході.

Таким чином, показник ступеня експортної (чи імпортної) спеціалізації фактору залежить прямо пропорційно від різниці частки

доходу фактору у вартості експорту та у вартості продукції, що конкурує з імпортом і обернено пропорційно від частки доходу оцінюваного фактору у національному доході.

3.2. Вплив міжнародної торгівлі на доходи. Теорема Столпера-Самуельсона. Теорема Рибчинського

Розвиток фактору виробництва є наслідком зростання відносної ціни товару, у виробництві якого використовується даний фактор. Збільшення зайнятості у відповідній галузі та підвищення заробітної плати сприяє зростанню ціни фактору.

Зменшення обсягу фактору є наслідком зниження відносної ціни товару, у виробництві якого використовується даний фактор, а зниження зайнятості та зменшення заробітної плати призводить до того, що ціна фактору зменшується (рис. 3.2).

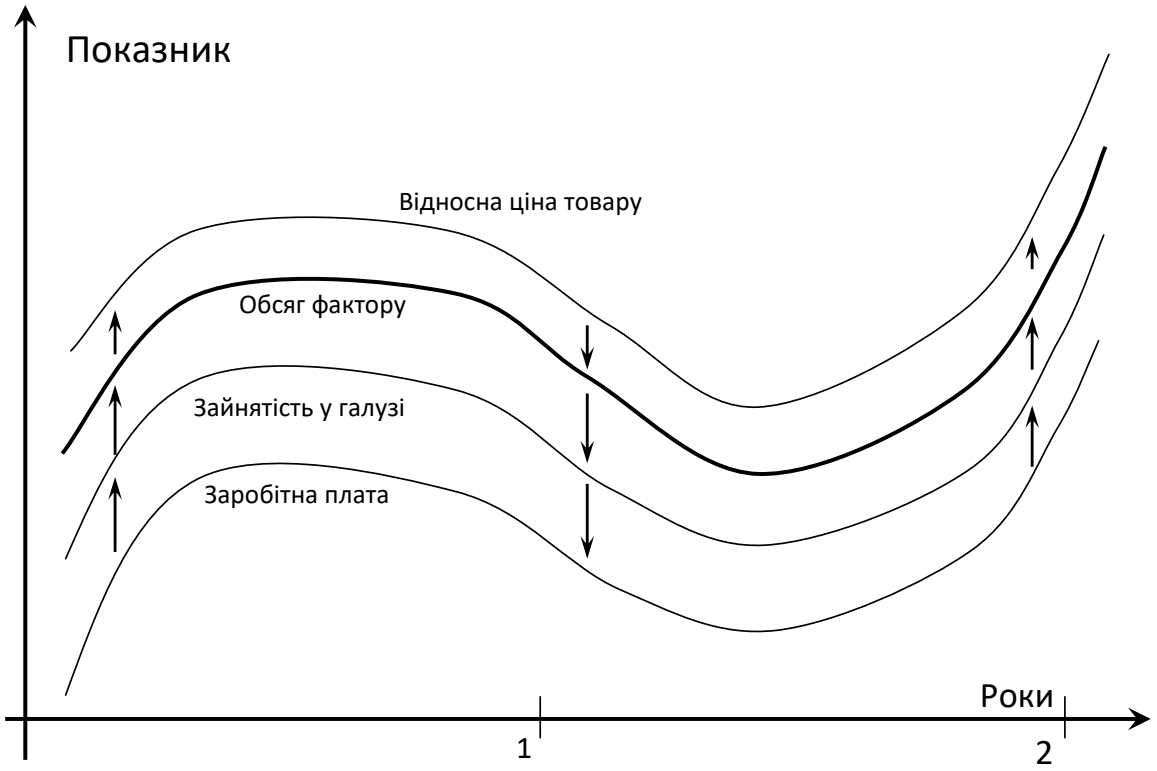


Рис. 3.2. Модель впливу відносної ціни, заробітної плати, зайнятості на розвиток фактору виробництва

Графічно зображено зазначену залежність як циклічний процес, у якому діють чотири фактори: відносна ціна товару, обсяг фактору, зайнятість у галузі, заробітна плата.

Теорема Столпера-Самуельсона – збільшення відносної ціни певного товару зумовлює збільшення ціни фактору, що використовується у виробництві даного товару більш інтенсивно, і зменшення ціни фактору, що використовується у виробництві даного товару менш інтенсивно (рис. 3.3).

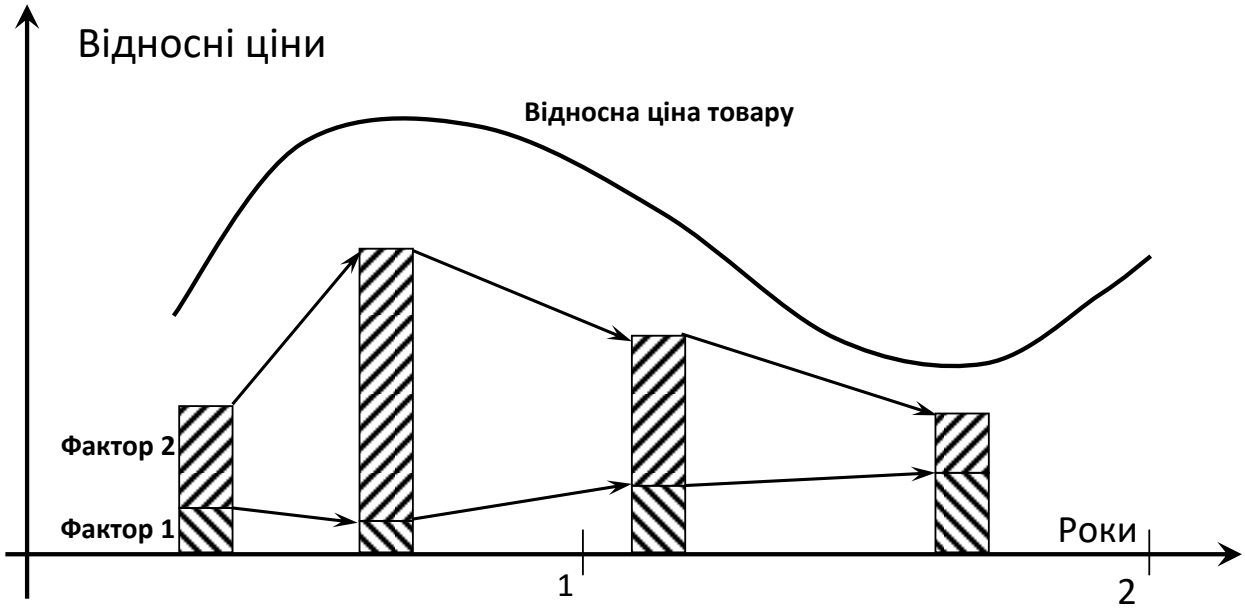


Рис. 3.3. Графічне тлумачення теореми Столпера-Самуельсона

Відносно надлишкові фактори, як і відносно дефіцитні, можуть використовуватися для виробництва товарів відносно більш інтенсивно та менш інтенсивно. Наприклад, якщо капітал є відносно надлишковим фактором у даній країні та витрачається на капіталомісткий товар, то він використовується відносно більш інтенсивно, а якщо він витрачається на трудомісткий товар, то – менш інтенсивно.

Тобто, із збільшенням відносної ціни товару для його виробництва буде використовуватися більше неінтенсивний і менше – інтенсивний фактор.

Міжнародна торгівля, таким чином, компенсує нестачу пропозиції факторів, оскільки кожна країна експортуватиме послуги надлишкового фактору (зумовлює підвищення попиту на нього),

а імпортуватиме – послуги дефіцитного фактору (призводить до зниження попиту).

Теорема Рибчинського. Якщо відносні товарні ціни залишаються сталими й обидва товари продовжують вироблятися, то збільшення пропозиції певного фактору зумовлює збільшення випуску того товару, який використовує даний фактор більш інтенсивно, і зменшення випуску того товару, який використовує даний фактор менш інтенсивно.

Теорема встановлює зв`язок між змінами в забезпеченні країн факторами виробництва та змінами у виробництві двох товарів за умови, що товарні ціни залишаються сталими.

3.3. Ефект масштабу та недосконала конкуренція

Ефект масштабу (*Economy of Scale*) – розвиток виробництва, при якому зростання витрат факторів на одиницю призводить до зростання виробництва більше ніж на одиницю. Ефект масштабу досягається або через підвищення продуктивності праці за рахунок більш детальної спеціалізації, або через можливість застосування більш специфічного та ефективного обладнання. Ефект масштабу спостерігається також при використанні певної технології та організації виробництва, за якої довготривалі середні витрати скорочуються при збільшенні обсягів виробництва продукції, тобто виникає економія, яка зумовлена умовами масового виробництва.

Ефектом масштабу пояснюється торгівля між країнами з майже ідентичним забезпеченням факторами виробництва та торгівлею технологічно близькою і однорідною продукцією.

Розрізняють зовнішній та внутрішній ефекти масштабу.

Зовнішній ефект масштабу – зниження витрат на одиницю товару в межах підприємства за рахунок збільшення масштабів виробництва у галузі в цілому. При цьому збільшується кількість підприємств, що виробляють один і той же товар. Разом з тим, розмір

кожного з них залишається незмінним. Тобто експортери мають можливість продавати товари за поточними цінами, на які вони не мають впливу. Виникає досконала конкуренція.

Внутрішній ефект масштабу – зниження витрат на одиницю товару в межах підприємства за рахунок збільшення масштабів його виробництва. При цьому, загальний обсяг виробництва товару не змінюється, а кількість підприємств, що виробляють такий товар, зменшилась. У більшості випадків це призводить до виникнення недосконалої конкуренції, за якої виробники мають можливість впливати на ціну товару і, таким чином, забезпечувати збільшення обсягів продаж за рахунок зниження ціни. Виникає недосконала конкуренція (монополія або олігополія).

Отже, реалізація ефекту масштабу, зазвичай, приводить до порушення досконалої конкуренції. Це пов’язано з концентрацією виробництва та укрупненням підприємств, які перетворюються у монополістів. Поступово змінюється структура ринків, які приймають вигляд олігополістичних з перевагою міжгалузевої торгівлі однорідними продуктами, або ринками монолістичної конкуренції з розвинутою внутрігалузевою торгівлею диференційованими продуктами. У даному випадку міжнародна торгівля концентрується у крупних транснаціональних компаніях (ТНК).

Недосконала конкуренція (*Imperfect Competition*) – загальний термін, який може бути використаний у двох значеннях. Перше значення належить до будь-якої форми ринкової структури, за винятком досконалої конкуренції, і, отже, може включати монополістичну конкуренцію, олігополію та монополію. У другому значенні термін належить до будь-якої ринкової структури, крім досконалої конкуренції та монополії.

Відповідно, міжнародна конкуренція змушує кожне підприємство виробляти не широкий спектр продукції, а тільки декілька видів. Обмеження номенклатури є визначальним чинником для підтримання досить низьких витрат виробництва. Умовно на рис. 3.4

зображено економічний зиск від переходу від виробництва двох видів продукції (варіант 1) до одного (варіант 2). При цьому приймаються до уваги умовно-постійні та умовно-змінні витрати.

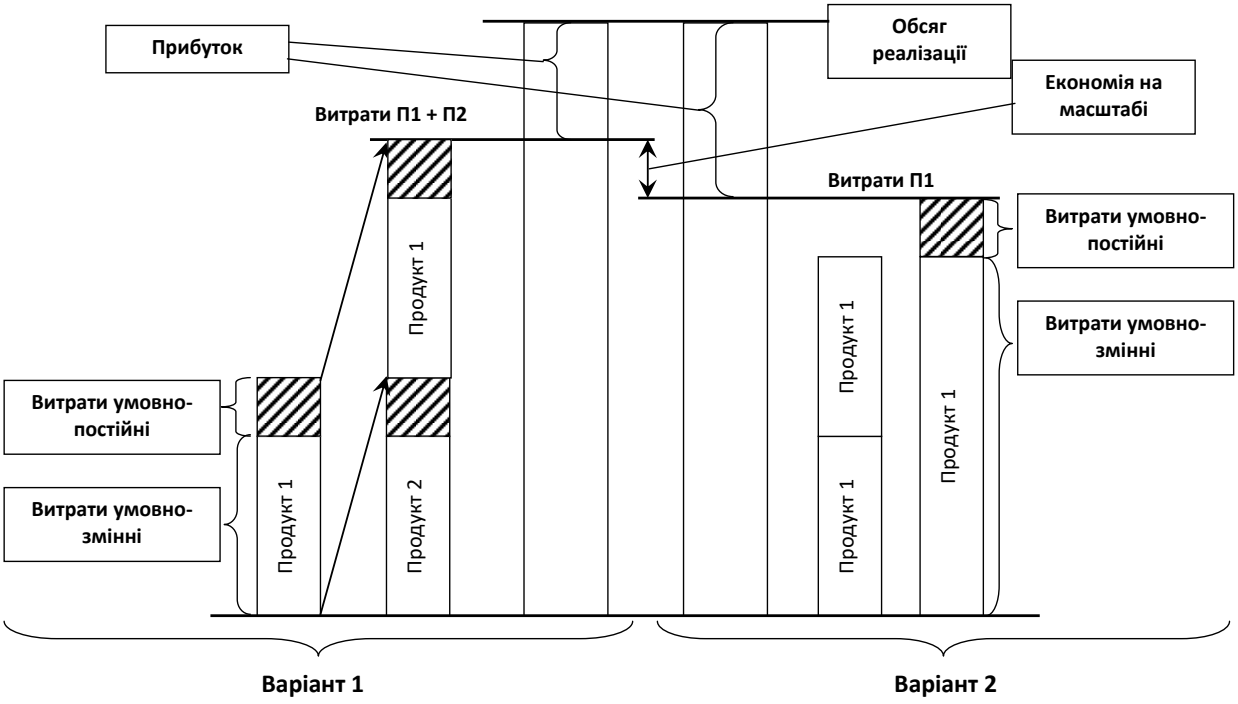


Рис. 3.4. Економія на масштабах виробництва при переході від виготовлення двох до одного виду продукції

Приймається, що обсяги виробництва Продукту 1 (П1) та Продукту 2 (П2) у першому варіанті дорівнюють обсягам виробництва у другому варіанті.

Модель торгівлі за недосконалої конкуренції стверджує, що міжнародна торгівля збільшує ринки збуту (сукупний ринок двох країн не є сумою їх окремих ринків). При цьому збільшується кількість підприємств (різноманітність товарів) і зменшується вартість одиниці товару. Оскільки, значна частина міжнародної торгівлі припадає на торгівлю диференційованими, а не гомогенними товарами, то спостерігається значна частка внутрігалузевої торгівлі, яка надає можливість отримати дохід від економії на масштабах виробництва.

3.4. Модель міжнародної торгівлі на основі розбіжностей у смаках та уподобаннях

За умови повної ідентичності виробничих можливостей країн (відсутність порівняльних переваг) торгівля між ними матиме місце на базі розбіжностей у смаках та уподобаннях споживачів. Тобто стан, коли умови пропозиції товарів в обох країнах однакові, то попит у будь-якому випадку буде різним. На зазначене впливає низка факторів, які умовно можна поділити на внутрішні та зовнішні.

До внутрішніх факторів відносяться: історичні чинники розвитку території, мовні особливості, релігія, рівень освіти, сімейні традиції, ставлення до роботи та дозвілля, рівень соціального розвитку.

До зовнішніх факторів відносяться: ступінь впливу міжнародної торгівлі (частка товарів, які відіграють визначальну культурну роль у країні), імпорт культурних надбань (кіно, музика, мода), інтеграційні процеси (етапи інтеграції, відкритість економіки), глобалізація (загальна «стандартизація» культур, стилю життя, цінностей).

Можна також виділити особистісні фактори, котрі впливають на вибір споживачів – це лояльне ставлення до товару (виробника, бренду) та ірраціональна прив’язаність до певного бренду. Слід зазначити, що саме ірраціональна прив'язаність до бренду є наслідком довгострокового впливу виробника на свідомість та підсвідомість людини з метою зміни в її уяві статусу продукту із комерційного на некомерційний. Цьому передує тривала підготовка потенційного споживача засобами реклами, масової інформації, суспільного ставлення.

З кожним роком технічне забезпечення і технологічний рівень, методики впливу на споживача удосконалюються. Значна частка рекламного бюджету крупних компаній, зазвичай, спрямовується саме на розробку та реалізацію досить успішних ефектів, що використовуються при проведені PR-акцій у багатьох країнах, де реалізується продукт, чи планується його впровадження.

Відомі вчені в сфері міжнародного бізнесу (Гріффін Р., Пастей М.) вважають, що розбіжності споживачів різних країн формуються в основному під впливом культурних і політичних факторів. Культура – це сукупність цінностей, вірувань, моделей поведінки, звичаїв та установок, котрі вирізняють одне суспільство від іншого, споживачів однієї країни від іншої.

Модель міжнародної торгівлі на основі розбіжностей у смаках та уподобаннях наведена на рис. 3.5.

Рис. 3.5. Модель міжнародної торгівлі на основі розбіжностей у смаках та уподобаннях

До основних характеристик культури, що мають відношення до сфери міжнародного бізнесу, належить таке:

1) культура визначає стиль, котрий формується у результаті навчання і передається від одного члена суспільства до іншого;
2) елементи культури взаємопов'язані;
3) культура є адаптивною, тобто має властивість змінюватися під впливом зовнішніх факторів, впливає на суспільство в цілому.

3.5. Економічні теорії нобелівських лауреатів XX-XXI століття

Нобелівська премія за досягнення в економічних науках заснована Центральним банком Швеції у 1968 р. на честь свого трьохсотріччя. Офіційна назва Нобелівської премії у галузі економіки – «Премія Центрального банку Швеції в галузі економіки пам'яті Альфреда Нобеля». Премії присуджують у таких напрямах економічних наук: теорія загальної рівноваги, макроекономіка, мікроекономіка, міжпредметні дослідження, нові методи економічного аналізу.

Найперша Нобелівська премія в економіці була присуджена у 1969 р. вченим Раґнару Фрішу (Норвезький університет, м. Осло) та Яну Тінберґену (Нідерландська школа економіки, м. Роттердам). Офіційно премія була видана «за розробку та застосування динамічних моделей для аналізу економічних процесів, за їхню дослідницьку роботу в галузі економетричного моделювання, тобто інтеграції економічної теорії й статистичних методів».

Найперші Нобелівські премії присуджувалися за особливі досягнення у галузі макроекономіки. У 1970 р. Поль А. Самуельсон отримав другу премію за розробку статичної та динамічної економічної теорії, а також за вагомий внесок у вдосконалення економічного аналізу. Упродовж наступних 20 років премії присуджува-

лися переважно за результати досліджень у галузі макроекономіки. Лише з 1990-х років нагородами відзначені результати діяльності у галузі мікроекономіки. Так, у 1992 р. Гарі Беккер отримав Нобелівську премію за розширення сфери застосування економічного аналізу до аспекту людських взаємовідносин, включаючи при цьому неринкові відносини.

Нобелівські премії в економіці за останнє десятиліття присуджені за таке:

1) емпіричні дослідження причинно-наслідкових зв'язків у макроекономіці (Т. Сарджент, К. Сімс, 2011 р.);
2) теорію стабільного розподілу та практику устрою ринку (Е. Рот, Л. Шеплі, 2012 р.);
3) емпіричний аналіз цін на активи (Ю. Фама, Л. П. Гансен, Р. Шиллер, 2013 р.);
4) дослідження ринкової влади та регулювання (Ж. Тіроль, 2014 р.);
5) дослідження споживання, бідності та добробуту (А. Дітон, 2015 р.);
6) внесок у розвиток теорії контрактів (О. Гарт, Б. Гольмстрем, 2016 р.);
7) внесок до поведінкової економіки (Р. Тейлер, 2017 р.);
8) дослідження впливу кліматичних змін при довгостроковому макроекономічному аналізі (В. Нордгауз, 2018 р.), дослідження впливу технологічних інновацій при довгостроковому макроекономічному аналізі (П. Ромер, 2018 р.);
9) експериментальний підхід до боротьби з бідністю (А. Банерджі, Е. Дюфло, М. Кремер, 2019 р.);
10 вдосконалення теорії аукціонів та винайдення нових форматів (П. Мілгром, Р. Вілсон, 2020 р.);
11) емпіричний внесок до економіки праці (Д. Кард, 2021 р.), методологічний внесок до аналізу причинно-наслідкових зв'язків (Дж. Ангріст, Г. Імбенс, 2021 р.);

12) дослідження банків і фінансових криз (Б. Бернанке, Ф. Дибвіг, Д. Даймонд, 2022 р.).

Зупинимося на особливостях присудження премії Шведського центрального банку в галузі економічних наук пам'яті Альфреда Нобеля у 2022 році. Лауреатами премії стали Бен Бернанке (Ben S. Bernanke, Інститут Брукінгс, США), Дуглас Даймонд (Douglas W. Diamond, Чиказький університет, США) та Філіп Дибвіг (Philip H. Dybvig, Університет Вашингтону у Сент-Луїсі, США) за дослідження банків і фінансових криз. Принагідно зазначимо, що Б. Бернанке пов'язаний з Україною: його дід по батьковій лінії – Йонас Бернанке, він походив із Борислава на Львівщині, який разом із дружиною Поліною 1921 року емігрував до США.

Роботи нобелевських лауреатів заклали основи для побудови комплексної теорії банківської справи, що здійснює таке:

1) описує банки як фінансових посередників, які найефективніше виконують суспільну функцію фінансування довгострокових проєктів за рахунок ліквідніших депозитів, але при цьому стають вразливими до банківської паніки;
2) описує та надає змогу кількісно оцінити різноманітні канали впливу банків на економіку, зокрема в умовах фінансової кризи;
3) обґрунтовує необхідність і дозволяє розробити заходи державного регулювання, що збільшують ефективність фінансових послуг.

Важливий висновок за дослідженням полягає у тому, чому життєво важливо уникати краху банків. Сучасні дослідження прояснюють, чому існують банки, як зробити їх менш уразливими під час криз і як їхній крах посилює фінансові кризи. Основи цих досліджень були закладені Б. Бернанке, Д. Даймондом і Ф. Дібвігом ще на початку 1980-х років. Предмет дослідження науковців була пов'язана у цей період, з одного боку, із розвитком нового потужного теоретичного напряму в економіці (інформаційної економічної

теорії), а з іншого – із посиленням уваги вчених до фінансових інституцій (які отримали в цей час величезний стимул до зростання й ускладнення) як чинника економічного розвитку й економічних криз. Аналіз мав суттєве практичне значення у регулюванні фінансових ринків і подоланні фінансових криз.

Б. Бернанке перебував біля керма ФРС у період кризи 2008 року. Саме він став головним провідником програми кількісного пом'якшення, яка врятувала американську економіку та опосередковано світову, що перебувала у значній залежності від американської. Програмами підтримки банків, ринку цінних паперів знайдено часткове вирішення проблеми «криз капіталізму», які виділяв ще К. Маркс, як негативну рису цього типу економіки. Б. Бернанке показав проблему фінансової кризи на основі Великої Депресії 1930-х років.

Теорії Д. Даймонда і Ф. Дібвіга довели вразливість банків перед чутками про їхній швидкий крах: вкладники масово знімають гроші з рахунків, що призводить до банкрутства банку. Разом з тим, цій небезпечній динаміці можна запобігти, якщо уряд забезпечить страхування депозитів і виступить кредитором останньої інстанції для банків. Таким чином, Б. Бернанке із співавторами можна визнати дирижистами, тобто, прихильниками державного управління економікою.

Фахівець Б. Бернанке застосував нетрадиційний інструментарій для запобігання тривалій стагнації економіки через зростання «вартості кредитного посередництва» в умовах фінансової кризи. Цим інструментарієм стало «кількісне пом’якшення», а саме викуп центральним банком іпотечних і довгострокових казначейських цінних паперів. Зазначене надало змогу досягти зниження рівня довгострокових відсоткових ставок, що є досить важливих для фінансування інвестицій.

Зазначений інструментарій у період глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 років надав змогу подолати цю кризу,

а також кризові явища через десятиріччя під час карантинних обмежень COVID-19 2020–2022 років. Наразі цивілізація опинилася перед новими викликами третьої світової війни, що призвело у 2023 році до зростання інфляції, яке обмежує можливості центральних банків країн для монетарного стимулювання економіки.

Фінансове посередництво, використання державних регуляторів і міжнародні фінансові організації мають змогу синергетично підвищувати рівень економічної ролі фінансових інституцій, виявляти та попереджувати ризики, розробляти правила та норми, що сприятимуть мінімізації цих ризиків, а також пом’якшувати соціально-економічні наслідки кризових явищ. Не ставлячи під сумнів рішення Нобелівського комітету з присудження премії з економіки Шведської королівської академії наук, який вона оголосила в Стокгольмі 10 жовтня 2022 року, варто зазначити, що серед претендентів на премію були й інші відомі вчені. Їх дослідження визнані у світовому науковому товаристві як фундаментальні та такими, що відповідають сучасним викликам світової економіки.

Отже, зупинимося на результатах досліджень ще трьох команд вчених, претендентів на Нобелівською премією з економіки, які відомі своїми дослідженнями з проблем політичних інститутів, економіки щастя та мотивації в економічній сфері.

Політичні інститути. Перша трійка номінантів — Джеймс Робінсон (James A. Robinson) з Чиказького університету, а також Дарон Аджемоглу (Daron Acemoglu) та Саймон Джонсон (Simon Johnson) з Массачусетського технологічного інституту — досліджувала роль політичних та економічних інститутів у розвитку економіки. Саме у них вчені вбачають причину процвітання одних країн і бідності інших, доводячи це у книзі «Чому одні країни багаті, а інші бідні» на численних історичних прикладах. Книга вчених була написана у розвиток робіт іншого Нобелівського лауреата – Амарті Сена (Гарвард), який показав, що демократія та економічне зростання нерозривно пов'язані між собою.

Внесок номінантів у світову науку цінний тим, що вони аргументували необхідність розвитку інклюзивних інститутів, залучаючи суспільство до економічної та політичної сфер життя для боротьби з нерівністю та досягнення сталого розвитку у світовому масштабі. Світовий банк і низка експертів констатують зниження глобальної нерівності, але працюючої моделі сталого зростання ще не існує. Дослідження Дж. Робінсона, Д. Аджемоглу та С. Джонсона зачіпають широкий спектр проблем, насамперед, глобальну нерівність і невдалі спроби вийти на траєкторію сталого розвитку.

Економіка щастя. Друга трійка номінантів: Річард Істерлін (Richard A. Easterlin) з Університету Південної Каліфорнії, Річард Лейард (Richard Layard) з Лондонської економічної школи та Ендрю Освальд (Andrew J. Oswald) з Університету Уорріка – займалася дослідженнями в галузі економіки щастя.

Найбільш відомий «Парадокс Істерліна», згідно з яким від рівня багатства країни не залежить частка людей, які почуваються щасливими. З цього твердження надалі зросла теза про необхідність податків як засобу утримання рівня щастя зі зростанням доходів. Номінанти активно ввели у науку важливе міркування – щастя залежить від абсолютного обсягу доходу. Воно залежить від динаміки зміни доходів. Люди відчувають зростання задоволеності зі збільшенням обсягу доходу у часі. Ці міркування і результати стали основою різних демографічних прогнозів.

Роботи в галузі економіки щастя корисні тим, що дозволяють користуватися альтернативними показниками для оцінювання добробуту домогосподарств, окремих верств населення (а не лише критерієм ВВП та його приведенням на душу населення). З розвитком світової науки зростає розуміння того, що благополуччя людей залежить не тільки від національного доходу, а й від інших факторів, наприклад, рівня свобод. Крім того, дослідження у цьому напрямі дозволяють краще розібратися у причинах і наслідках нерівності. Дослідження у галузі економіки щастя важливі, але перед

стагнацією, що насувається, або напередодні економічної кризи, на перший план постають питання підтримки економічного зростання.

Мотивація економіки. Два інших номінанти – Семюел Боулз (Samuel Bowles) та Герберт Гінтіс (Herbert Gintis) із Массачусетського університету – запам'яталися своєю книгою «Кооперативний вигляд: людська взаємність та її еволюція». У ній розглядається вплив на економічну поведінку Людини бажання заробляти більше, а також бути позитивно оціненим оточуючими. Аналіз мотивації економічної діяльності є міждисциплінарним. Він надає змогу краще розуміти вплив зовнішніх і внутрішніх стимулів на результати праці як індивіда, так і соціуму. Прагнення здаватися хорошим призводить до альтруїстичної та кооперативної поведінки людей, що суттєво впливає на економічний розвиток.

Розділ 4. Тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

– Свобода торгівлі та протекціонізм
– Митний тариф
– Особливості тарифної політики

Термінологія:

– протекціонізм
– тарифні бар’єри
– нетарифні бар’єри
– митний тариф
– тарифна ескалація
– фритредерство

– мита:
  - адвалорне;
  - специфічне;
  - комбіноване;
  - автономне;
  - конвенційне;
  - компенсаційне;
  - преференційне;
  - номінальне;
  - ефективне;
  - сезонне;
  - антидемпінгове.

4.1. Свобода торгівлі та протекціонізм

З метою підтримання стабільності споживчого ринку товарів, забезпечення його соціальної спрямованості та національної економічної безпеки в кожній країні застосовують державне регулювання торгівлі. Розрізняють дві тенденції розвитку державного регулювання економіки. Перша – це послаблення економічного впливу держави на суб'єктів ринкової економіки, насамперед, на транснаціональні корпорації. Друга – зростання особливої значущості державних рішень щодо міжнародної торгівлі у внутрішньому соціально-економічного розвитку країни.

Хоча Світова організація торгівлі (СОТ) пропагує правову основу для вільної торгівлі, у кожній країні існують національні закони, порядки та адміністративні правила, які призводять до численних тарифних і нетарифних торговельних обмежень, тобто у кожній країні формується певна митна політика. Так, наприклад, питання, що пов'язані зі сплатою мита при переміщенні товарів через межі спеціальної (вільної) економічної зони, території пріоритетного розвитку чи ввезення нового устаткування, обладнання і комплектуючих для реалізації проєктів технологічних парків визначаються митним законодавством.

Митна політика – це система принципів і напрямів діяльності держави у сфері забезпечення своїх економічних інтересів і безпеки за допомогою митно-тарифних й нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі.

Митна політика в нашій державі регулюється Законами «Про митну справу в Україні», «Про зовнішньоекономічну діяльність України», «Про Єдиний митний тариф», Митним кодексом України, Податковим кодексом України, іншими законодавчими актами.

До основних напрямів митної політики держави належать:

– протекціонізм (*Protectionism*) – державні заходи впливу на міжнародну торгівлю з метою регулювання структури та напряму міжнаціональних потоків товарів і послуг, контролю за світовим рухом факторів виробництва;
– фритредерство, політика вільної торгівлі (*Free-Trade*) – політика держави, що передбачає скасування обмежень на ввіз імпортних товарів чи встановлення низьких митних тарифів.

Головна мета протекціонізму – ускладнити доступ іноземних постачальників на національні ринки та штучно підвищити міжнародну конкурентоспроможність національних виробників на світових ринках.

Основними аргументами обмеження зовнішньої торгівлі є такі:

– забезпечення економічної та технологічної безпеки держави;
– необхідність забезпечення оборони (захист у мирний час галузей, що причетні до виробництва військової техніки);
– підвищення внутрішньої зайнятості населення;
– захист молодих (новітніх) галузей;
– захист від демпінгу;
– імміграція дешевої робочої сили (захист від конкуренції з боку тих країн, де низька заробітна плата).

Обмеження торгівлі досягається за допомогою тарифних і нетарифних бар'єрів. Тарифні бар`єри впливають на ціни, а нетарифні – на ціни або безпосередньо на обсяг випуску товарів.

Протекціоністські заходи призводять до певних ефектів, які потребують оцінювання. Зокрема, для визначення показника ефективності протекціонізму використовують формулою (4.1):

$$g = \frac{t - a_i t_i}{1 - a_i} \qquad (4.1)$$

де t – номінальна ставка мита для споживачів на кінцеву продукцію;

a_i – частка імпортованої сировини за ціною кінцевої продукції у разі відсутності митних ставок;

t_i – номінальна митна ставка на імпортну сировину.

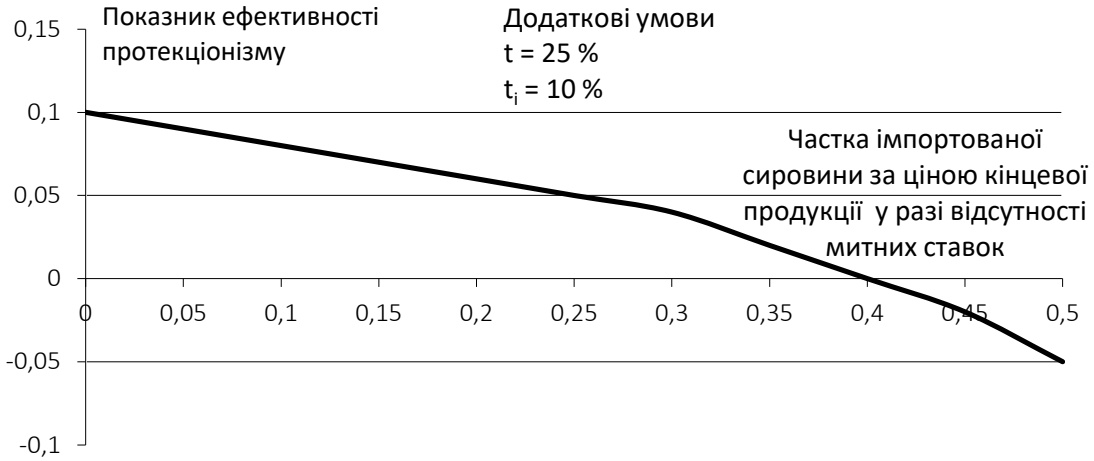


Рис. 4.1. Зміна значення показника протекціонізму залежно від частки імпортованої сировини

Комплекс заходів економічного протекціонізму включає:

– інституційно-правовий протекціонізм (захист власності та прав власників, захист інвестицій, максимальне спрощення процедури започаткування бізнесу, юридичне забезпечення розвитку ринкових інститутів);

– монетарний протекціонізм (захист стабільності грошового обігу та системи розрахунків, стимулювання капіталоутворення, забезпечення господарської діяльності достатнім обсягом платіжних засобів і кредитних ресурсів);

– фіскальний протекціонізм (податкове стимулювання пріоритетних секторів економіки, бюджетне стимулювання економічної активності);

– ціновий протекціонізм (зниження тарифів на продукцію природних монополій, встановлення обмежень рентабельності на основні витратоутворюючі товари);

– соціальний протекціонізм (захист, підвищення доходів і стандартів споживання населення);
– зовнішньоекономічний протекціонізм (захист внутрішнього ринку від нерівноправної конкуренції з боку імпортних товарів із застосуванням механізму митних тарифів, квот, антидемпінгових процедур, технічного регулювання тощо).

4.2. Митний тариф

Інструментом протекціоністської політики є тариф або мито – державний податок, що застосовується при ввезенні, вивезенні або транзиті товарів через країну. Митні тарифи визначаються Законом України «Про митний тариф». Митний тариф – це систематизований згідно з класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності перелік ставок ввізного мита, яке справляється з товарів, що ввозяться на митну територію країни. В основу товарної класифікаційної схеми Митного тарифу України (товарна номенклатура) покладено українську класифікацію товарів зовнішньоекономічної діяльності, яка базується на Гармонізованій системі опису та кодування товарів. Система митних тарифів має 21 розділ, 97 груп товарів і нараховує понад 10 тисяч тарифних ставок. До функцій митного тарифу належать такі:

– фіскальна – податкова функція, що наповнює державний бюджет;
– протекціоністська – захист від небажаної іноземної конкуренції;
– балансуюча – обмеження небажаного експорту товарів, ціни на які нижчі за світові.

Класифікацію митних зборів представлено на рис. 4.2.

Рис. 4.2. Класифікація митних зборів

Мито – це податок, який стягується з товару при перетині ним митного національного кордону. Імпортне мито – це податок, що стягується з імпортованих товарів. Експортне мито накладається на експортовані товари.

Нарахування мита здійснюється таким чином.

Адвалорне мито – нараховується у відсотках до митної вартості товару.

$$P_d = P_{im} \cdot (1 + T_{av}) \tag{4.2}$$

де P_d – ціна товару з врахуванням мита,

P_{im}– ціна товару, який імпортується,

T_{av} – ставка адвалорного тарифу.

Специфічне мито – нараховується у встановленому розмірі на одиницю виміру товару (вага, площа, об’єм).

$$P_d = P_{im} \cdot T_s \tag{4.3}$$

де T_s– ставка специфічного тарифу.

Комбіноване мито – нараховується у вигляді комбінації адвалорного та специфічного мита.

Компенсаційне мито – нараховується на імпорт тих товарів, при виробництві яких прямо або опосередковано використовувалися субсидії. Компенсаційне мито поділяється на попереднє або

остаточне і являється особливим видом мита, що справляється у разі ввезення на митну територію України товару, що є об'єктом застосування компенсаційних заходів (попередніх або остаточних).

Держава може встановлювати мито самостійно чи за домовленістю з іншими країнами згідно вимог міжнародних організацій. Автономне мито встановлюється державою в односторонньому режимі, конвенційне у дво- або багатосторонньому режимі, а преференційне – у багатосторонньому пільговому режимі (здебільшого на товари з країн, що розвиваються).

Існують також інші категорії, що характеризують митну політику. Серед них такі:

– номінальне мито – тарифна ставка, яка вказана в митному тарифі;
– ефективне мито – дійсний рівень мита на кінцевий товар з урахуванням мита на внутрішні компоненти;
– тарифна ескалація – визначення тарифних ставок мита відповідно до ступеня обробки товару.

У лютому 2009 р. було запроваджено тимчасові надбавки до діючих ставок митних зборів у розмірі 13 %. Надбавки поширювалися на товари некритичного імпорту з метою поліпшення стану платіжного балансу України у зв'язку зі світовою фінансовою кризою та встановлені на період до шести місяців у разі досягнення платіжним балансом критичного стану. Згодом ці надбавки на вимогу Світової організації торгівлі було скасовано.

Оптимальне мито – така ставка мита, яка максимізує нетто-виграш у результаті покращення умов торгівлі даної країни проти її негативного впливу на обсяги торгівлі (рис. 4.3).

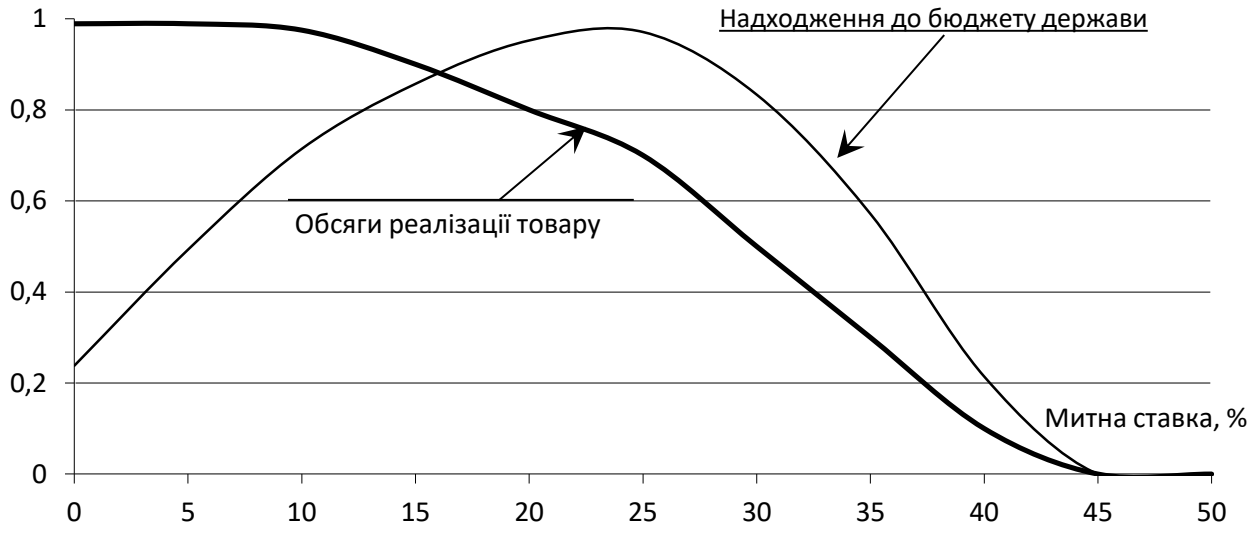


Рис. 4.3. Залежність обсягів міжнародної торгівлі та надходжень до бюджету держави від ставки митних зборів (нормовані показники)

4.3. Особливості тарифної політики

Митний тариф завжди вигідний виробникам товарів, що конкурують з імпортом, навіть за умови, якщо сукупний добробут нації при цьому знижується. Але це має місце лише у тому випадку, якщо введення тарифу призводить до обмеження імпорту та підвищення внаслідок цього цін на вітчизняний товар або обсягу продаж. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється на основі такого:

– законів України;
– передбачених у законах України актів тарифного та нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їхніх компетенції;
– економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного та іншого) у межах законів України;

– рішень недержавних органів управління економікою, які приймаються за їх статутними документами в межах законів України;

– угод, що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності і які не суперечать законам України.

Митний тариф приносить дохід державі та може бути використаний на соціальні потреби. У цих випадках він збільшуватиме добробут нації у цілому.

На рис. 4.4 представлено графічне пояснення дії митного тарифу на ціну імпорту.

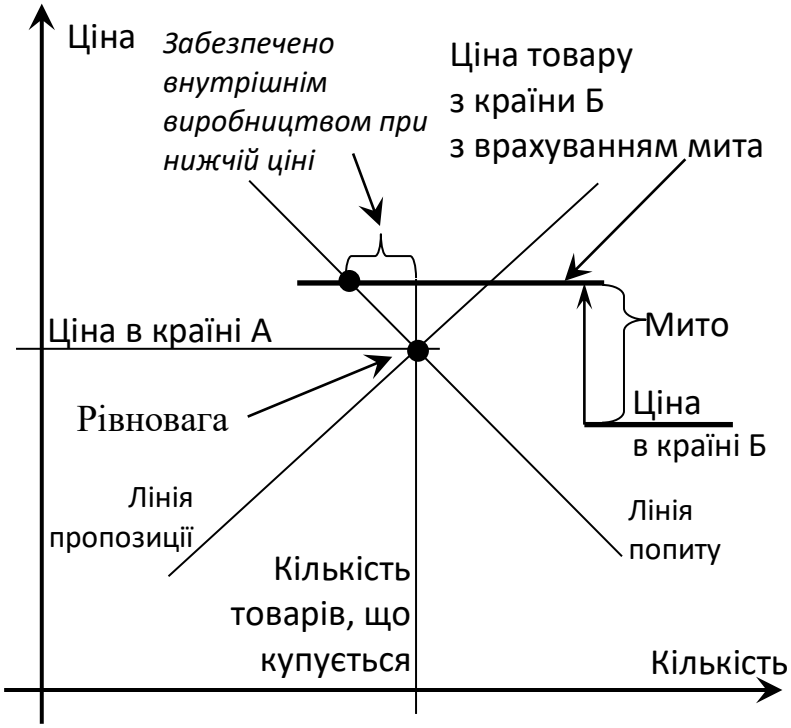


Рис. 4.4. Механізм захисту вітчизняного товаровиробника митним тарифом

Споживачі, зазвичай, програють від введення імпортних мит. Вони втрачають більше, ніж отримують у сумі виробники і держава, в чий дохід потрапляють тарифні збори. Митний тариф, обмежуючи імпорт, призводить до погіршення споживчих можливостей: підвищення цін на імпортні і, зазвичай, вітчизняні товари, скорочення обсягу пропозиції. Митний тариф перерозподіляє доходи споживачів імпортованої продукції на користь інших суспільних груп.

Митним кодексом України передбачено застосування таких митних режимів: імпорт; експорт; транзит; тимчасове ввезення (вивезення); митний склад; реімпорт; реекспорт; спеціальна митна зона; магазин безмитної торгівлі (*Duty Free*); переробка на митній території України; переробка за межами митної території України; знищення або руйнування; відмова на користь держави.

Запровадження окремих положень тарифної політики може бути ініційовано національними виробниками, громадськими організаціями, експортерами, імпортерами, державними установами, урядом, міжнародними організаціями тощо.

Розглянемо вплив імпортного мита на процеси міжнародної торгівлі та окремі економічні суб’єкти. При цьому зробимо такі припущення:

1) вітчизняні та імпортні товари є відносно однорідні, тобто з точки зору споживачів однаково задовольняють потребу, та за своїми товарними характеристиками сприймаються як подібні;
2) ціновий фактор є головним при купівлі товару споживачами, оскільки в іншому випадку треба враховувати, що на вибір між вітчизняним та імпортним товарами впливає комплекс факторів (техніко-експлуатаційні характеристики, дизайн, сервіс, імідж тощо). Тоді ціновий фактор не буде домінуючим, а відтак, імпортне мито не забезпечуватиме цільового регулювання міжнародної торгівлі та захисту національних виробників;
3) крива пропозиції національних виробників приймається за криву їхніх граничних витрат;
4) при розрахунку кількісних параметрів економічних ефектів від застосування імпортного мита використовується закон

великих чисел, що дозволяє згладити похибки в аналітичному та графічному представленні ринкової кон'юнктури в країні та здійсненні економічного аналізу;

5) економічна оцінка ефектів імпортного мита надає їх кінцеві орієнтовні очікувані результати, натомість відповідні економічні процеси проходять поступово протягом певного періоду: коротко-, середньо- чи довгострокового.

На рис. 4.5 представлено графічне зображення економічних ефектів від застосування країною імпортного мита.

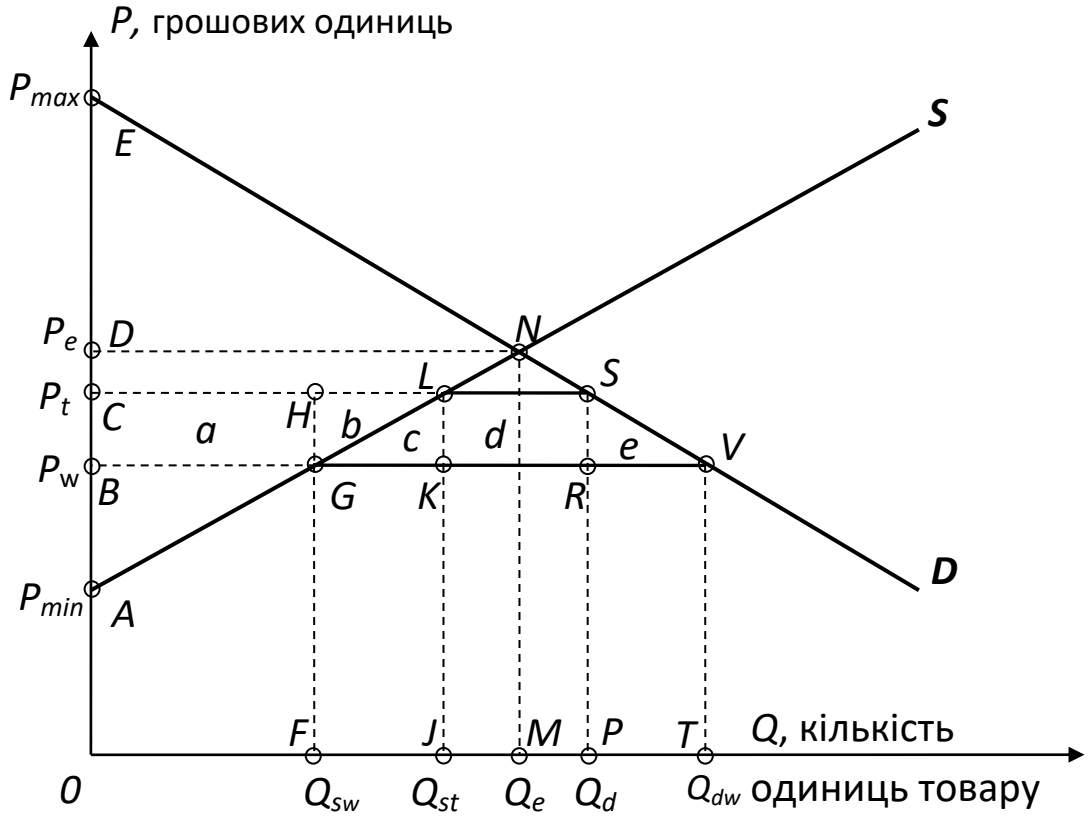


Рис. 4.5. Вплив імпортного мита на суб'єктів міжнародної торгівлі

Так, за умови, що світова ціна на товар P_w менше за внутрішню рівноважну ціну P_e можна очікувати зростання обсягу імпорту в країну дешевшої продукції. Внаслідок поступової дифузії (розповсюдження) відносно нижчої світової ціни на національні товарні ринки відбувається скорочення обсягів виробництва вітчизняних підприємств з *DN* до *BG* (Q_{sw}) та зростання попиту на продукцію з *DN* до *BV* (Q_{dw}).

У разі застосування мита з метою захисту вітчизняних виробників ціна на імпортну продукцію зросте на відповідну величину ставки мита з P_w до P_t. Як наслідок, скорочуватиметься обсяг імпорту з *GV* до *LS*. У цілому ж використання імпортного мита створює прямі негативні економічні ефекти для зарубіжних постачальників товару та внутрішніх споживачів, і позитивні – для національних виробників і держави.

Обсяг виробництва вітчизняних підприємств зростатиме з *BG* до *CL*, а попит скоротиться з *BV* до *CS*. Споживачі у результаті підвищення ціни на товар отримують зменшення загальної економії у розмірі *BCSV* (*a + b + c + d + e*) та вимушені нести сумарні реальні додаткові витрати у розмірі *BCSR* (*a + b + c + d*). Натомість, національні виробники отримують економічний ефект у вигляді зростання сумарного прибутку з *ABG* до *ACL*, тобто на величину *BCLG* (*a + b*). Причому, додатковий прибуток *BCHG* (*a*) отримують «більш ефективні» виробники, які за рахунок відносно нижчого рівня питомих витрат на виробництво продукції за показником цінової конкурентоспроможності мали змогу працювати на ринку за звичайних умов і конкурувати з імпортними товарами за світової ціни P_w. *GHL* (*b*) є прибутком «менш ефективних» національних підприємств, питомі витрати яких виявились вищими за світову ціну на товар. Вони отримуватимуть додатковий прибуток від реалізації продукції в обсязі *HL* у результаті застосування державою імпортного мита. На виробництво додаткового обсягу продукції менш ефективні виробники несуть непродуктивні додаткові витрати в розмірі *GLK* (*c*), яких можна було б і уникнути. Разом з тим, ці витрати є непродуктивними лише в галузі виробництва та товарному ринку, що розглядаються. З іншого ж боку, вони можуть бути додатковим доходом постачальників з інших галузей національної економіки, що з макроекономічної точки зору є позитивним наслідком.

Держава отримуватиме ефект у вигляді прямих надходжень у державний бюджет від обкладання митом імпортної продукції в розмірі *KLSR* (*d*) та непрямі надходження від обкладання податками додаткового сумарного прибутку національних виробників *BCLG* (*a + b*). *RSV* (*e*) є чистими втратами економії споживачів внаслідок скорочення попиту з *BV* до *CS* через зростання ціни на товар з P_w до P_t.

Разом з тим, імпортне мито на кінцеві товари, що встановлюється державою, не характеризує повною мірою захист внутрішнього ринку від імпортної продукції. Ставка мита на готову продукцію не враховує ставок імпортного мита, встановлених для окремих матеріальних компонентів (сировини, матеріалів, деталей, вузлів тощо), з яких складається готова продукція. Розрахунок фактичного (ефективного) рівня митного захисту ринку T_e здійснюється за формулою:

$$T_e = \frac{T_n - \alpha \cdot T_{im}}{1 - \alpha} \tag{4.4}$$

де T_n – номінальний рівень мита на імпорт кінцевого продукту;

T_{im} – номінальний рівень мита на складові матеріальних витрат;

α – частка вартості імпортних компонентів матеріальних витрат у ціні кінцевого продукту при відсутності митного тарифу.

Відповідно, для розрахунку допустимої частки імпортних компонентів у виробі при певних зовнішніх умовах (рівнях ставок мита) використовується формула:

$$\alpha = \frac{T_e - T_n}{T_e - T_{im}} \tag{4.5}$$

Результат моделювання наведено на рис. 4.6.

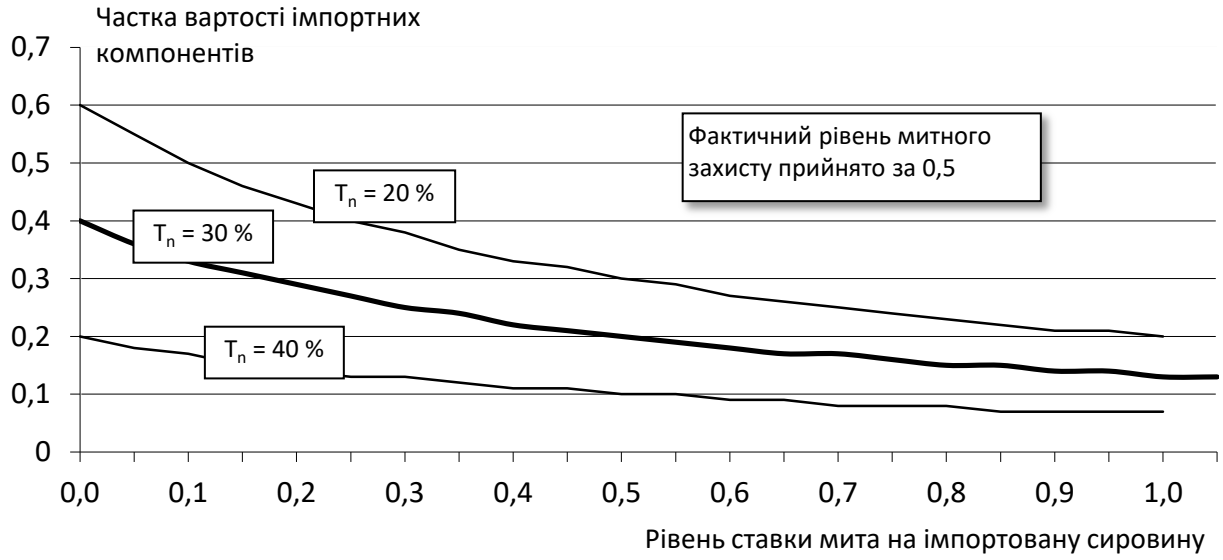


Рис. 4.6. Зміна значення показника протекціонізму залежно від частки імпортованої сировини

Таким чином, для підприємств є можливість визначити ту частку імпортних комплектуючих, яка є оптимальною для виготовлення продукції при тій чи іншій ставці ввізного мита на сировину або матеріали за інших сталих умов.

Розділ 5. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

– Квотування і ліцензування
– Фінансові методи торговельної політики
– Неекономічні методи впливу на міжнародну торгівлю

Термінологія:

– нетарифні бар`єри
– субсидії:
  - прямі;
  - опосередковані
– квотування
– квоти
– демпінг:
  - постійний;
  - хижацький;
  - випадковий
– ліцензії
– ліцензування
– субсидії
– ембарго
– торгові договори
– торгові режими
– митна політика
– режим сприяння
– режим обмежень
– технічні бар’єри

5.1. Квотування і ліцензування

Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі – прямі адміністративні норми, що встановлюються державою та визначають кількість і номенклатуру товарів, дозволених для ввозу до країни та вивозу з країни. До таких адміністративних норм відносяться: контингентування, ліцензування і квотування.

Квотування і ліцензування називають нетарифними бар'єрами. Нетарифні бар'єри (*Non-Tariff Barriers*) – це обмеження міжнародної торгівлі за допомогою квот, системи ліцензування, добровільних експортних обмежень, субсидій та стандартів. Такими бар'єрами можуть бути технічні, фармакологічні, санітарні, фітосанітарні, ветеринарні та екологічні стандарти та вимоги, а також процедури їх застосування.

Квотування (*Allocations*) – кількісне обмеження на обсяг товару певного найменування, що може бути імпортованим / експортованим за визначений проміжок часу. Квоти поділяють на імпортні та експортні – граничний обсяг певної категорії товарів, який дозволено експортувати з території країни (імпортувати на територію країни) впродовж встановленого строку та який визначається у натуральних чи вартісних одиницях.

У рамках двосторонніх переговорів з доступу до ринків товарів і послуг за погодженням з Мінагрополітики було взято зобов'язання щодо застосування з моменту вступу до СОТ щорічної тарифної квоти на ввезення цукру-сирцю з тростини в обсязі 260 тис. тонн зі ставкою мита 2 % (поза квотою – 50 %). Це було зафіксовано у відповідних підписаних двосторонніх протоколах з країнами-членами СОТ як зобов'язання України.

Експортні квоти вводяться:

1) згідно з міжнародними стабілізаційними угодами, що визначають частку кожної країни у загальному експорті окремого товару (наприклад, експорт нафти з країн ОПЕК);
2) керівництвом країни для запобігання вивозу товарів, дефіцитних на внутрішньому ринку.

У жовтні 2020 р. було тимчасово запроваджено квоти на експорт зернових культур з України з метою забезпечення продовольчої безпеки. Квоти діяли до кінця 2020 р. та склали:

– для кукурудзи – 3,0 млн тонн (24,47 % від загального зібраного урожаю у бункерній вазі),
– для пшениці – 0,5 млн тонн (2,79 % від загального зібраного урожаю у бункерній вазі);
– для ячменю – 0,2 млн тонн (2,16 % від загального зібраного урожаю у бункерній вазі).

Імпортні квоти вводяться державою для захисту вітчизняних товаровиробників, для регулювання попиту та пропозиції на внутрішньому ринку, а також як відповідь на дискримінаційну торговельну політику інших країн. Існують також індивідуальні квоти, тобто – квоти, що встановлюються по товару (товарах) із визначенням конкретної країни, куди товар (товари) можуть експортуватись або з якої він (вони) може імпортуватись. Ембарго (*Embargo*) – тип квотування, який повністю забороняє торгівлю певними видами товару.

Існує також варіант, за якого можливе перевищення квоти ввезення (вивезення) товару. Тарифна квота – різновид змінних митних зборів, ставки яких залежать від обсягу імпорту товару: при імпорті в межах певних обсягів товар обкладається за базовою внутрішньоквотною ставкою тарифу (*Within-Quota Rate*), при підвищенні певного обсягу імпорт обкладається за більш високою понадквотною ставкою тарифу.

Існують також антидемпінгові, компенсаційні, спеціальні квоти. Антидемпінгові квоти – граничний обсяг імпорту в країну певного товару (товарів), що є об’єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів, який/які дозволено імпортувати в країну протягом установленого строку та який визначається у натуральних та/або вартісних одиницях виміру.

Компенсаційні квоти – граничний обсяг імпорту в країну певного товару (товарів), що є об'єктом антисубсидиційного розслідування та/або компенсаційних заходів, який дозволено імпортувати в країну протягом установленого строку та який визначається у натуральних та/або вартісних одиницях виміру.

Спеціальні квоти – граничний обсяг імпорту в країну певного товару (товарів), що є об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів, який дозволено імпортувати в країну протягом установленого строку та який визначається у натуральних та/або вартісних одиницях виміру.

На рис. 5.1 графічно представлено приклади обмежень з використанням квоти – обсяг ввезення (вивезення) товарів обмежується квотою і, відповідно, імпорт (експорт) припиняється ще до закінчення року.

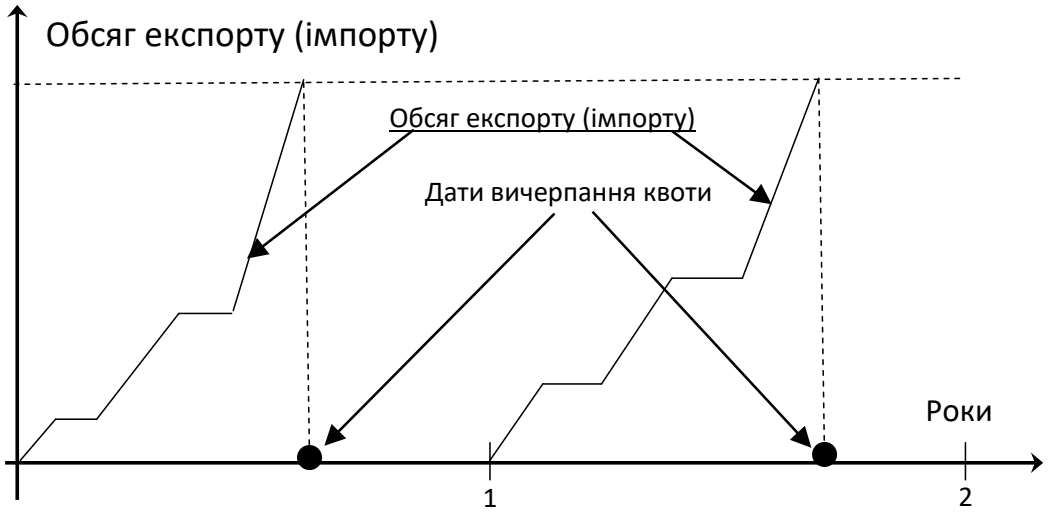


Рис. 5.1. Приклад введення кількісних обмежень на міжнародну торгівлю (квотування)

Розглянемо вплив імпортної квоти на процеси міжнародної торгівлі та окремі суб'єкти економіки. При цьому зробимо такі ж припущення, як і у випадку застосування країною імпортного мита (див. п. 4.3).

На рис. 5.2 представлено графічне зображення економічних ефектів від застосування країною імпортної квоти. Оскільки деякі економічні ефекти від застосування імпортної квоти є ідентичними відносно використання імпортного мита та детально описані вище, скоротимо їх теоретичне роз'яснення.

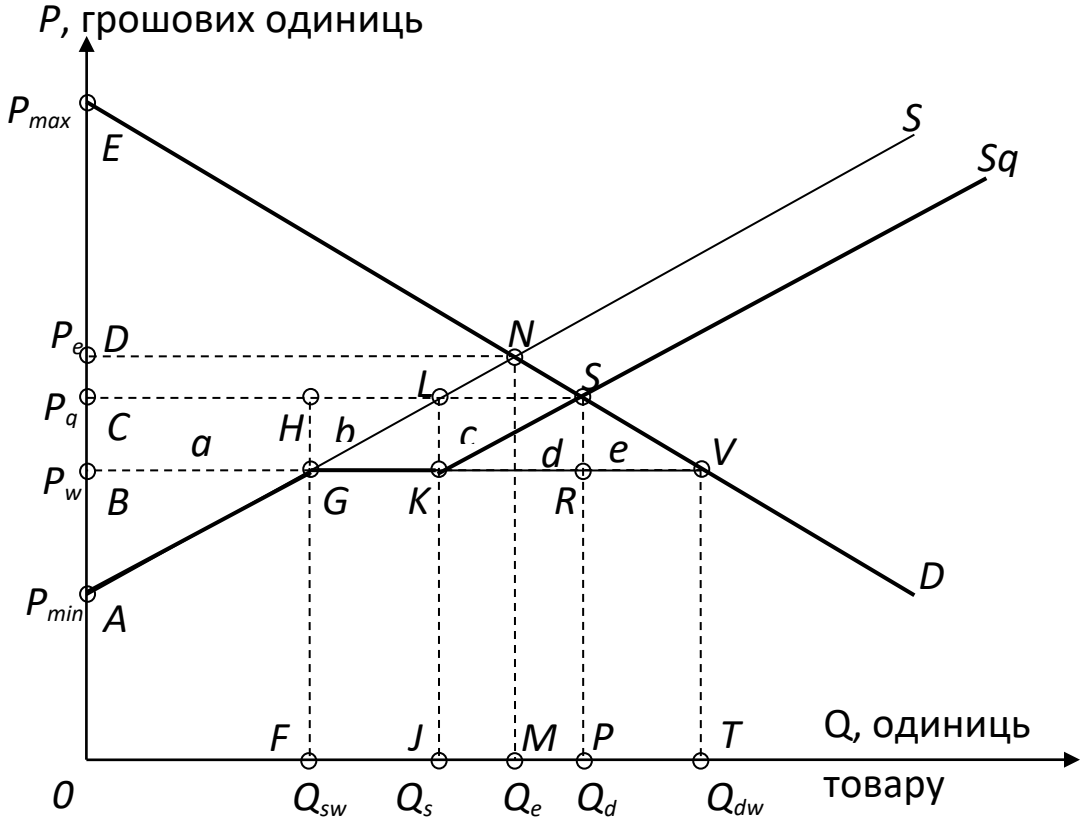


Рис. 5.2. Вплив імпортної квоти на суб'єктів міжнародної торгівлі

При використанні імпортної квоти з метою захисту вітчизняних виробників обсяг імпорту скоротиться з *GV* до *GK*, тобто до розміру квоти. Тоді, внаслідок виникнення тимчасового дефіциту на внутрішньому ринку, який не може бути покритий за рахунок відносно дешевшої імпортної продукції, ціна на внутрішньому ринку зростатиме з P_w до P_q, відображаючи нові умови рівноваги після встановлення квоти. Таким чином, використання імпортної квоти створює

прямі негативні економічні ефекти для зарубіжних постачальників товару та внутрішніх споживачів, і позитивні – для національних виробників і держави.

Застосування імпортної квоти призведе до певних змін у кон'юнктурі ринку. Зокрема, нова крива пропозиції S_q складається з трьох відрізків:

1) *AG* – пропозиція більш ефективних національних виробників, що характеризуються відносно нижчими питомими витратами на виготовлення продукції;
2) *GK* – пропозиція іноземних виробників (постачальників) у межах визначеної квоти;
3) *KS* – пропозиція менш ефективних національних виробників, що характеризуються відносно вищими питомими витратами.

Це спричинятиме зростанню ціни на внутрішньому ринку та скороченню реального попиту з *BV* до *BR*. Разом з тим, квота виконуючи захисну функцію, створює умови для збільшення обсягу вітчизняного виробництва продукції на величину *KR*.

Споживачі ж отримують певне зменшення загальної економії в розмірі *BCSV* (*a + b + c + d + e*) та вимушені нести сумарні реальні додаткові витрати в обсязі *BCSR* (*a + b + c + d*). Натомість для національних виробників виникає економічний ефект у вигляді зростання сумарного прибутку з *ABG* до *ACHG* + *KLS*, тобто на величину *BCHG* + *KLS* (*a + c*). Додатковий прибуток *BCHG* (*a*) отримують більш ефективні виробники, а *KLS* (*c*) є прибутком менш ефективних національних підприємств. При цьому на виробництво додаткового обсягу продукції *KR* виробники несуть непродуктивні додаткові витрати у розмірі *KSR* (*d*).

Застосування імпортної квоти забезпечує імпортерам, які отримали право на ввіз товарів у країну в рамках квоти, позитивний ефект у вигляді зростання питомого прибутку в розмірі (P_q – P_w) та

його загального обсягу *GHLK* (*b*) за рахунок підвищення ціни реалізації на ринку країни-імпортера.

Разом з тим, імпортна квота, на відміну від мита, не надає прямих надходжень до державного бюджету. Проте, у держбюджет поступають непрямі доходи від оподаткування додаткового прибутку національних виробників *BCHG* + *KLS* (*a* + *c*) та іноземних постачальників (імпортерів) *GHLK* (*b*) згідно національного законодавства та, у разі наявності, міжнародних договорів. *RSV* (*e*) є чистими втратами економії споживачів внаслідок скорочення попиту з *BV* до *CS* через зростання ціни з P_w до P_q.

Ліцензування (*Licensing*) – регулювання зовнішньоекономічної діяльності через дозволи, видані державними органами на експорт чи імпорт товару у встановлених обсягах на визначений проміжок часу. Основними системами розподілу ліцензій є такі:

– аукціон;
– система пріоритетності (пропорційно обсягам імпорту / експорту підприємства за попередній період);
– розподіл на позаціновій основі:
  – державний пріоритет за принципом ефективності діяльності підприємства;
  – видача владою ліцензій тим компаніям, які продемонстрували свою здатність на імпорт або експорт найбільш ефективним способом.

Види ліцензій:

– ліцензія антидемпінгова – належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом установленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів;
– ліцензія компенсаційна – належним чином оформлене право на імпорт у країну протягом установленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом антисубсидиційного розслідування та/або компенсаційних заходів;

– ліцензія спеціальна – належним чином оформлене право на імпорт у країну протягом установленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів;
– ліцензія відкрита (індивідуальна) – дозвіл на експорт (імпорт) товару упродовж певного періоду часу (але не менше одного місяця) з визначенням його загального обсягу;
– ліцензія генеральна – відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції за певним товаром (товарами) та/або з певною країною (групою країн) протягом періоду дії режиму ліцензування за цим товаром (товарами);
– ліцензія експортна (імпортна) – належним чином оформлене право на експорт (імпорт) протягом 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;
– глобальна ліцензія – дозвіл ввезти чи вивезти даний товар до будь-якої країни за певний проміжок часу без обмежень його кількості або вартості;
– автоматична ліцензія – дозвіл, що видається негайно після отримання від експортера або імпортера заявки, яка не може бути відхилена державним органом;
– аукціон – продаж ліцензій на конкурсній основі.

На міждержавному рівні у Генеральній угоді з торгівлі послугами та в Угоді Світової організації торгівлі з базових телекомунікацій від 1997 року містяться правила регулювання і ліцензування телекомунікацій. Країни, що підпи-

сали Угоду, здійснюють регулювання та ліцензування відповідно до торговельних правил СОТ. Стосовно процесу ліцензування такими правилами є такі:

1) режим найбільшого національного сприяння (стаття II);
2) прозорість (стаття III);
3) торгові бар'єри (стаття VI).

5.2. Фінансові методи торговельної політики

Економічним інструментарієм активізації експортних операцій виступають кредитні та фінансові засоби. Формами кредитних засобів є надання експортних кредитів на пільгових умовах порівняно з умовами на внутрішньому та міжнародному ринках і як страхування експортних операцій, переважно експортних кредитів на пільгових умовах.

До основних фінансових засобів регулювання експортно-імпортних операцій належать такі:

– субсидії (*Subvention*) – грошові виплати, спрямовані на підтримку національних виробників та опосередковану дискримінацію імпорту (рис. 5.3);
– демпінг (*Dumping*) – метод нетарифної торгової політики продажу товарів на зовнішні ринки за цінами нижчими за світові.

Субсидії поділяються на прямі та опосередковані.

Прямі субсидії – прямі виплати експортерові після здійснення ним експортної операції на суму різниці його витрат і отриманого доходу (дотації виробнику під час його виходу на зовнішній ринок).

Опосередковані субсидії – приховані дотації експортерам за допомогою податкових пільг, повернення імпортного мита, пільгових умов страхування тощо.

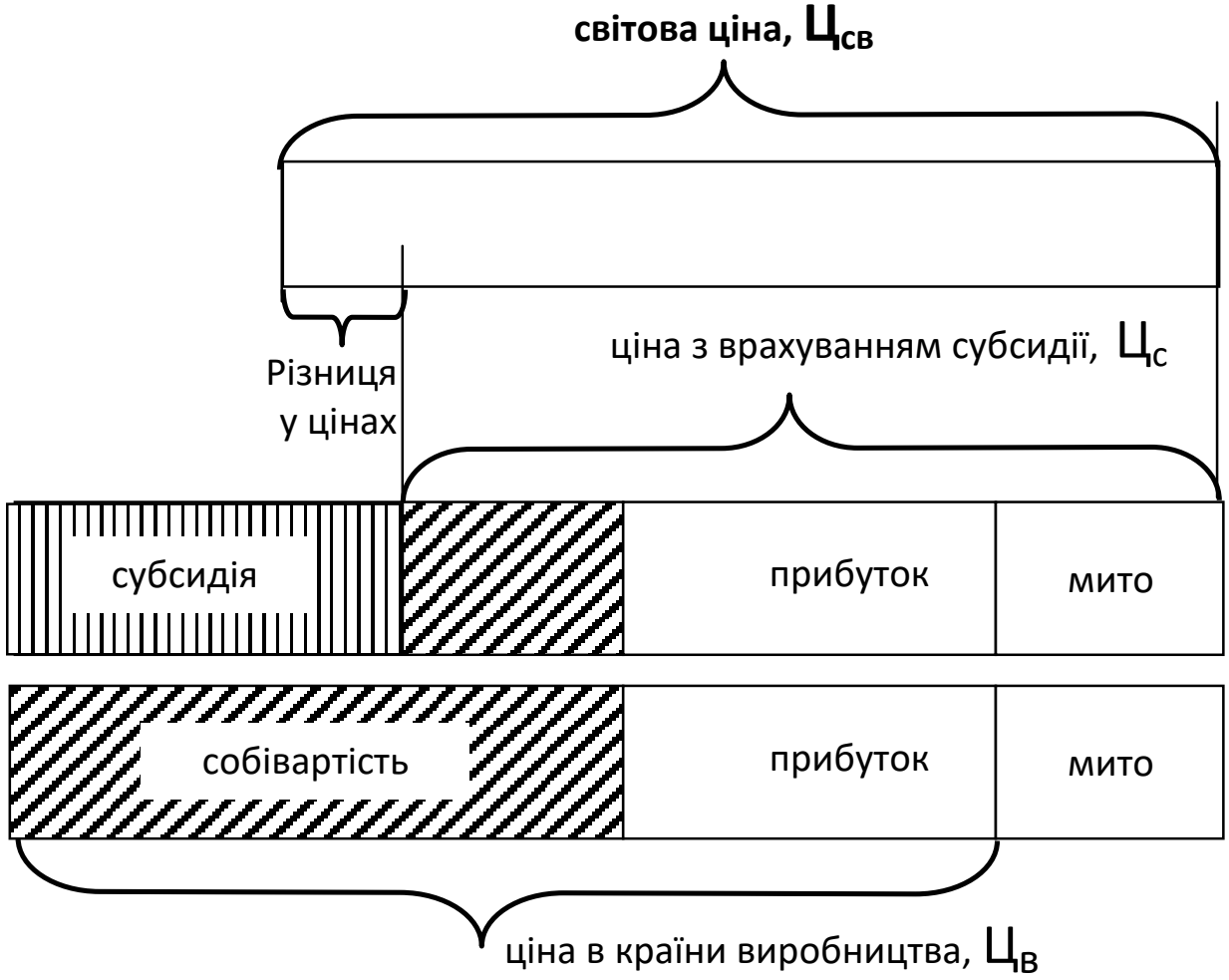


Рис. 5.3. Зміна ціни на товар при субсидуванні експорту

Здебільшого, поняття субсидії ототожнюється з поняттям експортної субсидії – прямі виплати або надання податкових пільг чи пільгових кредитів національним експортерам або потенційним експортерам.

Іншим методом нетарифної торгової політики є демпінг – ввезення на митну територію країни імпорту товару за ціною, нижчою від порівнянної ціни на подібний товар у країні експорту, яке заподіює шкоду національному товаровиробнику подібного товару (рис. 5.4).

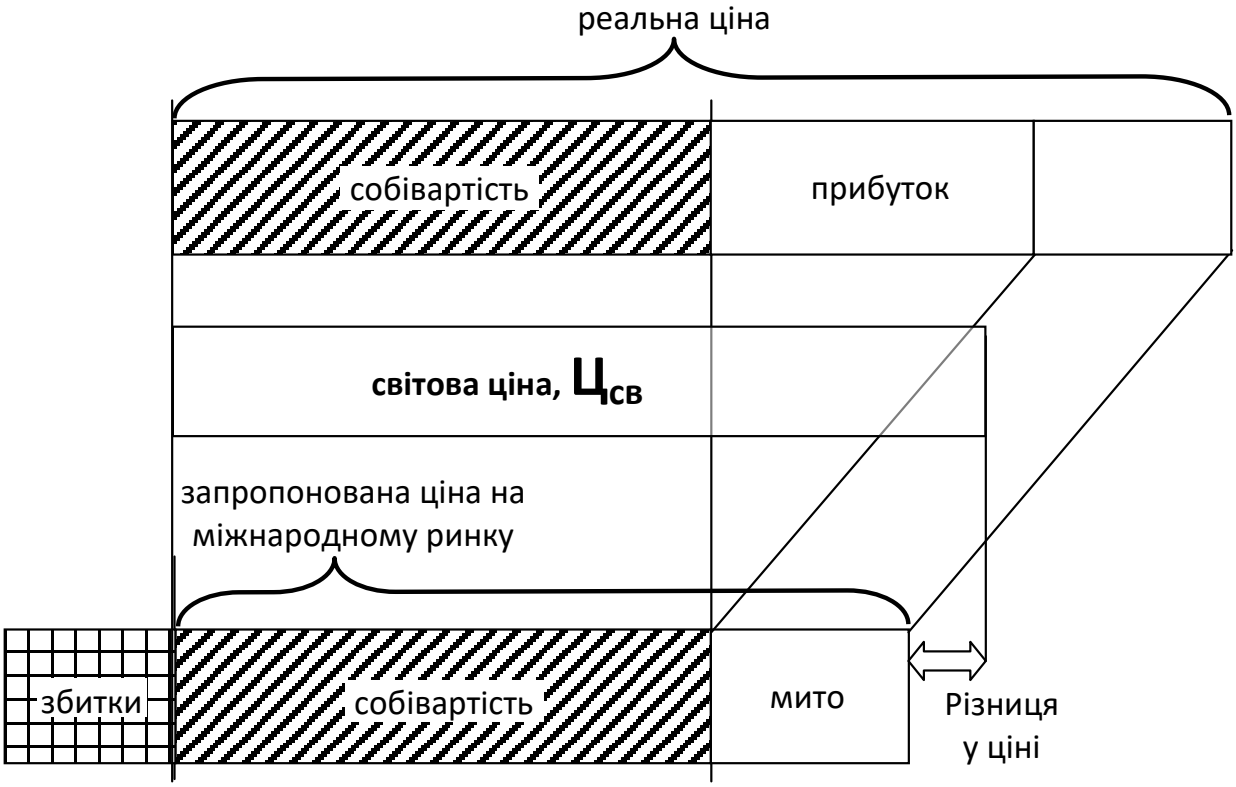


Рис. 5.4. Вплив демпінгу в міжнародній торгівлі

Демпінг поділяється:

– постійний демпінг – тривала тенденція національного монополіста максимізувати прибуток через продаж товару на внутрішньому ринку за завищеними цінами порівняно з міжнародним ринком;

– хижацький демпінг – тимчасовий продаж товару на іноземному ринку за цінами, нижчими за собівартість або нижчими, порівнюючи із внутрішніми цінами, з метою витіснення іноземних виробників з ринку, після чого ціни на товари починають зростати, виробники отримують монопольну ренту на цьому ринку;

– випадковий (спорадичний) демпінг – це продаж, який здійснюється час від часу за цінами, нижчими за собівартість, або нижчими порівняно з внутрішніми цінами з метою зменшення непередбачуваного або тимчасового надлишку товарів без зниження цін у країні;

– навмисний демпінг – тимчасове навмисне зниження експортних цін з метою витіснення конкурентів з ринку і подальшого встановлення монопольних цін;
– зворотній демпінг – завищення цін на експорт порівняно з цінами продажу тих же товарів на внутрішньому ринку.

5.3. Неекономічні методи впливу на міжнародну торгівлю

Методи впливу умовно можна поділити на зовнішні та внутрішні. Внутрішні зосереджені в середині країни, зовнішні здійснюються міжнародними організаціями. До внутрішніх відносяться органи законодавчої та виконавчої влади, державна митна служба, антимонопольний комітет, міжвідомчі комісії тощо.

Органи виконавчої влади здійснюють такі функції:

– забезпечують проведення єдиної зовнішньоекономічної політики при здійсненні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності виходу на зовнішній ринок, координують їх зовнішньоекономічну діяльність, у тому числі відповідно до міжнародних договорів України;
– здійснюють контроль за додержанням всіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності чинних законів України та умов міжнародних договорів України;
– здійснюють заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, зокрема реєстрацію учасників зовнішньоекономічної діяльності, реєстрацію окремих видів контрактів;
– проводять антидемпінгові, антисубсидиційні та спеціальні розслідування.

Державна митна служба України здійснює митне регулювання та контроль за перетинанням товарами українських кордонів. Антимонопольний комітет здійснює контроль за додержанням суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності законодавства про захист економічної конкуренції.

Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі здійснює таке:

– оперативне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні згідно з чинним законодавством;
– приймає рішення про порушення і проведення антидемпінгових, антисубсидиційних або спеціальних розслідувань і застосування відповідно антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів.

Виділяють такі форми регулювання міжнародної торгівлі: державну та ринкову. Державне регулювання здійснюється на законодавчому рівні. Ринкове регулювання зовнішньої торгівлі належить до економічних методів, основою якого є пропозиція і попит на товари та послуги на світових ринках.

За територіальною ознакою неекономічні методи виокремлюються у глобальні, регіональні та місцеві. Глобальні охоплюють переважну більшість країн. Регіональні характерні для інтеграційних угрупувань, місцеві – для окремо взятих країн.

Розрізняють дві тенденції розвитку державного регулювання міжнародної торгівлі. Перша тенденція – це послаблення економічного впливу держави на суб'єктів підприємницької діяльності. Друга тенденція – наростання особливої значущості державних рішень щодо реалізації спільних науково-технічних проєктів.

До неекономічних методів впливу належать: торгові договори; торгові режими.

Торгові договори (*Trade / Commercial Agreements*) – регулюють двосторонні відносини між країнами на рівні виконавчої влади та підлягають ратифікації законодавчою владою.

Існують два різновиди торгових режимів: режим найбільшого сприяння і національний режим. Режим найбільшого сприяння – умова, що визначає надання договірним сторонам таких самих прав, пільг і переваг, якими користуються треті країни у міжнародній торгівлі. Національний режим – умова, що визначає надання іноземним фізичним та юридичним особам не менш сприятливого

режиму ведення торгівлі, ніж власним фізичним і юридичним особам.

Важливим фактором впливу у державному регулюванні є митна політика. Зазначений чинник впливає на міжнародну торгівлю у режимах сприяння та обмежень. Основою важеля впливу є рівень мита на товари та обладнання, яке використовується у процесі співробітництва.

Режим сприяння характеризується фритредерством (*політика вільної торгівлі*) – активізація визначених пріоритетних галузей, забезпечення зовнішньоекономічних напрямів розвитку, виконання міждержавних угод, рекомендацій міжнародних організацій, планова зміна технічних норм, стандартів. Формами реалізації можуть бути субсидії та режим найбільшого сприяння.

Режим обмежень (*протекціонізм*) обумовлюється необхідністю забезпечення обороноздатності держави, економічної безпеки, екології, збереження інфраструктури регіонів, національних стандартів. Основним важелем режиму обмежень є мито. Обкладання митом імпортованих товарів підвищує витрати, які, у свою чергу, знижують рівень привабливості держави, яка запроваджує режим обмежень. Обкладання митом приносить дохід державі, який може бути використаний для реалізації інших державних програм.

Також до важелів режиму обмежень належать: квотування; ліцензування; стандарти; технічні бар’єри.

Стандарти – документи, які розроблені на основі консенсусу та затверджені уповноваженими органами. Вони встановлюють призначені для загального та багаторазового використання правила, інструкції або характеристики, які стосуються діяльності чи її результатів.

Стандарти поділяються на такі типи: міжнародні стандарти; стандарти для членів організації; стандарти компаній. Стандарти можуть підтримуватися державними органами, національними

професійними об’єднаннями, членами організацій, приватними компаніями.

Технічні бар’єри – приховані методи торгової політики у формі державних заходів контролю та обмежень, пов´язаних з вимогами до технічних параметрів товару, які можуть бути використані як засіб обмеження доступу тих чи інших товарів на внутрішній ринок країни.

Технічні бар’єри різноманітні за своєю природою та формами прояву. Вони можуть встановлюватись у вигляді:

– стандартів;
– технічних норм і правил;
– вимог до безпеки товарів;
– вимог до пакування, маркування та інших технічних характеристик продукції.

За юридичною формою розрізняють технічні бар’єри:

– у вигляді відповідних законодавчих актів даної країни, які мають універсальний характер та застосовуються до даного товару в цілому, коли він реалізується на території країни незалежно від того, вироблений він всередині країни чи імпортований. Ці акти можуть мати форму закону чи підзаконних актів (наприклад, вимоги до вмісту шкідливих речовин у продуктах харчування) згідно із законодавством про захист прав споживачів;
– у вигляді нормативних актів у рамках чинного митного законодавства, прийнятих до виконання відповідних нормативних актів загального характеру;
– у вигляді міжнародних угод, що пов’язано із розширенням міжнародного співробітництва у сфері стандартизації та захисту навколишнього середовища. Прикладом є угоди про захист озонового шару, які передбачають вимоги щодо використання речовин, що не руйнують озоновий шар, та угоди з торгівлі промисловими відходами.

Технічні бар’єри передбачають застосування заборон, обов’язкової інспекції товарів, спеціальних дозволів на ввезення, інспекції підприємств-постачальників, спеціальних вимог до маркування та пакування, а також фактично сформованих технічних параметрів. Заборони діють на ввезення продукції, яка не відповідає технічним вимогам.

Інспекція підприємств-постачальників – дозвіл на ввезення товару лише продукції виробленої на підприємствах, які успішно пройшли процедуру спеціальної інспекції спеціалістами країни-імпортера. Метою даної інспекції є підтвердження умов виробництва, за яких підприємство дійсно може забезпечити необхідну якість товару (зокрема, зберігання продовольчої сировини та необхідні гігієнічні умови виробництва консервованої продукції тощо).

Спеціальні вимоги до маркування та пакування вводяться з метою захисту прав споживачів. Згідно законодавства більшості країн, у тому числі й України, іноземні виробники мають робити написи на продуктах харчування, косметичних, парфумерних і медичних товарах національною мовою із зазначенням відповідних основних характеристик. Фактично сформовані технічні параметри виникли внаслідок технічної політики фірм, спрямованої на закріплення своєї присутності на ринку та на створення перешкод конкурентам для проникнення на ринок (розробка та застосування в окремих країнах різних стандартів телебачення, систем радіомовлення, параметрів мережі електропостачання тощо).

Серед технічних бар’єрів виділяють декілька специфічних, до яких відносять санітарні, ветеринарні, фітосанітарні норми та правила. Дана сфера регулювання пов’язана не тільки зі стандартами на ті чи інші товари, а також із забезпеченням безпеки населення, сільськогосподарських тварин і рослин.

Головна риса всіх технічних бар’єрів – вони офіційно застосовуються не як засіб обмеження імпорту, а для забезпечення цілісності національної системи стандартизації безпеки використання

товарів. Такі заходи охоплюють близько 1/3 товарів у світовій торгівлі. Відмінність у національних і внутрішньофірмових стандартах, а також у системах вимірювання при виробництві та оцінюванні параметрів цілеспрямовано використовується державами для створення нетарифних бар'єрів для імпортної продукції.

Одним із шляхів полегшення доступу на зовнішні ринки у зв'язку зі зростанням технічних бар'єрів і скороченням витрат, які ними викликаються, є досягнення на офіційному або фірмовому рівнях угоди про взаємне визнання результатів технічних випробувань виробу та його сертифікації. Крім того, іншим способом подолання технічних бар'єрів є виготовлення продукції, що призначена для експорту, з урахуванням міжнародних стандартів, розроблених Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO), або з урахуванням стандартів країни-імпортера.

Метою міжнародної стандартизації є сприяння успішному розвитку взаємовигідного товарообміну між країнами шляхом узгодження національних стандартів і технічних умов, розроблення єдиних вимог до технічних даних і якості та прийняття відповідних рекомендацій. Величезне практичне значення мають стандарти ЄС, на базі яких побудовано понад 80 % усіх міжнародних стандартів та рекомендацій.

Також до завдань міжнародної стандартизації відноситься розробка уніфікованих принципів використання національних лабораторій та служб при інспектуванні імпортних товарів і встановлення довіри до цих служб з боку подібних органів інших країн — міжнародне визнання національних лабораторій з випробувань та інспектуючих органів.

Іншими засобами нетарифного обмеження є такі:

– консульські збори;

– внутрішні податки та збори;

– акцизні збори;

– певні стандарти якості, норми пакування, маркування та ін.

Консульські збори – платежі, що справляються за вчинення консульських дій на території країни. Внутрішні податки та збори (*Domestic Taxes and Charger*) – приховані методи торговельної політики, які спрямовані на підвищення внутрішньої ціни товару та зниження за рахунок цього рівня конкурентоспроможності на внутрішньому ринку. Акцизні збори – це непрямий податок на окремі товари (продукцію), визначені законом як підакцизні. Даний податок включається до ціни товарів (продукції).

Для аналізу нетарифних методів регулювання використовуються такі індекси:

– індекс частотності – відображає частку тарифних позицій, покритих нетарифними обмеженнями;
– індекс покриття торгівлі – відображає цінову частку експорту чи імпорту, покриту нетарифними обмеженнями;
– індекс впливу на ціни – співвідношення ціни світового ринку та внутрішньої ціни на товар, імпорт або експорт якого підлягає нетарифним обмеженням.

Розділ 6. Міжнародна торгівля послугами

– Теорія торгівлі послугами
– Міжнародна логістика
– Регулювання міжнародної торгівлі послугами

Термінологія:

– послуги (факторні, нефакторні)
– міжнародний транспорт
– транспортні витрати
– міжнародні поїздки
– інструменти державного регулювання ГАТС
– заходи регулювання доступу на ринок

6.1. Теорія торгівлі послугами

Послуга (*Services*) – вид діяльності, робіт, у процесі виконання яких не створюється новий матеріально-уречевлений продукт, який раніше не існував, але змінюється якість вже створеного продукту. Послуги у міжнародній економіці поділяються на виробничі, транспортно-експедиційні, страхові, консультаційні, маркетингові, експортні, посередницькі, брокерські, агентські, консигнаційні, управлінські, облікові, аудиторські, юридичні, туристські.

Послуги також поділяються на такі:

– факторні – платежі, що виникають у зв’язку з міжнародним рухом факторів виробництва;

– нефакторні – транспорт, подорожі та інші нефінансові послуги.

Існує також поділ на базові, додаткові та спеціальні послуги. До базових послуг відносяться ті, які є основою надання послуги даного виду, наприклад, телефонний зв'язок чи інтернет. Додаткові послуги поділяються на платні та безкоштовні. До платних додаткових послуг, зазвичай, відносять можливість дистанційного замовлення, відмови чи керування процесом надання послуги. Спеціальні послуги надаються на замовлення державних установ, комерційних підприємств, фізичних осіб.

Надання послуг здебільшого відбувається одночасно з реалізацією товару або здійсненням інвестицій у ту чи іншу країну. Потреба у послузі формується під впливом багатьох факторів. Купує споживач ту чи іншу послугу, враховуючи власні фінансові ресурси, ціни та споживчу корисність. Ціни формує ринок. Споживач бажає отримати послуги якомога за найнижчу ціну. Виробник послуги, навпаки, хоче реалізувати послугу за найвищу ціну. Ринкові механізми регулюють баланс і послуга надається за ціною точки рівноваги як у країні, так і на міжнародному ринку.

Для визначення ролі сфери послуг у національній економіці використовуються два показники:

1) частка сектору послуг у загальному числі зайнятих;

2) частка обсягу наданих послуг у ВНП.

Вищезазначене пов’язано з дією таких факторів:

– зростаючою мобільністю виробників і споживачів послуг (розвиток транспорту, супутникового зв’язку, інтернету та т.п.);

– появою нових форм торгівлі послугами (телекомунікація, інформатизація);

– збільшенням попиту на певні види послуг (фінансові, банківські, страхові).

Міжнародна торгівля послугами включає:

– комунальні послуги та будівництво;

– оптова і роздрібна торгівля, ресторани та готелі, туристичні бази та кемпінги;

– транспортування, зберігання і зв’язок, фінансове посередництво;

– банківські та біржові послуги;

– страхові операції;

– оборона та обов’язкові соціальні послуги;

– освіта, охорона здоров’я та суспільні роботи;

– інформаційні та консалтингові послуги;

– ярмарки, виставки;

– інші комунальні, соціальні та особисті послуги.

6.2. Міжнародна логістика

Міжнародні транспортні операції умовно поділяються на послуги транспортування і міжнародні ділові поїздки.

Міжнародний транспорт – послуги усіх видів транспорту наземного, водного (морського та річного), трубопровідного, повітряного (космічного), що надаються резидентами однією країни резидентам іншої країни. Транспортні операції вважаються міжнарод-

ними, якщо вони пов’язані з переміщенням зовнішньоторговельних вантажів на зовнішніх, відносно країни-продавця і країни-покупця, ділянках маршруту перевезення. Також існує поняття транзит товарів – переміщення товарів, вироблених за межами країни, через територію країни без будь-якого використання цих товарів на зазначеній території.

Вибір того чи іншого виду транспорту для перевезення товару залежить від низки факторів: швидкість доставки; витрати; частота відправлень; надійність; доступність; здатність для перевезень конкретного товару.

Зазвичай, транспортні операції для перевезення вантажу використовують міжнародну систему Інкотермс (*Incoterms - INternational COmmerce TERMS*). Метою Інкотермс є забезпечення комплекту міжнародних правил з тлумачення торговельних термінів, що використовуються у зовнішній торгівлі. Інколи сторони, що заключають контракт, недостатньо знайомі з практикою ведення торгівлі у різних країнах. Це може слугувати виникненню непорозумінь, судових справ.

Для вирішення суперечностей у міжнародних перевезеннях Міжнародна торговельна палата опублікувала в 1936 році перелік міжнародних правил для точного визначення торговельних термінів. Поправки та доповнення були здійснені у 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 і 2020 роках для приведення цих правил у відповідність до сучасної практики міжнародної торгівлі.

Сфера дії Інкотермс обмежена питаннями, які пов’язані з правами та обов’язками сторін договору купівлі-продажу відносно поставки реалізованих товарів.

У табл. 6.1 наведена класифікація торговельних умов за міжнародною системою Інкотермс-2020.

Таблиця 6.1. Кодові позначення та пояснення основних понять міжнародної системи Інкотермс-2020

Група	Код	Назва англійською	Українське пояснення
1	2	3	4
E	Категорія E (товар надається продавцем на власному складі)		
	EXW	EX Works	франко-завод (назва місця)
F	Категорія F (продавець має передати товар перевізникові, який зазначив покупець)		
	FCA	Free CArrier	франко-перевізник ... (назва місця)
	FAS	Free Alongside Ship	франко уздовж борту судна ... (назва порту відвантаження)
	FOB	Free On Board	франко-борт ... (назва порту відвантаження)
C	Категорія C (продавець має укласти договір перевезення, проте не бере на себе ризики втрати або пошкодження товару, або додаткові витрати внаслідок подій, що можуть відбутися після відвантаження і відправлення)		
	CFR	Cost and FReight	вартість і фрахт ... (назва порту призначення)
	CIF	Cost, Insurance, Freight	вартість, страхування та фрахт ... (назва порту призначення)
	CPT	Carriage Paid To	фрахт/перевезення сплачено до ... (назва місця призначення)
	CIP	Carriage and Insurance Paid to	фрахт/перевезення та страхування оплачені до ... (назва місця призначення)

Продовження табл. 6.1.

1	2	3	4
D	Категорія D (продавець має нести всі витрати та ризики, які необхідні для доставлення товару до пункту призначення)		
	DAT	Delivered At Place	поставка в пункті ... (назва пункту)
	DPU	Delivered at Place Unloaded	поставка на місце вивантаження
	DDP	Delivered Duty Paid	поставка з оплатою мита ... (назва місця призначення)

Для Інкотермс 2020 існує 11 правил, які поділяються на сім правил для будь-якого виду чи видів транспорту та чотири правила для морських перевезень і перевезень внутрішніми водними шляхами.

Правила для будь-якого виду чи видів транспорту:

EXW (EX Works) – франко-завод (із вказівкою пункту доставки). Застосовується при початкових цінових пропозиціях без урахування будь-яких витрат на доставку товару. При обранні EXW продавець передає товари покупцю на його території (або в іншому місці, яке вказується у контракті (завод, фабрика, склад тощо). Всі інші витрати лягають на покупця.

FCA (Free CArrier) – франко-перевізник (із вказівкою пункту доставки). Термін FCA має два різних значення, які залежать від обраних рівня ризику та обсягу витрат для покупця і продавця: FCA (a) застосовується тоді, коли продавець доставляє товар, який замитнений для експорту, у вказане місце, яке належить до його території; FCA (b) використовується тоді, коли продавець доставляє товар, який замит-

нений для експорту, у вказане місце, яке не належить до його території. Зазначимо, що товар може бути переданий перевізнику. Перевізника може обрати як продавець, так і покупець.

CPT (Carriage Paid To) – перевезення оплачене до... (із вказівкою пункту доставки). За умов використання CPT продавець сплачує за перевезення товару до зазначеного пункту призначення, а потім витрати має покупець.

CIP (Carriage and Insurance Paid to) – перевезення і страхування оплачені до... (із вказівкою пункту доставки). Зазначене подібно до умов CPT за винятком того, що продавець має забезпечити страхування товару під час перевезення.

DAP (Delivered At Place) – доставка до місця призначення (із вказівкою пункту доставки). Продавець має доставити товар і бути готовим до розвантаження у зазначеному пункті призначення. Умова DAP передбачає те, що продавець має керувати всіма ризиками, які пов'язані з ввезенням товару.

DPU (Delivered at Place Unloaded) – доставка до місця призначення та розвантаження (із вказівкою пункту доставки). Продавець має надати товар (у тому числі й розвантажити) у зазначеному місці. Продавець також має сплатити всі транспортні витрати (експортні збори, здійснити оплату за перевезення, за розвантаження у порту призначення та збори цього порту) та бере на себе всі ризики до прибуття товару до пункту призначення.

DDP (Delivered Duty Paid) – доставка зі сплатою мита (із вказівкою пункту доставки). Продавець має доставити товар у зазначене місце в країні покупця і також має сплатити усі витрати, що пов’язані із перевезенням товару до пункту призначення, включно з митом на імпорт і податками. При

цьому продавець не несе відповідальності за розвантаження товару.

Правила для морських перевезень і перевезень внутрішніми водними шляхами:

FAS (Free Alongside Ship) – франко уздовж борту судна (із вказівкою пункту доставки). Товар вважається доставленим за умови, якщо цей товар розташований уздовж борту судна (на баржі або біля причальної лінії), який призначений покупцем у зазначеному порту відвантаження. Стосовно ризиків, то вони переходять від продавця до покупця у момент, коли товар розташовується уздовж борту судна.

FOB (Free On Board) – франко-борт. Продавець має доставити товар на борт судна, яке визначене покупцем, у зазначеному ним порту відвантаження. Ризики переходить від продавця до покупця у момент, коли товар опиняється на борту судна. До FOB належить можливість покупки товарі, які вже доставлені на судно.

CFR (Cost and FReight) – вартість і фрахт. Продавець має доставити товар на борт судна. Ризики переходять від продавця до покупця у момент, коли товар опиняється на борту судна. До цього, продавець має укласти договір і сплатити усі витрати та фрахт судна для доставки товару до зазначеного порту призначення.

CIF (Cost, Insurance and Freight) – вартість, страхування і фрахт. У додаток до зазначених вище правил CFR продавець також має забезпечити мінімальне страхове покриття ризиків пошкодження товару під час перевезення чи втрати товару покупцем.

Зазначене вище сформовано на основі документації «Incoterms 2020» та Практичне керівництво № 17 «ЗЕД: експорт та імпорт товарів, операції з інвалютою».

Отже, Значну кількість витрат становлять транспортні витрати (*Cost of Transport*) – всі витрати з доставки товару від продавця до покупця, що включають вартість фрахту, страхування, навантаження/розвантаження, упаковку / розпаковку та інші супутні витрати. Вплив транспортних витрат на міжнародну торгівлю аналогічні впливу зростаючих витрат виробництва, а саме:

– призводять до зниження обсягів торгівлі (як експорту, так і імпорту), підвищення спеціалізації країн і, отже, розмірів виграшу від торгівлі;
– перешкоджають повному вирівнюванню вартості факторів виробництва між країнами, що торгують (відповідно до теореми Хекшера-Оліна-Самуельсона);
– зумовлюють зміщення у територіальному розподілі праці (у розміщенні підприємств і галузей);
– відбувається розподіл транспортних витрат між країнами, що торгують, відповідно до еластичності попиту та пропозиції товару або послуги за цінами: чим нижча еластичність попиту в країні, що імпортує, тим більшу частку транспортних витрат вона сплачує.

Іншим видом транспортних операцій є міжнародні ділові поїздки, які складають значну частину світового експорту послуг. Міжнародні поїздки для деяких країн світу є найсуттєвішою статтею валютних надходжень.

Основними поняттями, які характеризують явище міжнародних ділових поїздок є:

– міжнародні поїздки – товари та послуги, що здобуваються мандрівниками за кордоном, якщо вони знаходяться там менше року та вважаються нерезидентами;
– мандрівник – Людина, що знаходиться менше року в країні, у якій він не є резидентом, якщо він не є співробітником урядової установи (посольства, військової бази) іншої країни або членом його сім’ї та не працює на резидента;

– ділові поїздки (*Business Travels*) включають усі особисті витрати мандрівників, що знаходяться закордоном з діловими цілями:
  – екіпажі суден і літаків, співробітники урядових органів, міжнародних організацій, приватних фірм, сезонні працівники;
  – виключають витрати, покупки та продажі, що здійснені мандрівником від особи та за рахунок організації, яка відправляє за кордон.

6.3. Регулювання міжнародної торгівлі послугами

Головним міжнародним документом, що регулює міжнародну торгівлю послугами, є Генеральна угода торгівлі послугами (ГАТС). Даний документ входить на правах додатку в угоду про СОТ. ГАТС стосується усіх послуг, залучених до міжнародної торгівлі, яким би чином вони не здійснювалися. ГАТС застосовується до чотирьох способів постачання послуг:

– транскордонне постачання (спосіб 1) – послуга надається з території однієї країни на територію будь-якої іншої;
– споживання за кордоном (спосіб 2) – послуга надається на території однієї країни споживачам послуг з будь-якої іншої країни;
– комерційна присутність (спосіб 3) – послуга надається постачальником Члена СОТ через комерційну присутність на території іншого члена;
– присутність фізичних осіб (спосіб 4) – послуга надається постачальником однієї країни через присутність його фізичних осіб на території будь-якої іншої країни.

Згідно документу ГАТС, міжнародна торгівля послугами – надання послуги з території однієї країни на територію іншої країни, окрім послуг, що надані урядами.

Основні положення ГАТС:

– використання принципу найбільшого сприяння;

– використання національного режиму;

– забезпечення активної участі країн, що розвиваються.

Зобов'язання сторін не накладати обмежень на міжнародну торгівлю послугами:

– квоти на обсяг наданих послуг і обмеження на вартість послуг;

– обмеження загальної кількості організацій, що надають послуги;

– обмеження числа фізичних осіб, що надають послуги;

– обмеження юридичних фірм, у яких можуть бути зареєстровані організації, що надають послуги;

– обмеження участі іноземного капіталу в організаціях, що надають послуги.

У цілому інструментарій торгової політики, який використовуються для обмеження торгівлі послугами, здебільшого ті ж, що й у торгівлі товарами.

Заходи регулювання доступу на ринок – інструменти торгової політики, що обмежують або забороняють іноземним фірмам, виробникам послуг, оперувати на місцевому ринку.

Розрізняють такі інструменти державного регулювання:

– обмеження на торгівлю послугами;

– введення кількісних квот на імпорт іноземних послуг;

– обмеження на створення на внутрішньому ринку філій ТНК;

– обмеження на рух виробників послуг;

– обмеження на рух споживачів послуг;

– вилучення з національного режиму – дискримінація на внутрішньому ринку послуг іноземних виробників порівняно з місцевими.

За Угодою ГАТС члени СОТ не повинні встановлювати обмеження таких видів:

– обмеження кількості постачальників послуг або у формі квот, монополій, виключних постачальників послуг, або вимоги підтвердження економічної необхідності;
– обмеження загальної вартості операцій з послугами або активів у формі кількісних квот чи вимог підтвердження економічної необхідності;
– обмеження загальної кількості операцій з послугами або загального обсягу продукції послуг, вираженого у показниках, що встановлюють цифрові одиниці у формі квот чи вимог підтвердження відповідності;
– обмеження загальної кількості фізичних осіб, які можуть отримати робочі місця у певному секторі послуг, або кількості фізичних осіб, яких постачальник послуг може найняти і які необхідні та мають безпосереднє відношення до поставки певної послуги у формі кількісних квот чи вимоги підтвердження економічної необхідності;
– обмеження щодо конкретних типів юридичних осіб або спільних підприємств, через які постачальник послуг може надавати послугу;
– кількісні обмеження на участь іноземного капіталу у формі максимального відсотка іноземного володіння акціями або загальної вартості індивідуальних чи сукупних іноземних інвестицій.

ЧАСТИНА ІІ. МІЖНАРОДНИЙ РУХ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА

Розділ 7. Міжнародний рух капіталу

– Теорії руху факторів виробництва
– Форми міжнародного руху капіталу
– Прямі іноземні інвестиції та економічний ефект від їх впровадження

Термінологія:

– міжнародний рух капіталу
– класична теорія міжнародних інвестицій
– прямі іноземні інвестиції
– офіційний капітал
– приватний капітал
– позиковий капітал
– портфельні інвестиції
– прямі інвестиції
– теорія життєвого циклу торгівлі та інвестицій
– форми міжнародного руху капіталу
економічний ефект

7.1. Теорії руху факторів виробництва

До мобільних факторів виробництва належать праця, капітал і технології. Основні теорії та відповідність їх змісту стосовно руху зазначених факторів виробництва представлено у табл. 7.1.

Таблиця 7.1. Основні теорії та моделі міжнародної економіки

Назва теорії	Фактори, рух яких розглядається	Примітка
Модель Рікардо-Вінера	капітал, робоча сила	додаткова література
Теорія Хекшера-Оліна	капітал, робоча сила	див. підрозділ 2.4
Модель Хекшера-Оліна-Самуельсона	капітал, робоча сила	додаткова література
Теорія Столпера-Самуельсона	робоча сила	див. підрозділ 3.2
Класична теорія міжнародних інвестицій	капітал	у поточному підрозділі
Теорія життєвого циклу торгівлі та інвестицій	капітал	у поточному підрозділі

Класична теорія міжнародних інвестицій

Виробничі ресурси мають схильність тяжіти до того місця вкладання, де може бути досягнута найбільша віддача (чим більший розмір накопичення капіталу (трудових ресурсів, технологій) у даній країні, тим більша ймовірність, що вона вивозитиме капітал за кордон). У розвиток класичної теорії інвестицій зазначимо про можливість виготовляти товари поза країною базування за рахунок таких складових:

– зниження ризику шляхом географічної диверсифікації виробництва (розпорошення капіталу зменшує ризик, оскіль-

ки малоймовірно, щоб усі капіталовкладення фірми давали одночасно низьку (чи високу) віддачу;

– використання недосконалості ринку (відхід від жорстких рамок теорії економіки вільної конкуренції, застосування ефекту економії на масштабі);

– підвищення рівня ефективності виробничої та збутової діяльності.

Теорія життєвого циклу торгівлі та інвестицій свідчить, що торговельні та інвестиційні зв'язки залежать від того, на якій стадії життєвого циклу знаходиться продукція компанії (теорія життєвого циклу товару). Підходи до організації міжнародної торгівлі, торговельної політики залежать від перебування товару на певній стадії. Відповідно, інвестиційна привабливість виробництв зазначеного товару також залежить від стадії життєвого циклу.

Міжнародний рух капіталу (МРК) (*International Capital Flow*) – це переміщення капіталу між країнами світу в пошуках більш вигідної сфери застосування. Основні риси МРК:

– підвищення ролі держави у вивозі капіталу, держави самі стають активними фінансовими експортерами;

– посилення міграції приватного капіталу між промислово розвинутими країнами (через структурні зміни в економіці);

– збільшення частки прямих іноземних інвестицій.

МРК формують інституції, які опосередковують прямі зв'язки між інвесторами, що шукають можливості вкладення капіталу, та підприємцями, що потребують його чи проводять трансформації грошових заощаджень в інвестиційний капітал.

Установи-посередники при МРК:

– кредитні інститути, які приймають внески та задовольняють потреби в інвестиційних кредитах;

– кредитні інститути, які обслуговують біржові операції;

– інвестиційні фонди та компанії, які вкладають отримані кошти в цінні папери, диверсифікуючи внески з метою зменшення ризику;
– крупні підприємства, які виступають на міжнародному ринку як самостійні суб'єкти діяльності;
– страхові компанії;
– громадські емітенти;
– інвестиційні банки, які для зменшення ризику вводять програми торгівлі цінними паперами.

7.2. Форми міжнародного руху капіталу

Міжнародний рух капіталу (МРК) – вилучення з обігу частини національного капіталу та включення його у виробничий процес або інший обіг в інших країнах. Основною формою МРК є вивіз капіталу, тобто – одностороннє переміщення вартості у товарній або грошовій формах за кордон з метою одержання прибутку, відсотку чи для іншої мети. Вивіз капіталу у товарній формі означає експорт машин, обладнання, напівфабрикатів, матеріалів, технологій. Вивіз капіталу у грошовій формі – це вивіз валюти та валютних цінностей:

– валюти іноземних держав;
– грошові документи у іноземній валюти (чеків, векселів);
– цінні папери (акцій, облігацій);
– дорогоцінні метали (золото, срібло, платина);
– дорогоцінне каміння (діаманти, смарагди, сапфіри, перл), за виключенням ювелірних виробів і лому.

За ознакою власності на капітал вивіз капіталу поділяється на такі форми:

– вивіз приватного капіталу;
– вивіз державного капіталу.

Офіційний (державний) капітал (*Official Capital*) – кошти з державного бюджету, що переміщаються за кордон або приймаються з-за кордону за рішенням міжурядових організацій.

Приватний (недержавний) капітал (*Private/Non-State Capital*) – кошти приватних (недержавних) фірм, банків, інших організацій, що переміщуються за кордон або приймаються із-за кордону за рішенням їх керуючих органів та їхніх об'єднань.

За ознакою одержання прибутку на капітал формами є такі:

– вивіз підприємницького капіталу;

– вивіз позичкового капіталу.

Підприємницький капітал (*Enterprise Capital*) – кошти, що прямо або опосередковано вкладаються у виробництво з метою отримання прибутку. Підприємницький капітал поділяється на дві форми:

– прямі інвестиції;

– портфельні інвестиції.

Позичковий капітал (*Borroved Capital*) – кошти, що надаються у борг з метою отримання відсотків. У міжнародних масштабах в якості позичкового капіталу в основному використовується офіційний капітал з державних джерел, хоча міжнародне кредитування з приватних джерел також досягає доволі значних обсягів. Відповідно, існують форми вивозу позичкового капіталу: міжнародний кредит; пільговий кредит; дар.

Основні причини експорту та імпорту капіталу представлено на рис. 7.1.

За строком вкладення капіталу виділяють такі його форми:

– середньостроковий та довгостроковий капітал – вкладення капіталу строком понад 1 рік (усі вкладення підприємницького капіталу в формі прямих і портфельних інвестицій, так само як і позичковий капітал у вигляді державних кредитів, зазвичай, є довгостроковими);

– короткостроковий капітал – вкладення капіталу строком менше 1 року (переважно позичковий капітал у формі торгових кредитів).

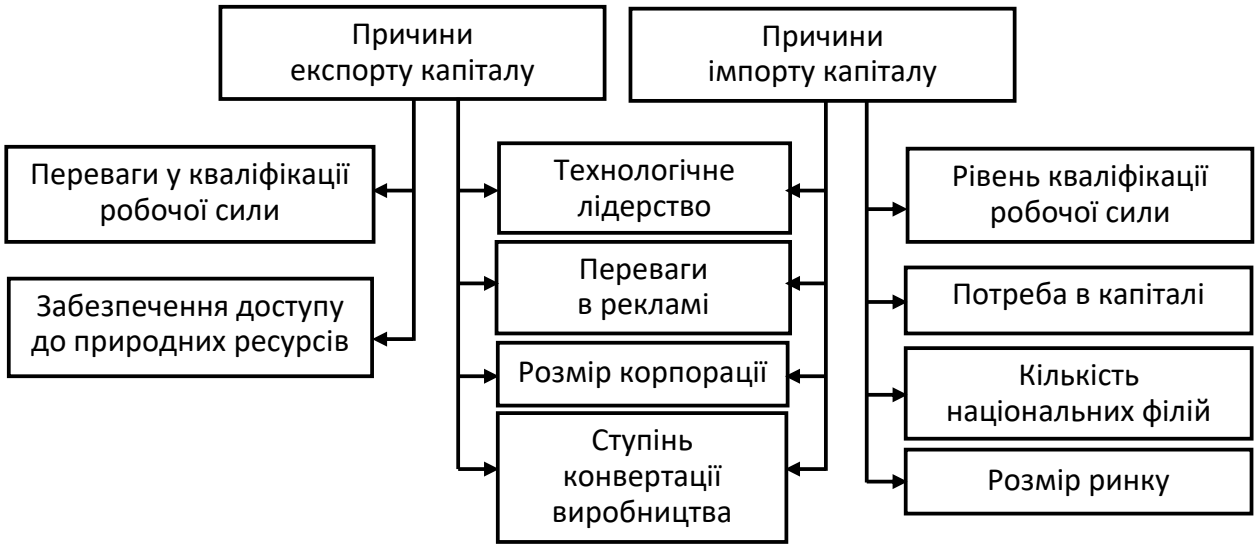


Рис. 7.1. Основні причини імпорту та експорту капіталу

Капітал за метою вкладення поділяють на такий:

– портфельні інвестиції (*Portfolio Investment*) – вкладення капіталу в іноземні цінні папери, що не надають інвестору права реального контролю над об'єктом інвестування. Такі інвестиції переважно базуються на приватному підприємницькому капіталі, хоча і держава, зазвичай, випускає свої і утримує іноземні цінні папери;

– прямі інвестиції (*Direct Investment*) – вкладення капіталу резидентом однієї країни у підприємство-резидент іншої країни з метою набуття довготривалого економічного інтересу (володіння активами, участь у прийнятті стратегічних рішень в управлінні об'єктом інвестування).

До складу прямих інвестицій входять:

– вкладення компаніями за кордон власного капіталу – капітал філій, частка акцій дочірніх і асоційованих компаній;

– реінвестування прибутку – частка прямого інвестора у доходах підприємства з іноземними інвестиціями, яка не розподілена в якості дивідендів і не переведена прямому інвестору.

7.3. Прямі іноземні інвестиції та економічний ефект від їх впровадження

Правила міжнародного інвестування передбачають наступні права: входу на ринок; справедливий та недискримінаційний режим; можливість зупинки контракту; врегулювання спорів.

Державна підтримка прямих інвестицій полягає у наступному: надання державних гарантій; страхування іноземних інвестицій; звільнення від подвійного оподаткування; адміністративна та дипломатична підтримка.

На рис. 7.2 наведено класифікацію видів та форм інвестицій.

Рис. 7.2. Класифікація інвестицій

Прямі іноземні інвестиції (*Foreign Direct Investment*) – вкладання компаніями власного капіталу за кордон. У табл. 7.2 та табл. 7.3 наведені обсяги прямих іноземних інвестицій в та з України за окремими країнами.

Таблиця 7.2. Прямі іноземні інвестиції в Україну
(за даними Держкомстату України)

Країна	Обсяги прямих інвестицій на 31.03.2021р. (млн дол.)	У відсотках до підсумку
Всього, у тому числі	51785	100,0
Країни ЄС	37386	72,2
Кіпр	16722	32,3
Нідерланди	10011	19,3
Швейцарія	3380	6,5
Німеччина	2634	5,1
Сполучене Королівство	2539	4,9
Австрія	1733	3,4
Люксембург	1136	2,2
Франція	1066	2,1
США	938	1,8
Польща	881	1,7
Туреччина	571	1,1
Вірґінські острови, Британські	553	1,1
Швеція	533	1,0
Угорщина	429	0,8
Данія	339	0,7

Таблиця 7.3. Прямі інвестиції з України в економіку країн світу
(за даними Держстату України)

Країна	Обсяги прямих інвестицій на 01.10.2021р. (млн дол.)	У відсотках до підсумку
Усього, у тому числі	6851,3	100,0
Кіпр	6358,0	92,8
Латвія	76,2	1,1
Польща	49,7	0,7
Грузія	30,6	0,4
Казахстан	25,9	0,4
Вірґінські Острови, Британські	20,8	0,3
Інші країни	290,1	4,3

За обсягами ПІІ, що вкладаються, компанії в інших країнах поділяються на такі:

– філія (повністю належить прямому інвестору);
– дочірня компанія (прямий інвестор-нерезидент володіє більше 50 % капіталу);
– асоційована компанія (прямий інвестор-нерезидент володіє менше 50 % капіталу).

Прямі іноземні інвестиції мають три основні компоненти:

– акційний капітал — купівля інвестором акцій підприємства в іншій країні;
– реінвестовані доходи — пряма частка доходів інвестора (пропорційно до прямої акційної участі), що не розподілені як дивіденди філіями, чи доходи, що не переказані до материнської фірми;
– внутрішньофірмові позики, або внутрішньофірмові боргові трансакції — це коротко- чи довгострокові позики, що надаються один одному прямими інвесторами (материнськими компаніями та їхніми філіями).

Реінвестування прибутку – частка іноземного інвестора в прибутках компанії, яка не розподілена як дивіденди та не переказана інвесторові, а використана для подальшого збільшення активів компанії.

Розрізняють і неакційні форми інвестування. Так, інвестори можуть отримувати частку в управлінні іншим суб’єктом підприємницької діяльності не тільки шляхом придбання певної акційної частки. З цією метою використовуються такі заходи, як: субпідрядництво, управлінські контракти, франчайзинг, ліцензування тощо.

Основане на ПІІ міжнародне виробництво, як і міжнародна торгівля, пов’язане з вивозом вартості за кордон. Взаємний вплив є досить характерним, оскільки міжнародне виробництво при вході на зарубіжний ринок може заміщати торгівлю (ефект заміщення) і створювати торгівлю (ефект експансії). Який з ефектів домі-

нує, залежить від специфіки конкретної ситуації та інвестиційного ризику тієї чи іншої угоди. Зазвичай, входження на зарубіжний ринок відбувається за такою схемою: експортування → ліцензування → інвестування.

Оскільки інвестор значною мірою контролює діяльність зарубіжного афілійованого підприємства, пряме інвестування є складнішим від портфельного. Підконтрольна філія часто отримує доступ до управлінського досвіду, торговельних і технологічних секретів, здобуває право використовувати торговельну марку материнської компанії. Інвестор при цьому отримує достатні важелі впливу на управління підприємством-нерезидентом.

Розглянемо процес МРК та його вплив на економічні суб'єкти країн. При цьому зробимо такі припущення:

1) будь-які обмеження на шляху переміщення капіталів між країнами відсутні;
2) напрями та обсяги МРК визначаються, головним чином, відносним рівнем доходів на капітал (банківські ставки проценту або рентабельність інвестицій) у країнах;
3) при розрахунку кількісних параметрів економічних ефектів МРК використовується закон великих чисел, що дозволяє згладити похибки в графічному їх представленні та здійсненні економічного аналізу;
4) економічна оцінка ефектів МРК надає їх кінцеві очікувані результати, натомість відповідні економічні процеси проходять поступово упродовж певного періоду: коротко-, середньо- чи довгострокового.

На рис. 7.3 представлено графічне зображення економічних ефектів від МРК між двома країнами – Чехією та Україною.

Чехія володіє капіталом у розмірі *AH*, а Україна – *HM*. Сукупний обсяг капіталу обох країн складає *AM*. Прямі D_c та D_u характеризують зростання вартісного обсягу продукту, що виробляється в Чехії та в Україні залежно від величин інвестованих ними капіталів

у свої економіки. Поки не відбуватиметься МРК, власники капіталу повністю вкладають його у національну економіку та отримують доходи на одиницю капіталу в розмірі r_c в Чехії та r_u в Україні. Обсяг виробленого за допомогою даного капіталу продукту в Чехії дорівнює *ADJH* (*a + b + c + d + e*), а в Україні – *HLRM* (*h + j + k*). Частину виробленого країнами продукту складають сукупні доходи власників капіталу. У Чехії вони дорівнюють *ABJH* (*a + d*), а в Україні – *HLPM* (*h + j*). Решту продукту являють собою доходи власників інших факторів виробництва (наприклад, землі, праці, інформації тощо). У Чехії їх величина складає *BDJ* (*b + c + e*), а в Україні – *LRP* (*k*).

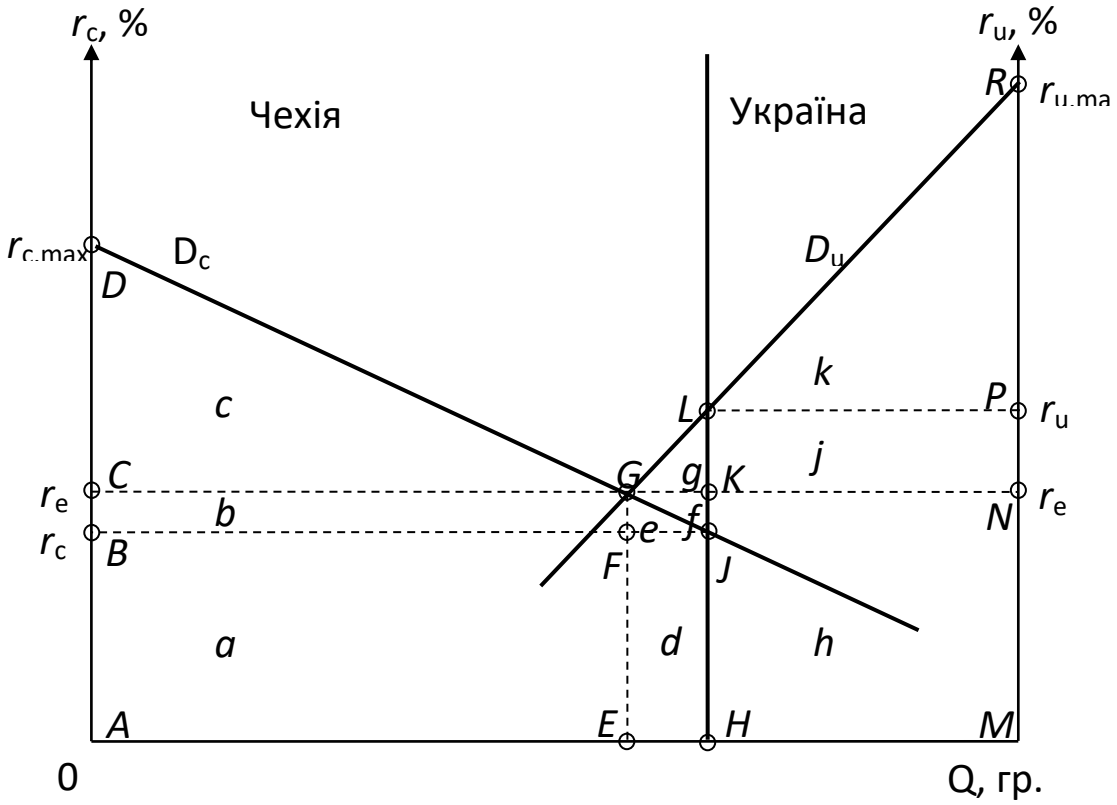


Рис. 7.3. Економічні ефекти міжнародного руху капіталу

Оскільки прибутковість інвестування капіталу в Україні вища, ніж у Чехії ($r_u > r_c$), можна очікувати, що частина чеського капіталу переміщатиметься в Україну доти, поки не відбудеться вирівнювання його доходності в обох країнах, оскільки тоді продовження МРК не забезпечуватиме позитивного економічного ефекту власникам капіталу з Чехії. Внаслідок переміщення капіталу в Україну

в розмірі *EH*, його дохідність в обох країнах врівноважиться на рівні r_e. Обсяг вкладеного в Чехії капіталу скоротиться до *AE*, а в Україні – зросте до *EM*.

Можна помітити, що в результаті МРК змінюються доходи власників капіталу в обох країнах. Зокрема, в Чехії, країні-донорі, дохід на одиницю капіталу зростає внаслідок ефективнішого його використання ($r_e > r_c$), а в Україні, країні-реципієнті, – спадає ($r_e < r_u$). Сумарний дохід власників капіталу з Чехії зросте з *ABJH* до *ACKH* (*a + b + d + e + f*), тобто на величину *BCKJ* (*b + e + f*). Причому, частина доходу *ACGE* (*a + b*) утворюється всередині країни, а частина *EGKH* (*d + e + f*) надходить з-за кордону. Дохід власників капіталу з України скоротиться з *HLPM* до *HKNM* (*h*), тобто на величину *KLPN* (*j*).

Протилежні ефекти матимуть власники інших факторів виробництва. У Чехії внаслідок зменшення обсягу вкладеного в національну економіку капіталу відбувається скорочення доходів власників інших факторів виробництва з *BDJ* (*b + c + e*) до *CDG* (*c*). В Україні ж в результаті збільшення інвестицій в економіку зростають і доходи власників інших факторів виробництва з *LRP* (*k*) до *GRN* (*g + j + k*).

Незважаючи на те, що доходи власників всіх факторів виробництва в процесі МРК змінюються по-різному в обох країнах, і Чехія, і Україна у результаті переміщення капіталу отримують економічні вигоди. Країна-експортер капіталу (Чехія) отримує додатковий дохід від вкладання капіталу закордоном у розмірі *GKJ* (*f*). У країні-імпортері капіталу (Україна) створюється додатковий дохід власників інших факторів виробництва у розмірі *GLK* (*g*). Отже, з точки зору світової економіки сумарний продукт, вироблений обома країнами у результаті МРК, зростає на величину *GLKJ* (*f + g*).

В обох країнах після МРК виникає різниця між внутрішнім і національним продуктами, створеними ними.

Внутрішній продукт Чехії складає *ADGE* (*a + b + c*), а національний – *ADGKH* (*a + b + c + d + e + f*). Внутрішній продукт України дорівнює *EGRM* (*d + e + f + g + h + j + k*), а національний – *HKGRM* (*g + h + j + k*). З графіка видно, що національний продукт країни-експортера капіталу перевищує внутрішній, а внутрішній продукт країни-імпортера капіталу перевищує національний. Це пояснюється тим, що частина внутрішнього продукту, створеного в Україні у розмірі *EGKH* (*d + e + f*), повертається до Чехії у вигляді доходу на капітал і є частиною її національного продукту.

Розділ 8. Міжнародний поділ праці та транснаціональне кооперування

– Форми міжнародного поділу праці, спеціалізація та кооперування
– Трансфертні ціни
– Транснаціональні компанії та міжнародна кооперація

Термінологія:

– суспільний поділ праці
– міжнародний поділ праці
– трансфертні ціни
– транснаціональні кооперації
– міжнародна кооперація
– міжнародна спеціалізація
– міжнародне виробниче кооперування

8.1. Форми міжнародного поділу праці, спеціалізація та кооперування

Суспільний поділ праці (*Social Division of Labour*) полягає у спеціалізації діяльності окремих виробників товарів чи послуг і товарному обміні між ними продуктами цієї діяльності. Упродовж історії людства суспільний поділ праці виступає одним з основних джерел економічного зростання, від якого залежить рівень розвитку продуктивних сил у цілому.

Міжнародний поділ праці (*International Division of Labor*) – це спеціалізація окремих країн на виробництві певних товарів та послуг і товарному обміні цими продуктами на світових ринках. Міжнародний поділ праці виникає між країнами, захищених своїм державним суверенітетом. Він здійснюється з метою підвищення рівня ефективності виробництва, економії затрат суспільної праці, раціонального розміщення продуктивних сил.

Міжнародний поділ праці існує у двох основних формах:

– міжнародна спеціалізація;

– міжнародне виробниче кооперування.

Міжнародна спеціалізація (*International Specialization*) – це форма поділу праці між країнами, в яких зростання концентрації однорідного виробництва відбувається на основі прогресуючої диференціації національних виробництв. На рис. 8.1 представлено види міжнародної спеціалізації.

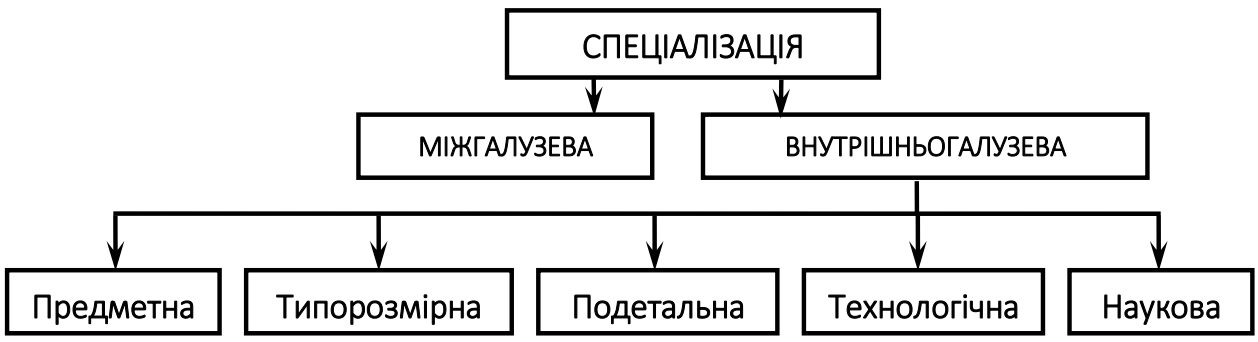


Рис. 8.1. Види міжнародної спеціалізації

Основними видами міжнародного поділу праці є такі:

– загальний – поділ праці між країнами світу за найбільш крупними сферами (галузями) суспільного виробництва (наприклад, промисловість, транспорт, зв'язок, сфера послуг);
– частковий – поділ праці між країнами у межах однієї сфери або галузі економіки (промисловість може поділятися на такі складові, як видобувна, металургійна, енергетична, інші);
– одиничний – поділ праці між суб'єктами міжнародної економіки у межах однієї відокремленої господарської одиниці (спільне підприємство).

За даними Держстату України значну питому вагу у структурі експорту України за 2021 рік займали такі групи товарів, як недорогоцінні метали та вироби з них (23,5 %), продукти рослинного походження (22,8 %), машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання (7,7 %), мінеральні продукти (12,4 %), жири та олії тваринного або рослинного походження (10,3 %), продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (4,1 %). Перераховані групи товарів займають понад 80 % у структурі експорту України. До високотехнологічного експорту України відносяться: фармацевтична продукція, електричні машини та устаткування, аеронавігаційна або космічна техніка, прилади та апарати.

Спеціалізація за імпортом має таку структуру: мінеральні продукти (20,5 %), машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання (19,5 %), продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (13,4 %), недорогоцінні метали та вироби з них (6,0 %), засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби (10,4 %).

Перераховані групи товарів займають у структурі імпорту України майже 70 %.

Значний обсяг експорту в Україні за 2021 рік здійснили місто Київ (22,5 %), Дніпропетровська (17,9 %), Донецька (10,3 %), Запорізька (7,0 %) та Миколаївська (5,1 %) області. Найменший обсяг товарів за цей період експортували Чернівецька (0,3 %) та Луганська (0,2 %) області. Значний обсяг імпорту в Україні за 2021 рік здійснили місто Київ (42,6 %), Дніпропетровська (8,1 %), Київська (7,7 %), Львівська (6,5 %), Харківська (3,3 %) області. Найменший обсяг товарів імпортували Луганська, Херсонська, Кіровоградська (0,4 %) та Чернівецька (0,3 %) області.

Кооперація (*Cooperation*) – система кооперативних організацій, створених з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб своїх членів. Кооперація можлива у сфері виробництва, науки та техніки, будівництва, транспорту, експедиторських, страхових, розрахункових, кредитних та інших банківських операцій, надання різноманітних послуг.

Міжнародне кооперування – це взаємодія країн на рівні горизонтальної моделі міжнародного поділу праці для спільних зусиль у різних сферах, але при цьому не порушуючи умови збереження автономності кожної сфери та національних кордонів.

Міжнародне виробниче кооперування (*International Production Co-operation*) є наслідком спеціалізації національних виробництв, що взаємодіють у системі міжнародного поділу праці. Міжнародне виробниче кооперування базується на предметній спеціалізації та виступає як форма часткового та загального поділу праці у світовому господарстві.

Кооперацію на міжнародному рівні можна назвати організовану взаємодію між фізичними та юридичними особами, корпораціями. Наприклад, міжнародне кооперування використовується у банківській та виробничій сферах, науково-технічному співробітництві.

Міжнародне виробниче кооперування означає включення країни у міжнародний поділ праці у рамках так званої вертикальної моделі міжнародного поділу праці, тобто за умови збереження автономності виробничого процесу в національних кордонах.

Розрізняють такі рівні міжнародного співробітництва: міждержавні угоди; міжгалузеві проєкти; галузеві проєкти; цільові комплексні програми.

Національна промисловість здійснювала виробниче кооперування у сферах літакобудування, ракетно-космічної галузі («Морський старт» і «GlobalStar»), машинобудування (приладобудування, енергетичне устаткування, важке машинобудування, кольорова металургія). З 10 основних світових пріоритетних напрямів в Україні законодавчо підтримується розвиток 5 (біотехнології, медичні технології, інформаційно-комунікаційна сфера, нові матеріали, атомні технології). Одним із чинників економічного зростання на засадах спеціалізації та кооперування є реалізація міжнародних проєктів з провідними технологічно-інноваційними країнами, до яких відносяться – США, Японія, Тайвань, Швейцарія, Швеція, Ізраїль, Фінляндія, Німеччина, Канада, Данія, Нідерланди, Південна Корея, Австрія, Сінгапур, Бельгія, Франція, Велика Британія, Ісландія, Норвегія, Австралія, Ірландія, Гонконг, Нова Зеландія, Італія.

8.2. Трансфертні ціни

Трансфертні ціни відіграють значну роль у глобальній економіці. Це зумовлено передусім тим, що значну частку глобального експорту становить внутрішній оборот ТНК між філіями у різних країнах. Внутрішній оборот ТНК опосередковується внутрішньокорпоративними цінами, які мають назву «трансфертних».

Трансфертні ціни (*Transfer Prices*) – ціни внутрішньокорпоративної торгівлі між розташованими у різних країнах підрозділами однієї ТНК, що використовується для переказу прибутків і скорочення податків, які сплачуються у державні бюджети країн-партнерів.

Механізм трансфертних цін базується на можливості їх відхилення від ринкових. Відносне зниження трансфертних цін на імпортовані філією комплектуючі та сировину від інших філій ТНК означає фактично її додаткове фінансування і збільшення прибутку. Відносне підвищення трансферних цін на імпортовані від корпоративної структури ТНК товари призводить до фактичного трансферту фінансових ресурсів до материнської компанії. Якщо розглядати це з точки зору експорту, залежність буде оберненою.

Основні характеристики трансфертних цін:

а) не є вільно ринковими, проте є внутрішніми регульованими цінами ТНК, а тому стабільнішими;

б) базуються на витратах на виробництво або індикаторах ринкових цін, але, водночас, встановлюються на рівні, який відповідає певним потребам ТНК – мінімізації податків і митних витрат, трансферту фінансових ресурсів від однієї філії ТНК до іншої, акумуляції активів ТНК у певній країні та ін. Відхилення трансфертних цін від ринкових визначає обсяг перерозподілу фінансів всередині ТНК;

в) трансфертні ціни сприяють формуванню внутрішньої норми прибутку ТНК за рахунок перерозподілу фінансових ресурсів і мінімізації податкових та інших зобов'язань у глобальній корпоративній структурі;

г) трансфертні ціни впливають на основні макроекономічні показники: рівень експорту, валового внутрішнього продукту, національного доходу, державного бюджету приймаючих країн.

Цінова політика — це комплекс заходів щодо визначення цін, цінової стратегії та тактики, умов оплати, варіювання цінами залежно від позиції на ринку, стратегічних і тактичних цілей фірми.

Цінова стратегія — це напрям дії фірми щодо ціноутворення з метою досягнення визначених цілей у конкретній ринковій ситуації упродовж конкретного періоду.

Діяльність фірм пов’язана, насамперед, з метою збільшення обсягу прибутку. Реалізується ця мета різними шляхами, які й визначають стратегічну мету ціноутворення.

Трансфертна ціна є різновидом оптової ціни підприємства. Вона застосовується при здійсненні комерційних операцій між підрозділами того самого підприємства та може використовуватися як відносно до готових виробів, напівфабрикатів, сировини, так і стосовно послуг, у тому числі до банківських платежів і відсотків за кредит. На рис. 8.2 наведена модель формування трансферної ціни з метою заощадження коштів на сплаті мита.

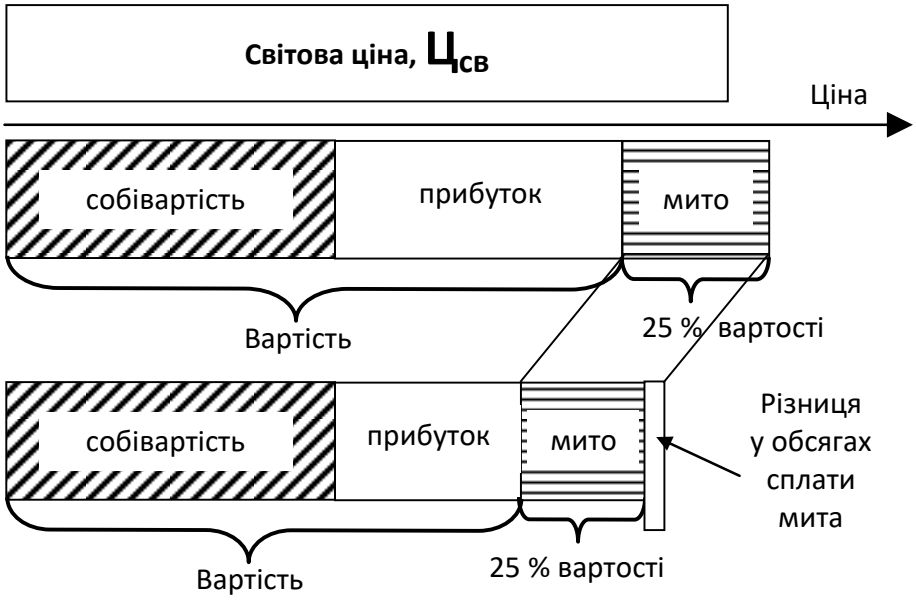


Рис. 8.2. Модель формування трансферної ціни з метою заощадження коштів на сплаті мита

За останні роки трансфертні ціни одержали значне поширення, оскільки внутріфірмова торгівля стає важливим елементом міжнародної торгівлі. Трансфертні ціни можуть істотно впливати на конкурентоздатність підприємства на ринку.

Так, шляхом заниження цін на сировину та матеріали, що поставляються дочірніми підприємствами, можна помітно підвищити конкурентоспроможність даного підприємства. Знижені ціни іноді застосовуються для зменшення мита, хоча це суперечить антимонопольному законодавству.

Трансфертні ціни, зазвичай, відрізняються від ринкових. Для того щоб визначити, наскільки і в яку сторону вони відрізняються, достатньо знати за якими цінами будь-який товар постачають одним підрозділом корпорації її зарубіжній філії та за якою ціною той самий товар постачають у ту ж країну незалежним постачальникам.

У цих позиціях трансфертні ціни спотворюють облік міжнародного руху капіталу у формі прямих інвестицій. На рис. 8.3 приведено три варіанти трансфертної ціни (завищена /митна вартість 1/, ринкова /митна вартість 2/, занижена /митна вартість 3/).

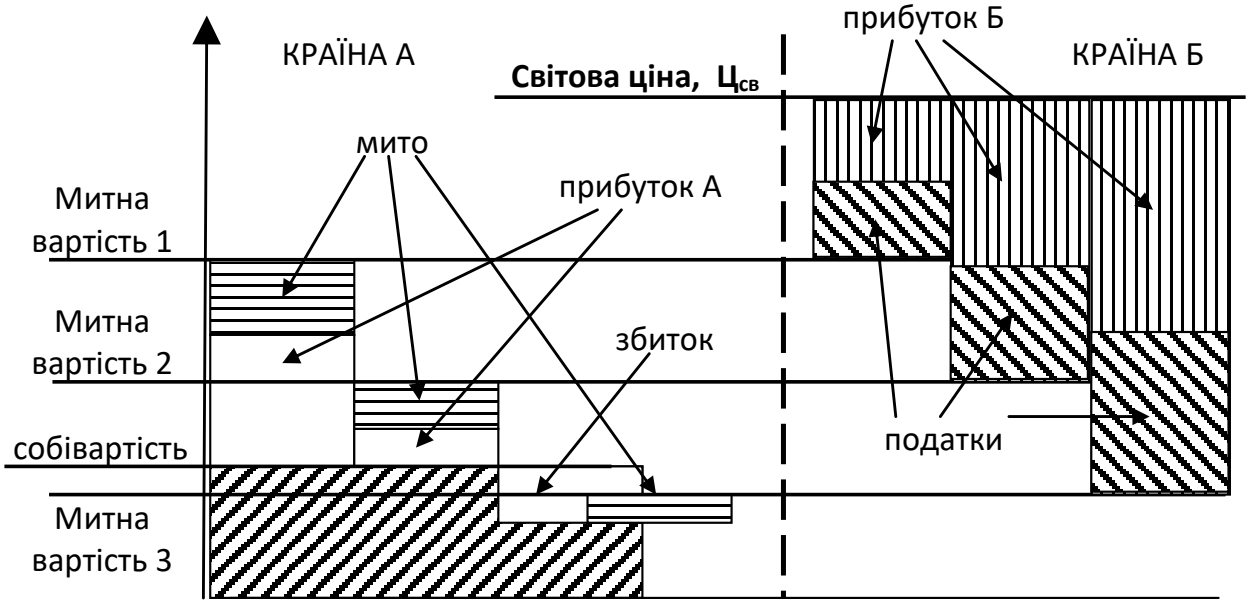


Рис. 8.3. Механізм формування трансфертної ціни

У той же час, якщо ставиться мета вивести з високого податкового обкладення прибуток, отриманий у своїй країні, транснаціональні корпорації імпортують з свого зарубіжного підрозділу будь-які компоненти за істотно підвищеними, проти ринкових, цінами. Обсяги внутрішньо корпоративної торгівлі досягають значних розмірів, які не піддаються точній оцінці.

У табл. 8.1 приведено відносні показники отримання надходжень до бюджетів країн А, Б і до структурних підрозділів (філій) транснаціональної компанії.

Таблиця 8.1. Відносні надходження до бюджетів країн та філій транснаціональної компанії

Варіант трансферної ціни	Бюджет країни А	Бюджет країни Б	Прибуток філії А	Прибуток філії Б
1	↑	↓	↑	↓
2	→	→	→	→
3	↓	↑	↓	↑

Кожен варіант доцільно використовувати у певній ситуації. Так, варіант 1 надає можливість поповнити бюджет країни А та отримати значний прибуток філією у країні А. Варіант 3, відповідно, – поповнення бюджету країни Б та отримання прибутку філією країни Б, хоча при збитках філії у країні А.

8.3. Транснаціональні компанії та міжнародна кооперація

Транснаціоналізація – це процес посилення світової інтеграції у результаті глобальних операцій транснаціональних корпорацій (ТНК). Транснаціоналізація є однієї з ключових характеристик сучасного розвитку світогосподарських процесів, яка розгортається переважно на двох рівнях: на рівні інтеграції національних економічних комплексів; на рівні комерційного середовища.

Транснаціональні корпорації – це міжнародні компанії, що мають свої господарські підрозділи у двох або більше країнах, управління якими здійснюється з одного або декількох центрів. Транснаціональний характер діяльності ТНК перейшов кордони політичної карти світу та пов'язаний з вирішенням багатьох соціальних і політичних проблем.

Термін «транснаціональна корпорація», «багатонаціональна компанія» (*Multinational Corporation* – MNC, *Multinational Enterprise*) як загальноприйнятий, вживається з 1960 року. За визначенням Комісії з транснаціональних корпорацій ООН, ТНК – це компанія, яка:

– включає одиниці (підрозділи) в двох або більше країнах, незалежно від юридичної форми та сфери діяльності;

– оперує у рамках системи прийняття рішень, що надає змогу здійснювати узгоджену політику та загальну стратегію через один або більше керівних центрів;

– має окремі одиниці (підрозділи), пов’язані спільною власністю таким чином, що одна (або більше) із них можуть впливати на діяльність інших (зокрема, розподіляти інтелектуальні та інші ресурси, відповідальність за результати функціонування та ін.).

Транснаціональна кооперація. Однією з форм транснаціонального поділу праці є внутрішньофірмове кооперування. Кооперуванню притаманне таке:

– кооперація у сфері НДДКР;

– кооперація промислових компаній з науковими парками або технополісами;

– здійснення спільних програм і створення спільних підприємств.

Суттєвий рівень транснаціональної кооперації здійснюється таким типом корпорацій, як транснаціональні стратегічні альянси (ТСА). ТСА – особлива організаційна форма міжфірмових, міжкорпораційних зв'язків двох або більше компаній.

У світовій економіці функціонує приблизно 82 тис. міжнародних (транснаціональних) компаній, які мають близько 810 тис. філій у різних країнах всіх континентах. З 500 найпотужніших ТНК 85 контролюють 70 % всіх закордонних інвестицій. Вони реалізують 95 % фармацевтики, 80 % усієї виробничої електроніки та хімії, 76 % продукції машинобудування. Більшість ТНК контролюють нафтову, хімічну промисловість, автомобілебудування та електроніку. Пояснюється це тим, що у зазначених напрямах простіше, вигідніше створювати міжнародні виробничі об'єднання. Понад 60 % міжнародних компаній зайнято у сфері виробництва, 37 % – у сфері послуг і 3 % – у добувній промисловості та сільському господарстві. Найбільше ТНК зареєстровано у Німеччини (понад 7 тис.), а дочірніх підрозділів ТНК – у Китаї (45 тис.). Далі йдуть Японія, Швеція, Швейцарія, США та Великобританія. На ці країни припадає більше половини всіх ТНК у світі. Найвідомішими транснаціональними корпораціями, котрі розмістили свої дочірні філії в Україні, є такі: ASEA – Brown Bovery (ABB) в електротехнічній галузі, Procter & Gambel, Unilever, Dow Chemical Company – у хімічній, SKF – у машинобудуванні, Tetra-pak – пакувальний. Значний іноземний капітал надходив в Україну саме через інвестиції з боку транснаціональних компаній. У загальному Україна не є привабливою державою для ТНК. Завадою виступають такі фактори: недосконалість законодавства, нечіткість правової системи, економічна та політична нестабільність, корупція у багатьох всіх сферах діяльності, а також низька платоспроможність українського споживача.

У її рамках здійснюється довгострокова координація економічної діяльності учасників з метою реалізації масштабних виробничих проєктів, максимізації результатів технологічної кооперації, скорочення тривалості інноваційних процесів, зниження вартості та ризикованості виробництва, поліпшення умов доступу до ринків.

За критерієм міжнародної економічної активності розвитку ТНК виділять чотири покоління.

Діяльність *ТНК першого покоління* пов’язана з розробкою сировинних ресурсів колишніх колоній. Іншою назвою таких компаній є «колоніально-сировинні ТНК». За своєю організаційно-економічною формою та механізмами функціонування це – картелі, синдикати та перші трести.

ТНК другого покоління мають тип «тресту». Характерною особливістю тресту є міцний зв'язок з розробкою та виробництвом військової продукції. Насамперед, це було зумовлено тим, що діяльність другого покоління відбувався у період між двома світовими війнами. Зазначимо, що окремі з таких ТНК зберегли свої промислові потужності та ринкові позиції у світовій економіці й після Другої світової війни.

ТНК третього покоління почали відігравати значну роль у 60-ті роки ХХ століття, насамперед, використовуючи досягнення науково-технічного прогресу. Основними організаційно-економічними формами таких ТНК були концерни та конгломерати. У період з 1960 р. до 1980 р. діяльність ТНК поєднувала складові національного та зарубіжного виробництва, реалізацію товарів і послуг, управління та організацію роботи персоналу, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, маркетингові дослідження і післяпродажне обслуговування. ТНК третього покоління сприяли поширенню надбань науково-технічного прогресу до країн різного рівня розвитку економіки.

Четверте покоління транснаціональних компаній з'явилося на початку 80-х років XX століття у формі глобальних ТНК. Основними їх рисами вважаються: планетарний розподіл ринків, функціонування в умовах глобальної конкуренції, розвиток міжнародного науково-технічного співробітництва, формування інформаційно-комунікаційного простору.

Розділ 9. Позичковий капітал та міжнародне кредитування

– Міжнародний кредит
– Портфельні інвестиції
– Зовнішній борг країни

Термінологія:

– міжнародний кредит
– зовнішній борг країни
– акціонерні цінні папери
– боргові цінні папери
– ринок позичкових капіталів
– портфельні інвестиції
– ринок капіталів
– боргові цінні папери

9.1. Міжнародний кредит

Міжнародний кредит – це форма руху позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин (МЕВ), яка пов'язана з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості, платоспроможності та забезпеченості. Міжнародний кредит – це надання позичкових капіталів одних країн іншим у тимчасове користування на засадах повернення, платності та строковості.

Міжнародний кредит використовується для розв'язання таких завдань:

– забезпечення перерозподілу фінансових і матеріальних ресурсів між країнами та ефективнішого їх використання;

– посилення процесу нагромадження у межах усього світового господарства, коли тимчасово вільні кошти одних країн спрямовуються на фінансування капіталовкладень в інших;

– прискорення розвитку продуктивних сил тощо.

Суб'єктами міжнародних кредитних відносин виступають: банки, кредитні установи різних країн, міжнародні інвестиційні фонди та інші юридичні й фізичні особи.

Мета міжнародного кредиту – отримання максимального відсотку чи підприємницького прибутку. Джерелом позичкового відсотка є додана вартість, що створюється у країні боржника.

За цільовим призначенням кредити поділяють на пов'язані та фінансові. Пов'язані – це цільові кредити, що закріплюються у кредитній угоді.

Фінансові ж кредити не мають цільового призначення.

За формою надання розрізняють товарні та валютні кредити.

За строком міжнародні кредити розподіляють на такі:

– короткострокові (терміном до одного року);

– середньострокові (терміном до 5 років);

– довгострокові (понад 5 років).

Короткострокові кредити обслуговують міжнародну торгівлю і міжнародний обмін послугами, середньострокові – експорт машин, обладнання, а довгострокові – інвестиції в інфраструктуру та виробничу сферу.

Міжнародний кредит становить елемент світового ринку позичкових капіталів, що охоплює сукупність попиту та пропозиції на позичковий капітал позичальників і кредиторів різних країн, виступає механізмом акумуляції та розподілу фінансових ресурсів у світовому масштабі.

Світовий ринок позичкових капіталів – комплексне та багатофункціональне утворення, що охоплює різноманітні ринки. Структура сукупного ринку позичкових капіталів формується з фінансової, інституційної, географічної, валютної складових.

Ринок позичкових капіталів – це грошові відносини, які складаються у процесі купівлі-продажу фінансових активів під впливом попиту та пропозиції на позичковий капітал зі сторони різних країн.

Структура ринку позичкових капіталів (фінансова складова) виділяє грошовий ринок (сукупність попиту та пропозиції на короткостроковий позичковий капітал) і ринок капіталів (забезпечує здійснення довгострокових інвестицій домогосподарств, фірм та урядів). У свою чергу, ринок капіталів поділяється на кредитний ринок та ринок цінних паперів. Інституційна складова – це вкладники, позичальники та посередники. Географічна складова відображає рух капіталу країнами, групами країн, регіонами світу переважно через міжнародні фінансові центри.

Існує два види ринків позичкових капіталів: первинний та вторинний. На первинному ринку здійснюється розміщення фінансових вимог, а вторинний формує фінансові вимоги, термін платежу за якими ще не настав. Вторинний ринок перерозподіляє фінансові інструменти від одного кредитора до іншого.

В аспекті географічної структури виокремлюють традиційні фінансові центри (Лондон, Цюріх, Нью-Йорк) та нові (Гонконг, Бахрейн, Панама, Багамські острови).

Валютна складова має такі сегменти, як національний, міжнародний та євроринок кредитних ресурсів. У свою чергу, ринок позичкових капіталів поділяється на грошовий ринок та ринок капіталів.

9.2. Портфельні інвестиції

Портфельні інвестиції (*Portfolio Investment*) – вкладення капіталу в іноземні цінні папери підприємств у розмірах, що не забезпечують права власності або контролю над бізнес-структурами. До них належать – акції підприємств і боргові цінні папери.

Портфельні інвестиції класифікуються відповідно до того, як вони відображаються у платіжному балансі. Портфельні інвестиції розподіляються:

– інвестиції в акціонерні цінні папери – цінні папери, які обертаються на ринку та засвідчують право власника паперу відносно особи, що випустила цей документ;

– боргові цінні папери – папери, які обертаються на ринку та засвідчують відношення позики власника паперу відносно особи, яка випустила цей документ.

Форми боргових цінних паперів:

– облігації, прості векселя, боргові розписки – грошовий інструмент, який надає їх власнику право на гарантований фіксований грошовий дохід або на обумовлений за договором змінний грошовий платіж;

– інструмент грошового ринку – об’єкт, який надає право його власнику на гарантований фіксований грошовий дохід на

зазначену дату. До них відносяться: казначейські векселі, депозитні сертифікати, банківські акцепти.

– фінансові деривати – мають ринкову ціну похідних грошових інструментів, які гарантують право власника продаж чи придбання первинних цінних паперів. До них відносять: опціони, ф'ючерси, варранти, свопи.

Наведемо визначення для обліку міжнародного руху портфельних інвестицій у платіжному балансі:

Нота / боргова розписка (*Obligatory Bill*) – короткостроковий грошовий інструмент (3 – 6 місяців), що випускається позичальником на своє ім'я за угодою з банком, який гарантує його розміщення на ринку та придбання непроданих нот, пролонгацію кредиту або представлення резервних кредитів.

Опціон (*Option, Right of Choice*) – угода, яка надає покупцю право придбати або продати визначений цінний папір чи товар за фіксованою ціною після того, як сплине певний час або на визначену дату. Покупець опціону виплачує премію його продавцю в обмін на його зобов'язання реалізувати вищевказане право.

Варрант (*Warrant*) – різновид опціону, який надає можливість його власнику придбати у емітента на пільгових умовах визначену кількість акцій протягом обумовленого періоду.

Ф'ючерс (*Futures Contract*) – обов'язковий для виконання стандартний короткостроковий контракт на придбання чи продаж визначеного цінного паперу, валюти або товару за обумовленою ціною на певну дату у майбутньому.

Форвардний контракт (*Forward Contract*) – угода про розмір відсоткової ставки, яка буде виплачена в установлений день на умовну незмінну суму основного боргу та яка може бути вище або нижче поточної ринкової відсоткової ставки на даний день.

Своп (*Swap*) – угода, яка передбачає обмін через визначений час і на основі погоджених правил оплати по одній тій самій

заборгованості. У табл. 9.1 представлено динаміку портфельних і прямих інвестицій в Україну та за кордон.

Таблиця 9.1. Динаміка інвестицій (млн дол.) (за даними Держстату)

Інвестиції \ Роки	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Прямі інвестиції за кордон	420	111	–51	16	8	-5	648	82	–198	159
Прямі інвестиції в Україну	4499	410	3810	5366	3692	4455	5860	-868	6687	190
Портфельні інвестиції за кордон	176	188	173	96	98	129	546	703	616	–
Портфельні інвестиції в Україну	3198	2980	28758	28778	30569	32674	38575	37500	38329	–

Джерело: https://ukrstat.gov.ua/

9.3. Зовнішній борг країни

Зовнішній борг країни (*External Debt*) – фінансові зобов'язання держави (зовнішні позики та несплачені за ними відсотки) перед зовнішніми кредиторами (міжнародними валютно-кредитними організаціями, а також урядами, центральними та приватними банками інших країн та ін.), які підлягають сплаті у встановлені терміни.

Зовнішній борг містить такі складові:

1) заборгованість за позиками, наданими міжнародними організаціями економічного розвитку;
2) заборгованість за позиками, наданими закордонними органами управління;
3) заборгованість за позиками, наданими іноземними комерційними банками;
4) заборгованість, віднесена до інших категорій.

Загальна сума державного прямого та гарантованого боргу поділяється на LIBOR, PIBOR, облікова ставка НБУ, ставка Казначейства США, ставка МВФ, ставки банків ФРН, фіксована ставка.

Зовнішній борг необхідно обслуговувати. Саме це породжує проблему, яка включає: амортизацію (виплату основної суми); виплату відсотків. Зобов'язання з обслуговування зовнішнього боргу виконуються або за рахунок експортної виручки та скорочення імпорту, або через нові запозичення. За даними Світового банку, на 2021 рік нараховується 17 країн з понад 100 млрд доларів зовнішньої заборгованості: Китай; Індія; Бразилія; Мексика; російська федерація; Туреччина; Індонезія; Аргентина; Таїланд; Колумбія; Південно-Африканська Республіка; Казахстан; Єгипет; В'єтнам; Україна; Пакистан; Філіппіни. Більша частина боргів країн, що розвиваються, припадає на комерційні банки.

При розв'язанні проблеми зовнішньої заборгованості країни доречно розглянути діяльність Паризького та Лондонського клубів кредиторів. Членами Лондонського клубу стали близько 1000 комерційних банків-кредиторів, Паризького клубу – 19 країн-кредиторів.

У 2023 році Україна мала сплатити понад 122 млрд грн за зовнішнім боргом. Більшість із суми зовнішнього боргу припадає на погашення позик, наданих міжнародними фінансовими організаціями – майже 97,5 млрд грн. Решта – це комерційні та офіційні позики, які загалом становлять понад 24 млрд грн. Серед зовнішніх кредиторів Україна найбільше винна власникам євробондів – близько 22,52 млрд дол. або 823,4 млрд грн. Однак, упродовж найближчих двох років цей борг не буде «тиснути» на державні фінанси: уряду вдалося домовитися про відтермінування виплат за єврооблігаціями.

Для даних неурядових організацій практикою стала реструктуризація зовнішніх боргів країн, а, в окремих випадках, їх повне чи часткове списання. За результатами дослідження МВФ, позитивний вплив зовнішніх позик та інвестицій на економічне зростання реалізується за рахунок доповнення ними внутрішніх заощаджень, зниження вартості капіталу, збереження трансферу технологій, розвитку фінансового сектора.

Найефективніший метод поліпшення ситуації із зовнішнім боргом – збільшення темпів зростання економіки та проведення реформ, які б дозволяли підвищити кредитний рейтинг і надійність держави. Цьому має сприяти євроінтеграційний вектор розвитку. Перспектива членства в ЄС заохочуватиме міжнародні інвестиції в економіку України після війни, а необхідність відповідати вимогам для вступу в ЄС сприятиме підвищенню кредитного рейтингу та здешевленню зовнішніх позик.

У бюджет на 2023 рік уряд заклав на виплату процентів за держборгом рекордні 326 млрд грн – майже вдвічі більше, ніж було заплановано на 2022 рік (166,4 млрд грн). Надалі видатки на обслуговування та погашення боргів лише зростатимуть.

Накопичення державою боргів має низку ризиків, один з найбільших – валютний. Зовнішні кредити отримуються в іноземній валюті. Ця частина боргу є надзвичайно вразливою до коливань курсу місцевої валюти, оскільки при падінні національної валюти боргове навантаження на бюджет стрімко зростає.

Україна, за даними Світового банку та МВФ, станом на 01 січня 2021 року знаходилась на 12-й позиції серед країн світу з валовим зовнішнім боргом у 125,7 млрд дол. Загальний показник ВВП країни становив 153,8 млрд дол., а заборгованість була на рівні 81,7 %.

За даними Світового банку та МВФ, станом на початок 2021 року валовий зовнішній борг Сполучених Штатів Америки становив 21 358,3 млрд дол.

ВВП країни становив 21 433,2 млрд дол., тобто борг складав 99,6 % від усього ВВП США.

У Німеччини загальний обсяг заборгованості за всіма наявними зобов'язаннями сягнув 6 559,4 млрд дол., що становить 170,6 % від загального ВВП країни.

Італія заборгувала 2 765,9 млрд дол. при цьому ВВП країни складав 2 001,2 млрд дол. Тобто, держборг становив 138,2 % від загального показника економічного розвитку Італії.

Іспанія заборгувала 2 661 млрд дол., що склало значення 190,9 % від ВВП країни (1 394,1 млрд дол).

Греція заборгувала рекордні 588,5 млрд дол., що становить близько 280,5 % від загального ВВП країни.

У системі заходів оптимізації зовнішньоборгового навантаження України та забезпечення зваженого управління фінансовими ризиками необхідно:

– поповнення валютних резервів до рівня, достатнього для задоволення потреб резидентів в іноземній валюті;
– підвищення рівня фінансового управління на державних підприємствах і суворий контроль за спрямованістю зовнішніх кредитів;
– встановлення жорстких вимог до формування резервів банків під кредитні ризики;
– поширення нормативів на обов’язкове резервування на ресурси, залучені вітчизняними банками на зовнішньому ринку.

За даними Міністерства фінансів, на кінець грудня 2021 року державний борг України становив 2,36 трлн грн, або 86,61 млрд дол. Для порівняння, 2020 рік Україна завершила із загальною сумою боргу у 2,6 трлн грн (90,25 млрд дол.). З них 2,3 трлн грн становив державний борг (79,9 млрд дол.), тобто 53,9 % до номінального ВВП. У 2023 році розмір держборгу може сягнути 106 % від ВВП країни (6,4 трлн грн), що перевищить вартість усіх вироблених у країні товарів та послуг.

Таблиця 9.2. Державний та гарантований державою борг України з 2009 по 2022 рр. (млн грн)

Період	Загальний борг		Зовнішній борг	Внутрішній борг
на 31.12.2009	316 884,6	–	211 751,7	105 132,9
на 31.12.2010	432 235,4	+36,4%	276 745,6	155 489,8
на 31.12.2011	473 121,6	+9,5%	299 413,9	173 707,7
на 31.12.2012	515 510,6	+9,0%	308 999,8	206 510,7
на 31.12.2013	584 114,1	+13,3%	300 025,4	284 088,7
на 31.12.2014	1 100 564,0	+88,4%	611 697,1	488 866,9
на 31.12.2015	1 572 180,2	+42,9%	1 042 719,6	529 460,6
на 31.12.2016	1 929 758,7	+22,7%	1 240 028,7	689 730,0
на 31.12.2017	2 141 674,4	+11,0%	1 374 995,5	766 678,9
на 31.12.2018	2 168 627,1	+1,3%	1 397 217,8	771 409,3
на 31.12.2019	1 998 275,4	–7,9%	1 159 221,6	839 053,8
на 31.12.2020	2 551 935,6	+27,7%	1 518 934,8	1 033 000,8
на 31.12.2021	2 671 827,6	+4,7%	1 560 230,0	1 111 597,6
на 31.12.2022	4 071 683,1	+52,4%	2 610 945,6	1 460 737,5
на 31.12.2023	5 519 483,9	+35,6%	3 862 987,6	1 656 496,3
на 29.02.2024	5 490 098,4	–0,5%	3 824 714,5	1 665 383,9

Джерело: https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/

Розділ 10. Міжнародна трудова міграція

– Теорія міжнародної трудової міграції
– Причини та наслідки міграції
– Міграція інтелектуального потенціалу

Термінологія:

– еміграція
– імміграція
– реемміграція
– міжнародна трудова міграція
– міграція інтелектуального потенціалу
– Міжнародна організація праці
– періоди міжнародної міграції

10.1. Теорія міжнародної трудової міграції

Міжнародна трудова міграція – процес організованого чи стихійного переміщення працездатного населення між країнами, що має постійний або тимчасовий характер. Міжнародна міграція складається з двох процесів, які пов'язані між собою:

1) імміграція (*Immigration*) – в'їзд в іншу країну;

2) еміграція (*Emigration*) – виїзд з країни.

Існує також реемміграція (*Re-Emigration*) – процес повернення емігрантів на батьківщину.

Міграційні процеси класифікуються за такими ознаками:

– за характером: стихійна, організована, примусова;

– за терміном: маятникова, сезонна, тимчасова, постійна;

– за професійною структурою: низькокваліфікована робоча сила, кваліфікована робоча сила, висококваліфікована робоча сила, науково-технічні кадри.

Міграція робочої сили – це менш ширше значення, ніж міжнародна міграція населення, яка може бути викликана не тільки економічними, а й політичними, етнічними, сімейними, релігійними та іншими причинами. Переїзди людей до інших країн пов'язані, головним чином, з пошуками роботи та забезпеченням сім'ї засобами існування. Завдяки міграції відбувається перерозподіл «надлишкової» робочої сили між ланками світового господарства.

В історичному аспекті можна виділити такі види міграції:

– екстенсивний (*Extensive*);

– інтенсивний (*Intense; Intensive*).

Виділяються наступні періоди міжнародної міграції.

Період домонополістичного капіталізму (XVI – XIX ст.). Промислові перевороти, що відбулися в європейських країнах, сприяли виникненню «надлишкового капіталу», що, у свою чергу, призвело до масової імміграції до «нового світу» та поклало початок формування світового ринку праці.

Період переходу домонополістичного капіталізму в монополістичний (80-ті роки XIX ст. до Першої світової війни). У цей період зросли масштаби накопичення капіталу та посилення нерівномірності даного процесу в рамках світової капіталістичної системи. Спостерігався високий рівень концентрації виробництва та капіталу в передових імперіалістичних країнах, що зумовило підвищений попит на додаткову робочу силу. Здебільшого люди емігрували з країн Східної та Північної Європи.

Період між двома світовими війнами. Його головною рисою стало загальне зменшення масштабів міжнародної трудової міграції, передусім, з причини зростання безробіття у розвинених країнах і необхідності обмеження прибуття до них іноземної робочої сили.

Період після Другої світової війни. Даний період характеризується зростанням внутрішньоконтинентальних міграцій на Європейському та Африканському континентах. Відбуваються зміни професійно-кваліфікаційної структури мігрантів. Посилюється державне регулювання міграційних процесів.

10.2. Причини та наслідки міграції

До основних чинників міжнародних міграційних процесів робочої сили належить таке:

– швидке зростання населення планети;
– нерівномірність економічного розвитку країн світового співтовариства;
– розвиток науки та технології, науково-технічний прогрес;
– соціально-політичний розвиток окремих регіонів світу та держав;
– екологічний стан національних господарств.

Серед основних причин, що зумовлюють міжнародну міграцію робочої сили, є такі:

– незадовільні економічні умови життя працездатного населення у країнах еміграції (низький рівень заробітної плати, безробіття, низький життєвий рівень, зубожіння і т.д.);
– стабільний та порівняно високий рівень заробітної плати в основних іммміграційних центрах (США, Західна Європа);
– порівняно вищий технічний рівень умов праці в країнах імміграції;
– сприятливі соціальні умови для більш повної реалізації своїх можливостей у країнах іммміграції;
– природні катаклізми в країнах еміграції та вищий рівень охорони навколишнього середовища у країнах іммміграції;
– політична нестабільність;
– військові конфлікти;
– національні непорозуміння;
– сутички на релігійній основі;
– розбіжності у рівнях культури.

Наслідки міграції робочої сили поділяються на позитивні та негативні. До позитивних належать: зниження рівня безробіття у країні, з якої емігрують; надання людям можливості забезпечити своїх родичів засобами існування; поповнення бюджету країни за рахунок грошей, які переказують трансфертами; підвищується рівень кваліфікації реемігрантів (набутий досвід у інших країнах використовується для економіки країни проживання).

Серед негативних наслідків для країни, з якої люди емігрують, слід зазначити таке: втрата працездатного населення, висококваліфікованих, підготовлених спеціалістів у формі «відтоку мізків»; скорочення чисельності населення; руйнування сімейних зв’язків; додаткові витрати з бюджету та часу на підготовку нових спеціалістів; виникнення передумов до зниження темпів економічного зростання.

Для країни-імпортера трудових ресурсів виграші полягають у такому:

– країна отримує дешеву, молоду робочу силу;

– отримує готових фахівців;

– прискорюється економічне зростання;

– поповнюється державний бюджет.

Негативними наслідками для країни-імпортера є такі:

– виникнення проблем, пов’язаних з соціальним захистом іммігрантів;

– відтік національної валюти у формах вивозу чи переказу;

– втрата «дешевих» фахівців-іммігрантів, що набули досвіду та професіоналізму при поверненні їх на батьківщину.

Розглянемо вплив міжнародної трудової міграції на країни, між якими відбуваються міграційні процеси, та окремі суб’єкти їхніх економік. При цьому зробимо такі припущення:

1) при аналізі та співставленні кон’юнктури на ринках праці кількох країн для коректного порівняння доцільно максимально їх деталізувати, виокремивши ринки праці за конкретними професіями (інженери, програмісти, медики, економісти тощо), сферами економіки (металургія, машинобудування, хімічна промисловість, енергетика, агропромисловий комплекс тощо) та, бажано, за рівнем кваліфікації працівників, регіонами у межах країни, оскільки всі ці ознаки можуть істотно впливати на рівень оплати праці;
2) рівень кваліфікації трудових ресурсів у країнах є подібним, тобто з точки зору роботодавців однаково задовольняє їхні вимоги до працівників. Відповідно, внутрішні та зовнішні трудові ресурси за своїми професійними характеристиками сприймаються збоку роботодавців як відносно взаємозамінні;
3) рівень оплати праці трудових ресурсів є важливим вартісним показником для роботодавців й може істотно вплива-

ти на собівартість товарів і послуг, що виготовляються за допомогою даних трудових ресурсів, їхня конкурентоспроможність за ціною. Це особливо характерно для галузей економіки з відносно високою часткою доданої вартості, що виробляють праце- або інтелектуально містку продукцію (послуги);

4) при розрахунку кількісних параметрів економічних ефектів від міжнародної трудової міграції використовується закон великих чисел, що дозволяє згладити похибки в аналітичному та графічному представленні кон'юнктури ринків праці в країнах і здійсненні економічного аналізу;

5) економічна оцінка ефектів трудової міграції надає їх кінцеві орієнтовні очікувані результати, натомість відповідні економічні процеси та зміна показників проходять поступово упродовж певного періоду: коротко-, середньо- чи довгострокового.

На рис. 10.1 представлено графічне зображення економічних ефектів від міжнародної міграції робочої сили для двох країн, наприклад, України та Німеччини.

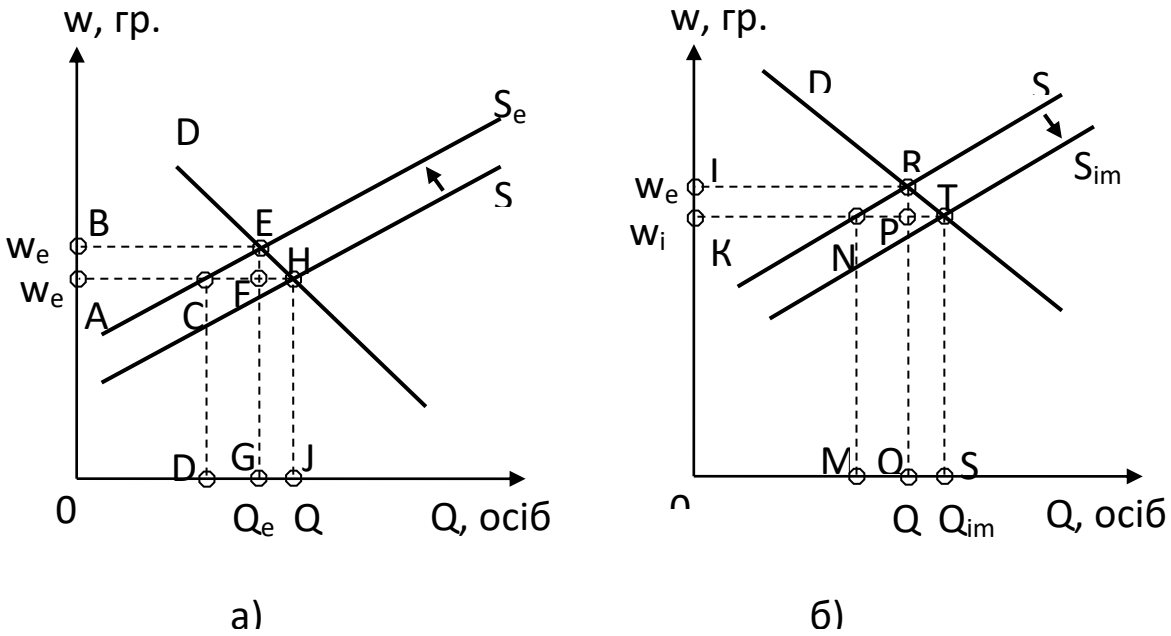


Рис. 10.1. Економічні ефекти міжнародної міграції робочої сили

Комплекс ефектів проявляється на мікроекономічному, галузевому та макрорівні, проте вони, зазвичай, мають різний характер, масштаби та спрямованість для країн, з яких відбувається відтік трудових ресурсів, і приймаючих країн.

У результаті еміграції робочої сили з України лінія пропозиції *S* зсувається вліво до S_{em} на величину міграції, тобто на відрізок *CH*. Внаслідок цього на певний період виникає дефіцит робочої сили тих професій, у тих галузях економіки та регіонах, з яких відбувається відтік. Проте, з часом має утворитися нова рівновага на ринку праці у точці *E*. Можна очікувати, що в Україні внаслідок зменшення пропозиції відбудеться скорочення рівноважної кількості зайнятих з Q_e до Q_{em} та підвищення рівноважного рівня оплати праці з W_e до W_{em} фахівців, які залишились працювати в Україні. Причому кількість зайнятих скоротиться не на величину відтоку кадрів з країни *CH*, а лише на *FH*. Це пояснюється тим, що вищий рівень зарплати, який встановлюється внаслідок перевищення попиту над пропозицією робочої сили, приваблює певну додаткову кількість фахівців *CF*, які отримують роботу. Це можуть бути фахівці із суміжних галузей економіки або ті, які отримали відповідну підготовку, перепідготовку чи раніше незайняті з власного бажання.

У Німеччині за рахунок іммміграції відбувається збільшення пропозиції робочої сили та зсув лінії *S* вправо до S_{im} на величину *NS* = *CH*. Через виникнення надлишку спеціалістів відбувається загострення конкуренції за робочі місця, що призводить до змін на ринку праці та утворення нової рівноваги у точці *T*. Рівень зайнятості зростає з Q_e до Q_{im}, а величина середньої зарплати скорочується з W_e до W_{im}. Причому кількість зайнятих фахівців зростає не на весь обсяг іммміграції *NT*, а лише на *PT*. Відповідно кількість фахівців у розмірі *NP* будуть незайнятими. Це, з одного боку, може бути пов’язано з тим, що нижчий рівень оплати праці не задовольняє німецьких працівників і вони шукатимуть нову роботу, а з іншого – з тим, що певна кількість іммігрантів через якісь причини (відносно

нижчі професійні, мовні навики, законодавчі аспекти тощо) не може знайти роботу.

Роботодавці в Україні через зростання на ринку праці рівня середньої зарплати з W_e до W_{em} нестимуть додаткові витрати на оплату праці Q_{em} фахівців у розмірі *ABEF*. Натомість німецькі роботодавці через скорочення рівня зарплати до W_{im} отримують економію витрат на оплату праці Q_e працівників у розмірі *KLRP*, що стосується саме тої кількості фахівців, яка працювала на німецьких підприємствах до іммігрції.

Ефекти для державних бюджетів обох країн пов'язані зі зміною сумарних величин фондів оплати праці. Причому не можна однозначно сказати про напрям його зміни, оскільки в країні, з якої відбувається еміграція, з одного боку фонд зарплати зменшується через скорочення зайнятих, а з іншої – зростає від підвищення рівня оплати праці. Зворотні наслідки характерні для приймаючої країни. Зокрема, в Україні сумарний фонд зарплати зміниться з *AHJO* до *BEGO*, а в Німеччині з *LRQO* до *KTSO*. Доходи бюджетів країн розраховуються як добуток величини фонду оплати праці та відповідних ставок оподаткування, зазначених у чинному законодавстві країн. Зміна доходів бюджетів в обох країнах знаходиться як різниця між доходами до та після міграції.

Економічні ефекти працівників-мігрантів проявляються у зростанні рівня їхньої зарплати, як номінального, так і реального з урахуванням ставок оподаткування, витрат на забезпечення життєдіяльності в країні перебування тощо. До того ж, при здійсненні ними грошових переказів на батьківщину зростають доходи їх родин та покращується платіжний баланс країни на величину відповідних трансфертів з-за кордону.

Існують також ефекти міжнародної міграції, які важко піддаються кількісній оцінці, але прямо чи опосередковано впливають на економіку країн:

– зміни реальної місткості ринків (обсягів реалізації) товарів та послуг у країнах і цін на них;
– державні витрати обох країн, які пов'язані з міграційними процесами;
– зміна соціально-демографічної ситуації в країнах;
– економічні втрати країни від відтоку висококваліфікованих фахівців тощо.

Звичайно, деякі з наведених ефектів складно або практично неможливо розрахувати, проте все ж таки корисно шукати можливості принаймні орієнтовної кількісної оцінки всього комплексу відповідних наслідків у вартісному вимірі для країн, що приймають участь у міграційних процесах.

З метою наддержавного регулювання міграційних процесів у 1919 р. створена Міжнародна організація праці (МОП).

З 1946 року організація є спеціалізованим закладом ООН.

У 1962 році на 46-й сесії МОП прийняла угоду про основні цілі та норми державної політики, у якій закріплені такі ж права мігрантів, як і корінних жителів, зокрема у сфері соціального забезпечення.

Основними завданнями Міжнародної організації праці є такі:
– захист інтересів і прав працюючих;
– підвищення життєвого рівня працюючих;
– покращення умов праці;
– захист від професійних захворювань;
– соціальний захист працівників-іммігрантів;
– сприяння зайнятості іммігрантів.

Країни, що ратифікували відповідну угоду, зобов'язалися надавати мігрантам за місцем їх проживання соціальну допомогу

(оплата медичного обслуговування, допомогу у разі безробіття, хвороби, інвалідності, професійного захворювання тощо). Визнано також рівність мігрантів стосовно національності, релігії, статі.

До методів регулювання міжнародних міграційних процесів відносяться:

1) адміністративно-правове регулювання:
   – встановлення правових норм;
   – визначення міграційних квот;
2) економічне регулювання:
   – встановлення митних платежів чи інших бар'єрів;
   – встановлення візових ставок, платежів, обмежень;
   – регулювання рівня зарплати мігрантів;
3) міждержавне регулювання:
   – одностороннє – відповідно до власних інтересів без узгодження з іншими країнами;
   – двостороннє – на основі двосторонніх угод між країнами;
   – багатостороннє – базується на основі підписання міжнародних угод, конвенцій на загальносвітовому рівні чи в межах інтеграційних угруповань.

10.3. Міграція інтелектуального потенціалу

До міжнародних організацій, що займаються регламентацією, дослідженнями, соціальними програмами тощо у сфері міжнародних трудових відносин взагалі та міграційних аспектів зокрема, належать такі:

– Міжнародна організація праці (МОП);
– Комісія ООН по народонаселенню;
– Організація ООН з питань освіти, науки та культури (ЮНЕСКО);
– Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ);

– Міжнародна організація з міграції (МОМ);
– Управління Верховного комісара у справах біженців (УВБК) при ООН;
– Система постійного нагляду за міграцією (CONEMI);
– Міжнародний комітет з питань міграції (CIME).

Відділ народонаселення ООН висловив думку, що до 2050 року світ зіткнеться з масовими міграційними потоками, в яких у розвинені та індустріальні країни прибуватимуть мінімум 2,2 млн мігрантів щороку.

Робоча сила у міжнародному поділі праці – це виїзд працездатного населення за кордон з метою створення спільних проєктів, або використання найманої праці. Працездатне населення, яке виїздить за кордон, можна умовно поділити на такі категорії: робітники, фахівці, кваліфіковані фахівці, висококваліфіковані фахівці.

Класифікація робочої сили за рівнем кваліфікації.

Робітники (*Labour, Labor*) – це робоча сила, люди, які переважно не мають спеціальності, що здебільшого використовується закордоном для фізичної праці. Заробітки у них не високі. Разом з тим вони отримують платню більшу, аніж отримували б в Україні за ту саму працю.

Фахівці (*Personnel*) – це люди, які мають вищу освіту, але не мають можливості (чи бажання) працевлаштуватися в Україні, тому їдуть закордон виконувати як розумову, так і фізичну працю.

Кваліфіковані фахівці (*Qualified Specialist*) – люди, які здобули вищу освіту, мають стаж роботи у своїй галузі, але виїжджають за кордон, бо не мають у даний час роботи, або їх не влаштовує заробітна плата у своїй країні.

Висококваліфіковані фахівці (*Highly Skilled / Qualified Specialist*) – це люди, які мають вищу освіту, значний досвід роботи, посідають

провідні (управлінські) посади, їх запрошують працювати за кордон переважно за контрактом, для створення певного проєкту та ін.

Нещодавно виник новий вид трудової міграції, який має назву «відтік мізків» (“*Brain-Drain*”). Варто зазначити, що цей вид охоплює людей, які мають роботу в себе на батьківщині та певний рівень соціального забезпечення, але емігрують, щоб в іншій країні знайти більш сприятливі умови для наукових досліджень і, можливо, отримати більшу винагороду та пошану за їх працю.

Економічні та професійні мотиви «відпливу мозків» полягають у незадоволенні фахівців не тільки матеріальним станом, а й своїм статусом у суспільстві, низьким соціальним престижем, неможливістю сповна реалізувати творчі можливості.

За 1992–1995 рр. з України емігрувало 265 докторів наук. Майже 40 % з них були докторами фізико-математичних і медичних наук, понад 20 % – технічних наук. Упродовж 1994–2001 рр. установи НАН України залишило понад 3,8 тис. наукових працівників, зокрема 842 доктори та 2 358 кандидатів наук, багато з яких виїхали на роботу закордоном чи стажування. Відплив фахівців за кордон особливо помітний у галузях фізико-математичних, інформаційних, біологічних і медичних наук. За друге десятиліття незалежності кількість наукових працівників скоротилася понад як вдвічі – зі 182,5 тис. у 2010 році до 88,1 тис. у 2018 році.

Уряд України здійснює активну політику щодо приєднання України до Європейської Конвенції про правовий статус трудящих мігрантів 1977 року. Нею обумовлені права та умови соціального захисту трудящих мігрантів у країнах, де працює значна кількість громадян України.

Спостерігаються хвилеподібні міграційні процеси, які пов'язані з коливаннями ділової активності, що обумовлене потребою (чи відсутністю) висококваліфікованих фахівців у тій чи іншій країні. Основний напрям міграції інтелектуального потенціалу – високорозвинуті індустріальні країни. Останнім часом спостерігається приток кваліфікованих робітників до «нових індустріальних країн» Південно-Східної Азії.

Формами міграції висококваліфікованих фахівців є: переїзд на постійне місце проживання; тимчасова робота; виконання грантів; проєктів, програм; освітня діяльність.

До виграшів від міграції відносяться таке:

– зниження рівня безробіття у країні, яку покидає емігрант;
– зростання інтелектуального потенціалу в країні, у яку переїжджає емігрант;
– можливості розкриття наукового потенціалу для емігранта;
– зростання рівня науково-технічного прогресу в загальносвітовому аспекті;
– при виваженій міграційній політиці міграційний процес високоінтелектуальної робочої сили справляє позитивні ефекти в міжнародних відносинах.

До недоліків від міграції слід віднести:

– створення конкуренції високоінтелектуальної робочої сили у приймаючій країні;
– країна емігранта втрачає інтелектуальний потенціал, накопичений за довгий час (виховання, освіта, надбання знань з наук);
– можливі культурні, релігійні, соціальні розбіжності відносно до оточуючих;
– зниження у майбутньому науково-технічного рівня країни, яку покидає емігрант;
– можливі політичні протидії між країнами.

Важливим механізмом державного регулювання міграції висококоінтелектуальної робочої сили є укладення двосторонніх міждержавних і міжурядових договорів про працевлаштування. Ці угоди врегульовують питання визнання документів про освіту, трудовий стаж, соціальне страхування, соціально-трудові відносини, унормовують права та обов'язки українських громадян, які працевлаштовуються на території іншої держави.

Частина ІІІ. Міжнародне науково-технічне співробітництво

Розділ 11. Теоретичні засади міжнародного науково-технічного співробітництва

– Науково-технічний прогрес і концепція сталого розвитку
– Економічні цикли та технологічні нововведення
– Теорії впливу науково-технічних нововведень на економічний розвиток
– Моделі міжнародного науково-технічного співробітництва

Термінологія:

– науково-технічний прогрес
– концепція сталого розвитку
– економічні цикли
– інновації (нововведення)
– технологія
– технологічні зміни
– життєвий цикл товару (технології)
– технологічний уклад
– модель наукомісткої спеціалізації
– модель «економії на масштабах виробництва»
– модель внутрішньогалузевої торгівлі
– теорія технологічних відмінностей
– модель «технологічного розриву»
– модель «життєвого циклу продукту»
– техніко-економічна парадигма

11.1. Науково-технічний прогрес і концепція сталого розвитку

Науково-технічний прогрес є основним чинником історичної трансформації суспільства. Поняття науково-технічного прогресу (НТП) полягає у взаємообумовленому поступальному розвитку науки та техніки. З позицій процесного підходу науково-технічний прогрес зводиться до безперервного процесу відкриття нових знань і застосування їх у виробничо-комерційній діяльності, що надає змогу за найменших витрат поєднати обмежені ресурси у виробництві з метою отримання більш якіснішої продукції.

НТП виступає позитивним фактором розвитку світової економіки та міжнародних економічних відносин завдяки таким функціям:

– об’єднує країни світу, їх зусилля та ресурси щодо проблеми обмеженості ресурсів і підвищення рівня якості продукції;
– сприяє зростанню виробництва у країнах та, відповідно, зростанню рівня соціально-економічного розвитку світової економіки в цілому;
– потребує активної участі усіх країн;
– призводить до структурних зрушень як національної, так і світової економіки;
– активізує працюючих через те, що за рахунок НТП підвищується інтелектуальна насиченість праці, що сприяє наданню свобод вибору для кожної людини.

НТП характеризується також й негативним впливом, насамперед, на соціальний розвиток людства у світовому масштабі. Серед факторів негативного впливу такі:

– діалектичний зміст НТП, який включає у себе одночасно як творення, так і руйнування. Адже в умовах постійної інтенсифікації та автоматизації виробництва звільнена від повного й належного контролю техніка може заподіяти сус-

пільству непоправної шкоди, бо, одночасно із зростанням продуктивних потужностей, зростає й руйнівна сила використовуваної техніки;

– рівень розвитку науково-технічних новацій у даний момент часу завжди випереджає рівень розвитку систем забезпечення безпеки від використання цих новацій (зростає загроза появи техногенних катастроф). Як наслідок, маємо погіршення екології через концентрацію виробництва у країнах локалізації науково-технічного потенціалу (на перших етапах впровадження таких нововведень);

– невідповідність між досягненнями науково-технічної думки та відстаючими від них процесами індивідуального удосконалення людей можуть опосередковано впливати на формування антисуспільної поведінки;

– економічними стимулами науково-технічного розвитку залишаються прагнення власника капіталу (інвестора) до стабільно зростаючих темпів (1) продукування доданої вартості з моменту обмеження тривалості робочого часу робітників на промислових виробництвах (початок XIX ст.) та (2) прибутку через продукування нових «штучних» потреб у суспільстві, які не мають нічого спільного з природніми людськими потребами та можуть бути задоволені шляхом прискорення інноваційного лагу (кінець XX ст.);

– одним із стимулів НТП продовжує залишатися сфера виробництва озброєнь, а не сфера енерго-, матеріалозбереження. Гонка озброєнь призводить до ескалації військових конфліктів у світі, в тому числі, через необхідність випробування технологічних новинок військового призначення тощо.

Отже, аналіз факторів впливу НТП на розвиток світової економіки надає змогу дійти висновку про те, що науково-технологічна та інноваційна діяльність стали ключовою ланкою економічного

розвитку. Найважливішим етапом науково-технічної політики країни виступає вибір пріоритетів науково-технологічного та інноваційного розвитку в світовому контексті.

Етапи науково-технічного прогресу характеризуються якісними зрушеннями, переломними подіями у розвитку науки, техніки та технології. Зрушення, зазвичай, постають результатом тривалого накопичення наукових знань, практичних експериментів, зростання масштабів використання нової техніки та технології. Межа етапів формується, з однієї сторони, (закінченням етапу) вичерпанням можливостей пануючої техніки та технології, з іншої (початок наступного етапу) – наявність умов для використання принципово іншої, більш досконалої технології.

Зазначимо, кожна галузь характеризується певними показниками свого розвитку, за якими їх можна класифікувати, об'єднуючи в сфери, групи чи напрями. Таким чином, виникає визначена кількість напрямів. Кожен напрям розвивається за своїми закономірностями. Разом з тим, спостерігається взаємний вплив однієї галузі на іншу, пришвидшуючи чи уповільнюючи розвиток тієї чи іншої сфери. Науково-технічний прогрес призводить до появи нових галузей, об'єднанню існуючих, зникненню неперспективних.

Виділяються наступні етапи НТП:

– перша промислова революція (кінець XVIII – початок XIX ст.) – перехід до машинного виробництва;
– друга промислова революція (кінець XIX – початок XX ст.) – характеризується розвитком науки на базі техніки;
– третя промислова революція (середина XX ст.) – технічний розвиток на науковій основі;
– друга хвиля третьої науково-технічної революції (кінець XX – початок XXI ст.) – проникнення інформаційно-комунікаційних, нано-, клітинних, біотехнологій у інші сфери діяльності.

Науково-технічний прогрес здійснюється у двох формах: еволюційній та революційній. Еволюційна форма полягає у тому, що техніка та технологія, яка застосовуються у процесі виробництва, удосконалюються на основі відомих наукових знань. Революційна форма НТП означає перехід до техніки та технології, які базуються на принципово нових наукових ідеях.

Основними тенденціями науково-технічного розвитку сьогодні вважаються подальший розвиток таких сфер: інформаційно-комунікаційні системи; біотехнологія; генна інженерія; клітинні технології; оптоелектронні пристрої; комп'ютери; телекомунікації; електроніка; гнучкі автоматизовані виробничі модулі; нові матеріали; аерокосмічні технології; озброєння; атомні та ядерні технологій; нанотехнології, молекулярна та нанофотоніка, наноматеріали, нано-гетерогенні системи, нанобіотехнології, наносистемна техніка.

Інтенсивного розвитку останнім часом зазнає інформаційно-телекомунікаційна складова. Це пов'язано з тим, що інформаційно-комунікаційні технології виступають інфраструктурою науково-технічного процесу.

У короткій перспективі прогнозується впровадження сучасних телекомунікаційних систем і технологій з використанням різних середовищ розповсюдження сигналів (радіо, оптоволоконні, супутникові), методів їх передачі та оброблення інформаційних потоків (аудіо, відео, дані, телефонні розмови та інші). Серед них, зокрема, доцільним вбачається таке:

– створення та впровадження телекомунікаційних мікрохвильових та оптичних технологій для здійснення передачі інформаційних потоків різного призначення, у тому числі мультимедійних;
– створення методів комутації неоднорідних інформаційних потоків для надання різних інформаційних послуг (телефонні повідомлення, багатоканальні телевізійні передачі, дані, інтерактивна взаємодія з веб-інформацією та іншими

інтернет-додатками), а також для інтеграції послуг, які надаються локальними, регіональними та глобальними телекомунікаційними мережами;

– впровадження мобільних телекомунікацій в інформаційні системи та сучасних мобільних термінальних пристроїв, у тому числі для прийому мультимедійних інформаційних потоків;

– адаптація перспективних світових телекомунікаційних технологій на основі інтеграції процесів цифрової обробки даних та сигналів з використанням для управління обчислювальної техніки з надвисокою продуктивністю.

Найбільш перспективними напрямами інноваційної діяльності в інформаційно-комунікаційній сфері України у середньостроковій перспективі експерти вважають запровадження такого:

– інтелектуальні пристрої у медицині, біології;

– комп’ютерні системи з підвищеним рівнем штучного інтелекту;

– цифрові системи зв’язку та обміну даними, мікрохвильові технології;

– інтелектуальні системи охорони критичних об'єктів;

– нові методи та алгоритми обробки даних і розпізнавання зображень;

– комп’ютерне приладобудування.

У довгостроковій перспективі (через 15–20 років) найбільшої практичної віддачі слід очікувати від створення баз знань, комп’ютерів обробки знань («образний» комп’ютер), розробок у галузі системного аналізу, оптимізації, алгоритмізації та програмування.

Особливістю розвитку інформаційно-комунікаційних систем є наявність фізико-технічних обмежень збільшення продуктивності мікроелектронних обчислювальних пристроїв, які є основним елементом цих систем.

Інформаційно-комунікаційні технології нерозривно пов'язані з мікроелектронікою. Інтегральні мікросхеми є основним елементом, що сприяють розвитку, з одного боку, та є стримуючим фактором разом з фізико-хімічними обмеженнями, з іншого боку. Ці обмеження покладено у основу закону Гордона Мура, який був відкритий у 1965 році. Суть закону полягає у тому, що зростання кількості елементів на інтегральній схемі у 2 рази відбувається кожні півтора-два роки. Цей закон діє до теперішнього часу. На сьогодні кількість активних елементів у мікросхемі наближається до 10^{11}. Обмеженням такого зростання є фізичні розміри складових частин, тобто атомів і молекул. Розвиток технологій та реалізація інновацій надає підстави стверджувати про «відсування» «Стіни Мура» на більш віддалені часові горизонти. Наразі, на початку 2023 року маємо $4 \cdot 10^{10}$ транзисторів для Apple M2 Max (12-ядерний 64-розрядний процесор) та флеш-пам'ять /мікросхема V-NAND/ компанії Micron з $5{,}3 \cdot 10^{12}$ елементів (складений пакет із шістнадцяти 232-шарових матриць 3D NAND).

Біотехнологія та генна інженерія можуть запропонувати альтернативу радіоелектронним обчислювальним пристроям (напівпровідниковим транзисторам). Зокрема, замість тригера може бути використані базові основи (нуклеотиди) молекули ДНК. Результатом синтезу електроніки та біотехнологій стала поява молекулярної електроніки. Проте, стрімкого її розвитку поки що не спостерігається. Як біотехнології, так і генна інженерія є самодостатніми галузями, спільні можливості яких сьогодні використовуються у незначних обсягах. Первісною галуззю, на яку орієнтуються біотехнології та генна інженерія, є медичні технології. А тому зазначені галузі в короткотерміновій перспективі продовжуватимуть розвиток за визначеними медициною пріоритетними напрямами.

Обмін інформацією, особливо зростання її обсягів, зумовив розроблення оптоелектронних пристроїв. Можливості цієї сфери використовуються на досить низькому рівні, потреби людства поки задовольняють стільниковим зв’язком, виділеними провідними лініями, радіо- та супутниковим зв'язком.

Вважається, що основний прорив у інформаційно-телекомунікаційній сфері здійснив лазер у поєднанні з оптоволокном.

Так, у 1966 році трансатлантичний телефонний кабель надавав можливість одночасно здійснювати 138 розмови. Перший оптичний кабель (1988 р.) надавав можливість вже для 40 000 телефонних розмов одночасно. Через декілька років значення цієї технічної характеристики зросло до 1,5 млн каналів. На жовтень 2022 року вже було можливо за допомогою оптоволокна та спеціалізованих мікросхем передавати 10,16 Петабіт за секунду, що понад еквівалентно 10^{15} біт за сек.

Традиційно прогнозується розвиток комп’ютерів, телекомунікацій та електроніки.

Промисловість створює попит, а, відповідно, науковці розробляють нові гнучкі автоматизовані виробничі модулі, технології ресурсозбереження, вторинної переробки відходів. Також подальшого розвитку зазнає розробка нових композиційних матеріалів.

Потреба у швидкому транспортуванні значних обсягів вантажу, необхідності швидкого транспортування людей на значні відстані, дослідження і використання ресурсів космосу стимулює розвиток аерокосмічних технологій.

Проблеми національної безпеки країн вимагають оновлення озброєнь. Обмеженість енергетичних ресурсів вимагає, у свою чергу, розробки у сфері ядерних технологій. Мініатюризація складових

сучасних високотехнологічних систем сприяла розвиткові нанотехнологій.

3 січня 2023 року компанія американського мільярдера Ілона Маска «SpaceX» з мису Канаверал (США) здійснила запуск ракети-носія Falcon 9. Місія Transporter-6 призначена для виведення на низьку навколоземну орбіту відразу 114 супутників. Серед них – українські супутники EOSSAT-1 та PolyITAN-HP-30. EOSSAT-1 призначений для аграрних спостережень. PolyITAN-HP-30 створений науковцями Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» до 30-річчя незалежності України. Запуск PolyITAN-HP-30 на орбіту дозволить науковцям отримати робочі характеристики теплових труб за умов мікрогравітації. Також вони зможуть виявити можливі упущення та переваги у процесі подальшого створення теплових труб для різних космічних апаратів.

Концепція сталого розвитку, пов’язана з науково-технічним прогресом і продовжує вчення про ноосферу, сформульоване В. І. Вернадським у першій половині XX століття. Сутність його полягає в обов’язковій узгодженості економічного, екологічного та людського розвитку на планеті Земля.

Концепція сталого розвитку – це еколого-соціально-економічний розвиток з умовою обов’язкової узгодженості економічного, соціального та людського вимірів, щоб від покоління до покоління не зменшувалася якість і безпека життя людей, не погіршувався стан довкілля, відбувався соціальний прогрес для забезпечення потреб кожної людини.

Концепція сталого розвитку містить три складові: економічну; соціальну; екологічну. Основними показниками економічної складової сталого розвитку являються такі: ВВП на душу населення; розмір споживчого кошику; середня заробітна плата тощо.

Кожен з них безпосередньо поєднаний з технологічним чинником. Академік Згуровський М. З. характеризує сталий розвиток країни як оптимальне використання обмежених ресурсів і застосування зберігаючих технологій для створення потоку сукупного доходу, який би забезпечував принаймні збереження сукупного капіталу (фізичного, природного, людського), з використанням якого цей сукупний дохід створюється.

Сталий економічний розвиток країни можна представити у вигляді послідовності взаємопов'язаних складових: розвинута країна → розвинута економіка → потужна промисловість → передові технології → інновації → висококваліфіковані науково-технічні кадри → розвинута система науки та освіти.

Рівень сталого розвитку, як варіант, оцінюється за допомогою відповідного індексу $I_{ср}$, за методикою Світового центру даних з геоінформатики та сталого розвитку. Індекс сталого розвитку вираховується, як сума індексів для трьох вимірів: економічного ($I_{екв}$), екологічного ($I_{ев}$) та соціального ($I_{св}$) з відповідними ваговими коефіцієнтами (рис. 11.1).

У свою чергу, кожен із зазначених індексів обчислюється з використанням таких шести поширених у міжнародній практиці глобальних індексів (табл. 11.1): індекс конкурентоспроможності ($I_к$), індекс економічної свободи ($I_{ес}$), індекс *ESI*, індекс якості та безпеки життя ($I_я$), індекс людського розвитку ($I_{лр}$), індекс суспільства, основаного на знаннях ($I_{кс}$).

Оскільки наведені в табл. 11.1 індикатори та набори даних вимірюються у різних одиницях і мають різні інтерпретації, вони приводяться до нормованої форми з діапазоном від 0 до 1. При цьому найгірші значення наведених індикаторів відповідатимуть числовим значенням близьким до 0, а найкращі – наближатимуть ці значення до 1. Таке нормування надає змогу обчислювати кожен з індексів $I_{екв}$, $I_{ев}$, $I_{св}$ та $I_{ср}$ у вигляді усередненої суми своїх складових з відповідними ваговими коефіцієнтами.

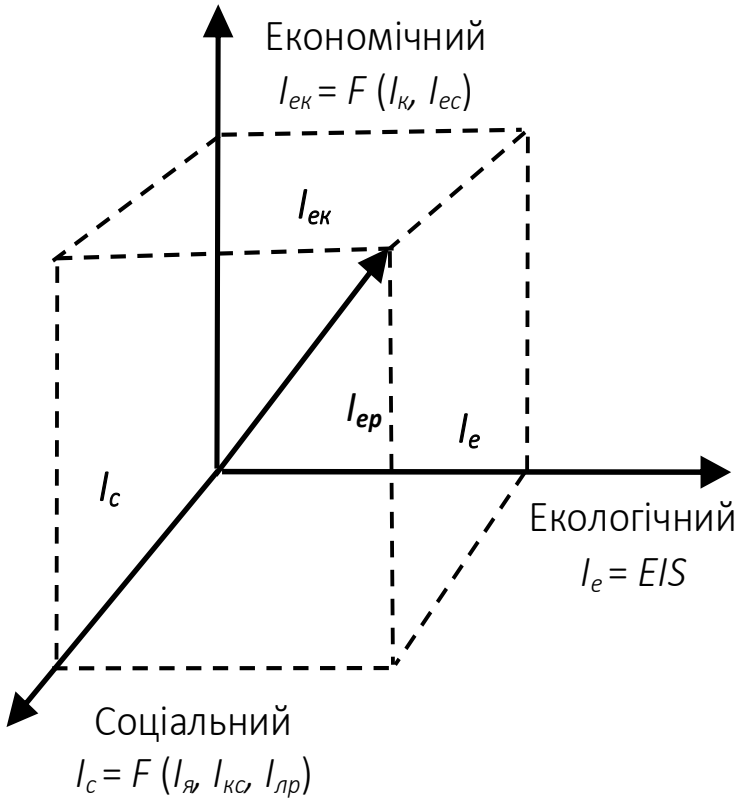


Рис. 11.1. Графічна інтерпретація визначення індексу сталого розвитку ($I_{ср}$)

У наведеній формулі використані вагові коефіцієнти для забезпечення зважених значень економічного, екологічного та соціального вимірів в індексі сталого розвитку. До десяти країн, які мають найкращі позиції у рейтингу сталого розвитку 2021 року, відносяться: Фінляндія (85,90 балів), Швеція (85,61), Данія (84,86), Німеччина (82,48), Бельгія (82,19), Австрія (82,08), Норвегія (81,98), Франція (81,67), Словенія (81,60) та Естонія (81,58).

Характерною особливістю вказаних країн є наявність у структурі доданої вартості їх економік значної частки інтелектуальної та високотехнологічної праці. Десять країн знаходиться серед світових лідерів за індексами конкурентоспроможності, екологічного виміру, за індексом суспільства, заснованого на знаннях, за активністю в інноваційній діяльності, спрямовуючи близько 3 % ВВП і більше на дослідження і розвиток. Вони найбільшою мірою наблизилися до моделі «розумного» (*Smart*) суспільства, що є вищою формою розвитку суспільства, заснованого на знаннях.

Таблиця 11.1. Складові глобальних індексів в індексі сталого розвитку

Вимір сталого розвитку	Глобальний індекс	Складові	Джерело
Економічний ($I_{ек}$)	$I_к$ – індекс конкуренто-спроможності	3 індикатори, 47 наборів даних	World Economic Forum [www.weforum.org]
	$I_{ес}$ – індекс економічної свободи	10 індикаторів, 50 наборів даних	Heritage Foundation [www.heritage.org]
Екологічний ($I_е$)	*ESI* – Environmental Sustainability Index	21 індикатор, 76 наборів даних	Environmental Sustainability Index, Єльський університет, США [www.yale.edu/esi]
Соціальний ($I_с$)	$I_я$ – індекс якості та безпеки життя	9 індикаторів	Economist Intelligence Unit [www.en.wikipedia.org]
	$I_{лр}$ – індекс людського розвитку	3 індикатори	
	$I_{кс}$ – індекс суспільства, основаного на знаннях	3 індикатори, 15 наборів даних	UNDESA, [UN publication, NE, 04, C, 1, 2005], [www.hdr.undp.org/ Reports/global/2005]

Індекс сталого розвитку ($I_{ср}$) вираховується за формулою (11.1):

$$I_{ср} = 0{,}43\ I_{ек} + 0{,}37\ I_е + 0{,}33\ I_с \qquad (11.1)$$

Варто зазначити, що карантинні обмеження із-за коронавірусу у світі згубно вплинули на сталий розвиток. 2021 рік став першим після 2015 року, коли показники розвитку в усьому світі почали знижуватися. Спад зумовлений значною мірою збільшенням рівня бідності та безробіття після поширення COVID-19. Карантинні обмеження зачепили всі три виміри сталого розвитку: економічний, соціальний та екологічний.

Україна посідала 36-е місце в рейтингу 165 країн світу за індексом сталого розвитку, який щорічно складається ООН і Фондом Bertelsmann. Прогрес Україна досягла у десяти з 17 цілей, які визначають сталий розвиток країни в економічній, соціальній та екологічній сферах. Водночас у жодній із базових цілей Україна не погіршила свої позиції. Найбільший прогрес Україна показала у досягненні мети «повсюдної ліквідації бідності у всіх її формах». Крім того, Україна досягла 100 % за такими критеріями, як «грамотність населення», «співвідношення чоловіків і жінок за кількістю років навчання» і «доступ до електрики».

Україна за індексом сталого розвитку випереджала Грецію (37-е місце), Ізраїль (38), Люксембург (42). Можна дійти висновку, що системні перетворення у процесі розвитку українського суспільства ще попереду. Це стосується реформ у сфері економіки, науки, освіти, інновацій та, насамперед, політиці.

До десятки ключових технологічно-інноваційних країн входять США, Японія, Тайвань, Швейцарія, Швеція, Ізраїль, Фінляндія, Німеччина, Канада, Данія. Кожна з них за показниками кількості використаних патентів і темпів зростання зазначеного показника своїм шляхом посідає відповідні місця у рейтингу. Зокрема, Тайвань (третє місце) має темпи зростання понад 1800 %, Швейцарія (четверте місце) – всього 100 % за десятиліття, США посідає у рейтингу перше місце – 190 %. Варто відзначити, що кінець 80-х, початок 90-х років для України відзначився тим, що за питомою кількістю фахівців, які виконують НДДКР наша держава посідала перше місце у світі. Друге та третє – Японія та Ізраїль відповідно. За рівнем високотехнологічності експорту перша десятка складається з таких країн: Філіппіни, Сінгапур, Малайзія, Ірландія, Південна Корея, США, Велика Британія, Таїланд, Нідерланди, Угорщина.

У процесі сталого економічного розвитку технологічний фактор є одним із визначальних. Аналізуючи показники діяльності можна

стверджувати про три явно виражені центри технологічної активності: Європа, Східна Азія, Північна Америка.

11.2. Економічні цикли та технологічні нововведення

Науково-технічні винаходи не є запорукою збалансованого розвитку економіки у довготривалій перспективі. Темпи зрушень у світовій економіці упродовж тривалого періоду носять циклічний, хвилеподібний характер. Тому оцінити з високим ступенем точності початок і завершення періодів поліпшення чи погіршення економічної кон'юнктури досить проблематично.

Найбільш застосовуваним методом прогнозу є метод екстраполяції, яким передбачається, що майбутнє стане продовженням минулого. Але в умовах нестабільної ситуації на ринку, ризиків у політичній, фінансовій, військовій та інших сферах, точність оцінок при застосуванні методу екстраполяції не може бути високою. Багато чого залежить від точки відліку, тобто який період обирається для аналізу. Якщо брати до уваги ретроспективну оцінку середньорічних темпів приросту світового ВВП за останні 30 років XX ст., упродовж якого найчастіше спостерігалася несприятлива кон'юнктура та були характерні чотири кризові періоди, які носили регіональний характер, то при цьому точка відліку характеризуватиме занижені оцінки тенденцій розвитку.

Відповідними є оцінки темпів майбутнього розвитку, особливо для розвинених країн. Так, середньорічний темп приросту ВВП США у 1971–2000 рр. склав 3,2 %, а у розрахунку на душу населення – 2,1 %. На період 2001–2025 рр., за оцінкою EIU (*The Economist Intelligence Unit*), середньорічний приріст ВВП США дорівнюватиме 2,7 %, що відповідає приросту ВВП на душу населення у середньому 2,0 % на рік.

Згідно прогнозу по ЄС-15 на першу чверть XXI ст., середньорічний темп приросту ВВП дорівнюватиме 1,9 %. Про перспективи сві-

тового економічного розвитку за трьома групами країн (розвинені країни; країни, що розвиваються; країни з перехідною економікою) можна зробити висновок з даних, представлених у табл. 11.2.

Варто звернути увагу на тенденцію щодо зменшення питомої ваги західних цивілізацій (США, ЄС, G7) у світовому ВВП (54,5 % у 1950 р., 44,6 % у 2000 р., 37,5 % у 2015 р. і зростання східних (японської, китайської, індійської) – відповідно 9,3 % у середині XX ст., 22,5 % на початку XXI ст. і 25,5 % у 2015 р.

Таблиця 11.2. Перспективи світового економічного розвитку за групами країн

Роки	Розвинені країни	Країни, що розвиваються	Країни з перехідною економікою	Усі країни
Чисельність населення, млн чол.				
2000	861,1	4767,2	409,9	6038,2
2025	940,0	6390,0	410,0	7740,0
2050	990,0	7150,0	410,0	8550,0
ВВП на душу населення в цінах та за ПКС 2000 р., тис. дол. США				
2000	28,9	3,7	6,5	7,5
2025	57,8	10,7	22,0	17,0
2050	87,5	22,4	40,8	30,8
ВВП в цінах та за ПКС 2000 р., трлн дол. США				
2000	24,9	18,0	2,7	45,6
2025	54,3	68,0	9,0	131,3
2050	86,6	160,0	16,7	263,3

В економічних дослідженнях отримало розповсюдження моделювання на основі так званих стилізованих фактів. До числа таких стилізованих фактів відносять твердження, що великий цикл вміщує у собі шість середньострокових циклів. Тривалість промислового циклу такого типу практично завжди вкладається у діапазон від 7 до 11 років. Відповідно, загальна тривалість великого циклу може коливатися в межах від 42 до 66 років. Стверджується, що великий

цикл складається приблизно з рівних половин: зростаючої та спадаючої хвилі економічної кон'юнктури. Кожна половина вміщує у собі три цикли К. Жюгляра (цикли з періодом 7–11 років).

Наявність хвилеподібних ефектів економічного розвитку розвинених країн світу та дослідження відомих вчених Й. Шумпетера, А. Шпіттгофа, С. Кузнеця, Г. Менша, А. Клайнкнехта, Дж. Ван Дайна, М. Туган-Барановського, М. Кондратьєва та інших, надають підстави застосовувати теорію циклів (довгих хвиль за Й. Шумпетером, М. Кондратьєвим, середніх хвиль К. Жюгляра та коротких хвиль Дж. Кінчена) при аналізі функціонування вітчизняної економіки. Класифікація економічних циклів наведена у табл. 11.3.

Варто зауважити, що значний імпульс інноваційна теорія економічного розвитку отримала після виходу у 1894 р. монографії М. Туган-Барановського «Промислові кризи у сучасній Англії, їхні причини та вплив на народне життя». Український автор дослідив різні підходи до пояснення циклічного характеру економічного розвитку та дійшов висновку, що перешкодою для безперервного кумулятивного розвитку виробництва є не стільки зовнішні фактори, скільки внутрішні властивості економічної системи, які визначаються циклічною закономірністю відтворення основного капіталу.

Він показав, що існує відповідність між промисловим циклом і динамікою цін на залізо, бо це – найважливіший матеріал, з якого споруджуються машини, інструменти, кораблі та різноманітні знаряддя виробництва й транспорту. З цього зроблено революційний висновок, про те, що не споживання управляє виробництвом, а навпаки – виробництво керує споживанням, і це відбувається через нагромадження позичкового капіталу та його інвестування у капітальні товари.

Теорія циклу М. Туган-Барановського пояснювала цикл особливостями інвестування, але залишалося питання про його напрями.

Таблиця 11.3. Характеристика економічних циклів

Назва циклу	Характерний період	Класифікаційна ознака	Зміст та особливість
Цикли Кітчина	3–4 роки	Короткостроковий цикл	Пов'язаний із коливаннями світових запасів золота. У сучасній теорії його пов'язують з часовими лагами у русі інформації, які впливають на ухвалення рішень комерційними фірмами. Коливання завантаження існуючих виробничих потужностей, а також обсягів товарних запасів
Цикли Жюгляра	7–11 роки	Середньостроковий цикл	Коливання у обсягах інвестицій у основний капітал. До часових лагів циклу Кітчина додаються затримки між ухваленням інвестиційних рішень і введенням у експлуатацію відповідних виробничих потужностей
Ритми Кузнеця	15–25 років	Середньостроковий цикл	Коливання пов'язані з демографічними процесами, а саме – притоком мігрантів і будівельними змінами. У сучасних умовах їх розглядають як інфраструктурні цикли
Цикли Кондратьєва (К-цикли або К-хвилі)	42–66 років	Довгостроковий цикл	Цикли складаються з фаз, які чергуються, щодо високих і низьких темпів економічного зростання. Низка показників: індекси цін, державні боргові папери, номінальна заробітна плата, показники зовнішньоторговельного обороту, видобуток вугілля, золота, виробництво свинцю, чавуну тощо

На це питання дало відповідь дослідження А. Шпітгоффа, результати якого переконують, що фаза піднесення у циклі не може бути викликана одним лише впливом позичкових капіталів. Останні стимулюють виробництво, але потрібно ще інтенсивне використання цих позичкових капіталів, якими виявилися наукові відкриття та технічні вдосконалення. З цього був зроблений висновок, що фаза піднесення у циклі може закінчитися не тільки у результаті скорочення пропозиції вільного капіталу, який шукає інвестиційних можливостей, а й у разі падіння ефективного попиту на нові технології. Таким чином, місткість попиту на капітальні товари визначається станом технічного прогресу.

Соціальні засади науково-технічного прогресу були висвітлені у економічних працях І. Я. Франка. Зокрема, ним піднімалися питання ролі прогресу у формуванні сучасної цивілізації, поділу праці як передумови розвитку, раціонального та справедливого розподілу надбань науково-технічного розвитку тощо.

М. Д. Кондратьєв, талановитий учень М. Туган-Барановського, виявив, що «довгі хвилі» кон'юнктури виникають не лише від дії факторів економічного розвитку. Зокрема, ним було виявлено закономірність, що протягом двох десятиріч, які передують підйому хвилі довгого циклу, спостерігається пожвавлення у галузі технічних винаходів, а початок підйому хвилі збігається з широким застосуванням винаходів у промисловості. М. Кондратьєв, як і Й. Шумпетер, досліджував зміст економічної динаміки безпосередньо на основі процесів створення і впровадження у виробництво нових технологій.

Нерівномірність динаміки економічного розвитку, викликаної імпульсивністю інноваційного процесу, що було досліджено плеядою вчених – М. Туган-Барановським, А. Шпітгофом, Й. Шумпетером, М. Кондратьєвим та іншими, докорінно змінювала традиційні уявлення щодо суті та змісту економічних процесів. Висновки їхніх

досліджень були покладені у основу державної науково-технічної політики окремих розвинутих країн.

Отже, розробка концепції великих циклів економічної кон'юнктури або довгих хвиль економічного розвитку, тісно пов'язана з дослідженнями закономірностей науково-технічного прогресу. Вказана концепція може слугувати базою для формування науково обґрунтованих уявлень про довгострокові перспективи розвитку світового господарства.

Якщо проаналізувати тенденції економічного поступу України на прикладі показника ВВП (ПКС) на душу населення в Україні та державах Вишеградської групи, то можна дійти висновку, що даний процес проходив по-різному у кожній країні (рис. 11.2). Динаміку ВВП (ПКС) на душу населення доцільно аналізувати з позицій трирівневої моделі класичного економічного циклу:

– з двох стадій – знижувальної та підвищувальної;
– з чотирьох фаз – спад, депресія, підйом, пік;
– шести ланок – рецесія, криза, депресія, пожвавлення, бум, пік.

У динаміці ВВП (ПКС) України упродовж тривалого періоду 1990-2022 рр. чітко простежуються наступні фази:

– спад (1990–1996 рр., 1998–1999 рр., 2008–2009 рр., 2013–2015 рр.);
– 24 лютого 2022 рр. – початок падіння ВВП внаслідок російської агресії;
– уповільнення темпів зростання (2019–2021 рр.);
– пожвавлення (1996–1997 рр., 2015–2016 рр., 2019–2021 рр.) та зростання (1999–2008 рр., 2009–2013 рр., 2016–2019 рр.).

Успішними роками розвитку економіки (за показником ВВП, номінал) стали: 2008 р. (179,8 млрд дол.), 2013 р. (183,3 млрд дол.) та 2021 р. (200,0 млрд дол.).

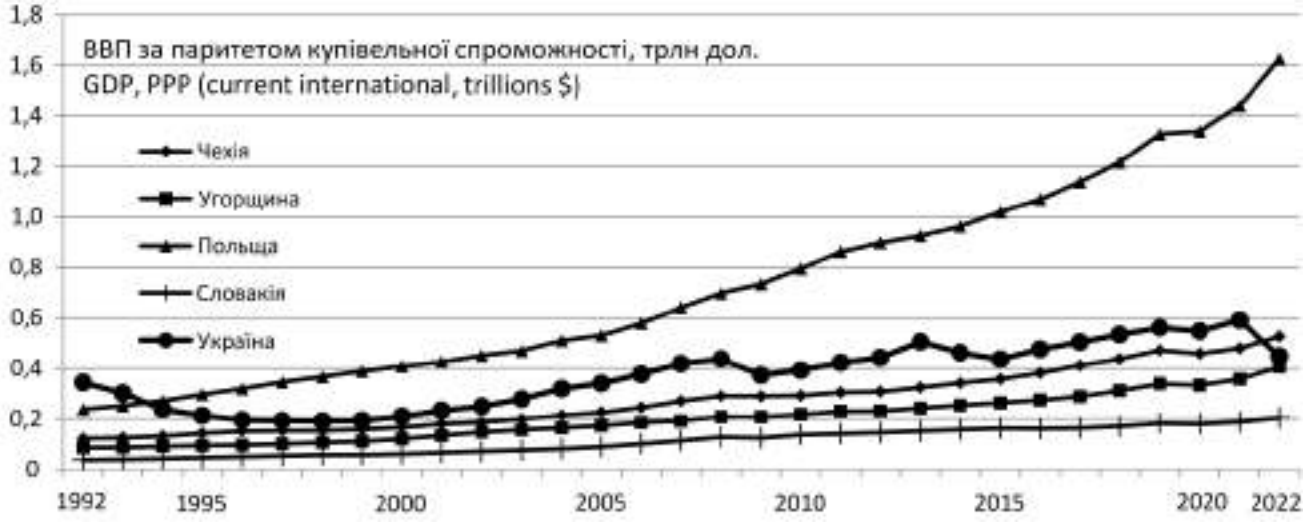


Рис. 11.2. Динаміка ВВП (ПКС) на душу населення в Україні та державах Вишеградської групи, 1990–2021 рр., трлн дол.

Варто звернути увагу на той факт, що «стартові умови» трансформаційних перетворень (1992 р.) за показником ВВП (ПКС) були досить близькі. У перерахунку на душу населення у дол. в усіх п’яти зазначених країн практично були на однаковому рівні, а саме:

– Чехія – 11648,9 дол.;

– Угорщина – 8320,8 дол.;

– Польща – 5921,5 дол.;

– Україна – 7171,3 дол.;

– Словаччина (1992р.) – 7172,3 дол.

За підсумками 2021 року досягнуті результати Україною помітно відрізняються від сусідніх країн, при чому, не в кращу сторону: Чехія – 44260,9 дол.; Угорщина – 36752,5 дол.; Польща – 37502,6 дол.; Україна – 14219,8 дол.; Словаччина – 33010,3 дол.

Циклічний характер економічного розвитку, зазвичай, пояснюється впливом різновекторних факторів зовнішнього та внутрішнього характеру, які час від часу призводили до кризових явищ. В Україні такі явища на відміну від країн Вишеградської групи відбувалися періодично, що, безумовно відображалося на добробуті та якості життя громадян.

На початку XX століття науковці почали займатися закономірностями технічних нововведень. Перше специфічне інноваційне спостереження проведено Н. Д. Кондрат'євим у 20-х роках: доведено існування «великих циклів». Такі цикли виникають від кожного базового (радикальне) нововведення і представляють собою низку вторинних (інкрементальних). Вторинні цикли є похідними від базового та вдосконалюють останнє.

Прогноз великих циклів може включати такі складові: оцінка приблизних термінів у змінах фаз великого циклу; виявлення провідних напрямів науково-технічного прогресу; оцінка майбутніх темпів економічного розвитку світу в межах виділених фаз.

У прогнозах майбутніх проривів у науці та техніці, спроможних надати потужний імпульс розвитку світової економіки, можна виділити три такі аспекти. По-перше, важливо своєчасно виявити прогресивні напрями розвитку інновацій. По-друге, потрібно зорієнтуватися у сферах найбільш ефективного використання нововведень. По-третє, варто визначити основні пріоритети науково-технологічного розвитку, куди, насамперед, доцільно спрямовувати інвестиції. Так, прискорення економічного розвитку наприкінці минулого століття обумовлювалося значними успіхами в освоєнні космосу, розробки радіоелектронної техніки, розвитку атомної енергетики, виробництвом надтвердих та легких металів і сплавів, а також синтетичних смол, полімерних матеріалів, антибіотиків.

Основна роль у науково-технічному розвитку належить інноваціям і техніко-технологічним нововведенням. У економічній науці існує низка визначень поняття «нововведення», проте єдиного розуміння інновацій не існує.

Інновації (нововведення) – новостворені (застосовані) та (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення, насамперед, виробничого характеру, що істотно змінюють структуру та якість виробничих процесів.

Нововведення, які стосуються техніки чи технології, називаються техніко-технологічними нововведеннями.

Технологічне нововведення, згідно термінології Державної служби статистики України, містить проведення комплексу робіт, які спрямовані на створення й освоєння нових видів продукції та впровадження прогресивних технологічних процесів, а також на значні технологічні зміни продукції та процесів.

Технологічна продуктова інновація – впровадження або комерціалізація продукту/послуги з покращеними показниками економічної ефективності (Статистична комісія ООН, ОЄСР – *Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*).

Технологічна інновація – введення нового або покращеного виробничого процесу, методу постачання та обслуговування або методу постачання виробу всередині компанії, результатом впровадження якого є істотний вплив на рівень виробництва, якість виробу або на виробничу та збутову вартості товару (Інноваційна служба ЄС – *Le financement de l'innovation technologique dans l'industrie*).

Інновація має дві інтерпретації: 1) слово «новація» з латинської означає «оновлення», тобто певний процес чи дію; 2) досягнутий результат – нововведення. Термін «інновація» порівняно новий. Широкого поширення мали поняття «нова техніка», яке є синонімом інновацій. Матеріальною основою інноваційного процесу (або інновацією як результатом) можна розглядати: засоби праці (обладнання, машини, механізми, технічні системи тощо) та техніка, яка призначена для використання у невиробничих сферах; предмети праці (матеріали, які створена попередньою працею); технологія виробництва, у тому числі технологічні операції, технологічні лінії та системи, будівельні роботи, послуги виробничого характеру; організація виробництва (методи та системи організації праці та робочих місць, управління виробництвом тощо); створення технічного обслуговування та ремонту продукції тощо.

Характерною тенденцією науково-технічного прогресу на сучасному етапі є скорочення часу впровадження науково-технічних розробок від лабораторних досліджень до серійного виробництва.

Якщо для фотографії цей час складав 112 років, промислове використання електрики – близько 80 років, телебачення – 12 років, то для атомної бомби він скоротився до 6 років, транзисторів – до 5 років, для інтегральних схем – до 3 років, комп'ютерів – до 1,5 роки, а мобільного телефону – 6–7 місяців. При цьому середній термін впровадження науково-технічних розробок у різних країнах різниться. Так, у Японії він складає 2–3,5 роки, у США – 5–7 років, у ФРН – 5–10, у Франції – 8–10 років.

Техніко-технологічні нововведення та їх життєвий цикл розглядаються з таких позицій.

1. Розвиток наукомісткої галузі, що швидко розвивається, поява нових і зникнення неперспективних напрямів виробничої діяльності у галузі, насамперед, залежить від базових техніко-технологічних нововведень.
2. Формування плану стратегічних змін, бізнес-планування здійснюється з врахуванням життєвого циклу товару, новинки, підприємства, галузі, появи науково-технічних нововведень (базових і похідних).
3. При аналізі життєвого циклу нововведення необхідно враховувати перспективність, пріоритетність та ступінь ризику його впровадження.
4. Термін реалізації плану пов'язаний з життєвим циклом нововведення і внесення коректив має відбуватися з появою значних похідних і базового нововведень, що стосується галузі.

До базових нововведень відносяться: відкриття явищ електропровідності (1729 р., С. Грей); відкриття радіо (1895 р., А. С. Попов); винахід вакуумного діода (1904 р., Д. Флемінг); розробка напівпровідникового транзистора (1948 р., Д. Бардін, У. Браттейн, У. Шоклі); принципи функціонування обчислювальних машин (1945 р., Дж. фон Нейман); відкриття лазера (1960 р., Т. Майман) тощо. До похідних нововведень відноситься розвиток існуючого принципу побудови пристрою чи поширення використання компонентів в електронних схемах. Наприклад, щодо відкриття радіо, то вторинним циклом можна назвати відкриття і вдосконалення антени, як обов'язкового функціонального компонента систем радіозв'язку. Саме цей компонент винайшов А. С. Попов, а приймач він сконструював з відомих для нього елементів: когерер (1894 р., О. Лодж), електромагніт (1825 р., В. Стенжер) тощо. До похідних нововведень відносяться радіолокація, радіотелеграф, радіотелефон тощо.

На рис. 11.3 наведена модель розвитку базових і похідних техніко-технологічних нововведень.

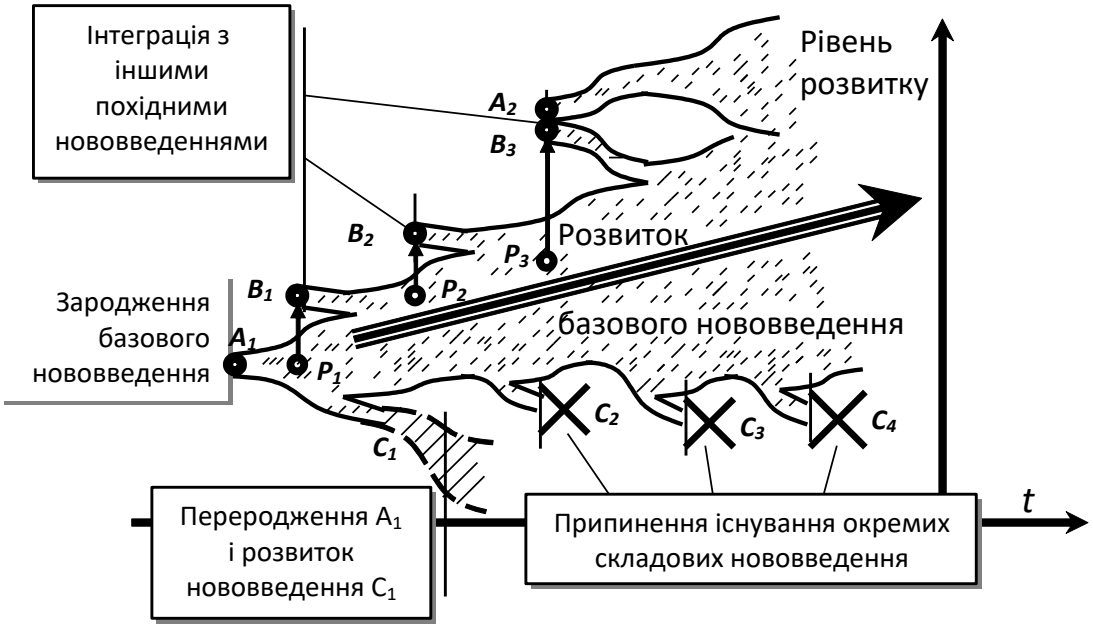


Рис. 11.3. Модель розвитку базового та похідних техніко-технологічних нововведень

Літерою A_1 позначено зародження базового нововведення, яке з часом розвивається і через певний проміжок часу породжує похідне нововведення P_1, яке надає змогу створити нову складову B_1, що дає поштовх для подальшого розвитку нововведення A_1. Згодом створюються похідні P_2 та P_3, які, відповідно, стимулюють появу складових B_2 і B_3. У процесі розвитку можливі занепад окремих складових базового нововведення і переродження його у нове (C_1), чи припинення існування окремих складових нововведень взагалі (C_2, C_3, C_4). Стик технологій може породжувати інтеграцію між розвитком нововведення A_1 та A_2 шляхом виникнення похідного нововведення P_3 та нового базового A_2, чи сприятиме розвитку групи базових нововведень A і нових технологічних процесів A_2.

Аналіз розвитку товару від ідеї з його створення до утилізації після використання сприяв зародженню концепції життєвого циклу, яка дозволяє представити технологічні зміни за елементами науково-технічного циклу «наука – техніка – виробництво». Поширеною формою її є модель стадій технологічних змін (рис. 11.4), запропонована Г. Роседжером.

Дана модель показує процес технологічних змін від зародження до практичної реалізації наукових знань (інноваційний ланцюг). Вона являє собою інформаційно-поточну систему управління. Проте даний ланцюг діє складніше, ніж подано на схемі. Етапи часто не пов'язані між собою, бо ланцюг може бути розірваний у часі та у просторі.

Сучасне управління інноваційним процесом спрямоване не на точкове стимулювання вибраних тем досліджень чи розробок, а на створення умов для масового пошуку результативних шляхів технологічних змін і швидкої підтримки перспективних винаходів. Інноваційний процес відзначається циклічністю. Одне покоління техніки та відповідних технологій виробництва періодично замінюється іншими. Безперервна зміна цих поколінь має наслідком щораз вищий рівень ефективності, продуктивності праці.

Рис. 11.4. Модель стадій технологічних змін за Г. Роседжером

Спрощено зображення кривої життєвого циклу товару можна представити у вигляді послідовно змінюваних кривих діаграми «обсяги продажу – час» на різних стадіях просування товару (рис. 11.5). Умовно відрізок таку криву можна розмежувати на низку характерних відрізків: 1) зародження виробу; 2) просування на ринок; 3) освоєння на ринку; 4) насичення ринку; 5) зменшення продажу (розпродаж).

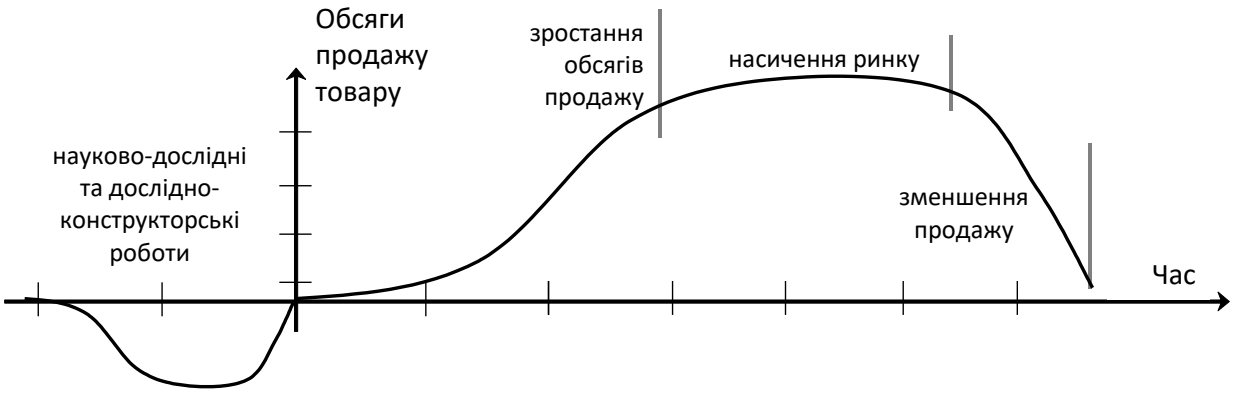


Рис.11.5. Основні етапи життєвого циклу товару

Інновація, яка перестає підвищувати рівень ефективності діяльності, втрачає, згідно з її визначенням, властивості саме інновації. Тому фази життєвого циклу інновації визначаються реакцією виробництва і, відповідно, ринку збуту на неї. Ця реакція зумовлена обсягами її виробництва (продукт) чи її використання (процес-технологія).

Цикл інновації-продукту можна розглядати і як цикл продукту, і як цикл засобів його виробництва. Вважається, що один цикл засобу виробництва може збігатися з кількома циклами продуктів, що виготовляються за допомогою цього засобу.

Класифікація життєвих циклів товару за ознаками проведена на рис. 11.6.

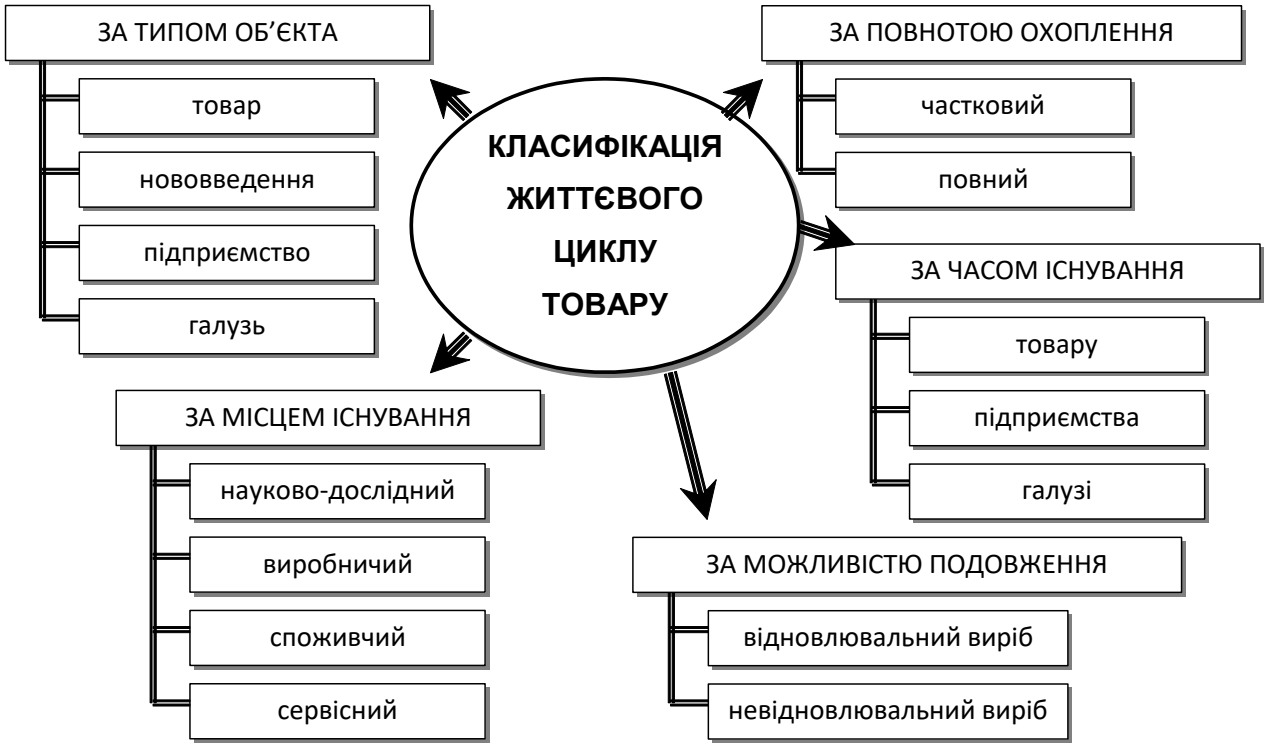


Рис. 11.6. Класифікація життєвих циклів товару

Різні узагальнюючі типи життєвого циклу інновацій проілюстровано за допомогою графіків на рис. 11.7. Перший графік показує економічний зміст і зв'язок життєвих циклів і технології. Крива продукту відповідає кривій попиту з його характерним трендом від зародження до згасання. Точка «Е» – зародження інновації та відповідає періоду становлення нової галузі, коли декілька фірм конкурують між собою, намагаючись захопити лідерство.

Точка G_1 – прискорення зростання, коли попит випереджає пропозицію. Точка G_2 – уповільнення зростання, коли з'являються перші ознаки насичення попиту та пропозиції. Точка *M* – фаза зрілості, коли попит насичений та утворюється значний надлишок виробничих потужностей. Точка *D* фази згасання позначає початок зменшення попиту. Кривими T_1 і T_2 показано життєвий цикл двох послідовних технологій, які застосовуються для виробництва продукції, призначеної для задоволення того ж самого попиту.

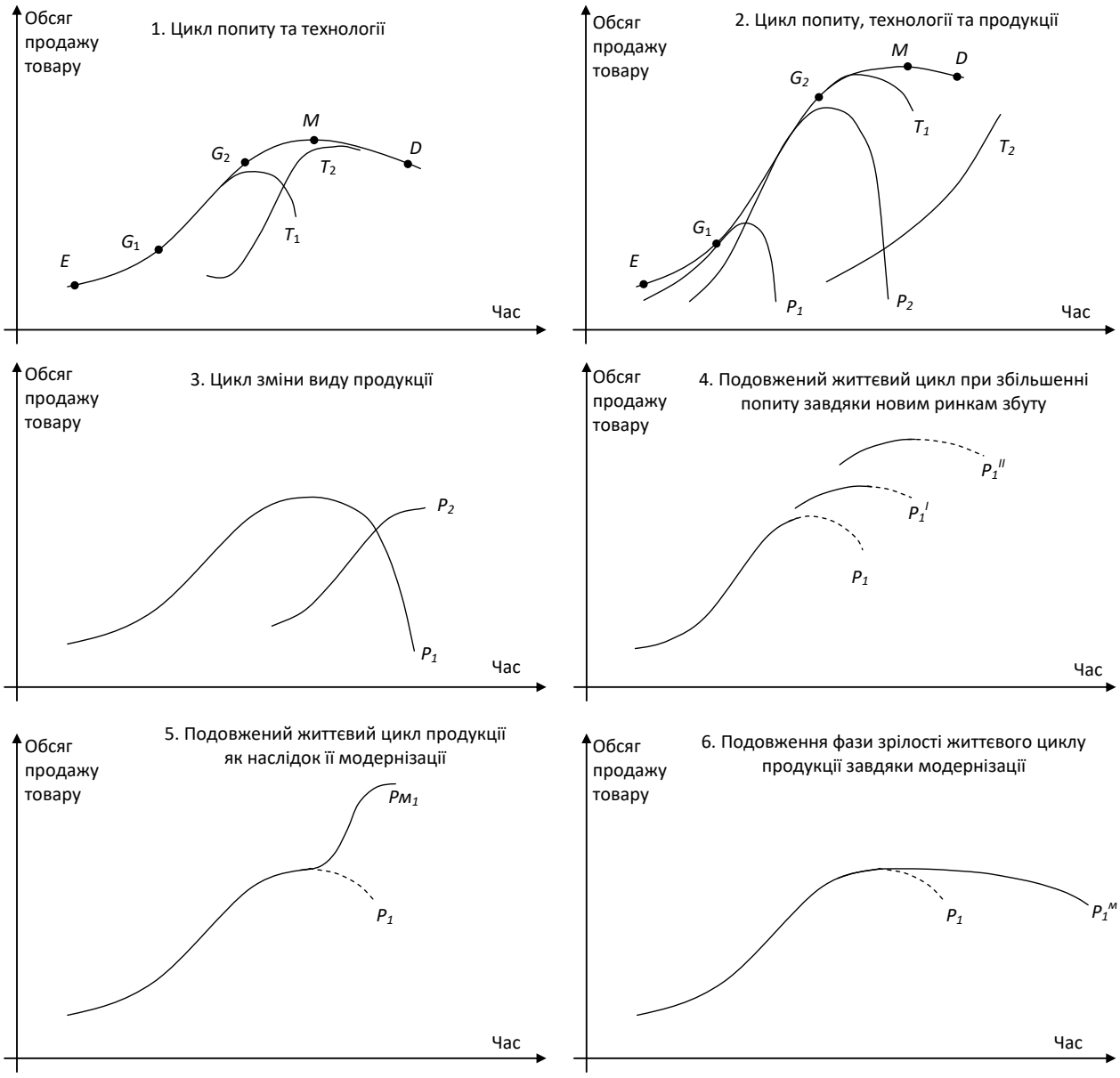


Рис. 11.7. Узагальнюючі типи життєвого циклу інновацій

Другий графік відображає складнішу картину типового циклу, коли одному трендові попиту відповідає існування і послідовна зміна декількох технологій, які, у свою чергу, є засобом виробництва різних продуктів (P_1, P_2), що задовольняють той же самий попит. Класичним прикладом цього випадку є автомобілебудування.

Третій графік ілюструє випадок звичайної зміни одного виду продукції іншим.

Четвертий графік репрезентує розвиток циклу у випадку відкриття нових ринків збуту для товару, що вже існує. Ця ситуація зумовлює доцільність нарощування виробничих потужностей.

П’ятий графік відображає стан, коли попит зростає внаслідок випуску на ринок модернізованої продукції з новими споживчими властивостями.

Шостий графік показує сталий попит на існуючу продукцію, що підтримується завдяки її модернізації.

Аналіз конкретної виробничої ситуації за допомогою цих шести типів «життєвого циклу» інновації надає змогу приймати рішення про науково-технічний розвиток підприємства. Структурування інновацій таким чином вказує на характер заходів, які повинні бути спрямованими на стимулювання технологічних змін залежно від того, яка продукція і відповідна технологія знаходяться на певній фазі життєвого циклу.

Повний життєвий цикл запропоновано міжнародним стандартом ISO серії 9000 з систем якості продукції. Взаємозв'язок етапів і зміст компонентів системи функціонування наукомісткої галузі (на прикладі інформаційних технологій) представлено на рис. 11.8.

Рис. 11.8. Життєвий цикл товару за ISO 9000 та відповідність складовим інформаційних технологій

11.3. Теорії впливу науково-технічних нововведень на економічний розвиток

Розуміння ролі науково-технічного прогресу в економічному розвитку з'явилося в економічній науці ще за часів А. Сміта. Відомі економісти Л. Канторович, С. Голосовський та інші дійшли висновку, що фактор науково-технічних нововведень здійснює вплив на зростання ВВП розвинутих країн від 67 % до 87 %.

Дослідження вчених показали, що у Західній Європі та Північній Америці темп технологічних змін до 1780 р. майже не перевищував 10 % упродовж всього сторіччя. У подальшому цей темп становив не менше 10 % за кожне наступне десятиріччя. Цей процес значно прискорився з середини XX ст., коли розпочалася науково-технічна революція.

Зокрема, схожі висновки отримані також у результаті кількісного дослідження впливу різних факторів на економічне зростання США, які представлені у табл. 11.4.

Таблиця 11.4. Внесок основних економічних факторів на економічне зростання США (складено на основі Technology and Wealthof Nations)

Автор	Період дослідження, роки	Вплив капіталу, %	Вплив праці, %	Вплив науково-технічного прогресу, %
Абрамовіц М. (1956 р.)	1869–1953	22	48	33
Кузнець С. (1971 р.)	1929–1957	8	14	78
Кендрик Дж. (1973 р.)	1948–1966	21	24	56
Денісон Е. (1962 р.)	1929–1957	15	16	58
Денісон Е. (1985 р.)	1929–1982	19	26	46
Солоу Р. (1957 р.)	1909–1949	21	24	51

Аналіз впливу науково-технологічних змін на економічне зростання, проведений Р. Солоу, може бути узагальнений й для інших держав (табл. 11.6). Його дослідження економічного зростання базувалося на основі двох підходів – емпіричного та модельного (за Р. Солоу, англ. Robert Solow). Перший використовує агреговану виробничу функцію ВНП (*Y*) щодо трьох факторів виробництва – капіталу (*K*), праці (*L*) та технологічних змін (*T*):

$$Y = F(K, L, T) \tag{11.2}$$

З врахуванням вищезазначеної еволюції факторів впливу на економічне зростання (11.2) може бути адаптована з врахуванням фактору знань − корисної інформації, що є необхідною передумовою появи технологічних змін:

$$Y' = F(K, L, T, I) \tag{11.3}$$

де *Y'* – виробнича функція валового національного продукту з врахуванням чотирьох основних факторів; *I* − фактор знань.

Серед вітчизняних дослідників В. П. Соловйов оцінює вплив наступним чином: від збільшення трудовитрат – на 32 %, від підвищення продуктивності праці – на 68 % (у тому числі: за рахунок інновацій – 28 %, освіти – 14 %, капіталу – 10 %, зміни масштабів виробництва – 9 %, розподілу ресурсів – 7 %).

Зокрема, аналіз даних табл. 11.5 надають змогу дійти висновку про визначальну роль фактору продуктивності, яка досягається технологічними змінами.

Провідна роль технологічних змін, їх кількісний вплив був визначений вище. Проте питання якості впливу (у чому полягає даний вплив?) на економічний розвиток потребує більш детального вивчення.

Таблиця 11.5. Внесок у зростання ВВП регіонів і країн світу чинників: капіталу, витрат праці, загального фактору продуктивності, що відображає ефект технологічних змін, %

Регіон чи країна	Капітал	Праця	Загальний фактор продуктивності
Регіон світу, 1960–1987 рр.			
Африка	73	28	0
Східна Азія	57	16	28
Південна Азія	67	20	14
Регіон ЕМЕА	58	14	28
Латинська Америка	67	30	0
Разом	65	23	14
Індустріально розвинуті країни, 1960–1985 рр.			
Франція	27	–5	78
ФРН	23	–10	87
Японія	36	5	59
Великобританія	27	–5	78
США	23	27	50

Зокрема, спираючись на теорію довгих хвиль можна констатувати про наявність зв’язку між властивими окремій довгій хвилі технологіями та інститутами, який характеризується системністю, що виявляється у поєднанні технологічних та інституційних нововведень.

Технологічні зміни у цьому контексті визначаються категоріями «технологічний уклад», «технологічна парадигма», «технологічна траєкторія», «техніко-економічна парадигма суспільства».

Історичною закономірністю розвитку матеріально-технічної бази виробництва є швидке збільшення комплексності, системності об’єкта науково-технічного прогресу. Окреслення окремих машин, приладів, устаткування, видів продукції як кінцевого результату інноваційного процесу вже не є достатнім для визначення ефективної

стратегії розвитку. Потребує охоплення весь комплекс техніко-економічних і соціальних чинників та результатів, які пов'язані з технологічними змінами в суспільстві.

Важливою особливістю сучасного науково-технічного прогресу є орієнтація на створення цілісної низки машин, поєднаної єдиною технологією, що охоплює виробничий процес від початку до кінця, включаючи також супутні роботи та розбудову виробничої та соціальної інфраструктури. Тому створюється не лише технічна структура, а технолого-соціально-економічна система суспільства.

Феномен науково-технічного прогресу у XX-XXI ст. виходить за межі традиційного продуктово-галузевого підходу, який полягає у розгляді економічної системи у ракурсі виробництва певного товару або галузі. Ускладнення міжгалузевих зв'язків у сучасних умовах потребує комплексного розгляду економіки. Одним із наукових напрямів, який досліджує технолого-соціально-економічну систему суспільства є вчення про технологічні уклади С. Ю. Глазьєва.

Технологічний уклад – це цілісний комплекс технологічно пов'язаних виробництв, який в динаміці функціонування являє собою відтворювальний контур. У межах цього контуру виділяються окремі технологічні ланцюжки або технологічні сукупності. В одній і тій же галузі можуть існувати ланки технологічних ланцюжків, що входять у різні відтворювальні контури. Іншими словами, окремі галузеві підрозділи виявляються такими, що відносяться до різних технологічних укладів.

Аналіз довгих хвиль з позицій зміни домінуючих технологічних укладів допомагає не тільки розкрити кластерний характер базових нововведень довгої хвилі, але й виявити внутрішньогалузеву динаміку довгострокового технологічного розвитку. Такий технологічний розвиток супроводжується частковим втягуванням галузей, створених колишніми технологічними укладами, у відтворювальний контур нового технологічного укладу.

Життєвий цикл технологічного укладу охоплює період близько 100 років, період домінування технологічного укладу – близько 50–60 років. Зміна домінуючих технологічних укладів супроводжується такими значними інституційними змінами, що цей процес може бути названий технологічною революцією, в якій можна виділити такі чотири основні ознаки: 1) зростання інноваційної активності; 2) швидке підвищення рівня ефективності виробництва; 3) соціальне та політичне визнання нових технологічних можливостей; 4) зміна цінових пропорцій відповідно до властивостей нової технологічної системи.

Заміщення технологічних укладів потребує, як правило, відповідних змін у соціальній та інституційних системах, які не тільки знімають соціальну напруженість, але й сприяють масовому впровадженню технологій нового укладу, певному типу споживання і способу життя. Після цього починається фаза швидкого розповсюдження нового технологічного укладу, який стає основою економічного зростання і займає домінуюче положення у структурі економіки.

У фазі зростання нового укладу більшість попередніх технологічних ланцюгів перебудовуються відповідно до потреб домінуючого укладу. У той же час зароджується наступний, новий технологічний уклад, який перебуває в ембріональній фазі до досягнення домінуючим технологічним укладом меж зростання, після чого починається чергова технологічна революція.

З розвитком чергового технологічного укладу створюється новий вид інфраструктури, яка усуває обмеження попередньої, а також здійснюється перехід на новий вид енергоносіїв, які закладають основу для становлення наступного технологічного укладу.

Г. М. Добров пов’язує еволюцію технологічних змін соціально-економічної системи з трьома фазами:

перша – відбиває найбільш спрощену ситуацію, коли наука, технологія й організація розглядаються як окремі сфери діяльності;

друга – являє собою стан економіки, коли інтегрується взаємодія технологічно-процесного та апаратно-машинного забезпечення, але вони ще відокремлені від організаційних та управлінських аспектів;

третя фаза відповідає повній інтеграції технологічно-процесних, апаратно-машинних та організаційно-управлінських компонентів.

Технологічна парадигма за Дж. Досі – модель і зразок вирішення окремих технологічних проблем, що базуються на певних принципах, зумовлених науковими знаннями та відповідними матеріальними технологіями. Технічний прогрес є реалізацією потенціалу технологічної парадигми, а технологічна революція визначається як зміна пануючих технологічних і техніко-економічних парадигм, яка впливає майже на всі найважливіші господарські рішення у багатьох галузях економіки.

Технологічна траєкторія являє собою реалізацію потенціалу технологічної парадигми.

Поняття техніко-економічної парадигми, сформульоване у концепції техніко-економічної парадигми науковця К. Перес, який виділяє принципи, що визначають такі етапи економічного розвитку, які супроводжуються технологічними революціями. Це поняття охоплює не лише технологічні, а й соціальні та культурні зміни.

Техніко-економічна парадигма включає такі характеристики:

1. Нові уявлення про ефективність організації виробництва на рівні окремих підприємств.
2. Нова модель управління і організації на рівні фірм.
3. Помітне зниження питомої трудомісткості продукції, що супроводжується зміною кваліфікаційної структури зайнятих. Наслідком такої зміни виступають нові тенденції у розподілі доходів і розвитку споживчого попиту.
4. Зрушення в інноваційній активності з позицій впровадження базових нововведень.

5. Нова міжгалузева структура інвестицій, за якої певний пріоритет віддається галузям, пов'язаним з ключовим чинником, а також інвестиціям в нові інфраструктурні мережі.
6. Зрушення у структурі випуску за рахунок швидкого зростання виробництв, які здійснюють комерціалізацію базових нововведень.
7. Ревізія оптимальних масштабів виробництва, що призводить до зміни співвідношення між крупним і малим бізнесом.
8. Нова структура географічного розподілу інвестицій у зв'язку із зміною порівняльних переваг (і недоліків) окремих територій.
9. Реструктуризація міжгалузевих відносин, внаслідок чого новими локомотивами зростання стають галузі, які реалізовують базові нововведення або інтенсивно використовують їх результати.

Техніко-економічна парадигма утворюється дією так званих ключових факторів і характером розвитку галузей виробництва упродовж життєвого циклу цієї парадигми.

Ключовий фактор парадигми – це нові технології та засоби виробництва, які впливають на зміну структури витрат, зменшують відносну вартість одиниці корисного ефекту, створюють нові продукти, які мають значне поширення на ринку, поліпшують якість традиційних продуктів.

Виявлення характеру нової техніко-економічної парадигми знижує невизначеність майбутнього, що вже може слугувати каталізатором інвестицій у виробництва нової довгої хвилі. Зародження нової парадигми відбувається ще у фазі зрілості попередньої.

Можна виділити три вершини в динаміці ресурсного забезпечення потоку нововведень.

Перша пов'язана з інвестиціями, які фінансують виробництва поточної хвилі, що сформувалися, але спрямованих на створення

зародків нових нововведень у перспективних технологіях і продуктах. Фактично йдеться про капіталовкладення, які призводять до зародження нової довгої хвилі. Такі капіталовкладення можуть активізуватися вже на завершальному етапі формування кластера базових нововведень поточної хвилі.

Друга вершина визначається тими можливостями удосконалення технологій та продуктів, які відкриваються у ході досліджень і розробок за технологією наступної хвилі. Ця вершина істотною мірою може формуватися за рахунок попиту на результати такого роду НДДКР з боку зрілих галузей поточної хвилі.

Третя вершина пов'язана з розвитком новітнього технологічного комплексу (кластера базових нововведень нової хвилі), головним чином на власній основі.

Співіснування і взаємодія галузей, які втілюють різні довгі хвилі технологічного розвитку, – один із чинників зменшення амплітуди цих хвиль. Розширення перехідного фонду технологій – важливий кумулятивний процес довгострокового техніко-економічного розвитку, який виступає певним буфером цього розвитку, проте який зберігає його хвилеподібний характер. Тому можна очікувати, що для чергової (шостої) довгої хвилі цей буферний вплив буде сильніший, ніж для попередніх хвиль. З урахуванням співіснування і взаємовпливу виробництв різних довгих хвиль їх зміна графічно може бути представлена таким чином (рис. 11.9).

Отже, вплив науково-технічного фактору на економічний розвиток досліджується у світі вже понад 250 років. Узагальнення історичного досвіду різних країн переконливо доводить, що чинники об'єктивного відторгнення економічних реформ, передусім, пов'язані з неспроможністю суспільства забезпечити потік науково-технічних інновацій, опанування і розповсюдження нових технологій. Спрямованість суспільства на досягнення технологічного лідерства самоорганізовує його та створює економічні моделі розвинутих країн.

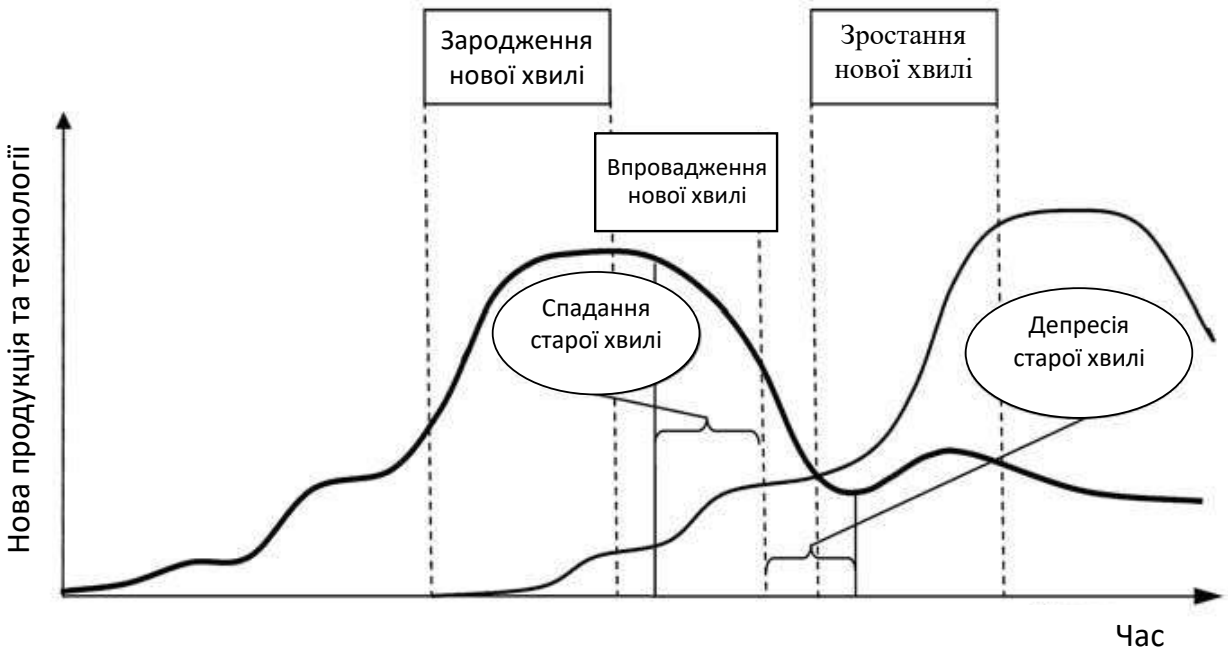


Рис. 11.9. Графічне представлення процесу зміни довгих хвиль

Суттєву роль науково-технічних нововведень усвідомлюють не лише теоретики, а й практики – від підприємців до урядовців. На державному рівні практичні аспекти інноваційного впливу на розвиток національної економіки проявляються через реалізацію державної науково-технічної політики.

На науково-технічну політику країни покладено формування переліку пріоритетних для країни галузей науки та технологій. Кожна країна вибудовує науково-технічні пріоритети, виходячи з наявного потенціалу та заділу у певній сфері. Зокрема, наприкінці XX століття пріоритетними наукомісткими технологіями у світі вважалися біо- та медичні технології, оптоелектроніка, комп'ютери та телекомунікації, електроніка, гнучкі автоматизовані виробничі модулі, нові матеріали, аерокосмічні технології, озброєння, атомні технології. Науково-технічний розвиток сприяв залученню до вищезазначеного переліку нанотехнологій та інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ).

З 10 основних світових пріоритетних напрямів в Україні активно підтримувався розвиток п'яти (біотехнології, медичні технології, інформаційно-комунікаційна сфера, нові матеріали, атомні технології). Мікроелектроніка та біотехнології на законодавчому рівні

отримали підтримку у 2000 році. До національних напрямів можна віднести екологію, соціально-політичну сферу, фундаментальні дослідження, сільське господарство, енергетику, ресурсозбереження, промисловість. Особлива роль відводиться розвитку оптоелектроніки, аерокосмічних технологій та озброєння.

Загальнодержавна програма розвитку високих наукомістких технологій спрямована на впровадження моделі сталого економічного зростання вітчизняних підприємств шляхом удосконалення структури їх основного капіталу та інтенсивного інвестування високотехнологічного виробництва.

Серед очікуваних результатів реалізації державних програм:

– зміна структури промислового комплексу за технологічними укладами – збільшення обсягів виробництва V технологічного укладу з 5 % до 12 %, а виробництво VI технологічного укладу – з 1 % до 3 %;
– збільшення частки високотехнологічної продукції в експорті України до 20 %;
– зниження енергомісткості валового внутрішнього продукту (2004 рік – понад 0,7 кг нафтового еквівалента на одиницю ВВП).

Зокрема, державна науково-технічна політика у сфері високих технологій представлена низкою державних та галузевих програм.

11.4. Моделі міжнародного науково-технічного співробітництва

Визначення факторів впливу науково-технічних нововведень на рівень конкурентоспроможності країни здійснюється на основі низки теорій та моделей. Теорія технологічних відмінностей передбачає, що основою міжнародної торгівлі є відмінності країн у забезпеченості технологією, навіть за однакового наповнення іншими

факторами. Якщо технологію розглядати як один з факторів виробництва, то набуває чинності класична теорія співвідношення факторів виробництва, проте вона не враховує вплив фактору зміни технології у часі.

Моделі міжнародного науково-технічного співробітництва в умовах глобалізації націлені на зменшення витрат ресурсного, технологічного та кадрового забезпечення. Однією з таких моделей є модель технологічного розриву.

Модель «технологічного розриву» вважає, що основою міжнародної торгівлі є технологічний розрив (рис. 11.10), тобто розроблення нової технології надає країнам тимчасову монополію у виробництві та експорті.

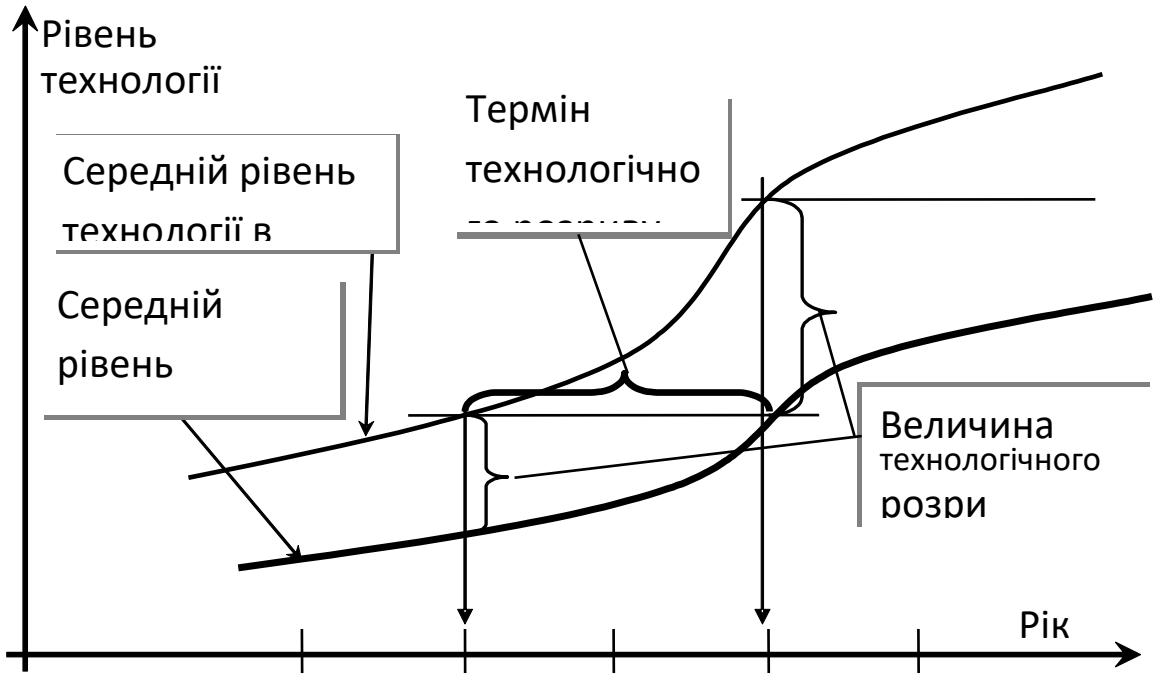


Рис. 11.10. Графічна інтерпретація моделі «технологічного розриву»

Країна-новатор стає експортером як нових товарів, так і самої технології до інших країн, навіть якщо вона не має відносних переваг з інших факторів виробництва. У міру того, як товари, виготовлені за допомогою нової технології, поширюються, країна-новатор втрачає монополію на володіння нею, оскільки технічний прогрес в інших країнах також має місце.

Проілюструємо застосування моделі технологічного розриву на прикладі телекомунікаційної галузі. Термін технологічного розриву між телекомунікаційними технологіями в Україні та технологіями Західноєвропейських країн у середньому складає 8–10 років (рис. 11.11).

Початок фази зниження життєвого циклу інформаційно-комунікаційної технології є оптимальним періодом для продажу цієї технології країнам з нижчим рівнем технологічного розвитку (до яких відносилася і Україна). З одного боку, використання моделі технологічного розриву дозволяє збільшити життєві цикли технологій та досягти вищезгаданих цілей для країн-розробників, а також прискорити технологічний розвиток у галузі для країн, що освоюють імпортні технології. Але, з іншого боку, інвестування отриманих коштів від продажу технології, устаткування, надання послуг з експлуатації та ремонту використаного устаткування у розробку й освоєння нової технології всередині розвиненої країни збільшує технологічне відставання країни з низьким технологічним розвитком, адже доки застаріле технологічне устаткування в Україні окупить витрати, країна-постачальник використовуватиме принципово нову телекомунікаційну технологію.

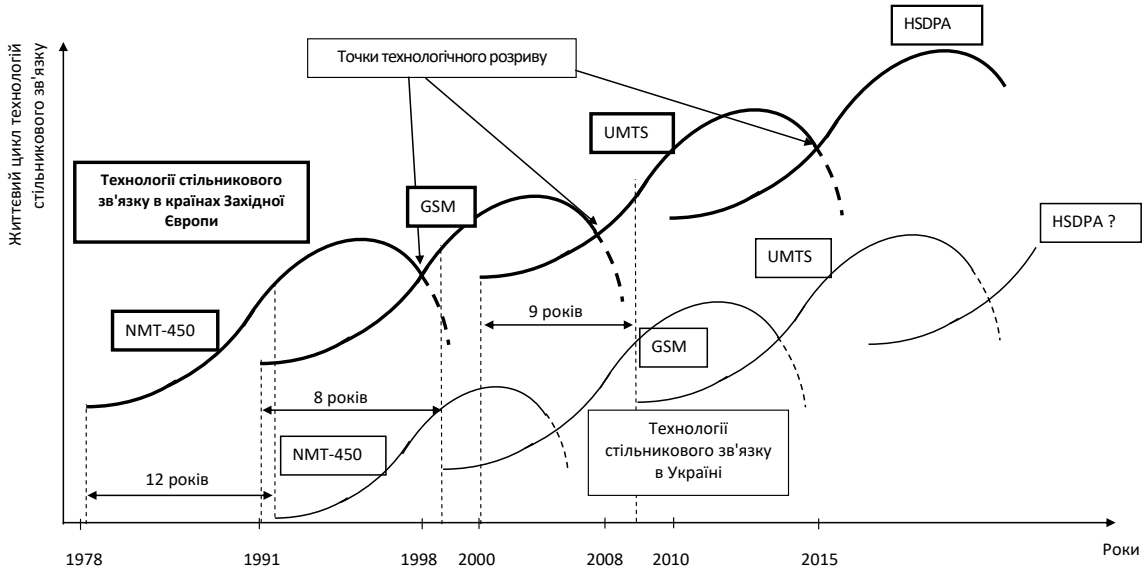


Рис. 11.11. Життєві цикли технологій стільникового зв’язку в Західній Європі та Україні

Таким чином, реінвестування у розробку та освоєння нової технології тільки всередині технологічно розвиненої країни лише збільшує технологічне відставання країн з низьким технологічним розвитком. Модель «життєвого циклу продукту» стверджує, що основою міжнародної торгівлі є динамічні відмінності у технологічних рівнях окремих країн. Ці країни спеціалізуються на виробництві та експорті технологічно нових товарів, тоді як інші – на виробництві вже відомих товарів. Найбільш розвинені країни здатні інвестувати більше коштів у технологічні нововведення і, виробляючи на їх основі нову продукцію, одержувати динамічну порівняльну перевагу над іншими країнами.

Згідно з теорією життєвого циклу товару (ЖЦТ) товар проходить 5 стадій у міжнародній торгівлі:

– стадія нового продукту – новий продукт виробляється і споживається у зростаючих масштабах тільки в тій країні, у якій виготовляється, виробництво орієнтується на внутрішній ринок і здійснюється у незначних обсягах;

– стадія зростання продукту – товар вдосконалюється, зростають обсяги його продажу на внутрішньому ринку, розпочинається експорт за кордон. Відсутня іноземна конкуренція, країна має тимчасову монополію у виробництві та торгівлі даним інноваційним товаром;

– стадія зрілості товару – вичерпані всі можливості підвищення ефективності виробництва на базі внутрішньої робочої сили, виробництво переноситься до країн з більш дешевою робочою силою;

– стадія спаду у виробництві товару – країна з більш дешевою робочою силою досягає переваг у виробництві товару та починає його експортувати. Виникає іноземна цінова конкуренція на ринку країни-новатора. Це призводить до згортання експортного виробництва товару у країні-новаторі;

– стадія припинення внутрішнього виробництва товару – країна з більш дешевою робочою силою повністю витісняє країну-новатора з даної галузі виробництва товару.

Модель наукомісткої спеціалізації показує, що розвинені країни, які мають потужну науково-технічну та виробничу бази, повинні виробляти та експортувати науко- та капіталомісткі товари та технології, а країни, що розвиваються – ресурсо- та трудомісткі.

Для наукомісткої продукції характерно використання комплектуючих, виробництво яких може бути сконцентровано на одному чи двох підприємствах, які забезпечують світовий попит на ці вироби за низькими цінами та при високій якості за рахунок масового виробництва. Складальні виробництва у більшості випадків концентруються в регіонах реалізації готової продукції.

Модель «економії на масштабах виробництва» передбачає, що у країнах із містким внутрішнім ринком мають розміщуватися виробництва, які надають економічний ефект при збільшенні масштабів останнього.

Модель внутрішньогалузевої торгівлі засвідчує, що міжнародна торгівля готовими продуктами найбільш ефективна між тими країнами, які мають незначну різницю у показнику національного доходу на душу населення, характеризується подібними структурами попиту.

Кожна країна обирає свою модель міжнародного науково-технічного співробітництва залежно від передумов, які створені історично, сучасного стану та стратегії розвитку. Окремо взята країна має своє унікальне географічне розташування, природні ресурси, інтелектуальний потенціал, систему освіти. Відповідно, країни-сусіди також характеризуються певним інтегральним показником науково-технічного розвитку. Зазвичай, міжнародне співробітництво можливо при близьких значеннях інтегрального показника.

Інтегральний показник науково-технічного розвитку P_{MS} можна оцінювати за такою формулою:

$$P_{MS} = \frac{I_{P1}}{I_{P2}} + \frac{T_{L1}}{T_{L2}} + \frac{S_{L1}}{S_{L2}} \quad (11.1)$$

де $I_{P1},\ I_{P2}$ – значення показника інтелектуального потенціалу для країни 1 та країни 2;

T_{L1}, T_{L2} – значення показника технічного рівня для країн 1 і 2;

S_{L1}, S_{L2} – значення показника наукового рівня відповідно для країни 1 і 2.

Інтегральний показник науково-технічного розвитку P_{MS} може приймати значення від 0 до до досить великого значення.

У табл. 11.6 представлено можливі варіанти міжнародного науково-технічного співробітництва за показником P_{MS}.

У процесі реалізації продукту міжнародного науково-технічного співробітництва використовуються класичні моделі міжнародної торгівлі: модель технічного прогресу; модель «технологічного розриву»; модель «життєвого циклу продукту»; модель наукомісткої спеціалізації; модель «економії на масштабах виробництва».

Таблиця 11.6. Варіанти міжнародного науково-технічного співробітництва за інтегральним показником

Значення показника	Оцінка потенціалу країни	Моделі міжнародного науково-технічного співробітництва
$P_{MS} > 1$	Країна 1 має більший потенціал ніж країна 2	Модель наукомісткої спеціалізації (за пріоритетним напрямом однієї з країн) Модель «технологічного розриву» Модель «життєвого циклу продукту» (різниця у динамічних відмінностях технологічних рівнів)
$P_{MS} < 1$	Країна 2 має більший потенціал ніж країна 1	– // – // – // – //– // – // –
$P_{MS} \approx 1$	Потенціали країн близькі	Модель технічного прогресу (спостерігається синергетичний ефект) Модель «економії на масштабах виробництва»

Зазначені моделі можна об’єднати у цілісний механізм міжнародного науково-технічного співробітництва (рис. 11.12).

Рис. 11.12. Складові механізму міжнародного науково-технічного співробітництва

Розділ 12. Форми міжнародної передачі знань і технологій

– Зміст і характер технологічних знань у світовій економіці
– Технологія та правові форми її захисту
– Міжнародна торгівля нематеріальними активами
– Економічна оцінка міжнародної передачі технологій

Термінологія:

– технологія
– міжнародна передача технологій
– нематеріальні активи
– патент
– ліцензія
– копірайт
– торговельна марка
– ціна ліцензії
– ліцензійний платіж
– патентна угода
– ліцензійна угода
– ноу-хау

12.1. Зміст і характер технологічних знань у світовій економіці

Технологія та технологічні знання відіграють важливу роль у розвитку економіки кожної держави та світу в цілому. Технологія – це спосіб або метод виробництва продуктів чи надання послуг, спосіб поєднання факторів виробництва, спосіб і метод управління, що базується на застосуванні науково-технічних знань. Технологія – це фактор виробництва та економічного розвитку, що характеризується високою міжнародною мобільністю. Технологія як самостійний фактор впливає на конкурентоспроможність країни у міжнародній торгівлі товарами, виробленими на базі цієї технології.

Міжнародні документи ООН трактують поняття «технологія» як таке:

– набір конструкторських рішень, методів і процесів виробництва товарів і надання послуг;
– матеріалізовану або уречевлену технологію (машини, устаткування тощо).

Міжнародна передача технологій (*International Technology Transfer*) – міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній або безоплатній основі. Міжнародна передача знань і технологій – сукупність економічних відносин між фірмами різних країн у сфері використання зарубіжних науково-технічних досягнень.

Тобто, технологія може виступати, як товар, як самостійний фактор виробництва, як спосіб підвищення рівня ефективності інших факторів виробництва. Відповідно, переміщення технології в міжнародній економіці може розглядатися як звичайна міжнародна торгівля або як міжнародне переміщення певного фактору виробництва.

У міжнародній торгівлі технологічні знання реалізуються у вигляді:

– технології – патенти, ліцензії, ноу-хау та ін.;

– носіїв технології:

- товару – у випадку міжнародної торгівлі високотехнологічними товарами;
- капіталу – у випадку міжнародної торгівлі високотехнологічними капіталомісткими товарами;
- праці – у випадку міжнародної міграції висококваліфікованих науково-технічних кадрів;
- землі – у випадку торгівлі природними ресурсами, для розробки та видобутку яких використовуються новітні науково-технічні досягнення;

– послуги – науково-технічні, інжинірингові, консультаційні, навчання персоналу та ін.

Обмін науково-технічними знаннями забезпечує досягнення високих темпів економічного розвитку за рахунок використання передових технологій інших країн.

Останнім часом значного поширення набуло міжнародне співробітництво в окремих галузях виробництва, соціально-економічного життя, науково-технічного прогресу. Подібне співробітництво, як правило, сприяє всебічному розширенню торгівлі, взаємному інвестуванню національних виробничих комплексів, широкомасштабній інтеграції. Особливо слід відзначити зростання масштабів і у деяких випадках безальтернативність міжнародної кооперації у науково-технічній сфері. У сучасному світі розробляються такі складні та капіталомісткі технології, що навіть країни, які є лідерами за рівнем індустріального розвитку та обсягом капіталу, об’єднують свої зусилля з іншими країнами. Подібний варіант економічного розвитку через міжнародне науково-технічне співробітництво варто розглядати й для України, адже з об’єктивних причин, після розпаду СРСР відбулося значне звуження технологічного простору, в якому відбувалася виробничо-комерційна діяльність українських підприємств та організацій.

На базі КПІ ім. Ігоря Сікорського функціонує Науковий парк «Київська політехніка», діяльність якого спрямована на інтенсифікацію процесів розроблення, виробництва, впровадження високотехнологічної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках, зростання обсягу надходжень до державного та місцевих бюджетів шляхом поєднання освіти, науки та виробництва з метою прискорення інноваційного розвитку економіки України.

Київський політехнічний інститут активно розвиває співпрацю з впливовими міжнародними організаціями: ЮНЕСКО, ПРООН, ЮНІДО, НАТО, WIPO, DAAD, CEPIS, Goethe-Institut, JICA, British-Council, VISBY, EDNES, CODATA, Salzburg Seminar, Information Technologies Society тощо.

Практична реалізація науково-технічного співробітництва Київської політехніки представлена низкою проєктів: «УРАН» (Українська науково-освітня телекомунікаційна мережа), яка полягає у створенні та функціонуванні високошвидкісної мережевої інфраструктури, призначеної для інформаційно-комунікаційного забезпечення провідних наукових закладів України; реалізація програми поєднання URAN-GEANT2; BSUN (Інформаційна мережа університетів країн Чорного моря); «Networking on Science and Technology in the Black Sea Region (BS-ERA.NET Project)» (інтеграція країн Чорноморського регіону до Європейського дослідницького простору шляхом впровадження спільних національних, білатеральних і регіональних науково-технічних програм); UKRBRIDGE «Наведення мостів між освітою, наукою та бізнесом» (сприяння ефективній співпраці між освітою, бізнесом і суспільством шляхом підготовки людських ресурсів, розвиваючи підходи, які можна застосувати в умовах України); Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку та інші.

Основними центрами концентрації світових технологічних знань і ресурсів є США, Японія та країни Західної Європи. Останнім часом спостерігається збільшення кількості науково-технічних пра-

цівників і зміцняються позиції у високотехнологічних і наукомістких сферах країн, які донедавна вважалися країнами «третього світу».

Стосовно такої високотехнологічної продукції, як літаки, то за даними експертів вітчизняні підприємства при інвестиціях 1–2 млрд дол. за 20–30 років зможуть заробити 28–35 млрд дол. Основними ринками збуту українського авіапрому є країни СНД, Близького Сходу, Північної Африки. Від АН-2 до АН-225 лінійка нараховує 32 літака, при проєктуванні та виробництві яких використовувалися найсучасніші технології. Для підвищення рівня ефективності в Україні була створена корпорація «Антонов».

Першим прикладом консолідації авіабудівників у світі було створення європейського консорціуму «Airbus» у 1969 році (спочатку Німеччина, Франція, Італія, Іспанія, а зараз 16 європейських країн). Іншим прикладом є Європейський аерокосмічний та оборонний концерн (EADS), створений у 2000 році шляхом злиття німецької компанії Daimler-Benz Aerospace AG, французької Aerospatiale-Matra та іспанської CASA. У високотехнологічних сферах саме злиття (чи поглинання) сприяє розвитку технологій, просуванню на міжнародні ринки.

До них слід віднести Південну Корею, Тайвань, Сінгапур, Малайзію, Таїланд, Китай, деякі країни Латинської Америки й Індію. Наприклад, у сферах науки, техніки, програмного забезпечення Мексика готує стільки ж фахівців як Франція, Південна Корея, тобто більше, аніж будь-яка країна Європи (окрім Німеччини), Індія чи Китай – більше ніж Франція та Німеччина разом узяті.

Проте, занепад високотехнологічних галузей промисловості України упродовж 90-х років XX ст., які характеризувалися у розвинутих країнах світу найбільшими темпами розвитку, призвів до значного відставання вітчизняного промислового комплексу за рівнем технологічного розвитку від інших країн (табл. 12.1).

Таблиця 12.1. Рейтинг країн за індексом технологічного рівня

Країна	Рейтинг	Оцінка	Країна	Рейтинг	Оцінка	Країна	Рейтинг	Оцінка
США	1	6,24	ОАЕ	25	4,71	Колумбія	68	3,6
Тайвань	2	6,04	Словенія	26	4,71	Сальвадор	69	3,6
Фінляндія	3	5,92	Малайзія	27	4,67	Венесуела	70	3,6
Швеція	4	5,80	Словаччина	28	4,67	Перу	71	3,45
Японія	5	5,68	Угорщина	29	4,66	Кенія	72	3,31
Данія	6	5,34	Франція	30	4,65	Індонезія	73	3,31
Швейцарія	7	5,25	Бельгія	31	4,59	Марокко	74	3,3
Ізраїль	8	5,25	Чилі	32	4,55	Сербія	75	3,3
Південна Корея	9	5,18	Литва	33	4,51	Македонія	76	3,26
Норвегія	10	5,17	Гонг Конг	34	4,49	Уганда	77	3,22
Німеччина	11	5,08	Латвія	35	4,46	Гана	78	3,21
Канада	12	5,05	Ірландія	36	4,43	Грузія	80	3,18
Ісландія	13	5,05	Греція	37	4,42	Шрі-Ланка	81	3,17
Естонія	14	5,01	Кіпр	38	4,36	Боснія та Герцеговина	82	3,15
Нідерланди	15	4,98	ПАР	39	4,33	Україна	83	3,15
Австралія	16	4,93	Люксембург	40	4,28	Танзанія	84	3,12
Великобританія	17	4,92	Болгарія	59	3,82	Пакистан	87	3,02
Чехія	18	4,88	Філіппіни	61	3,72	Нігерія	89	2,99
Іспанія	19	4,86	Китай	62	3,72	В’єтнам	92	2,92
Мальта	20	4,85	Індія	63	3,72	Болівія	95	2,81
Австрія	21	4,85	Єгипет	65	3,68	Малаві	97	2,74
Португалія	22	4,78	Намібія	66	3,66	Алжир	98	2,67
Нова Зеландія	23	4,76	Росія	67	3,65	Мадагаскар	99	2,64

Одним із чинників економічного зростання є реалізація міжнародних проєктів з ключовими технологічно-інноваційними країнами, до яких відносяться США, Японія, Тайвань, Швейцарія, Швеція, Ізраїль, Фінляндія, Німеччина, Канада, Данія, Нідерланди, Південна Корея, Австрія, Сінгапур, Бельгія, Франція, Велика Британія, Ісландія, Норвегія, Австралія, Ірландія, Гонконг, Нова Зеландія, Італія. Реалізація спільних міжнародних проєктів надає можливість країні-послідовнику залучитися до відносно новітніх технологій шляхом використання механізмів міжнародного трансферу технологій.

Технологічне відставання виробничих систем в Україні є настільки значним, що використання імпортних новітніх технологій не

забезпечує досягнення середньосвітового рівня конкурентоспроможності продукції у короткостроковий період через тривалий термін їх впровадження (щонайменше 3 роки), брак кваліфікованих кадрів і низький попит на промислову продукцію на внутрішньому ринку.

Подальший розвиток високотехнологічних галузей можливий за рахунок об'єднання локальних технологічних осередків в Україні, які визнаються поки що у світі провідними, та міжнародного співробітництва у науково-технічній сфері. Об'єднання локальних техніко-технологічних інновацій в Україні сприятиме створенню макротехнології.

12.2. Технологія та правові форми її захисту

Міжнародна діяльність і правовий захист технологічних знань в Україні визначено Законом «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій». Міжнародне правове поле прописано в Угоді СОТ про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРІПС / TRIPS – *Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*). Угода встановлює принципи та стандарти щодо забезпечення прав інтелектуальної власності, а також процедури та методи їх захисту. За означенням Угоди ТРІПС, інтелектуальною власністю вважаються: авторські права, торговельні марки, географічні назви, що використовуються для найменування товарів, промислові зразки (дизайн), топології інтегральних мікросхем, а також нерозкрита інформація, наприклад, комерційна таємниця.

Основні положення цієї угоди поділяються на 5 груп: 1) основні принципи та загальні зобов'язання; 2) мінімальні стандарти захисту; 3) антиконкурентна практика через договірні ліцензії; 4) внутрішні процедури та засоби для здійснення прав інтелектуальної власності; 5) перехідні домовленості щодо виконання правил на національному рівні.

Існують такі угоди Всесвітньої організації інтелектуальної власності, що стосуються захисту цих прав: Паризька конвенція; Угода про співробітництво у сфері патентів; Будапештська угода; Гаазька угода; Локарнська угода; Мадридська угода (міжнародна реєстрація); Ніццька угода; Лісабонська угода; Бернська конвенція; Римська конвенція; Женевська конвенція; Брюссельська конвенція; Універсальна конвенція з авторського права.

Світовий ринок технологій можна розділити на такі чотири сегменти:

– ринок патентів і ліцензій;

– ринок наукомісткої та високотехнологічної продукції;

– ринок високотехнологічного капіталу;

– ринок науково-технічних фахівців.

До правових форм захисту технологій відносяться: патент; ліцензія; копірайт; торговельна марка.

Патент – свідоцтво, що видається компетентною урядовою установою винахіднику, яке засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу. Патент надає право власнику винятковi права на використання винаходу.

Ліцензія – дозвіл, який дається власником технології (ліцензіаром), захищеної або незахищеної патентом, зацікавленій стороні (ліцензіатові) на використання цієї технології упродовж певного часу та за певну плату.

Копірайт – ексклюзивне право автора літературного твору, аудіо- або відеопродукції на показ і відтворення своєї роботи.

Торговельна марка (*TM*) – символ певної організації, який використовується для індивідуалізації виробника товару, та який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника.

Авторське свідоцтво чи патент є документом територіального значення. Права захищаються тільки у країні, де видано цей документ. Для захисту прав у декількох країнах необхідно отримати патенти у кожній з них. Наявність патенту свідчить, що ніхто не може використовувати винахід без згоди власника патенту. Дозвіл полягає у наданні (продажу) ліцензії на часткове використання чи повну переуступку патентних прав.

В окремих державах законодавством передбачено примусове ліцензування, яке використовується у випадках, коли власник патенту висуває необґрунтовані вимоги (наприклад, непомірні ціни за використання патенту).

У цьому випадку зацікавленому виробнику дозволяється використання винаходу за умови виплати власнику патенту адекватної роялті. Проте, на міжнародному рівні до такої практики висуваються досить жорсткі умови.

До форм передачі технологій відносяться: патентна угода; ліцензійна угода; «ноу-хау»; інжиніринг.

Патентна угода – міжнародна торговельна угода, за якою власник патенту поступається своїми правами на використання винаходу покупцю патенту.

Ліцензійна угода – міжнародна торговельна угода, за якою власник винаходу або технічного знання надає іншій стороні дозвіл на використання у певних межах своїх прав на технології.

«Ноу-хау» – надання технічного досвіду та секретів виробництва, що включають відомості технологічного, економічного, адміністративного чи фінансового характеру, використання яких забезпечує певні переваги.

Інжиніринг – надання на комерційній основі технологічних знань, необхідних для придбання, монтажу та використання куплених або орендованих машин і обладнання.

Дані Укрпатенту за показниками надходження та розгляду заявок і реєстрації об’єктів промислової власності в Україні за травень

2022 року порівняно з аналогічним періодом 2020 року наведені у табл. 12.2. Помітне зниження показників 2021 року пов'язане з російською агресією проти України.

Таблиця 12.2. Показники надходження та розгляду заявок і реєстрації об'єктів промислової власності за травень 2022 року

Об'єкти промислової власності	травень 2021	травень 2022	2022 р. до 2021 р. (%)
1	2	3	4
Надійшло заявок			
Усього надійшло	3 796	1 996	52,6
Винаходи	246	238	96,7
національна процедура національні іноземні міжнародна процедура	106 88 18 140	71 69 2 167	67,0 78,4 11,1 119,3
Корисні моделі	329	213	64,7
національна процедура національні іноземні міжнародна процедура	327 321 6 2	213 213 0 0	65,1 66,4 - -
Промислові зразки	124	31	25,0
національні іноземні	110 14	27 4	24,5 28,6
Торговельні марки	3 097	1 514	48,9
національна процедура національні іноземні міжнародна процедура	2 463 2 151 312 634	1 014 888 126 500	41,2 41,3 40,4 78,9

Закінчення табл. 12.2

1	2	3	4
Прийнято рішень			
Винаходи Корисні моделі Промислові зразки Торговельні марки	212 347 114 2 112	200 297 64 1 961	94,3 85,6 56,1 92,9
Завершено діловодство			
Винаходи формальна експертиза кваліфікаційна експертиза	 272 283	 211 207	 77,6 73,1
Корисні моделі	403	297	73,7
Промислові зразки	119	73	61,3
Торговельні марки національна процедура міжнародна процедура	 2 751 892	 2 340 968	 85,1 108,5
Зареєстровано			
Усього зареєстровано	2 158	1 945	90,1
Винаходи Корисні моделі Промислові зразки Торговельні марки	137 283 126 1 612	137 178 39 1 591	100,0 62,9 31,0 98,7
Міжнародні реєстрації	873	931	106,6

12.3. Міжнародна торгівля нематеріальними активами

Нематеріальні активи – категорія, яка виникає внаслідок володіння правами на об'єкти інтелектуальної власності або на обмежені ресурси для їхнього використання у виробничо-комерційної діяльності з метою отримання прибутку. До складу нематеріальних активів включають:

– права, що з'являються внаслідок володіння підприємством патентами на винаходи, корисні моделі, промислові зразки; свідоцтвами на знаки для товарів і послуг; найменування місця походження товару, фірмове найменування;
– права, що виникають внаслідок володіння підприємством об'єктами авторського права (комп'ютерні програми, бази даних, топології інтегральних мікросхем);
– права на використання створених на підприємстві нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності (раціоналізаторських пропозицій, «ноу-хау», комерційних таємниць тощо);
– права на користування земельними ділянками та природними ресурсами;
– монопольні права та привілеї на використання рідкісних ресурсів, включаючи ліцензії на здійснення певних видів діяльності;
– права, що з'являються внаслідок укладених підприємством з іншими підприємствами та організаціями ліцензійних угод на використання об'єктів інтелектуальної власності.

Торгівля ліцензіями є найбільш поширеним видом міжнародної торгівлі нематеріальними активами та основним економічним механізмом технологічного обміну, яка набула досить широкого поширення.

Ліцензія продається на основі ліцензійної угоди, у якій зазначається вид ліцензії. Існують такі види ліцензій (рис. 12.1):

– патентна ліцензія – документ, який підтверджує передачу права використання патенту без відповідного «ноу-хау»;
– безпатентна ліцензія – документ, що підтверджує право використання «ноу-хау» без патентів на винахід (на корисну модель);
– невиняткова ліцензія – ліцензія, що залишає ліцензіару право надавати ліцензію на дану технологію та іншим ліцензіатам на даній території;
– виняткова ліцензія – ліцензія, яка передбачає монопольне право ліцензіата використовувати технологію та відмову ліцензіара від самостійного використання запатентованої технології, «ноу-хау» та їхній продаж на певній території;
– повна ліцензія – ліцензія, що надає ліцензіату виняткове право на використання патенту або «ноу-хау» упродовж строку дії угоди та передбачає відмову ліцензіара від самостійного використання предмету ліцензії упродовж цього строку.

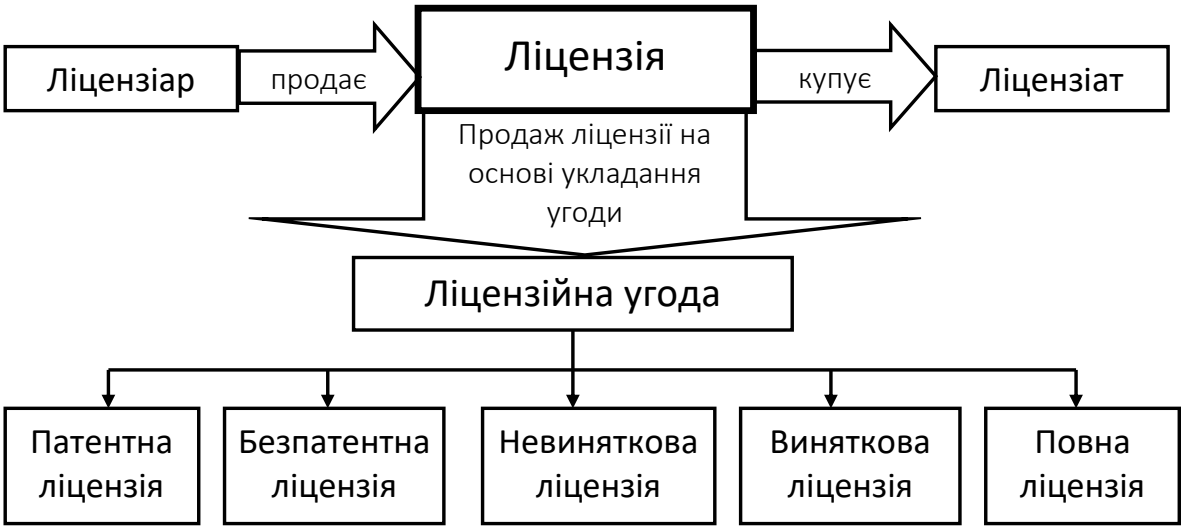


Рис. 12.1. Процес передачі ліцензії та види ліцензійних угод

Підходи до розрахунку ціни ліцензії

Ціна ліцензії на основі розміру прибутку ліцензіата розраховується, виходячи з того, що розмір виплат ліцензіару визначається, як частка прибутку від виготовлення і реалізації продукції за ліцен-

зією. При цьому частка ліцензіара коливається у межах від 10 % до 50 % прибутку ліцензіату та залежить від низки ціноутворюючих чинників. Якщо виробництво непідготовлене, то прийнято, що частка ліцензіара становить близько 20 %, якщо ж об'єктом є промислово освоєний виріб, то частка ліцензіара коливається у межах 35 % – 50 %.

Розрахунок ціни ліцензії на базі роялті визначається у ліцензійних угодах встановлюється у відсотках від вартості чистих продаж ліцензійної продукції (її собівартості, валового прибутку):

$$C_p = \frac{R}{S} \times 100\ \% \qquad (12.1)$$

де, $C_р$ – ставка роялті; R – річна сума роялті; S – річна вартість чистого продажу за вирахуванням непрямих податків, і складає 2 % – 10 % чи визначається у розрахунку на одиницю продукції, що випускається. У такому випадку ціна ліцензія визначатиметься за формулою:

$$Ц_Л = \sum_{i=1}^{T} V_i \cdot Z_i \cdot R_i, \qquad (12.2)$$

де $V_і$ – обсяг випуску продукції; $Z_і$ – ціна одиниці продукції; $R_і$ – розмір роялті; T – розрахунковий термін угоди.

Ціною ліцензії виступають ліцензійні платежі – нагорода ліцензіара, яка виплачується ліцензіатом за використання предмета угоди.

Ліцензійні платежі поділяються:

– роялті – періодичні відрахування від доходу покупця упродовж чинності угоди, які залежать від розміру прибутку від комерційного використання ліцензії;

– паушальні платежі – фіксований в угоді разовий платіж, який не пов'язаний у часі з моментом використання ліцензії та встановлюється завчасно на базі експертних оцінок (за домовленістю сторін);

– участь у прибутку – відрахування на користь ліцензіара частини прибутку, який отриманий ліцензіатом від комерційного використання предмету угоди;
– участь у власності – передача ліцензіатом ліцензіару частини акцій власних підприємств у якості плати за надану ліцензію.

12.4. Економічна оцінка міжнародної передачі технологій

Міжнародна передача технологій складається з двох напрямів – експорту та імпорту технологій. Відповідно, оцінювання економічної ефективності варто здійснювати з урахуванням як першої, так і другої складових для певної країни та світової торгівлі в цілому.

Економічна доцільність експорту технології розглядається з таких позиції:

– можливості доступу до інших технологічних знань;
– форми змагання за товарні ринки;
– способу обійти ускладнення при експорті відповідного товару;
– джерела одержання доходів;
– методу встановлення контролю над закордонною фірмою через умови ліцензійної угоди.

Економічна доцільність імпорту технології полягає у такому:

– забезпечення використання національного капіталу та зайнятості робочої сили;
– можливості доступу до нововведень світового технічного рівня;
– засобу економії витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР);
– методі зменшення валютних витрат на товарний імпорт;

– умові зростання експорту продукції, що випускається за іноземними технологіями.

На основі платіжного балансу враховується тільки частина платежів за технологією (рядок «роялті та ліцензійні платежі»). Міжнародними організаціями розробляється уніфікований «технологічний платіжний баланс», який надає змогу відслідковувати процес міжнародної передачі технологій.

Економічну оцінку міжнародній передачі технології надають за такими показниками:

– відношення обсягів експорту до імпорту технологій:

$$V_{ei} = {V_{exp}}\Big/{V_{imp}} \qquad (12.3)$$

– обсяги міжнародної торгівлі технологіями за країнами (групами країн):

$$V_{\text{гр.країн}} = \sum\left(V_{exp} + V_{imp}\right)|\text{країна}; \qquad (12.4)$$

– обсяги міжнародної торгівлі за формами передачі технологій:

$$V_{\text{форми}} = \sum\left(V_{exp} + V_{imp}\right)|\text{ліцензія, роялті}; \qquad (12.5)$$

– динаміка (темпи зростання) міжнародної передачі технологій:

$$K_{\text{п.техн}} = \left(V_{exp}(T) + V_{imp}(T)\right)\Big/\left(V_{exp}(T-1) + V_{imp}(T-1)\right). \qquad (12.6)$$

де V_{exp} – обсяги експорту технологій у вартісному виразі;

V_{imp} – обсяги імпорту технологій у вартісному виразі;

$V_{exp}(T)$ – обсяги експорту технологій за поточний період;

$V_{imp}(T)$ – обсяги імпорту технологій за поточний період;

$V_{exp}(T-1)$ – обсяги експорту технологій за минулий період;

$V_{imp}(T-1)$ – обсяги імпорту технологій за минулий період.

Використовується показник технологічної місткості торгівлі, який відображає частку витрат на НДДКР в обсязі виробництва і міжнародної торгівлі товарами окремих галузей.

$$K_{\text{НДДКР}} = {C_{\text{НДДКР}}}\Big/{V_N} \qquad (12.7)$$

де $C_{\text{НДДКР}}$ – витрати на НДДКР,

V_N – обсяги міжнародної торгівлі у вартісному виразі.

Найбільш характерним цей показник є для високотехнологічних (аерокосмічне обладнання, офісна техніка та комп'ютери, електроніка та її компоненти, літаки, прилади, електрообладнання) і середньотехнологічних товарів (автомобілі, хімікати, промислові товари, неелектричне обладнання, гума, пластмаси, чорні метали). Зазначений перелік розроблено країнами-членами Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).

Критерії оцінювання рівня ефективності міжнародної торгівлі технологіями розглядаються на мікро- та макрорівнях.

Мікрорівень полягає у такому:

– у підвищенні корисного ефекту від нововведення на одиницю повних витрат порівняно з іншими способами задоволення відповідної потреби;

– в отриманні корисного ефекту від нововведення, яке формує нову потребу;

– у забезпеченні відповідності техніко-експлуатаційних характеристик інновації соціально-економічному середовищу;

– у забезпеченні відповідності нововведення фінансовим можливостям його виробників і споживачів.

Макрорівень полягає у задоволенні потреб суспільства, вирішенні соціально-економічних проблем, забезпеченні стратегії економічного розвитку країни, підвищенні національної конкурентоспроможності.

При оцінюванні рівня ефективності міжнародної передачі технологій варто враховувати не тільки вартісне вираження економіч-

ного ефекту, а й нефінансову складову: рейтинги країни; підвищення рівня добробуту населення тощо. Окремі складові витрат на розробку технологій та надходжень від реалізації їх на світовому ринку є взаємозалежними. Реалізована технологія може потребувати нагляду зі сторони розробників, що потребує певних витрат. Разом з тим, вона надає можливість спостерігати її використання у реальних умовах, що сприяє підвищенню рівня знань у відповідному напрямі чи сфері діяльності.

Загалом, має сенс визначення ефективності впровадження тієї чи іншої технологій упродовж терміну, що співрозмірний із середнім значенням життєвого циклу продукції, яка виготовлена з використанням даної технології.

Розділ 13. Міжнародна торгівля науково-технічними розробками

– Трансфер технологій як об’єкт співробітництва
– Некомерційні форми передачі технологій
– Ціноутворення у сфері міжнародного науково-технічного співробітництва

Термінологія:

– трансфер технологій
– форми трансферу технологій
– обмін науково-технічними знаннями
– показники патентної активності
– форми некомерційної передачі технологій
– бази даних
– банк даних
– стажування
– промисловий шпіонаж
– технологічне піратство
– цінова стратегія
– трансфертні ціни

13.1. Трансфер технологій як об’єкт співробітництва

Зменшення технологічного розриву між країнами є основною передумовою забезпечення сталого економічного розвитку. Поширення технологій має тенденцію до прискорення. Країни, що розвиваються, і які не можуть забезпечити ефективної участі у глобальних процесах обміну знаннями, ризикують у перспективі знизити рівень конкурентоспроможності власної системи знань.

Міжнародний трансфер технологій – всеохоплюючий термін, який включає у себе організаційно-економічні механізми передачі науково-технічної інформації й знань через кордони, а також їх ефективне розповсюдження у приймаючих країнах. Тому дане поняття передбачає зв’язок з комплексними процесами, починаючи від інновацій та міжнародного маркетингу технологій до використання та імітації останніх. Також до цих процесів включається система технологій, торгівля та інвестиційна політика, які впливають на умови доступу до науково-технічних знань в країні.

У вітчизняній та закордонній літературі при вивченні поняття трансферу технологій дослідники найчастіше фокусуються на формальних механізмах, таких, як прямі іноземні інвестиції, що виступають внутрішньофірмовою передачею технологій, та міжнародне ліцензування. Проте, ці формальні механізми віддзеркалюють лише «вершину айсбергу». Низка досліджень даної проблеми на макрорівні показує, що неформальний трансфер технологій набагато змістовніший від формального. Особливо це проявляється на ранніх етапах розвитку передачі технологій.

Трансфер технологій може мати дві форми: із застосуванням ринкового посередництва та із значною участю іноземних постачальників у процесі використання технології.

У першому випадку, при ринково-посередницькому трансфері технологій постачальник і покупець домовляються щодо плати за передачу технології, яка може бути включена або не включена у вартість матеріального устаткування. Іноземна технологія може

бути також передана без посередництва ринку. У такому разі передача технології, зазвичай, має місце без дотримання формальностей щодо підписання угод та умов здійснення платежів.

У другому випадку іноземний постачальник може приймати активну участь у здійсненні суворого контролю за шляхами передачі та використання технології приймаючою стороною. Постачальник може також здійснювати пасивну роль у процесі передачі та використання технології, яка полягає у майже цілковитій відсутності контролю за напрямами використання переваг наявного технічного ноу-хау, яке може бути втілене або невтілене у матеріальному обладнанні.

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

У широкому розумінні – це передача поряд з технологією в «чистому вигляді», технологій матеріалізованих.

Для розробки промислової технології або впровадження нового продукту у сучасне промислове виробництво потрібні промислові лабораторії, конструкторські бюро, технологічні підрозділи, які виступають учасниками ринку технологій. У зв’язку з цим поглиблюється поділ праці між індивідуальними винахідниками, що пропонують нові нетрадиційні ідеї, малими та середніми інноваційними компаніями, що доводять ці ідеї до стадії практичного застосування, і крупними корпораціями, що забезпечують використання нової технології у масовому виробництві.

Формами трансферу технологій на світовому ринку є такі:

– надання ноу-хау та технологічного досвіду;

– торгівля високотехнологічною продукцією;

– передача, продаж або надання за ліцензією всіх форм промислової власності (за виключенням товарних і фірмових знаків);
– надання технологічного знання, необхідного для придбання, монтажу та використання машин та обладнання, напівфабрикатів і матеріалів, отриманих за рахунок закупки, оренди, лізингу або якимось іншим шляхом;
– промислове та технічне співробітництво в контексті, який стосується технічного складу машин, обладнання, напівфабрикатів, матеріалів;
– надання консалтингових послуг та інжиніринг;
– передача технології в рамках науково-технічної виробничої кооперації;
– передача технології в рамках інвестиційного співробітництва.

Під час трансферу технології остання виступає як товар, як самостійний фактор виробництва або як спосіб збільшення ефективності інших факторів виробництва.

Ринок технологій має свої особливості. Будь-який винахід має свою ціну залежно від множини факторів, у тому числі й від стадії його життєвого циклу:

– ідея винаходу;
– запатентований, тобто технічно застосовуваний винахід (як в Україні, так і в інших країнах);
– промислово освоєний зразок або продукція, що випускається серійно.

За твердженнями фахівців, співвідношення між кількістю 1) ідей, 2) технічно впроваджених рішень на їх базі, 3) патентів і 4) впроваджених у виробництво запатентованих винаходів складає таке співвідношення відповідно: 540:98:8:1

Одним із важливих інструментів науково-технічного співробітництва у галузі технологічних інновацій є міжнародні та регіональні центри технологічного трансферу та посередницькі організації, які забезпечують пошук для розробників покупців технологій. У Європі регіональним центром є Асоціація європейських фахівців з трансферу науки та технологій, яка нараховує понад 800 членів з 41 країни.

Аналіз динаміки міжнародного трансферу технологій в Україні свідчить, що, починаючи з 1996 року прискореними темпами зменшувався обсяг експорту наукомісткої продукції на 5–7 % щорічно. На цьому тлі обсяг імпорту наукомісткої продукції постійно зростає. На відміну від розвинутих країн, де 85 % – 90 % приросту ВВП припадає на виробництво наукомісткої продукції, українська економіка розвивалася без істотного використання результатів наукових досліджень. Частка України у світовому обсязі торгівлі наукомісткої продукції складає, на думку експертів, лише одну десяту відсотка, що на порядок нижче, ніж у Польщі та Китаї, та на два порядки – ніж у Німеччині.

Обмін науково-технічними знаннями здійснюється шляхом комерційної реалізації патентів, ліцензій, торгових марок чи на безоплатній основі.

Трансферт технологій у міжнародному науково-технічному співробітництві носить інтелектуальний характер і спрямований на оптимізацію динаміки витрат та прибутку на всіх етапах реалізації проєктів.

Країни, резидентами яких зареєстровано 15 і більше використаних патентів, виданих у США, у розрахунку на 1 млн населення, визначаються як «країни ключових інновацій», або «ключові технологічно-інноваційні країни».

Існують три показники патентної активності:

1) кількість поданих заявок (аплікацій);
2) кількість виданих патентів;
3) кількість патентів, які використовуються у виробництві.

Відповідно до звіту Всесвітньої організації інтелектуальної власності «World Intellectual Property Indicators – 2020», в якому зібрано та проаналізовано найсвіжіші дані приблизно по 150 країнам, США є одним з лідерів у світі за кількістю патентних заявок. Штати поступаються лише Китаю, який посідає перше місці у світі з 1,4 млн патентних заявок за рік. У США – 621,4 тис. заявок.

Науково-технічна співпраця є невід'ємною формою розвитку науки, яка не може існувати замкнуто, у межах лише певної країни. Вона є більш вигідною формою підвищення рівня ефективності інноваційної діяльності підприємства порівняно з конкурентною боротьбою.

13.2. Некомерційні форми передачі технологій

В епоху науково-технічної революції товарна форма передачі науково-технічній інформації ускладнила б процес накопичення і передачі знань, загальмувала б технічний прогрес та освіту. При некомерційних формах передачі технології не враховується реальна цінність технології, яку може отримати підприємець при застосуванні отриманих знань у виробництві.

На рис. 13.1 зазначені особливості комерційного та некомерційного шляхів передачі технологій.

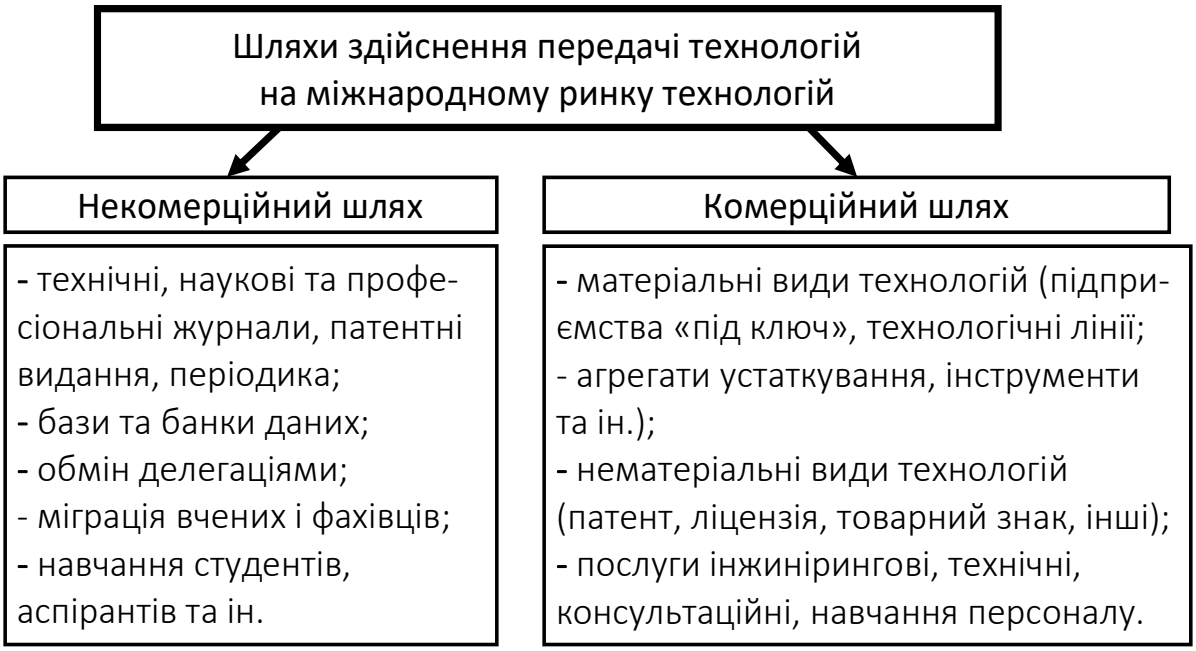


Рис. 13.1. Характерні особливості комерційного та некомерційного шляхів передачі технологій

Найбільш поширеними формами *некомерційної передачі технологій* є:

– науково-технічні публікації у фахових виданнях, публікації у патентних виданнях, періодиці, спеціальній літературі;

– бази та банки даних;

– обмін фахівцями, міграція високопрофесійних кадрів, навчання, стажування вчених і фахівців у фірмах, університетах, організаціях тощо, обмін виробничо-технічними досягненнями та досвідом на паритетних основах за довготерміновими програмами;

– міжнародні виставки, ярмарки, симпозіуми та інші міжнародні зустрічі фахівців і учених;

– навчання студентів та аспірантів;

– створення транснаціональними корпораціями зарубіжних дослідницьких підрозділів, внутрішньофірмова передача технології;

– діяльність міжнародних організацій у сфері науки та техніки;

– промислове та технологічне шпигунство;

– на безвідплатній основі морально застаріла або традиційна технологія передається країнам, що розвиваються тощо.

Ознаки некомерційних форм технологічного обміну:

– передбачають передачу загальних відомостей рекламно-технічного характеру, ознайомлення з технологією, виробництвом і техніко-економічними даними у такому обсязі, якого недостатньо для практичного застосування;

– не включають таких обов'язкових при передачі технології елементів, як право користування технологією, детальна технічна документація, технічна допомога, виробничий досвід.

Науково-технічні публікації у фахових виданнях, публікації у патентних виданнях, періодиці, спеціальній літературі.

Об'єктами такої форми насичуються державні, наукові, університетські та інші бібліотеки. Отримання доступу може обмежуватися до окремого переліку видань. Можлива також заборона копіювання (врахування положень законодавства про інтелектуальну власність). Зазвичай, для друкованих видань характерний неповний опис технології, адже висвітлення загальних положень не надають можливості повторити ту чи іншу технологію, залишаючи за авторами ноу-хау. Таким чином, періодичні видання, наукові, фахові чи технічні публікації носять в основному ознайомчий характер.

Бази та банки даних.

Бази даних містять інформацію, яка систематизована за певними параметрами, зазвичай, сформована в електронному вигляді. Доступ до інформації можливий такими шляхами:

– безпосередньо на робочому місці;

– у локальній мережі;

– з використанням глобальної комп'ютерної мережі.

Доступ до баз даних класифікується за такими ознаками:

– повний та до окремих полів;

– безпарольний та з використанням паролів;
– одноразовий, багаторазовий, необмежений;
– одноосібний, колективний, загальний;
– обмежений у часі, необмежений у часі;
– без права зміни та доповнень даних у базі, з правом зміни та доповнень окремих полів у базі, з правом керування базою даних.

Банк даних – автоматизована інформаційна система централізованого зберігання і колективного використання даних. До складу банку даних входять одна або декілька баз даних, довідник баз даних, СУБД, а також бібліотеки запитів і прикладних програм (сукупність баз даних, програмних, мовних та інших засобів для централізованого зберігання і колективного використання даних).

Обмін фахівцями, міграція високопрофесійних кадрів, навчання, стажування вчених і фахівців у фірмах, університетах, організаціях тощо, обмін виробничо-технічними досягненнями та досвідом на паритетних основах за довготерміновими програмами.

У процесі міжнародного науково-технічного співробітництва виникає необхідність знаходження в одному місці фахівців з різних країн. При виконанні тих чи інших робіт можливі безпосереднє спілкування, обговорення, вирішення суперечливих питань, прийняття колегіальних рішень тощо.

Основними вимогами окрім професіоналізму є належне знання іноземної мови та термінології з предмету співробітництва. Використовуючи технічні засоби інформаційно-комунікаційних технологій певним чином віртуальна присутність фахівців замінює безпосередню.

Відеоконференції дозволяють бачити та розмовляти у реальному часі. При необхідності окремі фахівці можуть бути залучені для виконання окремих робіт на довгий період, тобто як міграція вчених і фахівців.

У 90-і роки XX ст. у розвинуті країни світу з постсоціалістичних країн спостерігалася значна міграція кваліфікованих наукових кадрів. Так, з колишніх радянських республік емігрувало понад 500 тис. вчених.

На думку експертів, еміграція тисяч кращих вчених не зумовила переворот у світовій науці, оскільки більшість з них виконують комерційні замовлення на проведення лабораторних робіт або поточні різнорідні дослідження. При цьому висококваліфікований учений поступово перетворюється на кваліфікованого лаборанта.

Українські лабораторії, зазвичай, співробітничають з науковими центрами Польщі, Німеччини, Нідерландів, Іспанії, США, Китаю та Ізраїлю. Для реалізації деяких проєктів нерідко залучаються вчені з Естонії, Литви, Казахстану, Азербайджану, Узбекистану тощо.

«Витік мізків» є формою «приватизації» вітчизняних безпатентних ідей транснаціональними корпораціями: виїжджаючи працювати закордон, висококваліфікований фахівець за відносно невелику зарплату фактично продає дороге «ноу-хау».

Особливістю національних систем освіти та науки у XXI ст. є зростання академічної та наукової мобільності. Щорічно на наукові та виробничі стажування, конференції, семінари, навчання тощо у різні країни світу виїжджають декілька мільйонів чоловік. Це розвиває культурні та економічні зв’язки між державами, сприяє загальному науково-технічному прогресу.

У багатьох промислово розвинених країнах Європи, Азії, Америки стали нормою короткострокові стажування студентів старших курсів, випускників закладів вищої освіти, молодих вчених і фахівців за кордоном, що надалі полегшує їх працевлаштування на батьківщині. Такі стажування розглядаються як корисний обмін науковими ідеями, дослідницьким і технологічним досвідом.

Особливо вітається наявність подібного зарубіжного досвіду у своїх співробітників транснаціональні корпорації, які мають філії та виробництва у всіх регіонах світу.

Стажування вчених і фахівців – виробнича, наукова, навчальна практика для оволодіння певною спеціальністю або для підвищення своєї кваліфікації. Стажування проходять:

– випускники навчальних закладів з метою поглиблення їхньої спеціалізації безпосередньо на робочому місці на фірмах;
– молоді фахівці та працівники науково-дослідних інститутів і закладів вищої освіти для підготовки їхньої до наукової або педагогічної діяльності, проведення спільних досліджень;
– викладачі вищої школи з метою підвищення їхньої кваліфікації тощо.

Навчання або стажування в іноземному закладі вищої освіти може бути розраховано на тривалий період 1–3 роки, або короткий – від двох тижнів до шести місяців.

Стажування для проведення дослідження надаються на нетривалий період (місяці) та передбачають роботу з колегами з інших країн, доступ до ресурсів університетів і бібліотек. Як правило, така можливість надається аспірантам і докторантам, що вже працюють над дослідженням або проєктом, які здатні довести необхідність наукової роботи за кордоном.

Згідно з чинним законодавством України закладам вищої освіти надається право здійснювати міжнародну діяльність (обмін студентами, навчальні та науково-педагогічні стажування тощо) самостійно – як у рамках міжнародних договорів, програм і проєктів, так і на основі двосторонніх угод із закордонними університетами та науковими установами. Тому закордонні навчальні та наукові стажування українських студентів, аспірантів, викладачів значною мірою носять сьогодні децентралізований характер.

Під час проходження стажування молоді фахівці мають здійснювати таке:

– вивчати передову технологію, новітню техніку, економіку, високопродуктивні методи праці, основи організації управління;
– брати участь у винахідницькій та раціоналізаторській роботі;
– вести щоденник виконання програми стажування тощо.

Залежно від цілей та змісту стажування може бути організоване за такими профілями:

– вдосконалення науково-дослідної діяльності (наукове стажування);
– ознайомлення з передовими технологіями (науково-технічне стажування), розробка пропозицій щодо вдосконаленню навчального процесу (педагогічне стажування);
– обмін творчим досвідом, безпосередня участь у роботі творчих колективів (творче стажування) тощо.

Наведемо приклад і специфіку науково-технічних зв'язків Казахстану з Китаєм. Казахстан виступає вагомим і досить дешевим джерелом надходження передових науково-технічних знань і розробок до КНР. Причому, якщо згідно з міжурядовими програмами співпраці, що куруються з казахської сторони Мінпромнауки РК, Міноборони РК та іншими відомствами, передача КНР інтелектуального та наукомісткого продукту здійснюється за світовими цінами, то по лінії «прямих зв'язків» російський інтелектуальний продукт скуповується дешево. Для цього у КНР сформована система заходів, що починається з пошуку перспективних проєктів через освітні та наукові установи. Наприклад, при Харбінському політехнічному університеті створений Хейлунцзянський китайсько-казахський центр науково-технічної співпраці.

Китайська сторона проводить переговори стосовно міжуніверситетської та наукової співпраці, обміну делегаціями, запрошень на стажування і роботу.

Нині у КНР існують домовленості з десятками провідних казахських ЗВО та НДІ, одержано від них для попередньої експертної оцінки понад 1200 науково-технічних розробок. Так, тільки для реалізації своїх програм у галузі аерокосмічних досліджень китайцям вдалося залучити понад 70 висококваліфікованих казахських фахівців. З їх допомогою, згідно публікацій у науковій періодиці КНР, китайській стороні вдалося одержати низку новітніх оборонних технологій, зокрема креслення для створення крилатих ракет, технологічну документацію для розробки пілотованого космічного апарату тощо. Причому, найчастіше китайці купляють за мізерні кошти перспективний «науковий напівфабрикат», не доведений до ліцензійної стадії. А вже його доведення до стадії промислового використання коштує на порядок дешевше, ніж коштувала б покупка відповідної ліцензії на Заході або у Казахстані.

Зважаючи на очевидні переваги подібного способу підвищення науково-технічного потенціалу Китаю у тому ж Хейлунцзяні був затверджений проєкт створення Харбінського міжнародного наукового містечка (бюджет 145 млн дол.), головна мета – розширення науково-технічної співпраці китайських ЗВО та НДІ з казахськими. Одночасно на підприємствах провінції Хейлунцзян планується формування спеціальних фондів щодо впровадження казахських технологій для модернізації китайської промисловості. Прагнучі збудувати самодостатню технологічну базу, щоб надалі скоротити зарубіжжя, китайці не практикують, як західні країни, масштабний імпорт молодих талантів з Казахстану, роблячи ставку на навчання і підготовку власних кадрів.

Разом з тим, своєрідним китайським «ноу-хау» в цій сфері є орієнтація на запрошення казахських вчених-пенсіонерів, які одержують мізерні пенсії та які є носіями цінної науково-технічної інформації, але вже не пов'язаних підпискою про збереження державної таємниці.

Навчання студентів та аспірантів

Студенти та аспіранти мають змогу отримувати освіту в інших країнах (з відповідним рівнем знання мови) за такими формами: за власні кошти, за кошти підприємств і організацій, що направили на навчання, за стипендії та гранти, за системою обміну.

Останніми роками чисельність українських фахівців, які виїжджають до інших країн, зросла і основною причиною стала російсько-українська війна. При цьому далеко не всі з них вирішили назавжди покинути батьківщину. Для тих, хто не бажає все життя працювати за кордоном, є альтернативний варіант – виїзд за грантами, контрактами, для навчання у аспірантурі або докторантурі на термін від на півроку до трьох років.

У той же час асиметричний характер участі України у міжнародному обміні освітніми послугами зумовлює виникнення низки проблем, серед яких найістотнішими є такі:

– зменшення кількості абітурієнтів. Кількість абітурієнтів в Україні у 2022 році, порівняно з 2021 роком, зменшилася на 40 %. На Національний мультипредметний тест (НМТ), яким замінено ЗНО, записалося лише 229 тис. учасників. Загалом, його складали майже 215 тисяч абітурієнтів. У 2021 році на ЗНО зареєструвалися близько 390 тисяч осіб. Із 229 тисяч українців 201 089 абітурієнтів висловили намір складати тест в Україні, а 27 944 – у 58 містах 32 країн світу, у т.ч. у 23 країнах Європи;
– принагідно зазначимо, що кількість іноземних студентів, які навчалися в Україні, постійно зростала до 2022 року. Ста-

ном на 01 січня 2021 року їх кількість складала 76 548 студентів (у 2018 році було 75 605);

– зменшення кількості студентів внаслідок активної політики іноземних закладів вищої освіти, міжнародних програм щодо залучення громадян України до навчання за кордоном. Між 2007 і 2014 роками чисельність українських студентів за кордоном збільшилася із 25 тисяч до майже 50 тисяч осіб, а у 2019 році вона зросла ще на 54 % до приблизно 78 тисяч осіб. За статистикою, до 10 % українських абітурієнтів щороку обирають навчання за кордоном. Зараз навчаються за кордоном понад 80 тисяч українських студентів.

Основний потік передачі технологій у некомерційних формах припадає на некомерційну, непатентоспроможну інформацію – фундаментальні НДДКР, наукові відкриття та запатентовані винаходи.

Крім офіційної останніми роками значних масштабів набула *нелегальна «передача» технології* у формі *промислового шпигунства* та *технологічного піратства* – масового випуску й продажу технологій-імітацій тіньовими структурами.

Промисловий шпіонаж – форма недобросовісної конкуренції, за якої здійснюється незаконне отримання, використання, розголошування інформації, яка містить комерційну, службову або іншу таємницю, що охороняється законом, з метою отримання переваг при здійсненні підприємницької діяльності, що прирівнюється до отримання матеріальної вигоди.

Основне призначення промислового шпіонажу – економія засобів і часу, які потрібно витратити, щоб наздогнати конкурента, який займає лідируюче положення, або не допустити у майбутньому відставання від конкурента, якщо той розробив або розробляє нову перспективну технологію, а також щоб вийти на нові для підприємства ринки. Це справедливо і відносно міждержавної конку-

ренції, де до питань економічної конкурентоспроможності додаються й питання національної безпеки.

Промислове шпигунство залишається і залишатиметься могутнім інструментом державних розвідок, призначення яких – пряме порушення законів іноземних держав в інтересах і за дорученням своєї країни.

До методів промислового шпигунства відносяться такі:

– підкуп особи, що має доступ до інформації, яка відноситься до комерційної, службової або іншої таємниці, що охороняється законом;
– шантаж відносно до вищезазначеного кола осіб;
– крадіжка носіїв з інформацією, що представляє комерційну, службову або іншу таємницю, яка охороняється законом;
– впровадження агента на підприємство або у країну конкурента із завданням дістати доступ до інформації або продукції, які складають предмет комерційною або іншої таємниці, яка охороняється законом;
– незаконний доступ до комерційно значущої інформації за допомогою використання технічних засобів (прослуховування телефонних ліній, незаконне проникнення до комп'ютерної мережі, електромагнітне зчитування (сканування) інформації з екранів комп'ютерів, ліній комп'ютерних мереж тощо).

За оцінкою експертів, до 1/3 іноземних служб маркетингу (у тому числі дослідницьких) крупних корпорацій тим або іншим чином причетні до промислового шпигунства. Технологічне піратство найбільше розвинене у країнах Південно-Східної Азії. Наприклад, розвиваючи високі технології, китайський уряд неофіційно підтримував «піратів». До середини 1990-х років Китай міцно зайняв перше місце з випуску та продажу піратських компакт-дисків.

За даними Інтерполу, китайські синдикати одержували від підроблених товарів такий самий прибуток, як наркосиндикати – від продажу наркотиків. При цьому виробляти піратські оптичні носії інформації набагато дешевше, їхнє транспортування не таке ризиковане, а покарання за порушення авторських прав у Китаї набагато м'якше, порівняно з виробництвом, транспортуванням і розповсюдженням наркотиків.

Технологічне піратство – масовий випуск і продаж товарів-імітацій тіньовими структурами. Воно найчастіше поширене у формі IT-піратства (ринок програмного забезпечення, аудіо- та відео електронної продукції, електронних комп'ютерних ігр) та у формі використання фірмових назв і товарних знаків.

Некомерційні форми передачі технології, зокрема внутрішньофірмовий трансфер, здійснюються вільно та не потребують договірно-правового оформлення й регламентації.

13.3. Ціноутворення у сфері міжнародного науково-технічного співробітництва

Міжнародне науково-технічне співробітництво передбачає отримання певної вигоди, прибутку. Реалізується ця мета різними шляхами, які й визначають стратегічну ціль ціноутворення. Цінова стратегія — це напрям спільних дій учасників проєкту щодо ціноутворення з метою досягнення визначених цілей у конкретній ринковій ситуації впродовж визначеного періоду. Цінова політика у процесі ціноутворення визначає комплекс заходів:

– визначення ціни;
– цінова стратегія та тактика;
– умови оплати;
– варіювання цінами залежно від позиції на ринку, стратегічних і тактичних цілей.

Міжнародними організація розроблено низку документів, що регламентують процедури ціноутворення у процесі міжнародного співробітництва. Здійснюється перехід національних систем бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів.

Типова калькуляція собівартості продукції містить такі статті витрат:

1) сировина та матеріали;
2) покупні комплектуючі вироби, напівфабрикати, роботи та послуги виробничого характеру сторонніх підприємств та організацій;
3) паливо та енергія на технологічні цілі;
4) зворотні відходи (вираховуються);
5) основна заробітна плата робітників;
6) додаткова заробітна плата;
7) відрахування на соціальні заходи;
8) витрати на утримання та експлуатацію устаткування;
9) загальновиробничі витрати;
10) втрати від браку;
11) інші виробничі витрати;
12) адміністративні витрати;
13) позавиробничі (комерційні) витрати.

Особливостями використання зазначеного переліку є те, що кожна стаття сумує витрати, які здійснюються у різних країнах, у кожній з яких може використовуватися різна валюта. У такому випадку значення витрат приводиться до визначеної валюти однієї з країн чи долару США.

Важливим є особливості оподаткування, мито та збори у кожній країні. Необхідно враховувати таке:

– податки та збори, які мають бути сплачені;
– сторона, яка повинна їх сплатити;
– недопущення подвійного оподаткування;
– можливості звільнення від сплати податків.

У міжнародній діяльності суттєвого значення набуває вартісна оцінка інтелектуальної власності. Зазвичай, процеси правового забезпечення кожної країни-учасника адаптовані до угоди ТРІПС.

До початку процесу співробітництва варто узгодити застосовування технічних стандартів кожної із сторін, процедур страхування, систему заробітної плати тощо.

У міжнародному співробітництві основним видом ціни є трансфертні ціни – ціни внутрішньокорпоративної торгівлі між розташованими у різних країнах підрозділами однієї ТНК, що використовується для переказу прибутків і скорочення податків, які сплачуються у державні бюджети країн-партнерів. Трансфертна ціна є різновидом оптової ціни підприємства. Вона застосовується при здійсненні комерційних операцій між підрозділами того самого підприємства та може використовуватися як відносно готових виробів, напівфабрикатів, сировини, так і стосовно до послуг, у тому числі до управлінських платежів і відсотків за кредит.

Основні характеристики трансфертних цін:

а) вони не є вільно ринковими, а є внутрішніми регульованими цінами ТНК;

б) вони базуються на витратах на виробництво або індикаторах ринкових цін, але, водночас, встановлюються на рівні, який відповідає певним потребам ТНК – мінімізації податків і митних витрат, трансферту фінансових ресурсів від однієї філії ТНК до іншої, акумуляції активів ТНК у певній країні тощо. Відхилення трансфертних цін від ринкових визначає обсяг перерозподілу фінансів всередині ТНК;

в) трансфертні ціни сприяють формуванню внутрішньої норми прибутку ТНК за рахунок перерозподілу фінансових ресурсів і мінімізації податкових та інших зобов’язань у глобальній корпоративній структурі;

г) трансфертні ціни впливають на основні макроекономічні показники: рівень експорту, валового внутрішнього про-

дукту, національного доходу, державного бюджету приймаючих країн.

Трансфертні ціни мають два аспекти – внутрішній та зовнішній. Внутрішній аспект полягає у тому, що трансфертні ціни виконують роль координатора комерційно-виробничої діяльності у межах ТНК. З позицій зовнішнього аспекту трансфертні ціни – це той інструмент, за допомогою якого ТНК намагається компенсувати негативний вплив зовнішнього середовища.

Отже, трансфертні ціни використовуються для таких цілей у сфері міжнародного науково-технічного співробітництва:

– зменшення суми надходжень, що оподатковується. Це можливо тоді, коли країна базування приймає рішення, що прибутки та інші форми доходів закордонних філій не оподатковуються до тих пір, поки ці прибутки не переведено на рахунок материнської компанії. Якщо ставка податку за кордоном нижча, ніж в країні базування, то тоді материнська компанія зацікавлена у переводі частини своїх доходів у філії. Таким чином, материнська компанія знижує ціни на експорт товарів і послуг, що йдуть до закордонної філії;
– зменшення сум сплачуваних податків, що встановлюються за експорт чи імпорт. Досягти цього можна шляхом заниження цін на комплектуючі частини, які постачаються через кордон між філіями та материнською компанією;
– подолання обмежень на репатріацію прибутків, що впроваджуються приймаючою країною з метою скорочення дефіциту платіжного балансу. У цьому випадку товари постачаються за вищою ціною до філії-споживача в країні, що застосувала валютні обмеження;
– мінімізації ризиків, пов’язаних зі знеціненням національної валюти.

Розділ 14. Міжнародний обмін інженерно-технічними послугами

– Міжнародні угоди про надання інженерно-технічних послуг
– Лізингові операції
– Інженерно-технічні послуги у світовій економіці
– Міжнародний інжиніринг і реінжиніринг бізнес-процесів
– Управлінське консультування міжнародних проєктів

Термінологія:

– лізинг
– лізингоодержувач
– лізингодавець
– ліссор
– міжнародний консалтинг
– управлінське консультування
– міжнародний інженерно-технічний обмін
– інженерно-технічні послуги
– ІТ-послуги
– інжиніринг
– реінжиніринг бізнес-процесів

14.1. Міжнародні угоди про надання інженерно-технічних послуг

Формування світового ринку інженерно-технічних послуг відбулося у другій половині 50–60-х років XX сторіччя, коли обсяг міжнародних комерційних операцій з технологій перевищив масштаби національного обміну. Це дозволило виділити дану сферу в окрему форму міжнародних економічних відносин. За даними МВФ, кількість країн, що обмінюються тільки технологіями, з 1960 року збільшилася майже в чотири рази (з 22 до 84). Зростає обсяг щорічних ліцензійних операцій.

Основні передумови, що обумовлюють розвиток ринку інженерно-технічних послуг є такі:

– нерівномірність розвитку країн у науково-технічній сфері;
– використання інженерно-технічних послуг сприяє вирішенню конкретних економічних і науково-технічних проблем;
– сприяння вирішенню проблем «вузьких місць» науково-технічної бази країни;
– можливість усунення недоліків у кадровому забезпеченні наукомістких, високотехнологічних сфер;
– альтернатива у використанні виробничих потужностей та іншого ресурсного забезпечення;
– одержання нових стратегічних можливостей у науково-технічному та соціальному розвитку країни.

Міжнародний технологічний обмін – це сукупність економічних відносин між іноземними контрагентами з приводу використання результатів науково-технічної діяльності, що мають наукову та практичну цінність.

Міжнародної угоди на консультативний інжиніринг містить такі основні складові: сторони; преамбула; предмет і сфера дії договору; терміни початку та закінчення надання консультаційних послуг; передача прав і обов’язків консультанта; зобов’язання консуль-

танта; зобов'язання замовника; наслідки невиконання договірних зобов'язань сторонами.

Серед типових контрактів на надання інженерно-технічних послуг найчастіше використовують «Посібник зі складання міжнародних договорів на консультативний інжиніринг, включаючи пов'язані з цим аспекти технічного сприяння», розроблений Комітетом з розвитку торгівлі ЄЕК ООН, «Міжнародний зразок форми договору між замовником та інженером-консультантом» і «Міжнародні загальні умови договору між замовником та інженером-консультантом», розроблені Міжнародною федерацією інженерів-консультантів (МФІК).

У договорі зазначаються такі складові:

– оподаткування, мита та збори:
  - податки та збори, які мають бути сплачені;
  - сторона, яка повинна їх сплатити;
  - недопущення подвійного оподаткування;
  - звільнення від сплати податків;
  - податки з обороту;
  - податки з доходів корпорацій;
  - податки з особистого доходу й окремі місцеві податки;
– інтелектуальна власність і запатентована інформація:
  - у параграфі необхідно вказати обмеження, які накладаються на використання замовником програми, розробленої консультантом;
  - зазначити моменти вступу договору в силу та припинення дії договору;
– застосовувані технічні стандарти:
  - стандарти країни-замовника;
  - стандарти країни-консультанта;
  - стандарти третьої країни;

– страхування: наводяться застосовувані законодавчі акти;
– методи розрахунку винагороди консультанта:
  - час, необхідний консультантові на надання послуг замовнику з урахуванням покриття прямих витрат;
  - вартість робочої сили, помноженої на накладні витрати з врахуванням прямих витрат;
– одноразова (паушальна) сума;
– відсоткова частка від вартості будівництва об’єкта;
– вартість плюс відсоткова винагорода або вартість плюс фіксована винагорода;
– попередній гонорар.

14.2. Лізингові операції

Лізинг — це підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк 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 (із Закону України «Про лізинг»).

Види, періоди та форми лізингу представлені на рис. 14.1.

На відміну від кредиту, після закінчення терміну лізингу та виплати всієї суми орендної плати об’єкт лізингу залишається у власності лізингодавця (якщо угодою не передбачено його викуп).

Рис. 14.1. Види лізингу, форми та період лізингових платежів

За періодом види міжнародної оренди поділяються на рейтинг, хайринг, лізинг (рис. 14.2).

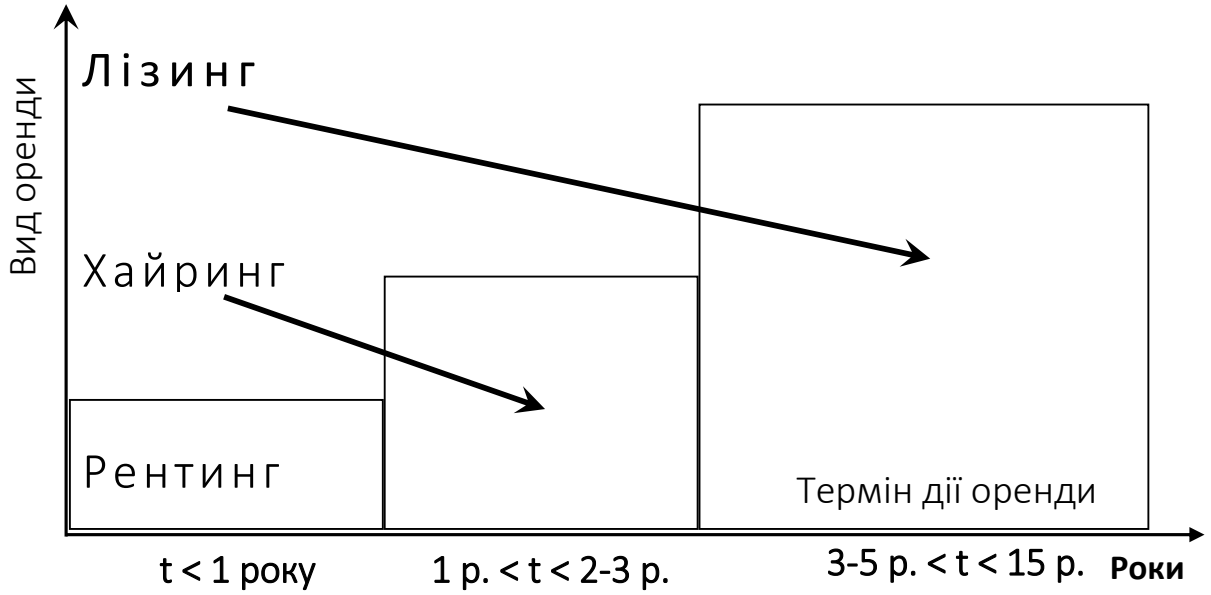


Рис. 14.2. Види міжнародної оренди залежно від її термінів

Суб'єктами лізингу є такі:

1) орендодавець – лізинговий посередник, фірма, яка спеціалізується на купівлі-продажу та будівництві рухомого й нерухомого майна виробничого характеру;
2) орендатор – користувач чи споживач об’єкта оренди у вигляді промислового чи торгового підприємства;
3) продавець, постачальник – фірма виробничого чи торгового профілю з випуску або доставкою обладнання згідно заявки орендатора.

Лізинг вважається міжнародним у випадку, коли лізингова компанія та орендатор, лізингова компанія та постачальник чи всі три учасники операції знаходяться у різних країнах.

Особливостями міжнародного лізингу є такі:

– здача об’єкта лізингу в оренду, зазвичай, здійснюється фінансовими закладами (лізинговими компаніями);
– тривалість лізингу менше періоду зношення об’єкта лізингу, він відповідає терміну податкової амортизації (3–7 років);
– на відміну від традиційної оренди, у лізинговій операції беруть участь, зазвичай, три суб’єкти: орендодавець, орендатор, продавець / постачальник.

При організації проведення лізингових операцій ліссорам (орендодавцям або посередникам при здійсненні лізингових операцій) потрібно врахувати низку факторів:

– структуру потенційних орендарів (господарчі органи, кооперативи, установи банків, спільні підприємства, громадські організації, приватні підприємства);
– галузі застосування лізингу (промисловість, будівництво, транспорт);
– типи контрактів і майна (устаткування, ЕОМ, транспортні засоби, нерухомість тощо);
– транспортні витрати на доставку зданого в лізинг майна.

На рис. 14.3 наведені переваги лізингу.

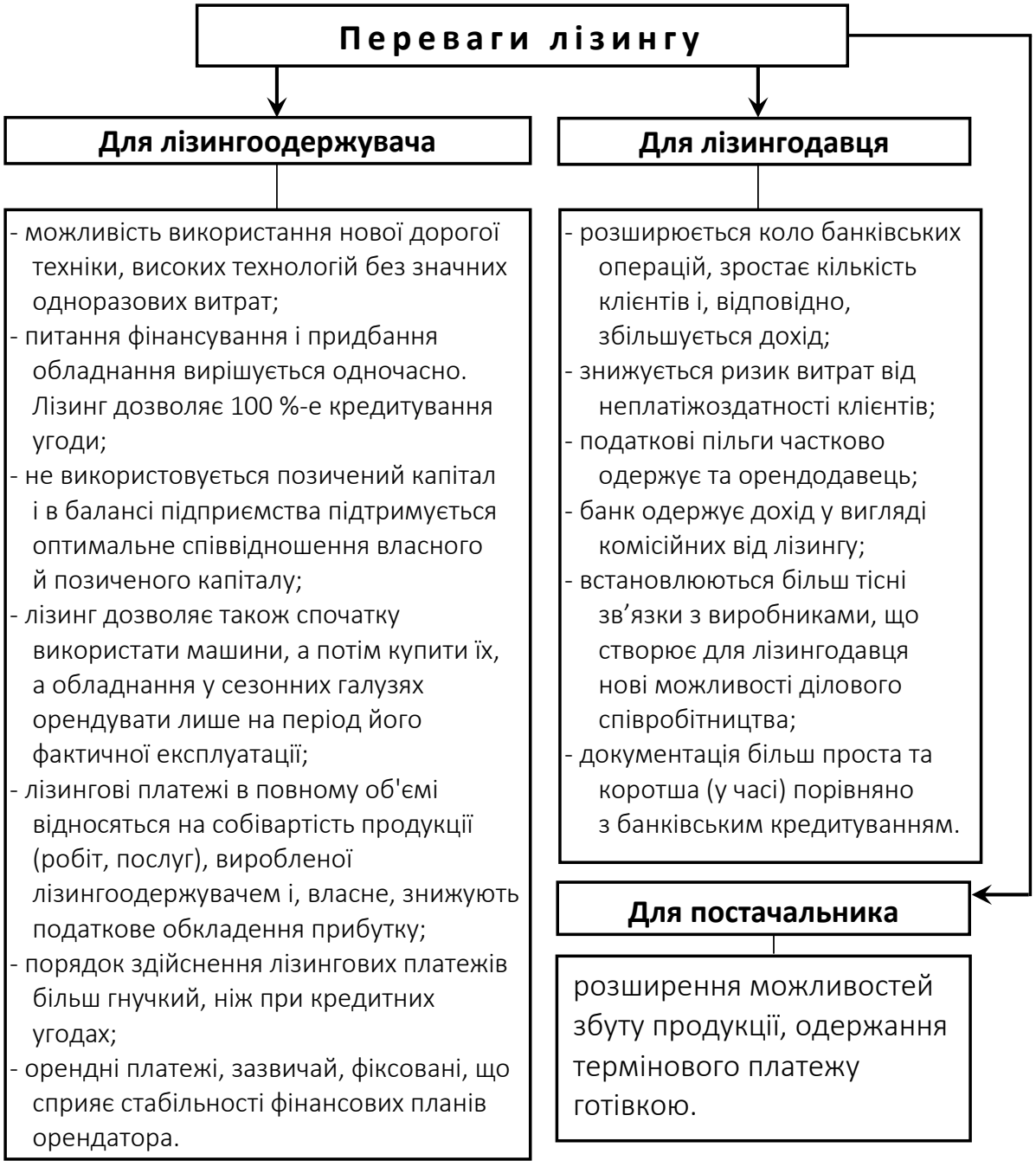


Рис. 14.3. Переваги лізингу для лізингоодержувача, лізингодавця, постачальника

Лізингові відносини регламентуються цілою низкою документів, основним з яких є лізингова угода, яка укладається у функціональному чи умовно-правовому плані.

У першому варіанті угоди послідовно перераховуються всі можливі операції, пов’язані з його реалізацією: купівля, транспортування, монтаж, ремонт, виплата орендних платежів, страхування

тощо. При цьому в кожному пункті узгоджуються права та обов'язки сторін, які домовляються.

За другим варіантом угода підрозділяється на пункти, в яких перераховуються умови її прийняття і розірвання, окремо права та обов'язки орендаря, окремо права та обов'язки орендодавця, права та обов'язки третіх сторін, якщо такі існують тощо. Однак, у більшості випадків, використовують принцип комбінованих угод, де реалізуються переваги як функціонального, так і умовно-правового договору.

При розрахунку платежів за лізингом враховуються такі фактори:

– відсоткова (орендна) ставка за довгостроковими кредитами;
– сума кредитів (банку) та відсоток за ними у випадку необхідності;
– ставки прибуткового податку для потенційного орендаря;
– норми та порядок амортизаційних відрахувань, термін служби майна;
– очікувана залишкова вартість майна;
– операційні витрати відділу лізингу;
– спосіб нарахування нормативу рентабельності.

14.3. Інженерно-технічні послуги у світовій економіці

Під міжнародним інженерно-технічним обміном розуміють сукупність економічних відносин між контрагентами різних країн з приводу передання інженерно-технічних розробок, досягнень, послуг. Інженерні послуги – це технічне проєктування, яке включає у себе економічне обґрунтування та враховує маркетингові аспекти. Технічні послуги – це обслуговування, інженерний аналіз технічних проєктів. Інженерно-технічні послуги – це технічне проєктування

і обслуговування проєктів, що включає в себе інженерні та технічні послуги разом, тобто повну участь у проєкті.

До інженерно-технічних послуг можна віднести таке:

– «ноу-хау» – надання практичних знань, практичного досвіду технічного, комерційного, управлінського, фінансового та іншого характеру, що мають комерційну цінність, застосовувані у виробництві, професійній практиці та не забезпечені патентним захистом;

– монтаж, (на рівні міжнародного обміну) – це будівництво, чи встановлення обладнання, або іншого засобу, для якого особи, що надають послуги, зобов'язані працювати за межами країни;

– наладка – запуск устаткування після його монтажу (встановлення);

– транспорт – перевезення обладнання, яке виготовлено в одній країні в іншу;

– телекомунікації – використовуються для передачі інформації (обміну інформацією) щодо нових розробок (нововведень), проєктів, тобто всього, що стосується обміну інженерно-технічними послугами;

– IT-послуги – практичне застосування комплексу взаємопов'язаних наукових, технологічних, інженерних знань і підходів, які забезпечують ефективну організацію праці людей, зайнятих обробкою, зберіганням, перетворенням, передаванням, отриманням і захистом інформації з використанням обчислювальної техніки, а також ефективну роботу обчислювальної техніки та методи організації та взаємодії її з персоналом і виробничим устаткуванням, їх практичні додатки;

– зондування поверхні Землі – виконується для знання клімату в регіоні, не тільки для посівів, а для визначення погоди, при будівництві та реалізації інших проєктів;

– промисловий шпіонаж – застосовується тоді, коли організація почала випускати унікальну продукцію, а її конкуренти намагаються дізнатися про технічні подробиці цієї продукції. Шпіонаж може здійснюватися хакерством, засиланням лазутчиків, підкуп персоналу та іншими способами. Основна відмінність промислового шпіонажу від конкурентної розвідки полягає у тому, що промислове шпигунство порушує норми законодавства, перш за все, кримінального, тоді як конкурентна розвідка цього робити не може;

– комерційна (ділова) розвідка – збір і обробка даних з різних джерел, для вироблення управлінських рішень з метою підвищення конкурентоспроможності комерційної організації, які здійснюються згідно законодавства та з дотриманням етичних норм. Основними етапами є такі:

- накопичення даних, їх структурування;
- збереження та аналіз структурованих даних;
- отримання інформації з даних, як першого продукту ділової розвідки;
- прийняття рішення на основі аналізу;
- виконання прийнятого рішення для отримання бажаного результату;

– сервіс – обслуговування проєкту після його встановлення чи реалізації, у тому числі для проведення регламентних робіт.

Технічна інтеграція засобів передавання інформації та її обробки, які отримали назву інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), зумовила широке розповсюдження на світовому ринку комплексних інформаційно-комунікаційних послуг або послуг ІКТ. Згідно класифікації ОЄСР[1] послуги ІКТ включають у себе:

– телефонія та інші телекомунікаційні послуги;

[1] Working Party on Indicators for the Information Society “Classifying information and communication technology (ICT) services”

– інтернет послуги;
– лізинг та оренда ІКТ обладнання;
– інженерне консультування;
– технічна підтримка інформаційних технологій;
– послуги з проєктування і розробки інформаційних технологій;
– послуги з хостингу та інфраструктурного забезпечення ІТ;
– послуги з управління бізнес-процесами;
– послуги з управління ІТ-інфраструктурою та комп'ютерними мережами;
– технічне обслуговування і ремонт комп'ютерів;
– периферійне та телекомунікаційне обладнання;
– тиражування і розповсюдження програмного забезпечення.

Розвиток міжнародного технічного обміну зумовлений прискоренням науково-технічного прогресу, міжнародної торгівлі, відкриттям філій транснаціональних компаній. Розширення обсягів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт потребує значних фінансових витрат, дорогого устаткування, висококваліфікованих кадрів. Саме це змушує фірми брати участь у міжнародному інженерно-технічному поділі праці. Стрімкий розвиток торгівлі технологіями, інженерно-технічними знаннями значною мірою пов'язаний з істотними розходженнями у технічному рівні окремих країн. Країни, що розвиваються, щоб бути конкурентоспроможними на світовому ринку, змушені розвивати свою технічну базу в тому ж напряму, що й розвинуті країни. Купівля передової іноземної технології – важливий засіб подолання технічної відсталості, створення власної промисловості, яка здатна задовольнити потреби внутрішнього ринку, зменшити залежність від імпорту.

Обмін науково-технічною інформацією та патентами містить такі складові:

– науково-технічна інформація – обмін інформацією, яка стосується досягнень у цій сфері;

– патент – свідоцтво, яке видається відповідною державною установою винахіднику та засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу;
– транзит – включає у себе перевезення обладнання та устаткування з однієї країни в іншу через кордони, перевірку обладнання митниками, плата митних зборів та інше;
– енергозбереження – це стратегічні об'єкти кожної окремої держави, форма національної безпеки;
– науково-дослідні роботи – розробка спільних проєктів на міжнародному рівні.

14.4. Міжнародний інжиніринг і реінжиніринг бізнес-процесів

Міжнародна торгівля інжиніринговими послугами має види:
– передпроєктні послуги – маркетингові дослідження, розробка техніко-економічного обґрунтування проєктів, оцінювання проєктів;
– проєктні послуги – комплексна підготовка проєкту, експертиза техніко-економічного обґрунтування, оцінювання вартості проєкту, робочі креслення;
– післяпроєктні послуги – підготовка контрактів на будівництво, нагляд і проведення будівельно-монтажних робіт, консультації з експлуатації устаткування, гарантійне та післягарантійне обслуговування.

Усі ці послуги мають інтелектуальний характер і спрямовані на оптимізацію інвестиційних проєктів на всіх етапах їх реалізації.

У процесі реалізації інжинірингових послуг можливі наступні форми кооперації праці:

– заснування нової компанії як результат злиття декількох підприємств;
– поглинання однієї фірми іншою;
– створення спільних підприємств на основі довгострокових договорів;
– формування різного типу об’єднань для виконання короткострокових проєктів (чи одного проєкту);
– укладання угод про співробітництво.

Управлінська діяльність інжинірингових фірм полягає в наданні послуг з організації виробничої діяльності та адміністративного управління на основі передового світового досвіду.

Ці фірми здійснюють розробку новітніх методів планування виробництва продукції на основі маркетингових досліджень, нових підходів до обліку та звітності, модернізації структур управління, контролю якості.

Серед особливостей ринку інжинірингових послуг:

– інжиніринг є непрямою формою передачі технології, оскільки результати торгівлі втілені не в речовій формі (продукту), а в деякому корисному ефекті, що може мати чи не мати матеріального носія;
– інжинірингові послуги пов’язані з підготовкою та забезпеченням процесу виробництва та реалізації продукції, розрахованих на проміжне споживання матеріальних благ, послуг (послуги виробничого плану не належать до інжинірингових);
– інжиніринг має комерційні якості, які виявляються у процесі купівлі-продажу;
– інжинірингові послуги є відтворюваними, тобто їх можуть надавати багатьом фірмам (на відміну від них продаж

ліцензій, ноу-хау та уречевлених нових технологій здійснюється їх реальним автором чи власником).

Основними експортерами інжинірингових послуг є США, Великобританія, Японія, Франція, Німеччина. Найбільшим регіоном імпорту інжинірингових послуг є Азіатсько-Тихоокеанський.

Практика виробничо-комерційної діяльності показує, що модернізація існуючої системи управління зовнішньоекономічною діяльністю неефективна без реінжинірингу бізнес-процесів. У процесі комплексного реінжинірингу змінюються функції підрозділів. Важливе місце у процесі змін існуючої системи управління на сьогодні посідає її автоматизація з використанням інформаційно-комунікаційних технологій. Саме ці технології у процесі підприємницької діяльності спроможні створити значну віддачу від вкладених інвестицій.

Існує два основних шляхи реалізації інформаційних технологій в компанії. Перший має назву «внутрішній». Процес реінжинірингу при цьому здійснюється власним потенціалом, ресурсами та фахівцями. Інший шлях полягає у залученні до цих процесів спеціалізованих компаній, що надають консультаційні послуги, здійснюють монтажні роботи, сервіс.

При реінжинірингу бізнес-процесів, першою чергою, сформулюються основні проблеми та потреби бізнесу, створюються моделі бізнес-процесів, що включають у себе події та послідовність виконання операцій. При визначенні потреб бізнесу формуються рекомендації зі змін організаційної структури материнської компанії та їхніх філій.

Перспективним інструментом реінжинірингу виробничо-комерційного процесу є менеджмент потоку робіт (*Workflow Management*), він представляє собою керування інформаційною логістикою на базі комп’ютерних технологій. Розвиток останніх надав змогу

ефективно налагодити обробку інформації за допомогою розділених систем, що є характерним для зовнішньоекономічної діяльності національних підприємств і транснаціональних компаній.

14.5. Управлінське консультування міжнародних проєктів

Управлінське консультування – професійна діяльність, сутність якої полягає у наданні незалежних та об'єктивних порад і технічної допомоги висококваліфікованими спеціалістами організаціям з метою сприяння ідентифікації їхніх управлінських проблем, пошуку оптимальних рішень, впровадження консультаційних рекомендацій. Управлінське консультування надає ділові послуги, перелік яких представлено на рис. 14.4.

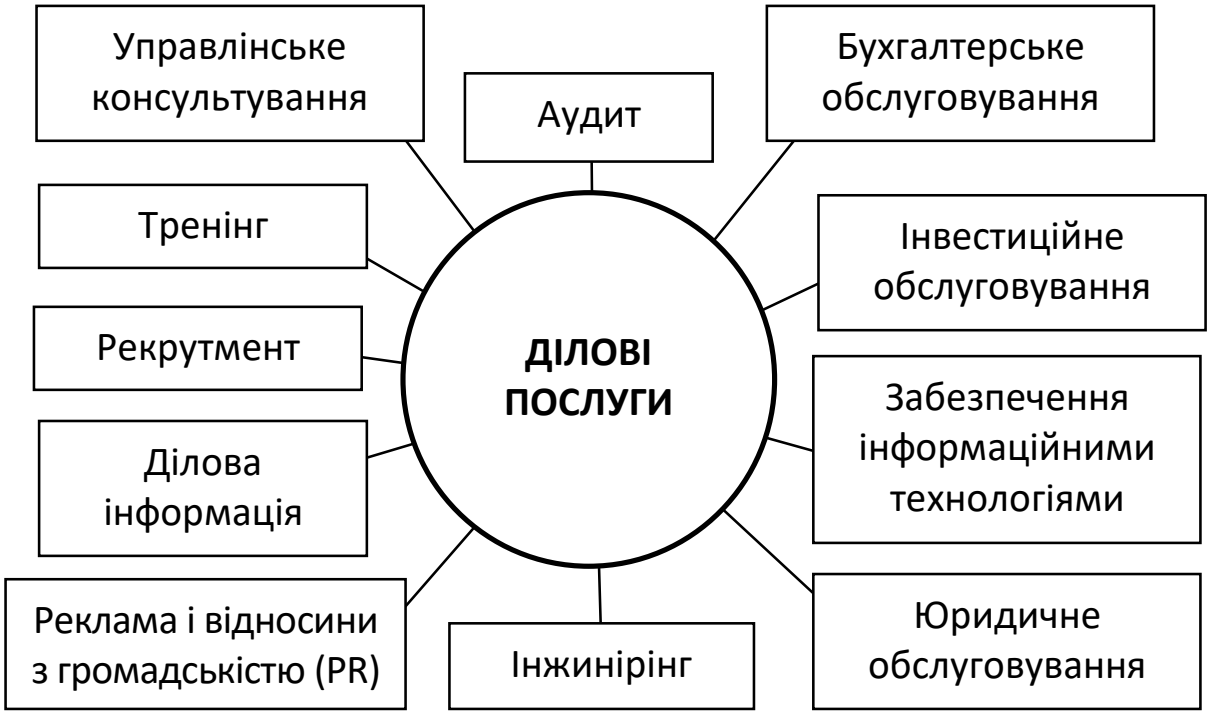


Рис. 14.4. Види ділових послуг

Основними цілями управлінського консультування є надання допомоги клієнтам у вирішенні управлінських і ділових проблем, оптимізації бізнесу, підвищенні рівня ефективності функціонування клієнтської організації.

При виконанні консалтингових проєктів вирішуються такі завдання:

– вироблення рекомендацій для формування корпоративної місії та стратегічних цілей бізнесу (стратегічний консалтинг);
– розробка стратегії впровадження змін на підприємстві та їхньої реалізації;
– підготовка рекомендацій зі зміни організаційної структури та бізнес-процесів (реінжиніринг бізнес-процесів);
– оцінювання з найбільшою вірогідністю впливу на бізнес або на окремі аспекти діяльності та визначення основних сфер, вплив на які надасть змогу отримати найбільші вигоди.

Управлінське консультування надає змогу для такого:

– ідентифікувати та аналізувати управлінські проблеми та можливості;
– пропонувати альтернативні варіанти вирішення проблем;
– надавати допомогу в реалізації рекомендацій та впровадженні конструктивних змін.

Відмінні риси консультаційних послуг охарактеризовано на рис. 14.5.

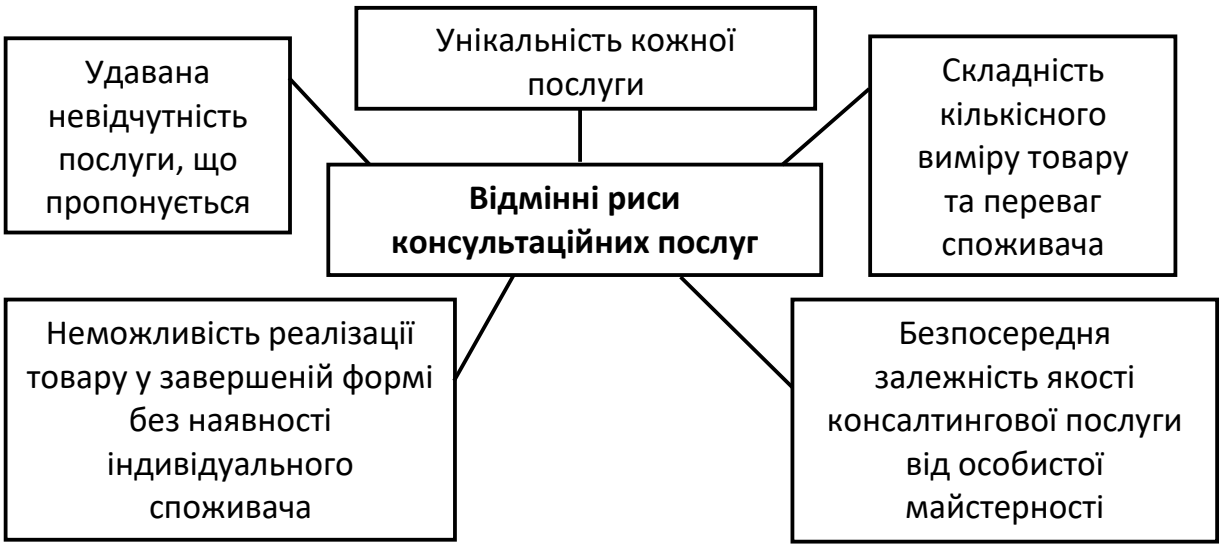


Рис. 14.5. Характеристика відмінних рис консультаційних послуг

Міжнародний консалтинг – надання інформаційно-консультаційних послуг агентам міжнародної економіки (виробникам, продавцям, покупцям, посередникам тощо) з широкого кола питань економічної діяльності та зовнішньоекономічної діяльності.

Серед основних споживачів консалтингових послуг: державні організації, торговельні компанії, виробничі фірми, банківські структури, страхові компанії тощо.

Попит на консультування обумовлений такими потребами:

– поточна завантаженість менеджерів фірм, що перешкоджає їхній самостійному вирішенню глобальних проблем розвитку та кризових проблем компанії;
– прагнення отримати незалежну оцінку справ в організації;
– необхідність постійного підвищення рівня ефективності виробництва та бізнесу в умовах жорсткої конкуренції та ускладнення управлінських проблем;
– інтеграція у світове економічне товариство, інтернаціоналізацією вимог і стандартів;
– необхідність ініціювання змін в організації;
– подолання стереотипів вирішення існуючих проблем;
– навчання персоналу новим управлінським технологіям.

Надають консалтингові послуги спеціалізовані та неспеціалізовані фірми. Послуги управлінського консультування на управлінському ринку здійснюють:

– консалтингові центри транснаціональних корпорацій;
– крупні багатофункціональні фірми;
– вузькоспеціалізовані фірми;
– університети, навчальні центри;
– незалежні окремі консультанти.

Європейська федерація асоціація консалтингу з менеджменту (*European Federation Management Consulting Associations* – FEACO) визначає поле консалтингу за такими напрямами:

1) загальне управління (15 складових: ефективність системи управління, міжнародне управління, стратегічне планування тощо);

2) адміністрування (7 складових: управління офісом, регулювання ризику, гарантія безпеки, інші);

3) фінансове управління (9 складових: система обліку, зниження собівартості, оподаткування, збільшення доходів та інші);

4) управління персоналом (18 складових: корпоративна культура, відбір кадрів, мотивація, підвищення кваліфікації працівників і т.д.);

5) маркетинг (14 складових: реклама та сприяння збуту, дизайн, стратегія маркетингу, ціноутворення тощо);

6) виробництво (14 складових: автоматизація, промисловий інжиніринг, конструювання та вдосконалення продукції, контроль якості, інше);

7) інформаційна технологія (7 складових: використання комп'ютерів в аудиті та оцінці, електронна видавнича діяльність, інформаційно-пошукові системи тощо);

8) спеціалізовані послуги (9 складових: навчальне консультування, інженерний консалтинг, екологічний консалтинг, консалтинг з телекомунікацій, інші види).

До кола послуг міжнародного консультування належать:

– маркетингові дослідження, аналіз світових ринків;
– бізнес-планування, стратегічний менеджмент;
– фінансовий та інвестиційний менеджмент;
– управління персоналом, підбір і набір кадрів;

– рекомендації з організації збуту та реклами;
– вибір партнера, організаційно-правової форми господарювання;
– розробка концепцій: нових виробництв, приватизації тощо;
– розробка та експертиза установчих документів;
– фінансово-економічні та податкові питання.

Розділ 15. Ресурсне забезпечення міжнародного науково-технічного співробітництва

– Формування та реалізація стратегій науково-технічного розвитку
– Кадрове забезпечення науково-технічного співробітництва
– Фінансування міжнародних науково-технічних проєктів

Термінологія:

– стратегія
– прогнозування
– програми міжнародного співробітництва
– система освіти
– мобільність фахівців
– мотивація наукової діяльності
– фінансування проєкту
– валютно-фінансовий механізм
– прямі іноземні інвестиції
– портфельні інвестиції
– венчурний капітал
– міжнародний кредит

15.1. Формування та реалізація стратегій науково-технічного розвитку

Розроблення шляхів стратегічного науково-технічного розвитку країни передбачає таке:

– створення науково обґрунтованих засад формування державної науково-технічної політики;
– розробка методологічних засад аналітичного та евристичного прогнозування розвитку науково-технічного потенціалу;
– удосконалення інформаційно-аналітичної системи прийняття державних управлінських рішень щодо розвитку науково-технічного потенціалу;
– формування інформаційних ресурсів для розробки та прийняття стратегічних рішень, регіональної моніторингової мережі із сучасними інформаційними та телекомунікаційними технологіями.

Стратегію можна розглядати як план досягнення довгострокових цілей або довгостроковий план досягнення цілей. Своєю чергою, план слід розглядати, як передбачену на певний період роботу із визначенням її цілей, змісту, обсягу, методів, послідовності, термінів виконання.

Загалом, формування стратегій базується на прогнозуванні змін параметрів внутрішнього та зовнішнього середовищ об’єкту, відносно до якого розробляється стратегія. Особливого значення надається прогнозам при розробці стратегій науково-технічного розвитку країни. У такому випадку найважливішою функцією прогнозу виступає передбачення соціальних, економічних, науково-технічних, екологічних, політичних наслідків реалізації кожного з можливих варіантів розгортання стратегічних намірів.

Прогнозування у науково-технічній сфері – науково обґрунтоване передбачення напрямів розвитку високотехнологічних і науко-

містких сфер діяльності, можливих трансформацій в економіки. Прогноз є засобом обґрунтування вибору тієї чи іншої стратегії та прийняття конкретних рішень міжнародними організаціями, державними органами, керівниками промислових підприємств.

У 1940 році розглядалося питання стосовно перспектив розробки газової турбіни для літаків. Фахівці визнали неперспективність проєкту, адже за їх розрахунками такий двигун може мати вагу близько 7 кг на кожну к.с. потужності. На той час для двигунів внутрішнього згорання зазначений показник становив 0,45 кг на к.с. У 1941 році англійські інженери ввели в експлуатацію газову турбіну, яка мала питому вагу близько 0,20 кг на к.с.

Основним методом, який застосовується у діагностиці проблем науково-технічного розвитку, вважається метод аналогій чи порівняння. Насамперед, важливо визначити базу порівняння. Порівнювати науково-технічний потенціал України можна за такими варіантами:

а) зі станом економіки України напередодні проголошення її незалежності (1991 р.), тобто з 1990 роком;

б) з постсоціалістичими країнами;

в) з країнами-сусідами;

г) з країнами, що входять до складу ЄС;

д) рейтинг України на тлі світового співтовариства – країн, що увійшли до складу ООН.

До основних принципів прогнозування та, відповідно, розроблення програм науково-технічного розвитку належать такі:

– принцип цілісності (забезпечується розробленням взаємоузгоджених прогнозних і програмних документів стосовно науково-технічного розвитку);

– принцип об’єктивності (прогнозні та програмні документи стосовно науково-технічного розвитку розробляються на

основі об’єктивних даних органів державної статистики, офіційних джерел інформації, достовірної інформації);

– принцип науковості (забезпечується розробленням прогнозних і програмних документів розвитку на науковій основі, з використанням відповідної методології, світового досвіду в сфері прогнозування);
– принцип гласності (інформація стосовно виконання програм міжнародного науково-технічного співробітництва має бути доступною для громадськості);
– принцип самостійності (програми міжнародного співробітництва певною мірою виконуються самостійно в межах, які оговорені перед початком реалізації;
– принцип рівності (дотримання прав і врахування інтересів кожного учасника програми міжнародного науково-технічного співробітництва);
– принцип дотримання державних інтересів (учасник програми, насамперед, має дотримуватися державних інтересів та економічної безпеки держави).

Прогнозні документи науково-технічного розвитку розробляються на основі комплексного аналізу поставленої проблеми, можливостей її виконання, наявності необхідного природного, виробничого, науково-технічного та трудового потенціалу, перспективності реалізації результатів для підприємства, країни, світової економіки, подальшого розвитку співробітництва. Показники, що відображені у цих документах, є орієнтиром для розроблення суб’єктами міжнародного співробітництва прогнозів, планів, програм, бізнес-планів та інших документів.

Прогнозування для науково-технічної сфери, зазвичай, відображає такі положення:

– аналіз науково-технічного та соціально-економічного розвитку країни за окреслений період;

– характеристика основних проблем розвитку освіти, науки, техніки, технології, економіки та соціальної сфери;
– цілі та пріоритети науково-технічного розвитку та пропозиції щодо напрямів зовнішньої політики у цей період;
– прогноз кон'юнктури на внутрішньому та зовнішніх ринках для реалізації результатів спільної діяльності;
– показники науково-технічного розвитку;
– очікувані зміни при реалізації проєкту міжнародного співробітництва та вплив цих змін на зовнішньополітичну та зовнішньоекономічну ситуації та їх вплив на економіку країни;
– оцінка впливу можливих заходів державного регулювання та оцінка ризиків у прогнозному періоді;
– висновки стосовно тенденцій розвитку економіки країни впродовж прогнозованого періоду.

Складовими наукомісткого високотехнологічного виробництва в Україні вважалися: літакобудування; ракетно-космічна галузь («Морський старт» і «GlobalStar»); суднобудування; танкобудування (1 із 5 країн із замкнутим циклом виробництва); машинобудування (приладобудування, енергетичне устаткування, важке машинобудування, кольорова металургія).

Цілі, на які орієнтується науково-технічний розвиток країни, визначаються певними характеристиками, здебільшого кількісного характеру. Цілі мають бути досяжними, вимірювальними, перспективними, узгодженими. Для кожної окремої мети визначається пріоритетність, перспективність, ступінь ризику. Відповідно до цих параметрів встановлюються стратегічні пріоритетні напрями, які, своєю чергою, поділяються на короткострокові, середньострокові, довгострокові.

Для кожного напряму здійснюється комплекс заходів, до якого відносяться таке:

– прогнозування кон’юнктури на внутрішньому та зовнішніх ринках;
– характеристика стану розвитку відповідної сфери науково-технічного співробітництва;
– діагностика наукового, освітнього, виробничого, ринкового потенціалів;
– визначення можливого кінцевого продукту, його характеристик;
– проведення техніко-економічного обґрунтування та оцінювання обсягу необхідних ресурсів;
– організаційний механізм здійснення міжнародного науково-технічного співробітництва;
– інші необхідні заходи.

Одним із механізмів реалізації стратегій міжнародного науково-технічного розвитку є розробка та реалізація міжнародних цільових комплексних програм.

Програми міжнародного співробітництва за характером і специфікою поділяються за такими ознаками:

– соціально-економічні;
– виробничі;
– науково-технічні;
– екологічні;
– інституціональні.

Саме міжнародне співробітництво має змогу залучити необхідні ресурси (інтелектуальні, сировинні, фінансові), які взагалі відсутні чи наявні у недостатньому обсязі у певній країні. Зазначені програми можуть реалізовуватися на міждержавному, міжгалузевому, галузевому, міжрегіональному та регіональному рівнях. Для міжнародного науково-технічного співробітництва більшою мірою розглядаються такі ресурси:

– виробничі ресурси, що орієнтовані на збільшення обсягів виробництва певних видів продукції (робіт, послуг), що

впливають на розвиток прогресивних виробництв, на підвищення рівня якісних характеристик продукції, на зростання рівня ефективності використання ресурсів;

– науково-технічні, які спрямовані на розвиток наукових досліджень, розв'язок проблем розроблення та впровадження у практику новітньої техніки та технології.

За термінами виконання спільні проєкти існують такі:

– довгострокові (розраховані на період 5–10 років);

– середньострокові (1–5 років);

– короткострокові (до 1 року).

15.2. Кадрове забезпечення науково-технічного співробітництва

Співробітництво у науково-технічній сфері здійснюється, насамперед, висококваліфікованими фахівцями. Робота таких фахівців має відповідний рівень оплати праці. Можливе залучення окремих спеціалістів для реалізації певної частини проєкту з країн із порівняно низькою зарплатнею. Існує варіант офшорного залучення фахівців. У будь-якому варіанті варто оптимізувати витрати на висококваліфіковану робочу силу з належним виконанням поставлених завдань співробітництва.

Основою розвитку інтелектуального потенціалу країни є система освіти, до складу якої входять загальноосвітні школи, заклади середньої спеціальної та вищої освіти, аспірантура, докторантура. Поряд з загальнодержавною системою освіти функціонують гуртки технічної творчості, курси підвищення кваліфікації, є можливості отримання другої вищої освіти. У професійному напрямі інтелектуальний потенціал формується безпосередньо на робочому місці.

На сьогодні динаміка кількісних показників свідчить про стійку тенденцію скорочення чисельності науковців в Україні.

Впродовж 1990-2011 рр. чисельність працівників наукових організацій скоротилась у 3,68 рази. Лише за 2015–2018 рр. кількість наукових працівників у країні зменшилася з 90 тис. до 58 тис. осіб. Кількість працівників Відділення фізики та астрономії НАНУ знизилася з 5 тис. осіб у 2010-му до 3,2 тис. у 2020 році (падіння на 40 %). Катастрофічна ситуація з молодими науковцями. Якщо у 2010-му в НАНУ було 3122 науковці віком до 35 років, з них 1431 кандидат наук, то у 2020-му — 1625 та 976 науковців відповідно. Законом «Про наукову і науково-технічну діяльність» (2015 р.), установлено мінімальне фінансування дослідницьких розробок на рівні 1,5 % ВВП. Проте реальний відсоток за останнє десятиліття тільки падав — від 0,33 % ВВП у 2010 році до приблизно 0,17 %. Разом з інвестиціями з бізнесу цей показник ледь сягає 0,5 % ВВП. Для порівняння, у Польщі видатки на науку у 2020 році становили 1,32 % ВВП — цей показник поступово зростає з мінімуму в 0,55 % у 2006 році. У Європейському Союзі видатки становлять 2,1 %, а витрати на одного науковця (зарплатня, інфраструктура, оплата поїздок) — $176 тис. проти $8,8 тис. в Україні.

В Україні нараховується близько 80 тис. вчених (2019 р.), понад 55 % із них – чоловіки. Науковці працюють у 950 організаціях, 35 % з них розташовані у Києві. Найбільша вікова група вчених – 30–39 років, друга за чисельністю – старші 65-ти років.

Міжнародне співробітництво передбачає й еміграцію фахівців вищої кваліфікації (для України – це близько ста осіб щороку). Міграційні процеси зумовлюють зростання інтелектуального потенціалу в одних країнах (насамперед, розвинутих з високим рівнем

якості життя) і зменшення цього потенціалу в інших («відтік мозку»). Такий перелив інтелектуального потенціалу зумовлюється, насамперед, нерівномірністю економічного та технологічного розвитку країн світового співтовариства, незадовільними умовами розкриття інтелектуального потенціалу, низьким рівнем заробітної плати, безробіттям.

Сукупний національний прибуток США від приїзду на роботу до цієї країни іноземних інтелектуалів становить не менше 50 трлн дол.

Процеси міжнародного науково-технічного співробітництва сприяють тією чи іншою мірою міграційним процесам. Працюючи над спільним проєктом науковці, дослідники, інженери обмінюються досвідом роботи, спостерігають за можливостями реалізації потенціалу в різних країнах.

За даними 2020 року серед працівників 100 провідних європейських дослідницьких центрів понад 10 % становили іноземці, а в Нідерландах та Швейцарії їхня частка сягала 30 %.

Освітня діяльність є основою науково-технічного розвитку будь-якої країни. Освітні програми вищих навчальних закладів формуються з врахуванням потреб ринку праці на перспективу. Насичення навчальних планів загальноосвітніми та спеціальними дисциплінами має відповідати основним тенденціям розвитку науково-технічного прогресу. Перехід України до ринкових умов господарювання, приєднання до європейського освітнього простору, конкуренція на ринку праці висувають нові вимоги до змісту та якості підготовки фахівців. Зазначене особливо стосується випускників технічних спеціальностей.

За роки незалежності змінювалась кількість закладів вищої освіти III–IV рівнів акредитації (зі 149 у 1991 р. до 282 у 2019 р. /1,9 рази/). Мережа коледжів і технікумів – скоротилася у 2,2 рази.

Сфера вищої освіти більше орієнтується на підготовку фахівців рівня бакалавр, магістр, ніж фахівців нижчого рівня, підготовка яких має більш практичне спрямування.

Контингент студентів університетів у 2019/2020 н.р. нараховував 1266,1 тис. осіб, що майже в 1,5 рази більше, ніж у базисному 1990/ 1991 н.р. (881,3 тис. осіб). У 2018/2019 н.р. до університетів було прийнято майже вдвічі менше студентів, ніж у 2006/2007 н.р., коли цей показник був максимальним.

Освіта за контрактом для вищої освіти складала в Україні 52 %, проте у країнах Європи – менше 7 %. Впроваджується дистанційна освіта, освіти дорослих (загалом — освіти впродовж життя).

Частка осіб з вищою освітою серед працездатного населення в Україні становила 12,9 % проти близько 25 % у середньому в країнах Європи (у США — 36 %; у Японії — 38 %).

Основні чинники освітньої сфери, що впливають на міжнародне науково-технічне співробітництво:

– інженерна підготовка;

– економічна підготовка;

– знання іноземних мов.

Обсяг економічної підготовки залежить від переважної сфери діяльності (розробники нової техніки, технологи, виробничники, програмісти, дослідники). Ступінь володіння іноземною мовою передбачає розуміння технічних текстів, знання термінології, вільне спілкування.

Підготовку майбутнього науковця варто розпочинати у процесі отримання вищої освіти, залучаючи студента до науково-дослідної роботи.

Наступним етапом є отримання наукового ступеня (підготовка у аспірантурі та докторантурі). Аспірантура (ад'юнктура) та докторантура створюється при закладах вищої освіти та у наукових установах відповідно до виконання вимог до кадрового складу, а також необхідної наукової та матеріально-технічної бази.

Аспірантури та докторантури досить рівномірно розподіляються за типами закладів, при яких вони створені. Так, у вищих навчальних закладах працювало в 2010 р. 48 % (251), у 2018 р. – 51 % (221) аспірантур і в 2010 р. – 62 % (168 установ), у 2018 р. – 63 % (176) докторантур. У наукових установах працювало в 2010 р. 52 % (270) аспірантур і 38 % (103) докторантур, у 2018 р. – 49 % (210) аспірантур і 37 % (101) докторантур.

Останніми роками спостерігається поступове зменшення кількості закладів, які здійснюють підготовку докторів філософії (кандидатів наук) і докторів наук. Так, кількість наукових установ, які здійснювали підготовку аспірантів, за період 2010–2018 рр. скоротилася на 22,5 %, кількість аспірантів – 59,3 %. Кількість закладів вищої освіти, які здійснювали підготовку аспірантів, скоротилася на 8,7 %, кількість аспірантів – на 27,5 %. Найбільша частка аспірантів належала до технічних наук, але згодом вона мала тенденцію до зменшення: на 01 січня 2011 р. ця частка становила 19,1 %, 2018 р. – 17,49 %, 2019 р. – 13,79 %. Також значна частка аспірантів навчалася за економічним напрямом: у 2011 р. – 18,7 %, 2018 р. – 16,91 %, 2019 р. – 18,39 %.

Аналіз динаміки захищених докторських дисертаційних робіт показав, що в 2012 р. найбільша кількість докторських ступенів була здобута в галузі технічних наук – 178 од., тоді як у 2019 р., незважаючи на збільшення кількості захищених докторських робіт за цим напрямом (208 од.), на першому місці за кількістю захищених дисертаційних робіт опинилися економічні науки (255 од.).

Таким чином, спостерігаються негативні тенденції зменшення частки в загальній кількості підготовлених дисертаційних робіт

у таких галузях, як технічні науки, які найбільшою мірою пов'язані з розвитком високотехнологічних галузей економіки; фізико-математичних наук, які пов'язані з розвитком фундаментальних наукових досліджень; біологічних і медичних наук, які спрямовані на розвиток перспективних у всьому світі досліджень. Тенденції, які відбуваються у підготовці наукових кадрів України, характеризують негативні зміни у формуванні науково-технічного потенціалу та обмежує можливості впровадження інновацій.

Формами співробітництва в освітянській сфері та у науковій діяльності є виконання науково-дослідних робіт, читання лекцій та проведення лабораторних занять, демонстрація результатів науково-дослідних робіт, екскурсії на промислові підприємства.

Мобільність фахівців полягає у можливості перебування особи у іншому навчальному закладі, науковій організації на території своєї країни чи в іншій державі з метою обміну досвідом, здійсненням освітньої діяльності.

Скорочення наукового кадрового потенціалу відповідним чином позначається на коефіцієнті виконавців наукових і науково-технічних робіт у розрахунку на 1000 зайнятого населення (показник насиченості економіки науковими кадрами). Водночас, він залишається порівняним з показниками європейських країн. Кількість дослідників у розрахунку на 1000 осіб зайнятого населення (у віці 15–70 років) в Україні становила у 2020 р. 3,2 особи (у 2019 р. – 3,1 особи).

За даними Євростату, найвищі значення цього показника у 2018–2019 рр. були в Норвегії (23,0), Фінляндії (23,4), Ісландії (20,1), Португалії (21,7); у межах 11–16 осіб – у Словенії, Литві, Угорщині, Іспанії, Польщі, Чехії, Естонії, Словаччині, та найнижчі – у Латвії (8,5), Болгарії (7,4), Північній Македонії (4,6), Румунії (3,3).

Чинниками, що стимулюють мобільність фахівців є можливості реалізації наукового потенціалу, отримання більшого фінансового зиску, потребами економіки інших країн, інші фактори.

Мотивація наукової діяльності поділяється на моральну та матеріальну складові.

До моральної складової відносяться: загальне визнання; номінації у наукових конкурсах (номінації «Кращий науковець», «Кращий молодий науковець»); поїздка на конференцію; семінар; навчання за кордоном; кар'єрне зростання, стажування в інших організаціях, просування кар'єрними сходинками та отримання посад.

Матеріальна мотивація передбачає оплату праці, преміювання, цінні подарунки, отримання фінансуванню за грантом, наукова стипендія. Стосовно реалізації прав на інтелектуальну власність можливе отримання паушальних платежів і роялті.

Матеріальна мотивація наукової діяльності здійснюється за рахунок коштів, виділених на наукову діяльність, у межах затвердженого кошторису витрат, відповідно до законодавства країн-учасників проєкту з міжнародного науково-технічного співробітництва. У разі отримання додаткового обсягу фінансування науково-дослідних робіт можливий перегляд обсягів, що виділяються на оплату праці.

Моральна та матеріальна мотивації здійснюється шляхом реалізації принципів, які склалися в організації.

15.3. Фінансування міжнародних науково-технічних проєктів

Фінансування проєкту – це залучення необхідних коштів для покриття потреби виконавця(-ів) проєкту в основному та оборотному капіталах.

Відповідно до джерел коштів фінансування поділяються на внутрішнє та зовнішнє.

Внутрішнє фінансування здійснюється за рахунок коштів, одержаних від діяльності самого підприємства: надходження; амортизаційні відрахування; виручка від продажу чи залучення в оренду майна.

Зовнішнє фінансування використовує кошти, що не пов'язані з діяльністю підприємства: внески власників у статутний капітал (безпосередньо або у формі купівлі акцій), кредит; зобов'язання боржників; державні субсидії тощо.

Розрізняють також фінансування за рахунок власних і залучених коштів. До залучених коштів належать ті, які треба повертати, тобто:

– банківські кредити;
– позики інших підприємств;
– кошти від випуску векселів та інших боргових зобов'язань;
– кошти від емісії та реалізації цінних паперів, які належать підприємству;
– іноземні інвестиції.

Рис. 15.1. Основні джерела капіталовкладень

До джерел фінансового забезпечення науково-технічної діяльності в процесі здійснення міжнародних проєктів належать: власні

кошти; державне фінансування; допомога сторонніх організацій; пожертва; кредитування; інвестиційні ресурси; залучення венчурного капіталу. Існує й комбінація вищезазначених джерел. Також можливі та інші варіанти, наприклад у формі технічної допомоги. Технічна допомога у міжнародному співробітництві надається у формі фінансування двосторонніх і міжнародних програм.

До двосторонніх форм співробітництва варто віднести Канадську агенцію міжнародного розвитку (CIDA) /з 2013 року CIDA інтегрувалася до Міністерства закордонних справ Канади/, Департамент з питань міжнародного розвитку (DFID, Великобританія), Фонд Фрідріха Еберта (FES, Німеччина), Фонд Конрада Аденауера (KAS, Німеччина), Програма MATRA (Нідерланди), Міжнародний фонд «Відродження» /є частиною мережі Фундацій Відкритого Суспільства (Open Society Foundations)/, Шведська агенція міжнародного розвитку (SIDA), Агентство Сполучених Штатів з міжнародного розвитку (USAID).

Міжнародні програми фінансуються Організацією з питань безпеки та співробітництва в Європі (ОБСЄ), Програмою розвитку ООН (ПРООН), Світовим банком (Вашингтон, США).

Валютно-фінансовий механізм здійснення міжнародного науково-технічного співробітництва забезпечує сукупність грошових відносин між учасниками проєкту за національними законодавствами країн-учасниць з урахуванням норм міжнародного права.

Складовими елементами валютно-фінансового механізму при здійсненні співробітництва є такі:

– суб’єкти валютних відносин;

– валюти країн-учасників міжнародного проєкту;

– форми міжнародних валютних операцій;

– міжнародні валютно-фінансові організації.

На формування і функціонування механізму здійснення міжнародного науково-технічного співробітництва впливають:

– особливості функціонування національних банківських систем країни кожного учасника проєкту;
– рівень розвитку національних банківських систем;
– ступінь ризику ведення підприємницької діяльності у країні;
– монетарна політика, обмінний курс, інфляційні процеси;
– валюта (валюти), що використовуються у здійсненні фінансових операцій проєкту;
– нерівномірність рівня економічного розвитку країн-учасниць;
– циклічність коливання економіки;
– надзвичайні обставини.

Функціями валютно-фінансового механізму є такі:
– своєчасне здійснення міжнародних розрахунків за проєктом;
– оптимізація витрат у процесі реалізації проєкту;
– страхування валютних і кредитних ризиків.

Наступним видом фінансування міжнародних науково-технічних проєктів може бути залучення інвестицій та використання коштів венчурних фондів.

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) – вкладання компаніями власного капіталу за кордон. ПІІ мають три основні компоненти:

1) акційний капітал;
2) реінвестовані доходи
3) внутрішньофірмові позики.

Прямі інвестиції, зазвичай, здійснюються без фінансових посередників у виробничі фонди з метою одержання доходу та участі в управлінні виробництвом. Такі інвестиції передбачають безпосередню участь інвестора у виборі об’єкта інвестування і вкладання коштів. Іноді інвестор послідовно збільшує обсяги прямих інвестицій з метою заволодіння контрольним пакетом акцій (паїв).

Частка щорічно залучених іноземних коштів в інвестиційному портфелі України коливається у межах 4 %, тоді як в Казахстані – близько третини, Естонії – понад 90 %. Екс-голова Ради Національного банку України Богдан Данилишин вважає, що надходження іноземних інвестицій залишаються низькими та не відіграють суттєвої ролі ані у стимулюванні економічної активності, ані у пропозиції іноземної валюти на ринку… без урахування реінвестованих доходів, отриманих нерезидентами в Україні, у розмірі 5,2 млрд дол. США, інвестиції прямих інвесторів у підприємства прямого інвестування в Україні становили лише 744 млн дол. Відповідні прямі інвестиції в акціонерний капітал (без урахування реінвестованих доходів) лише незначно перевищили обсяги виплат прямим іноземним інвесторам через боргові інструменти (0,5 млрд дол. за 9 місяців 2021 року) та, не враховуючи кризового 2020 року (+474 млн дол. за 9 місяців), були найнижчими з 2014 року.

(https://biz.censor.net/r3369012).

Післявоєнна Україна має стати привабливою для інвестицій. Кожен інвестор має бути впевненим, що його законні права та інтереси будуть захищені. Цьому мають сприяти, насамперед, заходи щодо посилення антикорупційних інституцій, реформування системи правосуддя, зміцнення усіх правоохоронних органів.

Рівень інвестиційної привабливості можна активізувати, насамперед, за рахунок такого:

– лібералізація та дерегуляція;

– вдосконалення державного та корпоративного управління;

– зняття обмежень на іноземний капітал і зовнішню торгівлю;

– розвиток фінансового сектора;

– зниження рівня корупції;

– мінімізації політичного ризику;

– розширення інформації про країну, підвищення рівня її іміджу;

– раціоналізації інвестиційних стимулів.

Загалом, найбільш наукомістка продукція навіть V укладу отримує незначне фінансування. Відповідно, розвиток і реалізація продукції на зовнішніх ринках V, і тим більше VI укладів незначна (табл. 15.1).

Таблиця 15.1. Спрямування інвестиційних ресурсів на технологічні уклади

Уклади	Частка у випуску продукції	Фінансування науково-технічних робіт	Інноваційні витрати	Інвестиційне спрямування	Технічне переозброєння та модернізація
III	57,9 %	7,0 %	30,0 %	75,0 %	83,0 %
IV	38,0 %	70,0 %	60,0 %	20,0 %	10,0 %
V	4,0 %	23,0 %	8,6 %	4,5 %	–
VI	0,1%	0,3%	0,4%	0,5%	0,9 %

Портфельні інвестиції – це вкладення капіталу в іноземні цінні папери підприємств у розмірах, що не забезпечують права власності або контролю над ними.

Портфельні інвестиції частіше за все здійснює пасивний інвестор, одержуючи невелику частку (пай) компанії в надії на одержання хоч і невеликого, але стабільного прибутку. Такий інвестор, звичайно, не прагне до управління компанією, її фінансовий стан цікавить його тільки в строки виплати дивідендів.

До цінних паперів належать: акції підприємств; боргові цінні папери (облігації, прості векселі, інструменти грошового ринку /казначейські векселі, депозитні сертифікати, банківські акцепти/; фінансові деривативи (опціони, варранти, ф’ючерси, свопи).

Венчурний капітал – це пайовий капітал, що надається професійними фірмами, які інвестують і спільно управляють новими приватними компаніями або компаніями, що розвиваються, які демонструють високий потенціал зростання.

На рис. 15.2 наведено схематичний розподіл збитковості / дохідності інвестицій за періодами часу (наприклад, за кварталами чи роками), які згруповано в 4 етапи:

1) витрати на розробку виробу;

2) витрати на впровадження у виробництво;

3) витрати на серійне виробництво та логістику;

4) отримання доходів від реалізації виробу на ринку.

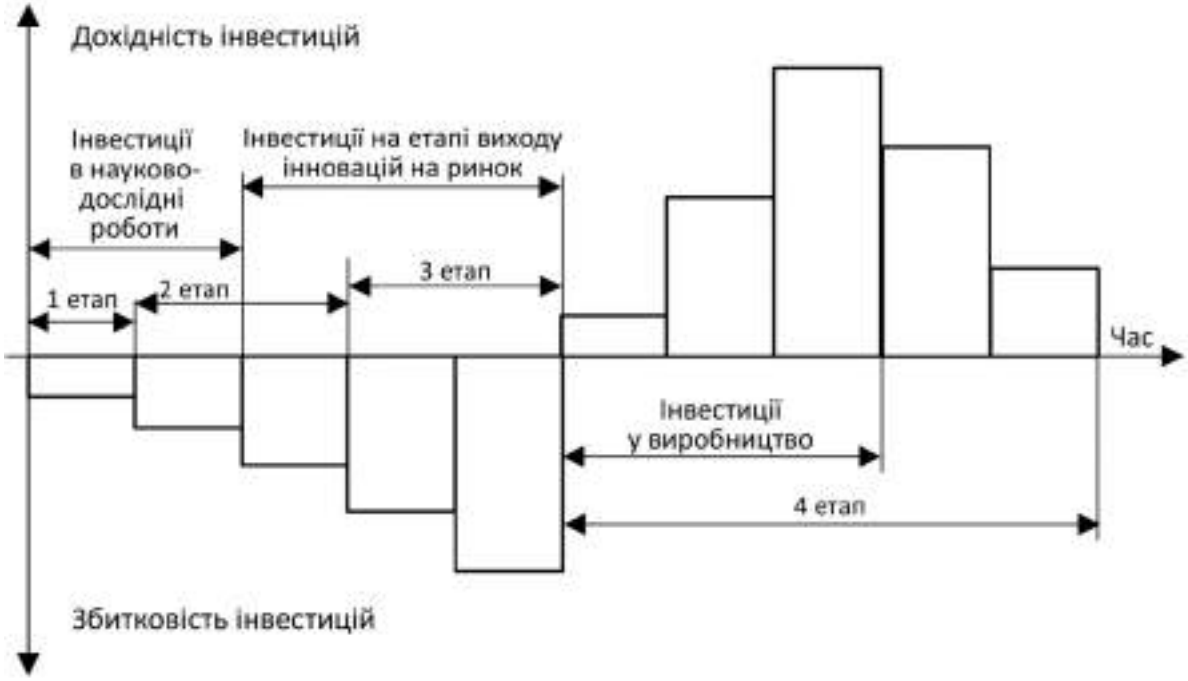


Рис. 15.2. Дохідність інвестицій в інноваційний проєкт за етапами

Формами венчурного фінансування є такі:

– стартові венчурні інвестиції;

– венчурне фінансування розвитку компанії;

– фінансування окремих операцій.

Причиною низького рівня поширення розвитку венчурного бізнесу є відсутність розвинутого фондового ринку, оскільки венчурне фінансування спрямоване не на отримання певного відсотка на вкладений капітал, а на збільшення ринкової вартості венчурних компаній, де венчурний інвестор стає співвласником. Також належне функціонування інноваційних інститутів не може бути забезпечене і без відповідного розвитку банківської системи, страхового ринку, пенсійних фондів тощо.

Міжнародний кредит – це форма руху позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, пов'язана з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості, платоспроможності та забезпеченості. Міжнародний кредит у процесі міжнародного співробітництва використовується для забезпечення і перерозподілу фінансових та матеріальних ресурсів між країнами-учасниками проєкту.

Суб'єктами міжнародних кредитних відносин виступають банки, кредитні установи, міжнародні інвестиційні фонди, юридичні та фізичні особи.

За строком розміщення міжнародні кредити розподіляються на такі:

– короткострокові (терміном до одного року);

– середньострокові (терміном до 5 років);

– довгострокові (понад 5–7 років).

Короткострокові кредити обслуговують міжнародну торгівлю та міжнародний обмін послугами, середньострокові – експорт машин, обладнання, а довгострокові – інвестиції в інфраструктуру та виробничу сферу.

Частина IV. Світова валютно-фінансова система

Розділ 16. Становлення міжнародних валютних відносин

– Сутність та еволюція міжнародних валютних відносин
– Розвиток валютних систем
– Європейська валютна система

Термінологія:

– міжнародні валютні відносини
– валютні стандарти:
  - золотий,
  - золотодевізний,
  - спеціальні права запозичення
– валютний блок
– валютна зона
– ЕКЮ
– валютна система:
  - національна,
  - регіональна,
  - світова,
  - Паризька,
  - Бреттон-Вудська,
  - Ямайська;
– Європейська валютна система
– «європейська змія»

16.1. Сутність та еволюція міжнародних валютних відносин

Міжнародні валютні відносини – це сукупність грошових відносин, які опосередковують рух товарів і факторів виробництва між країнами, формуючи самостійну міжнародну фінансову сферу.

Валютна система – сукупність валютно-економічних відносин, що історично склалися на засадах інтернаціоналізації господарських зв'язків, і закріплена національним законодавством з урахуванням норм міжнародного права.

Розрізняють національну, регіональну та світову валютні системи. Національна валютна система – складова частина грошової системи країни, яка є відносно самостійною і виходить за національні кордони. Регіональна валютна система – валютна система, що формується у межах міжнародних інтеграційних угруповань. Світова валютна система – сукупність способів, інструментів та органів (інститутів), за допомогою яких здійснюються грошові розрахунки у рамках світового господарства.

Складовими елементами світової валютної системи є такі:

– форми міжнародних засобів платежу (золото, вільно конвертовані валютні запаси держав, міжнародні гроші);
– уніфікований режим валютних паритетів і курсів;
– режим валютних ринків (наприклад, ринок золота);
– міжнародні валютно-фінансові організації (МВФ, МБРР, Міжнародна фінансова корпорація, Банк міжнародних розрахунків та інші).

На рис. 16.1 представлено схематичне зображення еволюції валютних систем.

Золотомонетний стандарт – міжнародна валютна система, що ґрунтувалася на офіційному закріпленні країною золотого вмісту національної валютної одиниці із зобов'язанням центрального банку купувати та продавати національну валюту в обмін на золото.

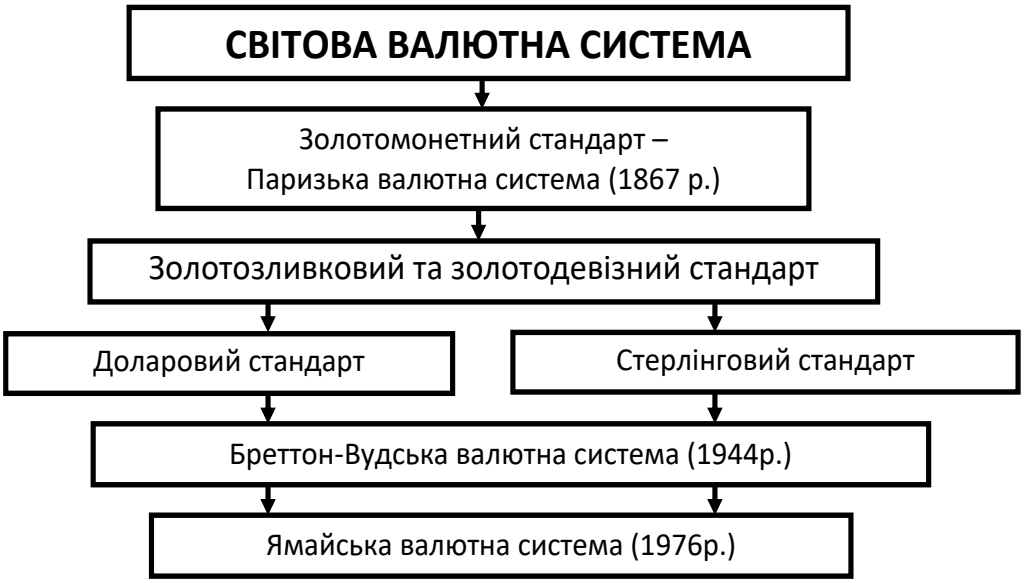


Рис. 16.1. Схематичне зображення еволюції валютних систем

Основними характерними рисами Паризької валютної системи є такі:

– конвертованість валют у золото;

– режим фіксованих валютних курсів (монетний паритет);

– підтримка жорсткого співвідношення між національним золотим запасом і внутрішньою пропозицією грошей.

Бреттон-Вудська валютна система (золотодевізний стандарт) – міжнародна валютна система, що ґрунтувалася на золоті та девізах (резервних валютах – долар США та фунт стерлінгів). Девіз – будь-який платіжний засіб в іноземній валюті.

Резервна валюта – валюта, яка виконує функції міжнародного платіжного та резервного засобу, є базою визначення валютного паритету та валютного курсу для інших країн, використовується для проведення валютної інтервенції з метою регулювання курсу валют серед країн-учасниць валютної системи. Резервна валюта передбачає така:

– збереження за золотом функції світових грошей;

– використання світових грошей поряд із американським доларом;

– зобов’язання США обмінювати центральним банкам інших країн пред’явлені долари на золото за офіційним курсом;
– режим фіксованих валютних курсів (золотодоларовий паритет);
– регулювання міжнародних валютних відносин через спеціально створений Міжнародний валютний фонд (МВФ).

Ямайська валютна система (стандарт СПЗ) – міжнародна валютна система, що ґрунтується на повній демонетизації золота у сфері валютних відносин і введенні спеціальних прав запозичення (СПЗ) в якості головного резервного активу.

Ямайська валютна система передбачає таке:
– перехід до використання національних валют у міжнародних розрахунках;
– режим плаваючих валютних курсів (відміна офіційного золотого паритету);
– відміну офіційної ціни золота та фіксації золотого вмісту національних грошових одиниць;
– надання статусу головного резервного засобу міжнародної валютної системи СПЗ – міжнародній розрахунковій одиниці, яка призначена для безготівкових міжнародних розрахунків шляхом запису на спеціальних рахунках країн у МВФ.

16.2. Розвиток валютних систем

У процесі еволюції світової валютної системи на зміну один одному приходять нижчезазначені валютні блоки.

Стерлінговий (1931 р.) – відміна золотого стандарту та перехід до золотодевізного стандарту (резервна валюта – фунт стерлінгів) у Великій Британії. Країни-учасниці: Єгипет, Ірак, Португалія, Данія, Норвегія, Швеція, Фінляндія, Греція, Іран.

Доларовий (1933 р.) – аналогічний попередньому перехід: відміна золотого стандарту та перехід до золотодевізного стандарту (резервна валюта – долар США) у США. Країни-учасниці: Канада, країни Латинської Америки.

Золотий (1933 р.) – базується на прагненні збереження золотого стандарту. Країни-учасниці: Франція, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, Італія, Чехословаччина, Польща.

Валютний блок – це угруповання країн, валюти яких прикріплені до валюти держави, що очолює цей блок. Основними правилами блоків є такі:

– курс залежних валют прикріплювався до курсу валюти країни-центру;
– міжнародні розрахунки країн-членів здійснювались у валюті країни-центру;
– валютні резерви країн-членів зберігалися у банках країни-центру;
– валюти країн-членів забезпечувалися казначейськими векселями та державними облігаціями країни-центру.

Більш високою формою регіональних валютних об'єднань стали валютні зони, що утворились на базі валютних блоків під час Другої світової війни та після її закінчення. Валютна зона – це угруповання країн, що сформувалося на основі валютно-економічної залежності від країни-гегемона для проведення узгодженої політики у сфері міжнародних валютних відносин. Сформувалися такі валютні зони: стерлінгова, доларова, зони французького франку, португальського ескудо, іспанської песети, нідерландського гульдена.

Окрім характерних рис, які мають валютні блоки, валютні зони також впровадили таке:

– вільний взаємний обмін валют між країнами, що входять до зони;
– вільний рух коштів у межах валютної зони та спільні обмеження щодо третіх країн.

Зазначимо, що розвиток світової фінансової системи та криза колоніальної системи згодом призвели до розпаду валютних зон і переформування їх у інші фінансові структури. Так, класичний золотий стандарт передбачав необмежене карбування повноцінних металевих монет, їх обіг у внутрішньому грошовому обороті та розмін паперових грошей на золото за твердим паритетом.

Розвиток світової валютної системи передбачає наявність певного рівня конвертованості. За правилами МВФ рівень конвертованості може вважатися задовільним у разі, коли країна:

– не перешкоджає здійсненню переказів прибутків з інвестицій та інші види капіталовкладень;
– не зберігає обмежень на короткострокові банківські та кредитні операції, платежі щодо погашення позик та відсотків за ними;
– не прийняла валютних обмежень на платежі за поточними операціями;
– вільно реалізує процес грошових переказів некомерційного характеру.

Після Другої світової війни лише США мали повну конвертованість долара. Тепер це – світова валюта. Обмежена конвертованість в окремих європейських країнах з'явилася у кінці 50-х років. У 1991 р. 17 країн-членів МВФ із 152 (США, ФРН, Великобританія, Японія, Канада, Нідерланди, Австрія, Нова Зеландія, Сінгапур, Гонконг, Малайзія, арабські нафтодобувні країни) повністю відмінили обмеження. Понад 60 країн, в основному, ліквідували обмеження у поточних операціях, інші мали намір приєднатися до цих процесів.

16.3. Європейська валютна система

Європейському валютному союзу передував митний союз, при функціонуванні якого відмінялися митні збори та обмеження щодо взаємної торгівлі, введено єдиний митний тариф на ввіз товарів з третіх країн з метою зменшення іноземної конкуренції в Європейському Економічному Союзі (ЄЕС). Митний союз доповнювався елементами міждержавного узгодження економічної та валютної політики.

Етапи формування Європейської валютної системи.

Європейська валютна угода (1958 р.).

Характерними рисами є такі:

– взаємна конвертованість валют;

– «європейська змія» – режим валютних курсів спільного коливання валют країн-учасниць відносно третіх валют при вузьких межах їх взаємних коливань;

– створення Європейського фонду валютного співробітництва (з метою надання кредитів країнам-членам).

З метою подальшої більш глибокої інтеграції у валютній сфері, у 1979 р. створена Європейська Валютна Система (ЄВС), мета якої полягала в досягненні економічної інтеграції, створенні зони європейської стабільності з власною валютою, у захисті «Спільного ринку» від експансії долара. ЄВС – це регіональна валютна система, яка є підсистемою світової валютної системи.

Європейська валютна система (1979 р.) характеризується таким:

– створенням колективної валюти – ЕКЮ (*European Currency Unit*), яка базувалася на кошику всіх валют країн ЄС (вага кожної країни в кошику визначалась залежно від частки у ВНП Європейської співдружності та в експорті всередині ЄС);

– використанням валютних інтервенцій для підтримки валютних курсів у межах погоджених відхилень;

– стимулюванням європейських інтеграційних процесів, у тому числі й поза ЄС.

Вільний рух капіталу між країнами-учасницями (1990 р.) полягає у наступному:

– у створенні єдиного економічного простору;
– у зближенні макроекономічних показників розвитку економік країн;
– у поглибленні та розширенні європейського інтеграційного процесу.

На основі «Плану Делора» була розроблена Маастрихтська угода про Європейський Союз. За угодою передбачалося поетапне формування валютно-економічного союзу. Ця угода прийнята у 1992 р. у Маастрихті (Нідерланди) та набула чинності у листопаді 1993 р.

Європейський валютний союз (Маастрихтська угода, 1992 р.) передбачає таке:

– створення єдиного європейського простору;
– виконання показників зближення національних господарств (для введення єдиної валюти у 1999 році):
– низький рівень інфляції (не вище 3,0–3,5 %);
– низька відсоткова ставка (близько 8,5–9,0 %);
– державний дефіцит не повинен перевищувати 3 % ВВП чи має постійно зменшуватися до цього рівня;
– створення Європейського Центрального Банку (ЄЦБ);
– стабільний обмінний курс відповідно до угоди, що повинен залишатися у межах коридору без девальвації;
– створення Європейського валютного інституту – розробка єдиної валютної політики.

У травні 1998 р. визначено країни-члени ЄС, які брали участь у переході до євро. Це 11 з 15 держав ЄС. Від участі у зоні євро відмовилися Велика Британія, Данія, Швеція та Греція. Греція за своїми фінансовими та економічними показниками не відповідала вимогам Маастрихтської угоди. З 01 січня 1999 р. почали фіксуватися валютні курси євро до національних валют країн ЄС, а також відносно інших валют світу. Почала здійснюватися єдина грошово-кредитна та валютна політика ЄС.

З 01 січня 2001 р. у зону євро долучилася й Греція.

Станом на 01 січня 2023 року до 20 членів єврозони входять Австрія, Бельгія, Кіпр, Естонія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Ірландія, Італія, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Португалія, Словаччина, Словенія, Іспанія та Хорватія. Сім країн ЄС не входять до Єврозони: Болгарія, Чехія, Данія, Угорщина, Польща, Румунія та Швеція. Вони продовжують використовувати власні національні валюти, хоча всі, крім Данії, зобов'язані приєднатися, коли вони відповідатимуть критеріям конвергенції євро. Хорватія стала 20-м членом 01 січня 2023 року. Серед країн, що не входять до ЄС (Андорра, Монако, Сан-Марино та Ватикан) мають офіційні угоди з ЄС щодо використання євро як офіційної валюти та випуску власних монет. В односторонньому порядку перейшли на євро Косово та Чорногорія.

Перехід до єдиної валюти (1999 р.) і створення Європейської системи центральних банків і Європейського центрального банку передбачає:

– відбір країн, що відповідають необхідним для введення єдиної валюти критеріям;

– введення в обіг безготівкового євро (повна заміна ЕКЮ) (на періоді 1999–2001 рр.);
– зміна національних готівкових грошей на євро (2002 р.);
– скасування національних грошових одиниць надає можливість заощадити країнам-членам ЄС від 0,5 % до 1,0 % від ВНП ЄС (десятки мільярдів доларів).

Країни-члени ЄС, що приєдналися до Союзу 01 травня 2004 року, ввели євро на своїх територіях за умов досягнення високого рівня стабільності цін, валютних курсів і довгострокових відсоткових ставок, а також виконання інших критеріїв конвергенції, дійсних для всіх учасників зони євро.

Основними критеріями єврозони є такі:
– інфляція не повинна перевищувати показники трьох кращих з цього показника членів ЄС більше, ніж на 1,5 %;
– банківські відсоткові ставки за довгостроковими кредитами не повинні більш ніж на 2 в.п. перевищувати показники трьох кращих за цим показником країн ЄС;
– поточний дефіцит держбюджету має підтримуватися у межах 3 % ВВП країни;
– загальний борг країни не може перевищувати 60 % ВВП;
– коливання курсу національної валюти до ЕКЮ за останні два роки повинно знаходитися в межах +15 %.

Розділ 17. Валютний курс: теорія і політика

– Конвертованість національних валют
– Валютна політика, теорії та політика валютного курсу
– Еластичність попиту та пропозиції на іноземну валюту

Термінологія:

– валюта
– конвертованість
– валютний курс
– валютне котирування
– умова Маршалла-Лернена
– еластичність
– розрахункові види валютних курсів:
  - номінальний,
  - реальний,
  - номінальний ефективний,
  - реальний ефективний

17.1. Конвертованість національних валют

Валюта (у загальному розумінні) – будь-який товар, здатний виконувати функцію засобу обміну в міжнародних розрахунках. Валюта (*Currency*) – це грошові знаки держави, кредитні та платіжні засоби, які виражені в грошових одиницях і використовуються у міжнародних розрахунках. Валюта – грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет і в інших формах, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території країни, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обмінові на грошові знаки, які перебувають в обігу, кошти на рахунках, у внесках у банківських та інших кредитно-фінансових установах, платіжні документи та інші цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, ощадні книжки, інші фінансові та банківські документи), виражені у валюті країни.

На рис. 17.1. подано класифікацію валютних ресурсів.

Рис. 17.1. Класифікація валютних ресурсів

Конвертованість (*Convertibility*) – здатність вільного обміну національної грошової одиниці на інші валюти або золото. Конвертованість означає свободу будь-якої юридичної чи фізичної особи брати участь у зовнішньоекономічній діяльності, надає право вільно купувати, продавати або обмінювати національну валюту на іно-

земну за існуючими курсами без обмежень чи прямого втручання держави. Конвертованість національної валюти сприяє входженню національного господарства у світову економіку.

Конвертованою вважається та валюта, країна походження якої прийняла на себе зобов'язання за статтею VIII Угоди про МВФ. Дана Угода передбачає, що владні органи країни мають право впроваджувати заходи контролю щодо руху капіталу та не повинні обмежувати можливості використання своєї валюти чи валюти інших членів Фонду для поточних платежів і зобов'язані викуповувати в інших членів Фонду залишки коштів у своїй валюті, якщо вони утворились у результаті платежів за поточними операціями.

Конвертованість національної валюти (види конвертованості наведені на рис. 17.2) забезпечує державі певні вигоди:

– вільний вибір виробниками та споживачами найвигідніших ринків збуту та закупівлі всередині країни та за кордоном у будь-який момент часу;
– розширення можливостей залучати іноземні інвестиції та здійснювати інвестиції за кордон;
– можливість здійснення міжнародних розрахунків у національній валюті.

Рис. 17.2. Класифікація валют залежно від конвертованості

Основними критеріями конвертованості є такі:

– наявність розвиненого й динамічно зростаючого внутрішнього ринку, який базується на основі конкурентних цін;
– достатньо розвинений і диверсифікований рівень національного господарства в поєднанні з регулярними імпортними закупівлями;
– розширення виробничого потенціалу узгоджується з внутрішніми потребами та можливостями зовнішнього ринку;
– наявність валютних резервів, які необхідні для підтримки стабільності міжнародних розрахунків за можливих тимчасових відхилень рівноваги платіжного балансу.

Першим кроком запровадження конвертованості української гривні стало рішення Національного банку про заборону на території України обігу іноземних валют (18 лютого 1994 р.). Наступними заходами стали налагодження регулярних торгів на Українській міжбанківській валютній біржі, обов'язковість вільного продажу валютної виручки всіма експортерами за офіційним курсом.

Залежно від місця перебування суб’єкта розрізняють конвертованість зовнішню та внутрішню. За режиму зовнішньої конвертованості свободою обміну національних грошей на іноземні валюти користуються лише нерезиденти, а за режиму внутрішньої конвертованості – лише резиденти.

Розрізняють повну та часткову конвертованість. Повна конвертованість означає відсутність будь-яких валютних обмежень у поточних і фінансових операціях, часткова – збереження тих чи інших обмежень.

Одержавши статус конвертованої, деякі валюти починають виконувати функції загального платіжного та купівельного засобу. Цієї

властивості набувають тільки валюти економічно сильних країн з розвиненою і розгалуженою по всьому світу банківською системою. Такі валюти відносяться до резервних. Зараз нараховується п’ять резервних валют – долар США, євро, японська єна, англійський фунт стерлінгів, швейцарський франк. Роль світових грошей виконує лише долар США.

Механізм конвертованості, як частина економічної системи, включає такі складові:

– ринковий курс національної валюти, що регулює та відображає попит і пропозицію;
– відсутність валютних обмежень у поточних і фінансових операціях;
– право резидентів володіти й розпоряджатися іноземною валютою;
– право нерезидентів здійснювати операції з національною валютою;
– регулювання зв’язків із світовим ринком;
– наявність відповідної торгової, митної, валютної політик.

Валютні операції мають декілька значень:

– операції з переходом права власності на валютні цінності за винятком операцій, що здійснюються між резидентами у валюті країни;
– операції, що пов’язані з використанням валютних цінностей в міжнародному обігу як засобу платежу;
– операції, що пов’язані із ввезенням, переказуванням і пересиланням на територію України та вивезенням, переказуванням і пересиланням за її межі валютних цінностей.

17.2. Валютна політика, теорії та політика валютного курсу

Валютна політика (*International Monetary Policy, Exchange Rate Policy*) – сукупність заходів, що здійснюються у сфері міжнародних валютних відносин та інших економічних відносин відповідно до поточних і стратегічних цілей країни.

Валютний курс (*Exchange Rate*) – ціна однієї валюти в одиницях іншої. Регулярно встановлюють обмінні курси між усіма головними валютами та найчастіше відносно однієї валюти. Наприклад, долар, використовують як стандарт, за допомогою якого порівнюють усі курси. Курси усіх вільно конвертованих валют визначають, як і будь-яку іншу ціну, попитом і пропозицією на ринку, на якому їх продають, тобто на валютному ринку. Зазначений попит і пропозицію визначають платіжним балансом країни – наявністю у ньому активного або пасивного сальдо. Залежно від позиції керівних органів держави валютна політика може приймати форми, які наведені на рис. 17.3.

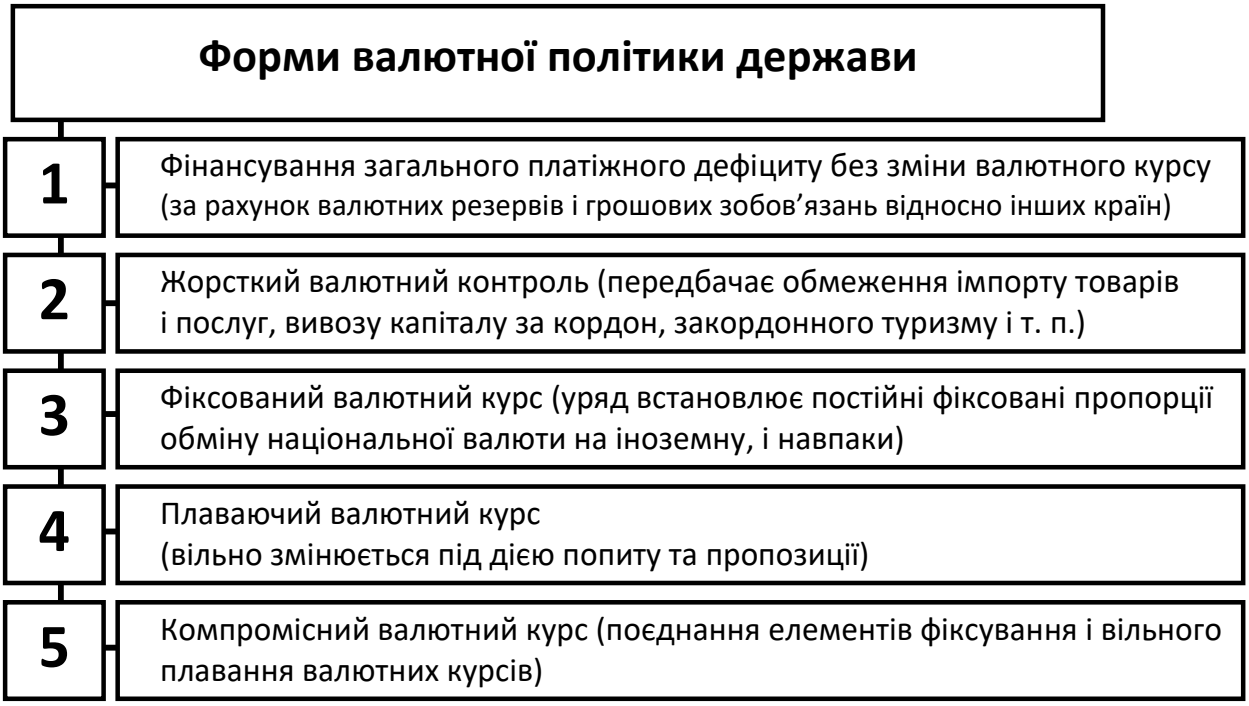


Рис. 17.3. Основні форми валютної політики держави

Курс національної валюти залежить від трьох основних чинників:

1) співвідношення рівнів внутрішніх і зовнішніх цін (за інших рівних умов підвищення внутрішніх цін призводить до здешевлення національної валюти, тобто підвищення її курсу стосовно інших);
2) характер та інтенсивність торговельних потоків (зменшення обсягів експортних ринків веде до скорочення експорту, збільшення дефіциту платіжного балансу та знецінення національної валюти);
3) інтенсивність перетікання капіталів (підвищення відсоткових ставок на внутрішньому ринку сприяє залученню іноземного капіталу та подорожчанню національної валюти).

Валютне котирування (*Quotation of Price, Quotation of Rate*) – це фіксування курсу національної грошової одиниці стосовно іноземних грошових одиниць.

Існують такі види котирування:

– пряме (*Direct Quotation*) – ціна одиниці іноземної валюти, виражена в одиницях національної валюти (наприклад, $1 США = 40,0 грн);
– зворотне (*Invert Quotation*) – ціна одиниці національної валюти, виражена в одиницях іноземної валюти (1 грн = $0,025 США);
– крос-котирування (*Cross Quotation*) – співвідношення між двома валютами (*A* і *B*), що розраховується за допомогою валюти третьої країни (*C*): (*A*/*C*) х (*C*/*B*) = *A*/*B*.

Поділяють розрахункові види валютних курсів на номінальний та реальний. Номінальний – це відносна ціна двох валют, тобто ціна одиниці національної валюти виражена в одиницях іноземної валюти. Реальний – це номінальний валютний курс, помножений на співвідношення внутрішніх цін до цін країни, до валюти якої котирується національна валюта:

$$S_r = S_n \cdot (P_f / P_b), \tag{17.1}$$

де S_r – реальний курс; S_n – номінальний курс; P_f – індекс цін зарубіжної країни; P_b – індекс цін своєї країни.

Курси валют поділяються на реальний, номінальний ефективний та реальний ефективний.

Реальний валютний курс – це співвідношення споживчого кошика закордоном, переведеного з іноземної валюти в національну за допомогою номінального валютного курсу та ціни споживчого кошика тих самих товарів у своїй країні.

Номінальний ефективний валютний курс – це індекс валютного курсу, що встановлюється як співвідношення національної валюти до валют інших країн, котирування яких визначено відповідно до частки цих країн у валютних операціях даної країни:

$$S_{nc} = \sum_{i=1}^{n} (P_{ns} \cdot W_i) \tag{17.2}$$

де S_{nc} – номінальний ефективний валютний курс; *i* – країна-торговельний партнер; $P_{ns} = S_{ni}/S_{no}$ – індекс номінального валютного курсу поточного року (S_{ni}) порівняно з базовим роком (S_{no}) кожної країни-торговельного партнера; W_i – частка кожної країни в торговельному обігу даної країни з країнами, що є головними торговельними партнерами.

Реальний ефективний валютний курс – це номінальний ефективний валютний курс з поправкою на зміни співвідношення внутрішніх цін до цін країн, до валют яких встановлюється котирування національної валюти:

$$S_{re} = \sum_{i=1}^{n} (P_{rs} \cdot W_i) \tag{17.3}$$

де S_{re} – реальний ефективний валютний курс; $P_{rs} = S_{ri}/S_{ro}$ – індекс реального валютного курсу поточного року (S_{ni}) порівняно з базо-

вим роком (S_{no}) кожної країни-торговельного партнера. S_{re} характеризує конкурентоспроможність країни на світовому ринку.

Коротко охарактеризуємо сутність теорій валютних курсів.

Теорія паритету купівельної спроможності: валютний курс визначається співвідношенням між рівнями цін двох країн, а рівень цін залежить від кількості грошей в обігу.

Теорія регульованої валюти: стабілізація купівельної спроможності грошей здійснюється маневруванням золотим паритетом грошової одиниці.

Теорія ключових валют: необхідність орієнтації валютної політики всіх країн на ключову валюту та підтримки її як резервної навіть на шкоду їх національним інтересам.

Теорія фіксованих паритетів і курсів: режим фіксованих паритетів, які змінюються лише при фундаментальній нерівновазі платіжного балансу.

Теорія плаваючих валютних курсів: валютний курс має вільно коливатися під впливом попиту та пропозиції, а держава не повинна його регулювати.

Нормативна теорія валютного курсу: валютний курс базується на паритеті та угодах, встановлених міжнародними організаціями.

Вибір режиму валютних курсів залежить від того, яку мету переслідує економічна політика держави. Якщо основною метою є досягнення повної зайнятості, а інфляції залишається на другому плані, перевага надається плаваючим валютним курсам. Якщо ставиться за мету уникнення інфляції, переважатимуть фіксовані валютні курси. Тобто проблема порівняльних переваг політики валютного курсу значною мірою зводиться до проблеми оптимального поєднання безробіття та інфляції.

17.3. Еластичність попиту та пропозиції на іноземну валюту

Ціна іноземної валюти формується під впливом попиту та пропозиції. Оскільки для здійснення міжнародних розрахунків потрібна валюта тих країн, з якими ці операції здійснюються, то:

– попит резидентів на іноземну валюту виникає через потреби оплатити імпорт іноземних товарів, купівлю іноземних цінних паперів, придбання власності за кордоном;
– пропозиція іноземної валюти виникає через потреби нерезидентів оплатити імпорт товарів або купівлю іноземних цінних паперів та ін.

У результаті взаємодії попиту та пропозиції формується зрівноважений курс національної валюти.

Еластичність (*Elasticity, Flexibility*) – відсоткова зміна однієї змінної у відповідь на виражену у відсотках зміну іншої. Вимір еластичності здійснюється при незначних коливаннях змінної, що викликає відповідну реакцію (наприклад, відсоткова зміна обсягу внаслідок незначної зміни ціни). Еластичність попиту та пропозиції валюти – співвідношення змін в обсягах попиту та пропозиції валюти з відсотковою зміною валютного курсу.

Попит на валюту однієї країни є її пропозицією іншою країною. Якщо попит на експорт країни еластичний, то пропозиція іноземної валюти зростає, якщо не еластичний, то спадає.

За умовою Маршалла-Лернена зниження курсу національної валюти шляхом девальвації при фіксованому курсі або у результаті знецінення при плаваючому курсі призводить до зростання притоку іноземної валюти та покращенню торговельного балансу, якщо сума еластичності експорту та імпорту країни більша одиниці. У цьому випадку валютний ринок вважається стабільним. Але навіть за умови стабільного валютного ринку в результаті зниження реального курсу національної валюти може відбутися тимчасове погіршення торговельного балансу, що веде до наступного його значного покращення на основі економічного ефекту *J*-кривої. *J*-крива відобра-

жає залежність між зміною торговельного балансу та падінням чи зростанням валютного курсу (рис. 17.4а, рис. 17.4б відповідно).

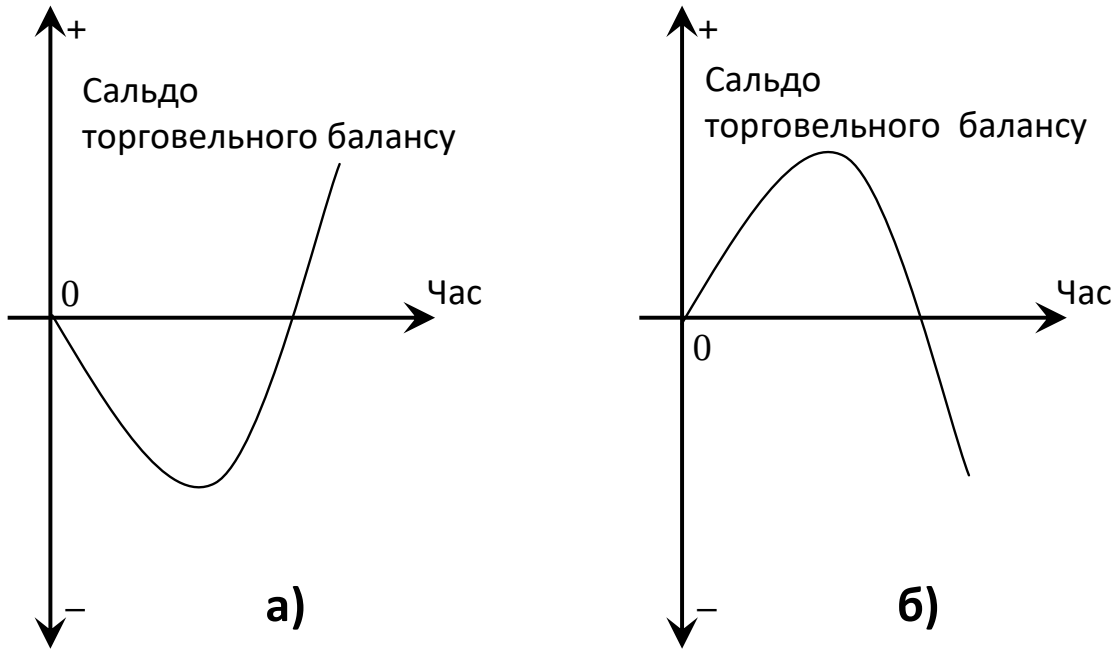


Рис. 17.4. Залежність за *J*-кривою при падінні та зростанні валютного курсу

При зростанні попиту на імпорт більш швидкими темпами аніж пропозиція експорту буде спостерігатися зниження курсу національної валюти, що призведе на певний період погіршення торговельного балансу. Зміна сальдо торговельного балансу на рис. 17.4а показує, що падіння курсу виникло у точці 0. За умови, якщо споживачі продовжують купувати імпортні товари, а виробники тільки готуються до збільшення обсягів виробництва, тобто до експорту, торговельний баланс погіршується. Після зростання валютного курсу, якщо попит на імпорт нееластичний, зниження ціни на імпортні товари призведе до скорочення витрат на імпорт. У випадку, якщо експорт на скоротиться такими ж темпами, торговельний баланс покращиться.

Проте валютний ринок може залишатися стабільним навіть за умови нееластичності експорту та імпорту, оскільки існує значна кількість інших факторів, які формують попит і пропозицію на національну валюту.

Активне сальдо торговельного балансу країни означає зростання попиту зі сторони закордонних боржників на національну валюту та зростання її курсу. Це, у свою чергу, сприяє притоку іноземної валюті у країну.

При оцінці впливу зміни курсу національної валюти на обсяги імпорту, експорту та торговий баланс країни будемо виходити з таких припущень:

1) одним з визначальних факторів впливу на обсяги попиту на імпортні та експортні товари та послуги є їх ціна;
2) ціни на імпортні та експортні товари та послуги істотно залежать від курсу національної валюти та корегуються пропорційно його змінам;
3) частка імпортних товарів у собівартості виробництва експортних товарів відносно незначна, тому зростання цін на них внаслідок девальвації істотно не впливає на ціни експортних товарів виражені у національній валюті;
4) товарна структура експорту та імпорту країни є відносно стабільною, що надає можливість використовувати агреговані коефіцієнти еластичності попиту без їх диференціації за окремими товарами та послугами;
5) обсяги імпорту та експорту представлені у грошовому вимірі сумарними їх величинами, а отже, коефіцієнти еластичності показують на скільки процентів у грошовому вимірі зміниться обсяг імпорту чи експорту, тобто враховують не лише зміни попиту на товари та послуги у натуральному вимірі, а й включають зміну цін на них;
6) коефіцієнти еластичності попиту можуть змінюватися у часі, тому їх варто використовувати лише для орієнтовної оцінки впливу зміни курсу національної валюти на обсяги імпорту, експорту та торговельний баланс країни.

Розділ 18. Платіжний баланс

– Принципи побудови платіжного балансу
– Структура платіжного балансу
– Аналіз і регулювання платіжного балансу

Термінологія:

– платіжний баланс
– резиденти / нерезиденти
– домашні господарства
– некомерційні організації
– структура платіжного балансу
– рахунок поточних операцій
– подвійний запис
– резервна позиція у МВФ
– дефляція
– девальвація
– правило Вальраса
– економічна територія країни

18.1. Принципи побудови платіжного балансу

Платіжний баланс країни (*International Balance of Payment*) – систематизований звіт операцій, що пов'язаних з отриманням і виплатою грошових коштів між резидентами даної країни та нерезидентами за певний період часу. Платіжний баланс – це співвідношення між платежами, які здійснені економічними суб'єктами даної країни в інших країнах, та надходженнями, які отримані ними з інших країн за певний період часу (наприклад, за квартал, за рік). Платіжний баланс відіграє роль макроекономічної моделі, яка систематично відображає економічні операції, що здійснюються між національною економікою та іншими країнами світу.

Платіжний баланс – співвідношення між сумою грошових надходжень, отриманих країною з-за кордону, і сумою здійснених нею платежів за кордон протягом 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 торговельних представництв за кордоном, грошові перекази окремих осіб, виплати іншим країнам за позики тощо. Платіжний баланс включає рух капіталів: інвестиції та кредити.

Платіжний баланс може бути активним і пасивним. За умови коли надходження з-за кордону перевищують платежі, баланс вважається активним. При перевищенні платежів над надходженнями, баланс – пасивний. Активне сальдо платіжного балансу сприяє збільшенню надходжень іноземної валюти у країну, а це, у свою чергу, призводить до зростання обсягів валютних резервів держави. Пасивне сальдо, навпаки, сприяє відтоку іноземної валюти з країни, що призводить до зменшення обсягів валютних резервів.

Платіжний баланс має дві складові:

1) статті дебету, що відображають операції «імпортного» типу;

2) статті кредиту, що відображають операції «експортного» типу.

Кредит показує приплив іноземної валюти, тобто її пропозицію, дебет – витрачання іноземної валюти, тобто попит на неї.

У більшості країн світу платіжні баланси розробляються за схемою, яка рекомендована Міжнародним валютним фондом. Складання платіжного балансу ґрунтується на таких основних принципах:

– резидентства – фіксуються тільки операції між резидентами та нерезидентами країни;
– економічна територія країни – географічна територія, що перебуває під юрисдикцією уряду даної країни, у межах якої можуть вільно переміщуватися робоча сила, товари та капітал;
– подвійний запис – кожна операція реєструється двома записами (кредит – «+», дебет – «–») однакового вартісного вираження;
– одноманітність оцінки всіх операцій – для реєстрації використовуються ринкові ціни, за якими укладаються реальні угоди між незалежним покупцем і незалежним продавцем;
– одночасність реєстрації – обидва записи однієї операції (кредит і дебет) повинні відображатися одночасно;
– джерела інформації – для складання платіжного балансу використовується офіційна статистична звітність.

Проте принцип подвійного запису може порушуватися, тобто у теорії сума кредитових проводок повинна співпадати з сумою дебетових. Відповідно, загальне сальдо має дорівнювати нулю. Але на практиці баланс, зазвичай, не досягається. Розбіжності, що мають місце між сумами кредитових і дебетових проводок називаються «чисті помилки та упущення» і відображаються у відповідній балансуючій статті.

За класифікацією МВФ до резидентів економіки країни відносять господарські одиниці, центр економічного інтересу яких знаходиться на території конкретної країни.

Резидентами виступають:

1) фізичні особи (громадяни країни, іноземні громадяни, особи без громадянства), які мають постійне місце проживання на території України, у тому числі ті, що тимчасово перебувають за кордоном;
2) юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва, дочірні компанії тощо), з місцезнаходженням на території країни, які здійснюють свою діяльність на підставі законів цієї країни;
3) дипломатичні, консульські, торговельні та інші офіційні представництва країни за кордоном, які мають імунітет і дипломатичні привілеї, а також філії, дочірні компанії та представництва об'єднань, підприємств і організацій країни за кордоном, що не здійснюють підприємницької діяльності.

Домашні господарства (*Housekeepings*) – фізичні особи, які володіють житловими приміщеннями та використовують їх як основне місце проживання понад 1 рік або сукупність осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні або його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю або частково об'єднують та витрачають кошти.

Ці особи можуть перебувати у родинних стосунках або стосунках свояцтва, не перебувати у будь-яких з цих стосунків, або бути і в тих, і в інших стосунках. Сектор домашніх господарств у рамках його економічної діяльності поділяється на такі підсектори: наймані працівники; роботодавці; самостійно зайняті працівники; одержувачі доходу від власності та трансфертів.

Підприємства (*Enterprises*) характеризуються такими рисами:

– мають повний комплект фінансових рахунків у цій країні;
– виробляють товари та/або надають послуги у межах вказаної території впродовж невизначено тривалого часу (понад одного року);
– здійснюють операції із землею на цій території;
– самостійна ініціатива, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг і заняття торгівлею з метою отримання прибутку.

Некомерційні організації (*Nonprofit Organization, Not-For-Profit Organization*) надають послуги у галузі освіти, охорони здоров'я, культури, відпочинку та інші суспільно корисні послуги безкоштовно або за цінами, що не повністю покривають витрати на їхнє виробництво (приватні лікарні, церкви, фонди, університети, культурні товариства).

Сектор державного управління (*State Sector*) – центральні, регіональні та місцеві органи управління, державні відомства, установи та організації на території країни, а також посольства, консульства, військові представництва та інші структурні одиниці за межами країни.

Стан платіжного балансу країни визначається чинниками:

– економічний потенціал;
– особливості структури економіки;
– участь економічних агентів країни у міжнародній кооперації;
– зв'язки із світовим ринком позичкових капіталів;
– станом державного регулювання економіки та зовнішньоекономічних відносин.

Врахування зазначених чинників надає змогу використовувати платіжний баланс як відображення економічного становища конкретної країни, здійснювати прогнозування і регулювання економіки у короткостроковій та довгостроковій перспективах.

18.2. Структура платіжного балансу

Схема платіжного балансу, рекомендована МВФ, містить 112 статей, які об'єднані у три основні групи.

I. Рахунок поточних операцій (*Current Operations*) – включає операції, котрі завершуються протягом даного періоду і в наступні періоди не мають ніякого впливу на платіжний баланс:

– товари (*Merchandise, Produce, Articles Sold Single, Ware*) (експорт / імпорт готових товарів, товарів для подальшої обробки, ремонт товарів, придбання товарів транспортними організаціями в портах, немонетарне золото);

– послуги (*Benefits, Facility*) (транспортні, міжнародний туризм, послуги зв'язку, фінансові, страхові, будівельні, інформаційні, роялті, ліцензійні платежі і т.п.);

– доходи (*Revenue*) – охоплюють платежі щодо оплати праці нерезидентів і доходів від інвестицій;

– поточні трансферти (*Current Transfers*) – одностороннє передавання матеріальних ресурсів, відображається тільки за кредитом або тільки по дебету (грошові трансферти урядам, гуманітарна допомога, внески міжнародним організаціям, приватні грошові перекази).

II. Рахунок операцій з капіталом і фінансовими інструментами (*Capital And Financial Instruments*):

– рахунок операцій з капіталом відображає капітальні трансферти (передбачають передання права власності на основний капітал) і придбання/продаж нематеріальних нефінансових активів, які не є результатом виробництва (патенти, авторські права);

– фінансовий рахунок – включає операції, які в наступні періоди впливають на платіжний баланс внаслідок надходження прибутку або повернення інвестицій, здійснених у попередні періоди:

1) пряме інвестування;

2) портфельне інвестування;

3) інші інвестиції.

Інвестиційні операції, у свою чергу, класифікуються за ознакою належності до «активів» або до «зобов'язань», а «інші інвестиції» розподіляють на коротко- та довгострокові (термін дії понад 1 рік).

III. Рахунок офіційних резервів (*Official Working Balances*) – регулює «незбалансованість» платіжного балансу та курс національної валюти.

Резервні активи включають:

– монетарне золото (*Monetary Gold*);

– спеціальні права запозичення (*Special Drawing Rights*) – випускаються МВФ і розподіляються між країнами-членами відповідно їх квотам;

– резервна позиція у МВФ (*Reserve Position*) – сума резервної частки країни у капіталі МВФ (25 % квоти країни);

– валютні активи (*Currency Asset*) – іноземна валюта, банківські депозити, урядові цінні папери, акції підприємств, фінансові деривативи.

У табл. 18.1 представлено структуру та статті платіжного балансу, де наведено умовний приклад динаміки платіжного балансу країни.

Таблиця 18.1. Структура платіжного балансу

Блок	Назва блоку, статті
1	2
A	Поточні операції (операції, що завершуються протягом даного періоду та не мають впливу на платіжний баланс у наступних періодах):
	Товари: експорт FOB — (FOB — англ. free on board — вільно на борту)
	Товари: імпорт FOB
	Торговий баланс
	Інші товари, послуги (що надаються резидентами нерезидентам) і доходи: кредит

Продовження табл. 18.1

1	2
A	Інші товари, послуги та доходи: дебет
	Приватні односторонні перекази (чисті грошові перекази, поточні трансферти)
	Всього, за виключенням державних, односторонні перекази
	Державні односторонні перекази (безоплатна державна допомога)
B	Прямі інвестиції та інший довгостроковий капітал
	Прямі інвестиції (інвестиції резидентів за кордон та інвестиції нерезидентів у внутрішню економіку)
	Портфельні інвестиції (операції з цінними паперами, що забезпечують участь у капіталі та операції з борговими зобов'язаннями)
	Інший довгостроковий капітал: – довгострокові приватні та державні банківські позики; – підписка на цінні папери міжнародних фінансових установ.
	Національний державний сектор
	Банківський сектор
	Інші сектори
C	Короткотерміновий капітал (рух інвестицій строком до одного року)
	Національний держсектор
	Банківський сектор
	Інші сектори
D	Помилки та пропуски (також включає контрабанду та нелегальний рух капіталу)
E	Компенсуючі статті
	Переоцінка золотого запасу
	Спеціальні права запозичення
	Переоцінка валютних резервів
F	Надзвичайне фінансування (операції з пом’якшення дефіциту платіжного балансу)
G	Зобов’язання у складі валютних резервів іноземних державних органів (державні депозити в іноземних банках і купівля/продаж іноземних цінних паперів державними органами)

Закінчення табл. 18.1

1	2
Н	Підсумкова зміна резервів (слугує для регулювання незбалансованості платіжного балансу, а також для підтримки необхідного курсу національної валюти):
	Монетарне золото (державний золотий запас)
	Спеціальні права запозичення (резервний актив, що випускається МВФ і розподіляється між країнами відповідно до їх квот)
	Резервна позиція у МВФ (сума резервної частки країни в капіталі МВФ – 25 % квоти країни у капіталі фонду);
	Валютні активи (іноземна валюта, банківські депозити, урядові цінні папери, акції підприємств, фінансові деривативи)
	Інші вимоги

18.3. Аналіз і регулювання платіжного балансу

У платіжному балансі відображаються таке:

– структурні диспропорції економіки, які визначають різні можливості експорту та потреби імпорту товарів, капіталів і послуг;

– зміни у співвідношенні ринкового та державного регулювання економіки;

– кон'юнктурні фактори (рівень міжнародної конкуренції, інфляції, зміни валютного курсу).

На стан платіжного балансу впливає низка факторів:

– нерівномірність економічного та політичного розвитку країн, міжнародна конкуренція;

– циклічні коливання економіки;

– зростання закордонних державних витрат;

– мілітаризація економіки та військові витрати;

– посилення міжнародної фінансової взаємозалежності (рухів фінансових потоків);

– зміни в міжнародній торгівлі;

– валютно-фінансові фактори;

– надзвичайні обставини.

Регулювання платіжного балансу, в основному, здійснюється державою. Державне регулювання платіжного балансу – це сукупність економічних, валютних, фінансових, грошово-кредитних заходів держави, спрямованих на формування основних статей платіжного балансу, а також покриття наявного сальдо.

Країнами з дефіцитним платіжним балансом з метою стимулювання експорту, стримування імпорту товарів, залучення іноземних капіталів, обмеження вивезення капіталів переважно вживаються такі важелі регулювання:

– дефляційна політика (*Deflationary Policy*) – спрямована на скорочення внутрішнього попиту та обмеження бюджетних витрат переважно на цивільні цілі, замороження цін і заробітної плати;

– девальвація (*Devaluation, Depreciation*) – зниження курсу національної валюти спрямоване на стимулювання експорту (за наявності конкурентоспроможних товарів) і стримування імпорту товарів;

– валютні обмеження (*Exchange Restrictions*) – спрямовані на обмеження експорту капіталу та стимулювання його припливу (блокування інвалютного виторгу експортерів, ліцензування продажу іноземної валюти імпортерам, зосередження валютних операцій в уповноважених банках);

– фінансова та грошово-кредитна політика (*Financial Policy, Monetary And Credit Policy*) – спрямована на стимулювання припливу капіталу в державу (бюджетні субсидії експортерам, протекціоністське підвищення імпортних мит, відміна податку з відсотків, які виплачуються іноземним власникам цінних паперів;

– спеціальні заходи (*Qualified Arrangement*).

Балансування статей платіжного балансу.

Умовами рівноваги платіжного балансу виступають:

– нульове сальдо: *Дт* = *Кт*;

– повна зайнятість у країні;

– відсутність серйозних обмежень щодо міжнародних операцій.

Міжнародна торгівля передбачає не тільки джерелом фінансування імпорту експорт, а й використання притоку капіталу із-за кордону. Для аналізу міжнародної платіжної позиції будь-якої держави використовується *правило Вальраса*.

Згідно правила Вальраса (*Walras' Law*) вартість імпорту країни дорівнює сумі вартості експорту, чистих зарубіжних продажів активів і відсотків за ними:

$$IM = X + NA + NR, \qquad (18.1)$$

де, IM – імпорт; X – експорт; NA – чисті продажі активів (різниця вартості активів, проданих іноземцям і куплених у них); NR – чисті платежі відсотків (різниця вартості відсотків на вкладений капітал, отриманих з-за кордону та виплачених іноземцям).

Продаж активів у будь-якій формі означають приплив капіталу в країну, купівля – відплив. Чим більший приплив капіталу в країну сьогодні, тим вищими будуть платежі відсотків із залученого капіталу у майбутньому, тобто нижчий розмір отримуваних чистих відсотків (NR) у майбутньому.

Перетворимо рівняння Вальраса:

$$IM - X - NR = NA, \qquad (18.2)$$

де ліва сторона – поточний баланс, а права – баланс руху капіталу.

За правилом Вальраса, ці сторони повинні бути рівні, але з протилежним знаком. Для врегулювання незбалансованості використовують офіційні резерви центрального банку країни (OR):

$$IM - X - NR = NA + OR. \quad (18.3)$$

Якщо офіційних резервів не вистачає для покриття дефіциту платіжного балансу, то він може бути покритий за рахунок закордонних кредитів.

Приклад

Аналіз платіжного балансу України

У табл. 18.2 наведені вихідні дані платіжного балансу країни А за 2021–2022 рр.

Таблиця 18.2. Вихідні дані для аналізу платіжного балансу країни А

Статті платіжного балансу	Обсяг, млн дол.	
	2021 р.	2022 р.
1	2	3
Баланс товарів і послуг	ххх	–3850
Експорт товарів і послуг	54253	69255
Імпорт товарів і послуг	–56206	–73105
Баланс товарів	–4307	ххх
Експорт товарів	40394	52191
Імпорт товарів	–44701	–60903
Баланс послуг і некомерційних платежів	2575	5828
Баланс послуг	2354	4862
Експорт послуг	13859	17064
Імпорт послуг	–11505	–12202
Доходи (сальдо)	ххх	ххх
Кредит	4624	4715
Дебет	–7064	ххх
Оплата праці	3411	ххх
Кредит	3426	4046
Дебет	–15	–12

Продовження таблиці 18.2

1	2	3
Доходи від інвестицій	ххх	–6043
Кредит	1198	669
Дебет	–7049	ххх
Доходи від прямих інвестицій	ххх	–2198
Кредит	ххх	20
Дебет	–2542	–2218
Доходи від портфельних інвестицій	–514	–681
Кредит	550	ххх
Дебет	–1064	–1141
Доходи від інших інвестицій	ххх	–3164
Кредит	585	189
Дебет	–3443	–3353
Поточні трансферти (сальдо)	ххх	ххх
Кредит	ххх	4042
Дебет	–799	ххх
Сектор державного управління	353	435
Кредит	377	ххх
Дебет	–24	-20
Інші сектори	ххх	ххх
Кредит	ххх	3587
Дебет	ххх	ххх
Грошові перекази працюючих за кордоном	1639	1551
Кредит	1643	1560
Дебет	–4	ххх
Інші поточні трансферти	669	989
Кредит	1440	2027
Дебет	–771	ххх
Рахунок операцій з капіталом	ххх	ххх
Кредит	ххх	250
Дебет	–23	ххх
Капітальні трансферти	137	8
Кредит	143	12
Дебет	–6	–4
Придбання/реалізація нефінансових активів	458	179
Кредит	475	238
Дебет	–17	–59

Закінчення таблиці 18.2

1	2	3
Фінансовий рахунок	ххх	ххх
Прямі інвестиції	4654	5759
Прямі інвестиції за кордоном	–162	–736
Акціонерний капітал за кордоном	–115	–692
Реінвестовані доходи за кордоном	0	0
Інший капітал за кордоном	–47	–44
Прямі інвестиції у країну А	4816	6495
Акціонерний капітал у країну А	4434	5550
Реінвестовані доходи у країну А	22	0
Інший капітал у країну А	360	945
Портфельні інвестиції	–1559	4317
Активи	-8	–17
Пасиви	–1551	4334
Інші інвестиції	–7955	–208
Активи	–10822	–10817
Пасиви	2867	10609
Монетарне золото	–15	–20
Спеціальні права запозичення	–11	54
Резервна позиція в МВФ	0	0
Іноземна валюта	5680	–8493
Валюта та депозити	2865	–2921
Цінні папери	2815	–5572
БАЛАНС	0	0

Розділ 19. Міжнародні фінансові ринки

– Міжнародний валютний ринок
– Залучення і використання кредитних ресурсів
– Функціонування міжнародного фондового ринку та цінні папери

Термінологія:

– валютний ринок
– біржовий ринок
– позабіржовий ринок
– ринок FOREX
– «спот»
– депозитарна розписка
– лістинг
– ринок фінансових деривatів
– кредитний ринок
– міжнародний кредит
– євровалюта
– євроринок
– ставка ЛІБОР
– фондовий ринок
– форвард
– ф'ючерс
– опціон
– валютний арбітраж

19.1. Міжнародний валютний ринок

Структурно міжнародні валютно-фінансові ринки поділяються на такі:

– міжнародний валютний ринок;

– міжнародний кредитний ринок;

– міжнародний фондовий ринок;

– міжнародний ринок фінансових деривативів.

Рух валютних ресурсів на світовому ринку здійснюється такими шляхами:

– проведення валютних операцій;

– валютно-кредитне та розрахункове обслуговування купівлі та продажу товарів, послуг;

– закордонне інвестування;

– операції з цінними паперами;

– перерозподіл національних доходів розвинутих країн у формі допомоги країнам, що розвиваються;

– внески у міжнародні організації.

Зазначена сукупність формує міжнародний валютний ринок.

Валютний ринок (*Money-Market*) – це сфера економічних відносин, що виникають у процесі здійснення операцій купівлі-продажу іноземної валюти та цінних паперів в іноземній валюті, а також операцій щодо інвестування валютного капіталу.

Валютний ринок поділяється на біржовий та позабіржовий ринки. Біржовий ринок (10 %) – організований ринок, що зводить попит і пропозицію валюти, на підставі чого встановлює валютний курс як ціну валюти (біржа, зазвичай, є некомерційним підприємством).

У країнах з перехідною економікою валютні біржі виконують дві основні функції:

– обмін валют для юридичних осіб;

– встановлення ринкового валютного курсу.

Через валютну біржу здійснюють інтервенції центральні банки. Роль валютних бірж в економічно розвинутих країнах є незначною. Основна їх функція – фіксація довідникових курсів валют.

Позабіржовий ринок (90 %) – сукупність національного та міжнаціонального міжбанківського валютного ринків, де всі операції здійснюються за допомогою електронно-обчислювальної техніки. Основним суб'єктом на даному ринку є комерційний банк.

Важливим сегментом міжбанківського валютного ринку є ринок FOREX (*Foreign Exchange Operations*) – ринок, який не має єдиного центру. Торгівля на ньому здійснюється за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій через комп'ютерні мережі.

Вважається, що найбільшим світовим центром торгівлі валютою є Нью-Йорк. Крупними валютними ринками є такі: Лондонський, Нью-Йоркський, Токійський, Сінгапурський. Значні суми торгівлі валютою здійснюються у Франкфурті-на-Майні, Парижі, Сінгапурі, Цюріху, Гонконгу.

Серед основних функцій валютного ринку є такі:

– своєчасне здійснення міжнародних розрахунків;
– страхування валютних і кредитних ризиків;
– регулювання валютних курсів;
– диверсифікація валютних резервів банків, підприємств, держав;
– отримання спекулятивного прибутку;
– проведення валютної політики, спрямованої на державне регулювання економіки.

На валютному ринку існують нижчезазначені типи угод.

До угод з негайним постачанням належать такі:

– операції «спот» – купівля-продаж валюти з датою валютування не пізніше, ніж на другий робочий день з дня укладання угоди за курсом, що зафіксований на момент її укла-

дання (передбачає оплату протягом часу, який потрібен для здійснення розрахунків, як правило, 48 годин;

– операції «своп» – комбінація двох протилежних операцій на однакову суму з однією датою укладання та різними датами валютування (негайна та термінова).

Свопові контракти – контракти на обмін певної кількості цінних паперів, товарів, коштів або фінансових інструментів на певну дату у майбутньому.

Стосовно терміновості існує «форвард» – угода купівлі або продажу певної суми іноземної валюти у визначений день у майбутньому за курсом, узгодженим на день укладення угоди.

Рівновага на валютному ринку має місце, коли здійснюється умова: сума складових «Вартість експорту», «Імпорт капіталу», «Грошові перекази із-за кордону» дорівнює сумі складових «Вартість імпорту», «Експорт капіталу», «Грошові перекази за кордон».

Міжнародний ринок фінансових деривативів – це частина валютно-фінансового ринку, на якому здійснюється торгівля інструментами фінансового ризику. Фінансові деривативи (*Financial Derivatives*) – інструменти торгівлі фінансовим ризиком, ціни яких прив’язані до іншого фінансового чи реального активу, мають ринкову ціну похідних грошових інструментів, підтверджуючи право власника на продаж чи покупку первинних цінних паперів. До них відносяться опціони, ф’ючерси, варранти, свопи.

Ф’ючерс – угода на купівлю-продаж валюти в майбутньому, за якою продавець приймає зобов’язання продати, а покупець – купити визначену кількість валюти за встановленим курсом у зазначений строк.

Ф’ючерсна операція – господарча операція суб’єкта підприємницької діяльності, що передбачає придбання (продаж) ф’ючерсної угоди, тобто зобов’язання придбати (продати) продукцію сезонного виробництва, цінні папери або валютні цінності у визначений час у майбутньому, з фіксацією ціни реалізації на дату здійснення

реалізації. При цьому покупець (продавець) ф'ючерсної угоди має право на відмову від її виконання виключно за наявності згоди іншої сторони ф'ючерсної угоди. Розрахунки за ф'ючерсною операцією здійснюється на дату реалізації продукції сезонного виробництва, цінних паперів і валютних цінностей. Премія за придбання ф'ючерсної угоди сплачується під час такого придбання.

Опціон – угода, яка надає право його покупцю, але не зобов'язує його купити (*Coll*) або продати (*Put*) певну суму валюти у встановлений день (європейський опціон) або у будь-який момент до цього строку (американський опціон) за встановленою ціною.

Поняття «опціон» має декілька значень:

1) стандартний документ, що засвідчує право придбати (продати) цінні папери (товари, кошти) на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією ціни на час укладення такого опціону або на час такого придбання за рішенням сторін контракту;
2) контракт, що надає його власнику право, але не зобов'язання купити або продати цінні папери, товари або валюту за встановленою ціною протягом встановленого періоду;
3) стандартний документ, що засвідчує право придбати (продати) базовий актив на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією ціни на час укладення такого контракту або на час такого придбання за рішенням сторін контракту.

Варрант – різновид опціону, який надає можливість власнику придбати у емітента на пільгових умовах певну кількість акцій впродовж визначеного часу.

Фінансові деривативи можуть бути прив'язані до таких складових: товари; акції; іноземні валюти; відсоткова ставка.

За способом фінансової організації торгівля фінансовими деривативами поділяється на форвардні та опціонні контракти.

19.2. Залучення і використання кредитних ресурсів

Кредитні ресурси (англ. *Credit Resources*) – засоби, які є у розпорядженні банків і використовуються для кредитних операцій. Банки не мають можливості стабільно розвивати кредитні операції в умовах обмеженості ресурсної бази. Кредитні ресурси відображаються у пасивній частині балансу комерційних банків і використовувана ними у процесі кредитування.

Міжнародний кредит – це позика в грошовій або товарній формі, яку надає кредитор однієї країни позичальнику іншої країни на умовах строковості, повернення і платності. Кредит за визначенням – це кошти та матеріальні цінності, які надаються резидентами або нерезидентами у користування юридичним або фізичним особам на визначений строк і під визначений процент. Кредит розподіляється на фінансовий кредит, товарний кредит, інвестиційний податковий кредит і кредит під цінні папери, що засвідчують відносини позики.

Міжнародні кредити класифікуються наступними ознаками:

1) за призначенням:
   - комерційні кредити – кредити, що надаються для закупівлі певних товарів або оплати необхідних послуг;
   - фінансові кредити – кредити, які можуть використовуватися позичальниками на будь-які цілі (інвестиційна діяльність, придбання цінних паперів, погашення зовнішньої заборгованості тощо);
2) за джерелами кредитування:
   - внутрішні – кредити, що надаються суб’єктами однієї країни один одному у процесі здійснення ЗЕД;
   - зовнішні – кредити іноземних позичальників національним суб’єктам у процесі здійснення ЗЕД;
3) за суб’єктами кредитування:
   - приватні кредити – кредити приватних фізичних чи юридичних осіб;

- державні кредити – міжнародні кредити, що надаються урядовими установами;
- кредити міжнародних фінансово-кредитних організацій;
- змішані кредити – міжнародні кредити, що надаються під один про- єкт різними кредиторами;

4) за формою надання:
- товарні кредити – використовуються з метою закупівлі певних видів товарів чи отримання послуг (переважно комерційні кредити);
- валютні кредити – грошові фінансові кредити;

5) за формою забезпечення:
- забезпечений кредит – кредит, що забезпечується заставою (певним майном, нерухомістю, товарами, цінними паперами тощо);
- бланковий кредит – міжнародний кредит, який надається під зобов'язання боржника сплатити його під соло-вексель з одним підписом позичальника;

6) за терміном дії:
- короткострокові кредити – строком до 1 року;
- середньострокові кредити – строком від 1 до 5 років;
- довгострокові кредити – терміном понад 5 років.

Міжнародний кредитний ринок (*International Credit Market*) – частина валютно-фінансового ринку, яка охоплює рух позичкового капіталу та включає такі складові:

– світовий грошовий ринок;

– світовий ринок капіталів;

– світовий фінансовий ринок.

На рис. 19.2 представлені складові міжнародного кредитного ринку та їхні характеристики.

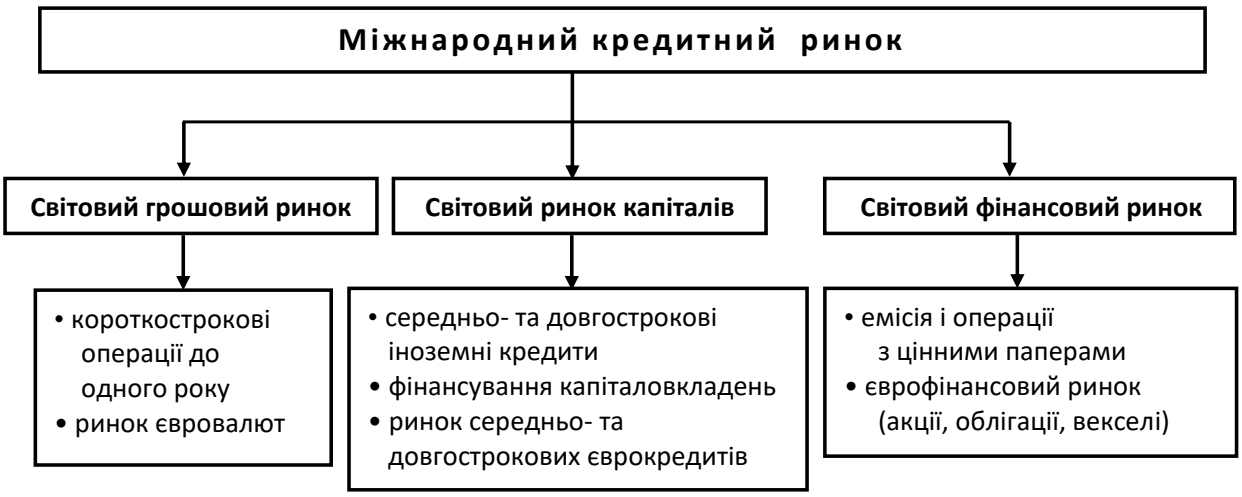


Рис. 19.2. Структура міжнародного кредитного ринку

Інституціональна структура світового ринку позичкових капіталів містить такі складові:

– вкладники – населення, офіційні інституції, приватні компанії, банки, страхові агенції, пенсійні фонди, національні та міжнародні організації.

– посередники – транснаціональні банки, фінансові компанії, фондові біржі, центральні та зовнішньоекономічні банки країн, міжнародні та національні фінансово-кредитні установи;

– споживачі (позичальники) – транснаціональні компанії, державні установи, приватні фірми, міжнародні та регіональні організації.

Основними функціями світового ринку позичкових капіталів являються такі: акумуляція капіталу; перерозподіл капіталу; забезпечення стабільності світового господарства.

Світовий ринок позичкових капіталів – це система відносин стосовно акумуляції та перерозподілу позичкового капіталу між країнами через сукупність попиту та пропозиції на позичковий капітал у різних країнах.

Міжнародні кредитні відносини – відносини, що існують між кредиторами та позичальниками з різних країн з приводу надання, використання і погашення позики, включаючи наростання відсотків.

Вартість кредиту на світовому ринку включає: змінну ЛІБОР – лондонську міжбанківську ставку пропозиції за короткотерміновими міжбанківськими операціями у валютах (на 6 місяців); постійну – надбавку «спред» (премію за банківські послуги – маржу).

Існують торговельні кредити, основною характеристикою яких є короткостроковість. Торговельні кредити отримуються та надаються урядами країн, приватними постачальниками, громадськими організаціями тощо. Рух кредитного капіталу здійснюється також шляхом розміщення депозитів.

У міжнародній економіці переміщення кредитного капіталу розглядається як специфічний випадок торгівлі. Специфіка полягає у тому, що кредитоотримувач має певні кошти на збільшення поточного споживання за рахунок зменшення споживання у майбутньому, коли йому буде необхідно повертати кредит з відсотками. Кредитор, надаючи кредит, немає можливості тратити ці кошти на поточне споживання, надаючи перевагу збільшити споживання у майбутньому при поверненні кредиту та відсотків.

Суб’єкт, що надає кошти, має певний ризик їх неповернення. У міжнародній практиці кредитування окрім позитивних ефектів (збільшення національного та світового продукту) спостерігаються випадки неповернення кредитів (або невчасного їх повернення). Такі процеси мають періодичний характер і називаються кризами світової заборгованості.

Надмірне залучення міжнародних кредитів та їх неефективне використання підриває платіжну спроможність позичальників за рахунок сплати відсотків за кредит. Зовнішня заборгованість для багатьох країн стала причиною призупинення їх економічного зростання.

19.3. Функціонування міжнародного фондового ринку та цінні папери

Міжнародний фондовий ринок (*Stock Market*) – це частина валютно-фінансового ринку, на якому здійснюється купівля-продаж цінних паперів – титулів власності.

Міжнародний фондовий ринок поділяється на ринок акцій та ринок депозитарних розписок. Акції (*Stock*) – це цінні папери, що підтверджують право власника на частку в статутному капіталі акціонерного товариства. Акція – цінний папір без установленого строку обігу, що засвідчує участь у статутному фонді акціонерного товариства, підтверджує членство в акціонерному товаристві та право на участь в управлінні ним, надає право його власникові на одержання частини прибутку у вигляді дивіденду, а також на участь у розподілі майна при ліквідації акціонерного товариства. Акції можуть бути іменними та на пред'явника, привілейованими та простими.

Депозитарні розписки (*Depository Receipt*) – це цінні папери, що підтверджують право власності національного банку на акції іноземних компаній.

Суб'єктом фондового ринку є фондова біржа – акціонерне товариство, яке зосереджує попит і пропозицію цінних паперів, є організаційно оформленим, постійно діючим ринком, на якому здійснюється торгівля цінними паперами. Біржа сприяє формуванню їхнього біржового курсу та здійснює свою діяльність відповідно до законів, статуту та правил фондової біржі.

Організаційна система регулювання фондових ринків базується на концепції дворівневої системи органів регулювання. Перший рівень містить виконавчі органи державного регулювання (в Україні – Комісія з цінних паперів та фондового ринку). Другий рівень формують саморегульовані організації, створені професійними учасниками ринку цінних паперів (союзи, асоціації, ліги професійних учасників, фондові біржі та суб'єкти позабіржової торгівлі).

В Україні установче засідання Національного комітету IPO (*Initial Public Offering* – первинне публічне розміщення акцій) відбулося 21 червня 2005 р. На засіданні створено Комітет IPO, діяльність якого спрямована на розвиток ринку первинних публічних розміщень акцій українських компаній як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках капіталу. 11 лютого 2005 року вперше акції української компанії почали котуватись на Лондонській фондовій біржі, коли лістинг однієї із найавторитетніших бірж світу поповнився стікером (умовною позначкою) UKR.

Функції фондового ринку полягають у переміщенні капіталу в галузі з найвищою нормою прибутку, а також виконанні посередницької ролі у процесі збирання коштів у їхніх власників – внутрішніх та іноземних інвесторів (юридичні особи або громадяни, що купують цінні папери від свого імені та за свій рахунок) та ефективному їх розміщенні як у державному, так і приватному секторах. На рис. 19.2 представлена структура фондового ринку та її складові.

Один з організаторів фондової торгівлі – ПФТС (Перша фондова торговельна система) – входить до найбільшого міжнародного професійного об’єднанням фондових бірж – Світової Федерації Фондових Бірж (*World Federation of Exchanges*).

У світі існують електронні біржі цінних паперів високотехнологічних сфер. На них здійснюється торгівлі переважно акціями таких суб’єктів, як телекомунікації, інформаційні технології, наукові інститути, інтернет-компанії, інтернет-провайдери, інтернет-магазини, виробники програмного та апаратного забезпечення, літакобудування, авіакосмічна техніка, радіоелектроніка.

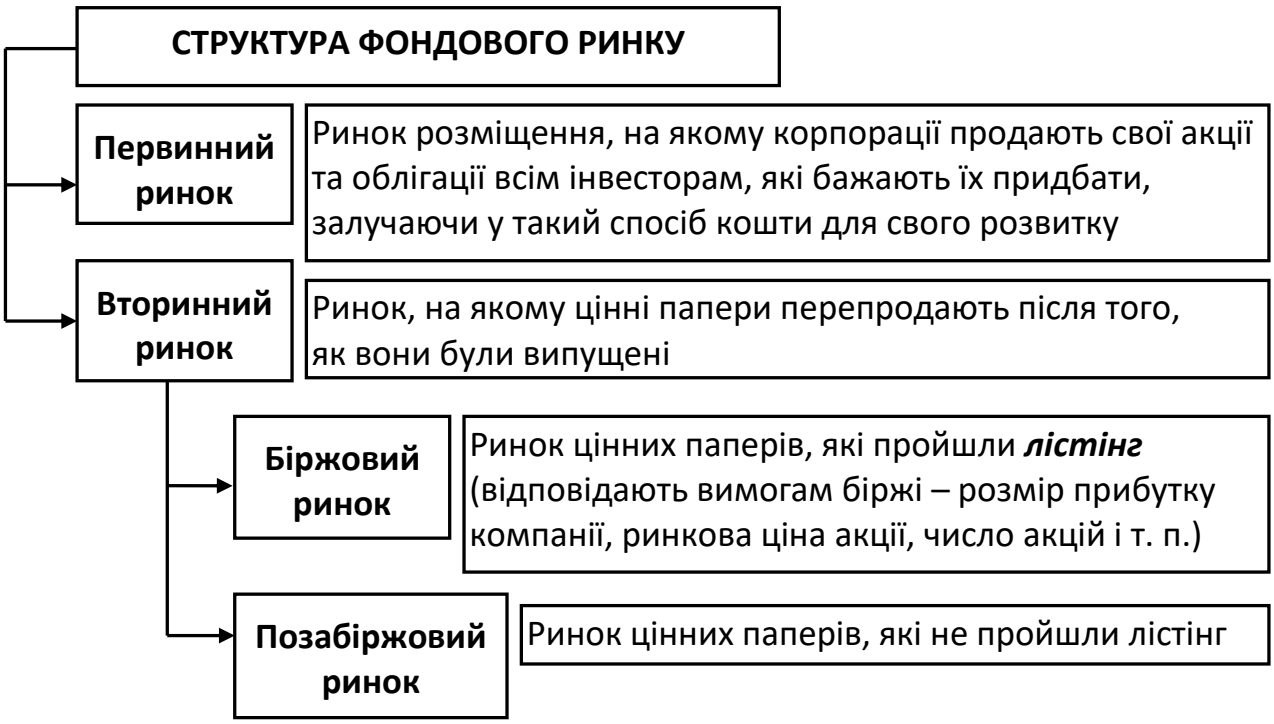


Рис. 19.2. Структура та складові фондового ринку

Електронні біржі – це системи автоматичного котирування асоціації біржових дилерів або автоматизоване котирування асоціації торговців цінними паперами. Існують такі крупні біржі: NASDAQ – National Association of Securities Dealers Automated Quotations; EASDAQ – European Association of Securities Dealers Automated Quotations; JASDAQ – (Японія); ROSDAQ – (Південна Корея); Kosdaq – (Південна Корея); Neuer Markt (підрозділ Франкфуртської фондової біржі) – оцінка європейських високотехнологічних компаній.

Для характеристик діяльності використовуються індекси NASDAQ:

– NASDAQ Composite Index – звідний індекс всієї біржі NASDAQ;
– NASDAQ0-100 Index – сотня самих крупних компаній;
– NASDAQ Financial-100 Index – 100 найкрупніших фінансових компаній;
– NASDAQ Bank Index – індекс банківської сфери;
– NASDAQ Biotechnology Index – компанії, які займаються розробкою та виготовленням медичних препаратів;
– NASDAQ Computer Index – софтверні та хардверні компанії;

– NASDAQ Industrial Index – індекс промислових, сільськогосподарських, переробних і добувних компаній;
– NASDAQ Telecommunication Index – телекомунікаційні компанії;
– NASDAQ Transportation Index – залізничні, авіа та інші транспортні компанії.

Основними індексами вважаються – NASDAQ Composite Index (відображає загальний хід справ і ситуацію на біржі) и NASDAQ 100 Index (надає можливість здійснювати прогнози відносно ситуації).

Аналіз стану функціонування вітчизняного фондового ринку України до російсько-української війни надав змогу визначити проблеми, які стоять на шляху його ефективного розвитку:
– недосконалість законодавчо-нормативної бази регулювання відносин підприємств, які взаємодіють на фондовій торговельній біржі, зокрема для захисту інтересів інвестора;
– недостатньо розвинута мережа фондових бірж;
– відсутня єдина налагоджена модель діяльності фондових бірж;
– невисокий ступінь застосування похідних цінних паперів;
– низький рівень розповсюдження інформації для населення про функціонування фондового ринку;
– недосконала система інститутів недержавних інвестиційних фондів, страхових компаній та інститутів спільного інвестування;
– низька здатність вітчизняного фондового ринку для залучення максимальної кількості коштів при спробах виходу на ринки IPO та складна процедура для розміщення акцій за кордоном;
– фіскальний тиск податкових органів на підприємства, які публічно здійснюють господарську діяльність.

NASDAQ – одна з найбільших бірж (заснована у 1969 р.) розпочала свою діяльність 08.02.1971 р. Її структура складається з двох частин: NASDAQ National Market та NASDAQ Small Cap Market.

Частина V. Міжнародна економічна інтеграція

Розділ 20. Інтеграційні процесиу світовій економіці

– Принципи та цілі міжнародної економічної інтеграції
– Глобалізаційні процеси та стратегічне партнерство
– Форми міжнародної економічної інтеграції
– Інтеграція національної економіки у світову економічну систему

Термінологія:

– глобалізація
– процес глобалізації
– передумови глобалізації
– глобалізаційні зміни суспільства
– напрями розвитку глобалізації
– стратегічне партнерство
– моделі стратегічного партнерства
– міжнародна економічна інтеграція
– форми економічної інтеграції
– регіоналізація

20.1. Принципи та цілі міжнародної економічної інтеграції

Інтеграція є закономірним результатом зростання міжнародного руху товарів і факторів виробництва, що зумовлює зміцнення коопераційних зв'язків між країнами. Інтеграційних процес – це зближення і переплетіння національних економік кількох країн з метою побудови єдиного господарського механізму. Інтеграційні процеси призводять до розвитку економічного регіоналізму, у результаті якого окремі групи країн створюють між собою більш сприятливі умови для торгівлі, а в окремих випадках і для міжрегіонального переміщення факторів виробництва.

Міжнародна економічна інтеграція зумовлена поглибленням міжнародного поділу праці, розвитком виробничих сил і міжнародної торгівлі. Суттєвим фактором сприяння даному процесу є розвиток інфраструктури транспортних сполучень та інформаційно-комунікаційних технологій. Теорія міжнародної економічної інтеграції започаткована представниками німецької історичної школи у 70-80 роках XIX століття – Ф. Лістом, Г. Шмолером, В. Рошером. Економічна інтеграція є наслідком поглиблення міжнародного поділу праці.

Міжнародна економічна інтеграція (*International Economic Integration*) – це процес зближення національних економік шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони.

В основу теорії інтеграції покладено порівняння торгівлі між країнами в умовах існування у кожної з них власного митного тарифу та в умовах підписання угод про тарифний союз, що виключає тарифи в торгівлі. У загальному вигляді інтеграція розглядається як елемент вчення про наступне:

– ефективність зовнішньої торгівлі;

– державне регулювання зовнішньоекономічних процесів;

– вплив на фактори, що діють на стан платіжного балансу.

Ефекти від інтеграції носять як позитивний, так і негативний характер. Негативна інтеграція – усунення різних інструментів міжнародної економічної політики. Позитивна інтеграція – додаткові заходи для усунення неузгодженостей, які можуть існувати між митами та податками у різних країнах.

До передумов інтеграції належать:

– близькість рівня економічно розвитку та ступеню ринкової зрілості країн, що інтегруються;
– географічна близькість країн, що інтегруються, наявність у більшості випадків загального кордону та економічних зв'язків, які склалися історично;
– позитивний демонстраційний ефект, намагання прискорити ринкові реформи;
– не залишитися обабіч інтеграційних процесів.

До цілей інтеграції відносяться:

– використання переваг економії масштабу;
– створення благодійного зовнішньополітичного середовища;
– вирішення завдань торговельної політики;
– сприяння структурній перебудові економіки;
– підтримання молодих галузей національної промисловості.

На міжнародну економічну інтеграцію впливають такі складові, як глобалізація та регіоналізація. Глобалізація (*Globalization*) – поступове формування єдиної для всього світового суспільства системи світогосподарських відносин. Глобалізація – процес всезростаючого впливу на соціальну дійсність окремих країн різноманітних факторів міжнародного значення: економічних і політичних зв'язків, культурного та інформаційного обміну тощо. Глобалізація виявляється у збільшенні мобільності капіталу та виробництва. Глобальні фінансові ринки, іноземні інвестиції та міжнародний поділ праці змушують економічний світ взаємодіяти тісніше.

Як наслідок, приватні особи можуть глобально задіяти свої ресурси у тих місцях, де вони передбачають одержати найбільші

прибутки. Серед держав, які є об’єктами для інвестицій та виробництва, це викликає конкуренцію, що постійно зростає. У той час як глобалізація сприяє ефективному використанню економічних ресурсів і стимулює розвиток, вона торкається держав залежно від їхньої конкурентоспроможності для світового ринку.

Регіоналізація (*Regionalization*) – це поглиблення міжнародних зв'язків окремого територіального економічного простору.

20.2. Глобалізаційні процеси та стратегічне партнерство

Глобалізація (*Globalization*) – це економічний процес об’єднання національних економік переважної кількості країн в єдиний світовий простір. Єдина ринкова економічна система нанизується на економіки багатьох країн поступово та регулюється суворими неоліберальними принципами.

Процес глобалізації відображає обмін товарами, послугами, капіталом і робочою силою, який виходить за межі державних кордонів і з 60-х років XX ст. набув форми постійно та неухильно зростаючого міжнародного переплетіння національних економік. У цей період глобалізація проявила себе, головним чином, у перманентності темпів зростання світової торгівлі та валового внутрішнього продукту всіх розвинутих країн.

Розрізняють два аспекти глобалізації: високотехнологічний та низькотехнологічний. Технологічність у поширенні глобалізаційних процесів у світі полягає у наступному. Для країн, що розвиваються, мешканцям яких не вистачає якісної їжі, ліків та одягу, нові технологічні зв’язки не є життєво необхідними. Проте для розвинених країн більш необхідним є технологічні досягнення.

Процес глобалізації складається з трьох взаємопов'язаних компонентів:

1) міжнародний поділ праці;

2) міжнародне виробництво;

3) політичні відносини.

Основними ознаками такого процесу є такі:

– зростаюча взаємозалежність економік різних країн;

– цілісність і єдність світового господарства;

– посилення відкритості національних ринків;

– поглиблення міжнародного поділу та кооперації праці.

Передумовами та рушійними силами глобалізації світової економіки є низка чинників, що відносяться до основних сфер сучасного життя:

1. *Економічний чинник.* Значна концентрація та централізація капіталу, зростання великих корпорацій, зокрема компаній та фінансових груп, які у своїй діяльності все більше виходять за рамки національних меж, освоюючи світовий економічний простір.
2. *Політичний чинник.* Державні кордони поступово втрачають своє значення, стають все більш прозорими, що надає більше можливостей для свободи пересування всіх видів ресурсів.
3. *Міжнародний чинник.* Динаміка глобалізації безпосередньо пов'язана з певними міжнародними подіями.

Можна назвати три етапи, які стимулювали процеси глобалізації. Перш за все, це конференція Європейських співтовариств в Люксембурзі у 1985 р., яка прийняла Європейський акт (вступив у силу у 1987 р.). Ним проголошено свободи у міжнародному русі товарів, людей, послуг і капіталу.

Конференція Генеральної угоди про тарифи та торгівлю (GATT) у Пунта дель Есте у 1986 р., що відкрила Уругвайський раунд пере-

говорів (головним чином про зниження тарифів та інших обмежень у торгівлі), який продовжувався вісім років.

Останнім етапом вважається об'єднання Німеччини та початок розширення Європи (євроінтеграція).

4. *Технічний чинник.* Засоби транспорту та зв'язку полегшують можливості для швидкого розповсюдження ідей, товарів, послуг, фінансових ресурсів.
5. *Суспільний чинник.* Ослаблення ролі традицій, соціальних зв’язків і звичаїв сприяє мобільності людей в географічному, духовному та емоційному сенсі. Початок домінування мозаїчної культури суспільства – мас-культури.

Лібералізація, дерегулювання ринків товарів і капіталу підсилили тенденцію до інтернаціоналізації економічної діяльності.

Процеси глобалізації мали місце протягом всієї історії людства, проте їх протікання у останні три століття прискорюються та змінюють свою форму. Якщо за часів колоніалізму такі процеси відбувалися переважно у рамках сформованих на той час колоніальних імперій (британська, французька, німецька, нідерландська тощо), а вже потім між самими метрополіями, то сучасні процеси глобалізації розгортаються, перш за все, між промислово розвинутими країнами і лише, у другу чергу, захоплюють країни, що розвиваються (у минулому в своїй більшості колоніальні володіння).

Відмінності процесів глобалізації колоніального та постколоніального світів:

1. *За формою.* Головною формою інтернаціоналізації господарського життя тривалий час була міжнародна торгівля, а точніше, торгівля між метрополіями та колоніями у вигляді обміну готових виробів на колоніальні аграрно-сировинні товари. Після другої світової війни у міжнародній торгівлі починає переважати торгівля між розвинутими країнами (колишніми метрополіями).

2. *За галузями.* Товарна структура міжнародної торгівлі істотно змінилася: товарне наповнення складають машини, устаткування, наукомісткі, високотехнологічні предмети та інші готові вироби. За своїм змістом це переважно не міжгалузева, а внутрігалузева торгівля, що заснована на внутрігалузевій спеціалізації окремих країн. Тоді як за часів колоніалізму торгівля метрополій з колоніями носила міжгалузевий характер (готові вироби – сировина).
3. *За характером протікання.* Основою глобалізації стала інтернаціоналізація не обміну (у колоніальні часи), а виробництва, інституційною формою якої виступають транснаціональні корпорації, які стрімко розвиваються у останні півстоліття.
4. *У переважанні напрямів глобалізації.* До 1950-х р. (особливо у ранні періоди становлення капіталізму) найвищі темпи зростання мала міжнародна торгівля товарами порівняно з міжнародним рухом факторів виробництва та фінансовими ринками. У повоєнний період (особливо це проявилося після 1970-х р., коли були скасовані інституційні бар'єри для руху коштів на національних ринках і поза ними) починають переважати міжнародні фінансові операції.

Нині основні напрями глобалізації за темпами зростання розмістилися у наступному порядку:

– міжнародний фінансовий сектор (особливо стрімко зростають валютні операції та обсяги міжнародних операцій з цінними паперами);
– міжнародний рух факторів виробництва (переважання руху капіталу (у формі інвестицій) над рухом робочої сили);
міжнародна торгівля товарами, послугами, технологіями, об'єктами інтелектуальної власності (переважає торгівля послугами та нематеріальними товарами).

Становлення і прогресуюче зростання фінансових ринків (валютних, фондових, кредитних) справляє значний вплив на всю сферу виробництва та торгівлі у світовій економіці. За останні 20 років сумарні обсяги щоденних міжбанківських операцій зросли у 4 рази. За тиждень оборот за такими операціями дорівнює річному ВВП США, а за місяць – валовому світовому продукту.

При аналізі характеру глобалізаційних процесів для різних країн важливо враховувати ступінь їх протікання. Зокрема, треба враховувати ступінь відкритості економіки країни. Слід враховувати, що процеси глобалізації розгортаються, перш за все, серед 34 промислово розвинутих країн, які входять до Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), та у групі нових індустріальних країн. Країни, що розвиваються, беруть участь у цих процесах меншою мірою, а так звані найменш розвинені країни (за класифікацією ООН у цю групу входить близько 50 країн) майже зовсім не беруть участь у процесах глобалізації. У зв'язку з цим середні загальносвітові показники зменшують рівень і значення глобалізації для одних країн і перебільшують їх для інших. Тому доцільним є розглядати дані явища, перш за все, стосовно розвинених країн.

Загалом вплив глобалізації за останні два десятиліття вийшов за межі економічних процесів. До основних особливостей соціально-економічних змін у сучасному світі під впливом глобалізації можна віднести:

– зміна економічної структури суспільства:

- знижується питома вага матеріального виробництва та зростає частка вторинного та третинного секторів;
- постійне оновлення та швидке впровадження передових технологій, збільшення випуску наукомісткої продукції;
- бурхливий розвиток інформатики та телекомунікацій;

- зростання ролі менеджменту, яке викликане необхідністю вдосконалення системи організації та управління всіма галузями життєдіяльності суспільства;
- лідерство Людини (саме Людина, високий рівень її освіти, професійної підготовки, ділової та суспільної активності стають головною рушійною силою розвитку);

– становлення постіндустріального суспільства супроводжуються такими особливостями:

- *перша особливість* полягає у тому, що зміни, які відбуваються, несуть з собою не тільки нові можливості поліпшення життя людей, але і нові проблеми та небезпеки. Найбільш виразніше вони проявилися в екологічній сфері та у всіх інших сферах суспільного життя. Навіть найбільш розвинуті в економічному плані держави не позбавленні організованої злочинності, зростання жорстокості та насильства, культурного та релігійного екстремізму, алкоголізму та наркоманії, ослаблення міцності й виховної ролі сім'ї тощо;
- *друга особливість* процесу становлення полягає у тому, що благами, які надає сучасна економіка, користуються далеко не всі країни. Бурхливий розвиток науки та технологій, передової економіки охопив лише невелику кількість держав (як правило, це країни «золотого мільярду»). Чимала частина інших країн також вийшла на новий рівень економічного та соціального розвитку. Але говорити про те, що вони теж включилися у процес формування постіндустріального суспільства, поки не доводиться. Більшість з них навіть не на підступах до нього. Більш того, є підстави думати, що нинішній розрив зберігатиметься ще дуже довго.

Під впливом факторів глобалізації окремі найбільш інтегровані у глобальні економічні процеси держави поступово передають свої

функції суб'єктам міжнародних відносин і міжнародного права щодо зовнішнього контролю наднаціональних органів. Це проявляється також у формуванні так званого «світового села» («*Global Village*»), яке передбачає сприянню більшій прозорості господарських трансакцій. Проте, зазначений процес не завжди супроводжується позитивними наслідками. Зокрема, негативними проявами формування «світового села» було провокування світової фінансової кризи 1997–1998 рр.

Розгалуженість світових інформаційно-комунікативних мереж за рахунок впровадження новітніх технологій, систем електронного цифрового зв'язку дозволяє втручатися у процес функціонування інституціональних одиниць поза державним контролем конкретно взятої країни. Проте, бурхливе та неконтрольоване фінансове стимулювання процесу впровадження нових технологій у цій сфері, їхня переоцінка інвесторами та фондовими брокерами, які керувалися спекуляційними мотивами, призвели до глобальної кризи 2000-2001 років (криза доткомів).

Суттєво на глобалізаційні процеси впливають «нові індустріальні країни» Азії та окремі держави Латинської Америки. Зароджуються основи міжнародного громадянського суспільства.

Основними напрямами розвитку глобалізації вважаються: промисловий; культурний; соціальний; політичний; фінансовий (грошовий); економічний; інформаційний; технологічний; технічний.

Промисловий – відкриття виробничих філій на території інших країн з метою виходу на ринок цих країни з продукцією, яка виготовляється на їхніх територіях, минаючи митницю.

Культурний – запровадження єдиного, універсального напряму у театрі, кіно, поведінці, відношенні до старших, стилю життя, ставлення до роботи та відпочинку.

Соціальний – соціальне забезпечення у широкому розумінні, створення благодійних фондів, які намагаються вирішувати соціально-економічні проблеми у бідних країнах (боротьба із хвороба-

ми, голодом у гарячих точках і в Африці тощо). Такими організаціями є Червоний Хрест, Карітас та інші.

Політичний – нав'язування країнам єдиної політичної думки або надання рекомендацій щодо політичного становища в країні.

Фінансовий (грошовий) – запровадження резервної валюти, впровадження єдиної, універсальної валюти в світі, функціонування світових бірж, таких як Лондонська, Нью-Йоркська, Токійська.

Економічний – міжнародна приватизація, міжнародний поділ праці, іноземні інвестиції, придбання нерухомості в інших країнах.

Інформаційний – стандартизація у передачі інформації, наприклад: інтернет, електронна пошта, стільниковий зв'язок, поштовий зв'язок, телебачення (супутникове) та ін.

Технологічний – запровадження у світі єдиної системи щодо обробки їжі, засобів гігієни, стандартизації щодо дати, часу, одиниць виміру, надання ліцензій єдиного зразка та ін.

Технічний – стандарти машинобудування, технічного оснащення та іншого, яких мають дотримуватися країни при створенні технічного обладнання, стандарти ISO.

Дость важливою складовою сучасних глобалізаційних процесів є стратегічне партнерство між державами. Воно виступає одним із основних інструментів зовнішньої політики.

Під стратегічним партнерством розуміється такий рівень співробітництва між державами, який передбачає спільне здійснення ними своїх ключових національних інтересів. Таке партнерство повинно бути довготривалим, максимально ефективним і взаємовигідним. Воно виключає будь-які несправедливі (дискримінаційні) дії однієї держави відносно до іншої. Ухвалені спільно рішення підлягають послідовному виконанню незалежно від зміни керівництва країн-партнерів. Якщо сьогоденні інтереси однієї з держав протирічать духу стратегічного співробітництва між ними, то не виключається можливість поступитися такими інтересами на користь партнера (задля досягнення компромісу). У будь-якому разі подібні

дії мусять бути продиктовані умовами, що склалися, і спільним курсом, якого держави дотримуються на міжнародній арені.

У постбіполярній системі міжнародних відносин стратегічне партнерство як особливий вид міждержавного співробітництва, що здійснюється на довготривалій паритетній основі у декількох сферах співробітництва, має відповідний досвід і механізми координації, розвивається поступально та, як правило, закріплений в окремих міждержавних документах, займає дедалі важливіше місце порівняно з іншими видами міждержавного співробітництва, заснованими на одній сфері співробітництва або лише на об'єднанні проти спільної загрози. Проголошенню стратегічного партнерства з тією чи іншою державою має передувати обов'язковий попередній аналіз двосторонніх відносин щодо відповідності критеріям стратегічного партнерства.

Аналіз емпіричного досвіду існуючих відносин стратегічного партнерства між державами дозволяє виділити такі основні моделі стратегічного партнерства:

– «представницьке стратегічне партнерство» – держава, яка є центром сили, встановлює відносини партнерства у тому чи іншому регіоні з державою чи державами, які зможуть представляти та забезпечувати її інтереси;
– «стратегічне партнерство проти спільної загрози» – дві чи більше держав об'єднуються проти спільної загрози, причому після зникнення або зменшення загрози партнерство продовжує функціонувати;
– «тактичне партнерство заради стратегічних результатів» – партнерство держав, які намагаються приховати свої основні стратегічні інтереси шляхом акцентування уваги на другорядних тактичних інтересах як основі для партнерства;
– «асиметричне стратегічне партнерство» – партнерство держав, які мають значний історичний досвід взаємовідносин

і знаходяться в одному геополітичному регіоні, причому одна зі сторін внаслідок історичної традиції виступає домінуючою у відносинах партнерства.

Реалізація Україною стратегічного партнерства з іншими країнами повинна відповідати її національним інтересам і сприяти підвищенню рівня державної безпеки. Основними стратегічними партнерами України є США, Велика Британія, Франція, Італія, Польща, країни Балтії, в цілому Європейський Союз, Японія, інші країни з усіх континентів.

Серед основних сфер стратегічного партнерства України можна виділити економічну, політичну та військову. Економічна сфера стратегічного партнерства включає такі основні складові: торговельний баланс, інвестування, перспективи науково-технічного співробітництва, спільні виробничі проєкти, енергетичне (газ, нафта, електроенергія) та ресурсне (сировинне) забезпечення. Крім того, співробітництво у галузі покращення екологічної ситуації та недопущення масштабних екологічних аварій на виробництві.

Україна найактивніше використовує потенціал стратегічного економічного партнерства з трьома державами:

– США (військова допомога, торговельний баланс, науково-технічне співробітництва, створення спільних виробничих проєктів, а також партнерство в сфері покращення стану навколишнього середовища);
– Німеччина (підтримка українським військовим, торговельний баланс, перспективи науково-технічного співробітництва, створення спільних виробничих проєктів, а також партнерство в галузі покращення стану навколишнього середовища);
– Польща (підтримка України проти російської агресії, торговельний баланс, створення спільних виробничих проєктів, співробітництво у освітній сфері).

20.3. Форми міжнародної економічної інтеграції

Розрізняють такі форми міжнародної економічної інтеграції: зона преференційної торгівлі; зона вільної торгівлі; митний союз; спільний ринок; економічний союз; політичний союз (табл. 20.1). Охарактеризуємо коротко вищенаведені етапи інтеграції.

Таблиця 20.1. Форми економічної інтеграції та відповідність положенням

Форма міжнародної економічної інтеграції	Міждержавні домовленості, зниження митних тарифів та квот між учасниками	Скасування тарифів та квот між учасниками	Єдина торговельна політика щодо третіх країн	Скасування обмежень на рух виробничих факторів	Гармонізація економічної політики та інституцій, єдина валюта, єдина валютна політика	Передача деяких функцій держави між державним органам
Зона преференційної торгівлі	+	–	–	–	–	–
Зона вільної торгівлі	+	+	–	–	–	–
Митний союз	+	+	+	–	–	–
Спільний ринок	+	+	+	+	–	–
Економічний союз (валютний союз)	+	+	+	+	+	–
Політичний союз	+	+	+	+	+	+

Найпростішою формою економічної інтеграції є преференційна торговельна угода або зона преференційної торгівлі (*Preferential Trade Area*). Вона передбачає встановлення нижчих торговельних бар'єрів у відносинах з членами об'єднання, ніж у співробітництві з третіми країнами. Так, наприклад, члени преференційної торговельної угоди можуть обкладати митом товари, що імпортуються у межах об'єднання, за ставкою, яка складає 50 % звичайного митного тарифу (рис. 20.1).

Рис. 20.1. Функціонування преференційних угод

Наступною формою інтеграційного об'єднання є зона вільної торгівлі (*Free Trade Area*), яка характеризується відсутністю різного роду обмежень торговельного обміну між учасниками зони. Але при цьому кожна країна зберігає такі обмеження і бар'єри відносно до «нечленів» об'єднання. Слід відзначити, що принципи зони вільної торгівлі можуть застосовуватися як до всіх, так і до обмеженого кола товарів (рис. 20.2).

Рис. 20.2. Зони вільної торгівлі

Третьою формою інтеграційного об'єднання вважається митний союз (*Customs Union*). Це міждержавне об'єднання передбачає

не тільки ліквідацію всіх обмежень торгівлі між членами Союзу, а й створення спільної системи захисту від імпорту з третіх країн у формі єдиного «зовнішнього» тарифу (рис. 20.3).

Рис. 20.3. Митні союзи

Четвертим рівнем економічної інтеграції є спільний ринок (*Common Market*), у межах якого, крім вільної торгівлі товарами та послугами, створюються умови вільного переміщення факторів виробництва (мається на увазі міграція капіталу та робочої сили) (рис. 20.4).

Рис. 20.4. Території дії спільних ринків

Найскладнішою формою економічної інтеграції вважається економічний союз (*Economic Union*). Він являє собою економічне угрупування, члени якого уніфікують економічну політику, причому цей процес охоплює грошово-кредитні, податкові та соціальні складові. Економічний союз вимагає від учасників досягнення згоди за досить широким колом проблем мікро- та макроекономічного характеру. За формою економічного союзу створюються установи, наділені правом приймати рішення від імені угруповання в цілому (рис. 20.5).

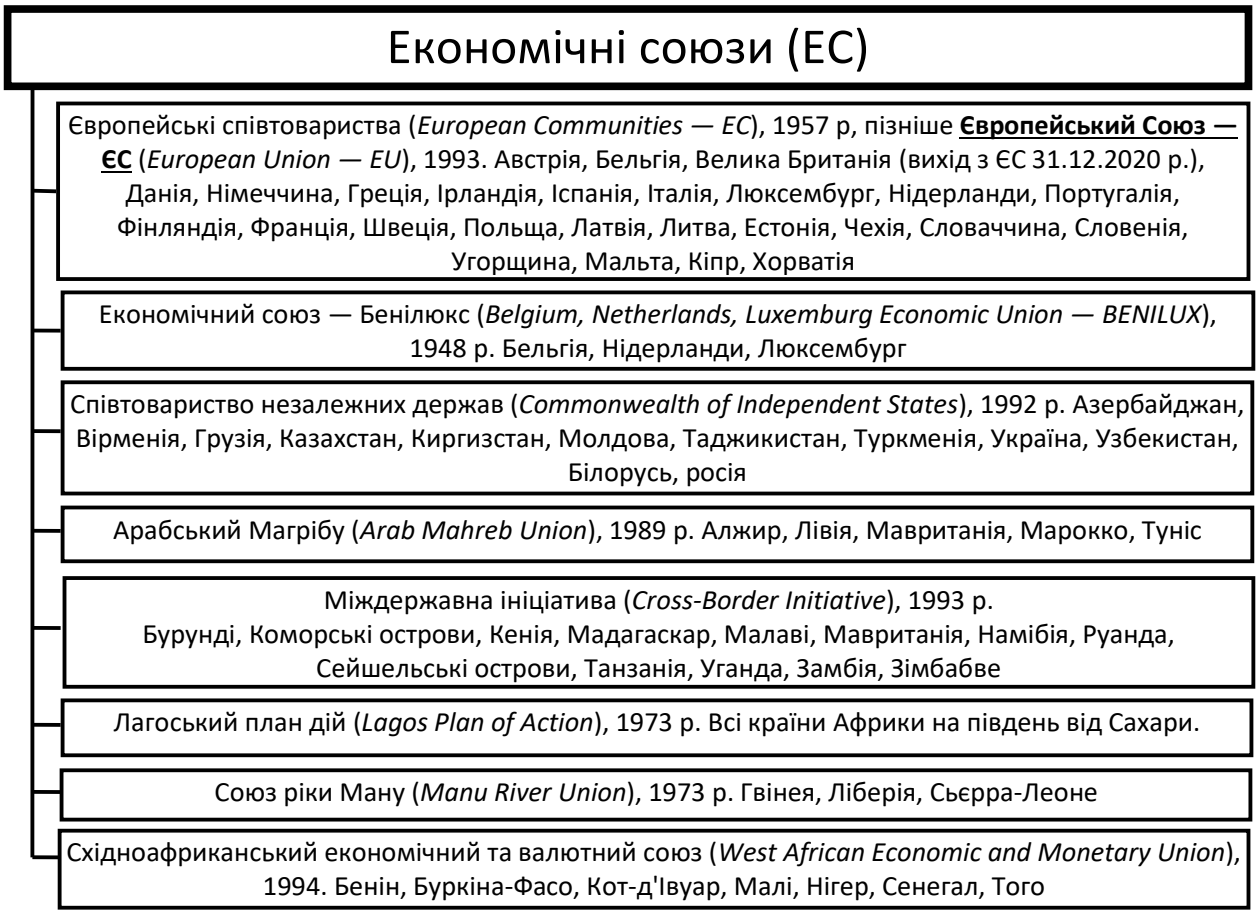


Рис. 20.5. Економічні союзи у світі

Політичний союз (*Political Union*): передача національними урядами своїх функцій наддержавним органам (на сьогодні – теоретично).

Кожне інтеграційне угруповання являє собою певну єдність двох принципових засад зовнішньоекономічної політики, а саме такому:

– протекціонізм (коли мова йде про співробітництво з третіми країнами);
– вільна торгівля (у відносинах між членами об'єднання).

Практична реалізація цих засад веде до зміни структури зовнішньоторговельного обороту кожної країни-члена інтеграційного угрупування, причому сукупний результат участі у конкретному об’єднанні може суттєво відрізнятися від країни до країни.

20.4. Інтеграція національної економіки у світову економічну систему

Сучасним процесам міжнародної економічної інтеграції притаманні певні особливості:

– динамізм процесів міжнародної економічної інтеграції в цілому;
– нерівномірність розвитку та реалізації форм міжнародної економічної інтеграції;
– розвиток поряд з інтеграційними дезінтеграційних процесів (переважання «відцентрових сил» у інтеграційних процесах у межах СНД);
– розвиток регіональних міжнародних економічних угрупувань;
– формування реальних умов світової економічної інтеграції.

Активна участь України у сучасних інтеграційних процесах об’єктивно зумовлена перевагами міжнародного поділу праці, а також необхідністю подолання її штучної відокремленості від світового господарства через використання переваг і досвіду набутого під час високоспеціалізованої інтеграції у межах СРСР і РЕВ. Інтеграційні процеси України у світове господарство повинні будуватися більш виважено, на засадах взаємної вигоди, паритету та збалансованості. Потребують удосконалення деформована зовнішньоекономічна політика та механізми зовнішньоекономічної діяльності, які

застосовувалися протягом останніх 30 років. Ситуація суттєво змінилася після російської агресії проти України.

Сьогодні Україна інтегрована у світове господарство, насамперед, у формі зовнішньої торгівлі товарами та міжнародної міграції робочої сили. Ступінь інтеграції України у формі зовнішньоторговельних зв'язків є досить значним, адже зовнішня торгівля складає від 55 % до 60 % ВВП країни. Не всі внутрішні проблеми національної економіки вирішуються завдяки домінуванню таких форм інтеграції країни у світове господарство, навіть, має місце поява нових проблем, пов'язаних із такою інтеграцією. Зокрема, проявляється значна залежність від зовнішньої кон'юнктури, що призводить до відчутних впливів зовнішніх чинників на внутрішнє життя (вплив кризових явищ).

Проте, розширення форм включення країни у світогосподарські зв'язки має бути спрямоване на таке:

– відновлення і розвиток експортного потенціалу України й покращення структури експорту;
– раціоналізація імпорту;
– підвищення рівня конкурентоспроможності продукції українських підприємств на світовому ринку;
– подолання неплатоспроможності країни;
– покращення становища України в системі міжнародного поділу праці;
– розширення ринків збуту української продукції;
– досягнення стійкого економічного зростання і підвищення добробуту населення.

Здійснення перерахованих цілей інтегрування у світове господарство ускладнене деякими несприятливими факторами:

– неконкурентоспроможністю продукції значної частини галузей економіки;

– протидією розвинутих країн Заходу щодо виходу на світовий ринок українських фірм з продукцією, яка може скласти конкуренцію зарубіжним монополіям;
– великим зовнішнім боргом;
– недосконалістю валютного та митного контролю, міграційної політики.

Зокрема, розширення ринків збуту української продукції передбачає перегляд пріоритетів зовнішньої політики України. Ці пріоритети повинні формуватися з метою:

– значного розширення економічної та науково-технічної кооперації з розвинутими країнами та основними країнами-партнерами;
– відновлення втрачених ринків у країнах Східної Європи;
– розширення зв'язків із країнами, які мають найвищі темпи розвитку (нові постіндустріальні країни).

На сьогодні Україна має зовнішньоекономічні відносини з 230 країнами світу. Серед них 55 країн є основними торговельними партнерами України (за даними Міністерства економіки України). У 51 країні є торговельно-економічні місії у складі дипломатичних установ України за кордоном (також 2 представництва України при ООН та ЄС).

У 2022 рік українська економіка увійшла зі зростанням у 3,2 % після падіння на 4 % у «ковідному» 2020 році. За підсумками 2022 року серед переліків наслідків російської агресії проти України стало таке:

– найбільше падіння ВВП за роки незалежності;
– величезні втрати активів і доходів від експорту;
– безпрецедентні енергетична та демографічна кризи.

За січень-жовтень 2022 року український експорт становив лише дві третини від довоєнних обсягів (67,7 %). За умов війни українські виробники змогли продати за кордон продукції на майже 37 млрд дол. Основні експортні товари (близько 13 % від загального

обсягу або 9 млрд дол.) – соняшникова олія та кукурудза, експорт яких морем відбувався завдяки «зерновій» угоді. Утричі менше приніс експорт залізної руди. До п'ятірки основних експортних продуктів увійшов аграрний сектор із пшеницею та ріпаком.

Суттєвих змін зазнала географічна структура українського експорту. Найбільше продано товарів до Польщі (за 10 місяців на 5,6 млрд дол. або 15,4 % всього експорту). Китай, який до війни був споживачем українських товарів № 1, за час війни опустився на 4-е місце, а його частка в загальному експорті України знизилася вдвічі – з 11,8 % до 5,3 %. У п'ятірці нинішніх найбільших імпортерів української продукції – Румунія (8,2 %), Туреччина (6,5 %) та Німеччина (5,2 %). Країна-агресор, яка до вторгнення в Україну посідала п'яту позицію серед окремих країн, до яких Україна експортує свої товари, так і залишилася серед торговельних партнерів, хоча й опинилася на 20-му місці. РФ також залишається і серед країн, із яких Україна щось імпортує, хоча її частка впала з понад 9,0 % до 3,6 % (1,5 млрд дол.). До країн лідерів експорту з України відносяться також: Угорщина (5,1 %), Італія (3,7 %), Нідерланди (3,6 %), Словаччина (3,6 %), Болгарія (3,2 %), Іспанія (3,1 %), Чехія (2,9 %), Молдова (2,1 %), США (2,0 %).

Український імпорт скорочувався не так різко, як експорт. Завдяки імпорту покриваються не лише звичайні, але й критичні потреби (харчі, пальне). У п'ятірку країн-імпортерів увійшли: Китай, Польща, Німеччина, Туреччина та США. Незмінним залишається імпорт з Італії, Словаччини та Нідерландів. Зростають обсяги торговельного партнерства з Чехією, Індією, Угорщиною, Францією та іншими країнами.

Загальна сума імпорту за десять місяців 2022 року склала трохи більше за 44 млрд дол. порівняно з сумою у 73,2 млрд у 2021 році. Найбільше завезено товарів з категорії «нафта та нафтопродукти». Їх частка складає 15,6 % (6,8 млрд дол.). Другу сходинку посіла категорія «автомобілі легкові та інші моторні засоби» – 5,8 %

(2,5 млрд дол.), замінивши категорію «гази нафтові» у 2021 році. Частка у категорії гази нафтові складає 4,1 % (1,8 млрд дол.).

Четверту сходинку посідає категорія товарів «інше», яка піднялась зі 107 місця у 2021 році: 3,7 % (1,6 млрд дол). Пояснюється це прямим впливом повномасштабного вторгнення, адже до категорії інші товари відносяться:

– дипломатичний вантаж;

– міжнародні експрес-відправлення;

– консолідований вантаж;

– гуманітарна допомога.

Категорія лікарські засоби залишилась на відносно незмінному рівні –2,9 % (1,2 млрд дол.). У цілому, за 10 місяців 2022 року збільшився імпорт тракторів, ізольованих проводів і кабелів, шин і покришок та продуктів для годівлі тварин, що пояснюється збільшенням потреб у відповідних сферах використання зазначених товарів після повномасштабної агресії.

Одним із основних показників, який характеризує ефект від інтеграції національної економіки у світове господарство є сальдо зовнішньої торгівлі. До 2006 р. сальдо зовнішньої торгівлі в Україні мало позитивне значення, тобто експорт перевищував обсяг імпорту. На формування від'ємного сальдо впливають, насамперед, такі товарні групи: енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки, наземні транспортні засоби, крім залізничних, і механічне обладнання. Відповідно, коефіцієнт покриття експортом імпорту набирає значення менше одиниці (2019 р. – 0,83; 2020 р. – 0,91; 2021 р. – 0,90; за шість місяців 2022 року – 0,90).

Ступінь наближення економіки України до ринкового простору ЄС характеризує динаміка їх товарообігу порівняно з іншими географічними регіонами (табл. 20.2).

Дані свідчать про стабільне зростання загального зовнішньоторговельного обороту України з країнами світу упродовж 2015–2019 рр.

Таблиця 20.2.Розподіл зовнішньої торгівлі товарами та послугами за географічними регіонами, млн дол.[2]

Регіони	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Зовнішньоторговельний оборот, всього	98 086	98 469	116 632	129 732	139 623	123 792	165 679
Європа	36 460	39 070	48 574	55 271	59 961	52 325	72 159
Азія	21 674	23 065	26 305	30 244	35 105	36 270	46 890
Америка:	5 257	5 778	7 454	8 517	9 244	9 700	13 052
у т.ч. США	3 620	4 058	5 539	6 509	7 236	7 671	9 607
Африка	4 605	4 669	5 018	5 140	6 255	5 030	7 225
Австралія і Океанія	277	178	197	143	228	164	303
Країни ЄС	31 354	34 476	42 752	49 094	53 465	47 148	63 304
Країни СНД	25 732	21 684	25 630	27 234	25 377	18 216	23 613
Структура, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Європа	37,2	39,7	41,6	42,6	42,9	42,3	43,6
Азія	22,1	23,4	22,6	23,3	25,1	29,3	28,3
Америка	5,4	5,9	6,4	6,6	6,6	7,8	7,9
у т.ч. США	3,7	4,1	4,7	5,0	5,2	6,2	5,8
Африка	4,7	4,7	4,3	4,0	4,5	4,1	4,4
Австралія і Океанія	0,3	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2
Країни ЄС	32,0	35,0	36,7	37,8	38,3	38,1	38,2
Країни СНД	26,2	22,0	22,0	21,0	18,2	14,7	14,3

Порушення цієї тенденції, насамперед, з європейськими країнами, у т.ч. країнами ЄС, країнами Африки, Австралії та Океанії, а також СНД, пояснюється впливом коронавірусної інфекції COVID-19. Після порівняно успішного 2021 року 24 лютого 2022 року на Україну прийшла нова «пандемія», тільки сутність її дещо інша. Йдеться, зрозуміло, про російську агресію проти України.

[2] Джерело: https://bank.gov.ua/files/ES/Tov_y.pdf

При виборі сегментів міжнародних ринків як за товарною, так і за географічною ознакою експортний потенціал України, на нашу думку, необхідно реалізовувати на ринках країн-сусідів, а також тих, які відіграють ключову роль у світовій економіці. Йдеться, насамперед, про стратегічних партнерів України – «G7», ЄС і багатьох інших країн, які підтримують нашу державу в її боротьбі за свободу, власну незалежність і принципи демократії.

Важливою перевагою України на шляху інтеграції до світового економіки є той факт, що її внутрішній ринок має високий споживчий потенціал і займає 28 місце у світі за розміром ВВП за паритетом купівельної спроможності, що є привабливим для інтеграційних партнерів.

Проте, недоліки інтеграції простежуються у значному засиллі імпортних товарів на споживчому ринку України (близько 80 %). На місткості внутрішнього ринку слабко відображається зростання обсягів вітчизняного виробництва (у вартісному та натуральному вимірі), оскільки воно припадає, в основному, на орієнтовані на експорт технологічні процеси.

Доречно зазначити, що експорт США, ЄС та Японії складає лише 12 % від їх ВВП, тобто розвинені країни дбають, насамперед, не про зовнішній, а про внутрішній ринок. Експорт розвинених країн зорієнтований на ті ж розвинені країни. У країни, що розвиваються, йдуть застарілі технології, устаткування тощо. Зокрема, торгівля розвинутих країн з країнами третього світу не перевищує 2 % ВВП розвинутих країн, тоді як для країн третього світу на таку торгівля припадає понад 40–50 % ВВП.

Серед основних проблем розвитку українського експорту є такі:

– сировинний характер значної частини експорту;

– відсутність чітко визначеної політики відносно структурних змін у галузі експорту;

– незначна частка продукції з високою часткою доданої вартості у структурі експорту;
– відсутність правових основ запровадження фінансових механізмів державної підтримки розвитку експорту;
– недостатній рівень інвестування у модернізацію експортоорієнтованих виробництв і гостра нестача новітніх технологій;
– застаріла транспортна інфраструктура, що не відповідає сучасним вимогам ефективного транскордонного сполучення;
– поширення практики вжиття обмежувальних і протекціоністських заходів з боку окремих країн і провідних ТНК;
– наявність диспропорцій у двосторонній торгівлі з основними партнерами;
– високі ризики фінансових втрат при проведенні експортних операцій;
– невигідні умови кредитування експорту.

До основних завдань активізації зовнішньоекономічної діяльності України відносяться такі:

– формування ефективної експортної політики України відповідно до світових норм і принципів;
– підвищення частки високотехнологічних і середньотехнологічних видів економічної діяльності в українському експорті;
– забезпечення подальшої інтеграції України у європейську та світові економічні системи.

Розділ 21. Національна економіка та конкуренція на світовому ринку

– Конкурентоспроможність і тенденції розвитку міжнародної конкуренції
– Конкурентоспроможність національних господарств
– Методи оцінки конкурентоспроможності економік країн

Термінологія:

– конкурентоспроможність
– концепція фордизму
– постфордизм
– кластерний аналіз
– показники конкурентоспроможності
– стадії конкурентоспроможності
– індекс конкурентоспроможності
– фактори конкурентоспроможності

21.1. Конкурентоспроможність і тенденції розвитку міжнародної конкуренції

Загалом, конкурентоспроможність (*Competitiveness*) – це реальна та потенційна можливості підприємницьких структур в існуючих умовах проєктувати, запускати у виробництво, виготовляти, реалізовувати, обслуговувати, підтримувати та, в окремих випадках – утилізувати, товари, що за ціновими (кількісними) та неціновими (якісними) характеристиками є привабливішими для споживачів, ніж товари їхніх конкурентів.

У даному випадку розглядається конкурентоспроможність товару. Варто розрізняти конкурентоспроможність сукупності товарів, підприємств, галузей, регіонів, країн. Висока конкурентоспроможність кожного з елементів у даному ланцюжку в кінцевому випадку визначає конкурентне становище країни у світовому господарстві.

Наукове підґрунтя для сучасних досліджень конкурентоспроможності країни закладено Бьйорном Йонсоном і Майклом Портером. Зокрема, Б. Йонсон визначає міжнародну конкурентоспроможність країни як «здатність економіки країни підтримувати стабільне економічне зростання за повної зайнятості економічно активного населення без накопичення державою зовнішнього боргу та без постійного дефіциту платіжного балансу».

Подальшого розвитку теорія конкурентоспроможності країни дістала в дослідженнях Р. Барро, В. І. Благоєва, Д. Веймера, Е. Вайнінга, А. Варнера, К. Ланкастера, Р. Лукаса, В. Нордхауза, Ю. М. Пахомова, В. М. Гейця, С. М. Панчишина, Л. М. Таранюка, П. Ромера, Д. Стігліца, Г. Холліса.

Розвиток теорії та практики конкурентоспроможності країн характеризується наявністю двох таких етапів.

1. Період 1950–1970-х років. Домінування США у світовій економіці, які менше всього з розвинутих країн постраждали внаслідок другої світової війни. Даному періоду було притаманно таке:

– економічне зростання у всіх галузях господарства в кожній країні за рахунок післявоєнного споживчого буму;
– попит на товари не був достатньо диференційованим, що дозволяло виробникам постачати на ринок переважно одноманітну стандартизовану продукцію;
– основними обмежуючими факторами для попиту та пропозиції були невисокі доходи населення у країнах Європи та Північної Америки у повоєнні роки та невисока технологічна оснащеність більшості підприємств.

У 1950-х роках безперечними лідерами на світовому ринку були американські виробники, які використовували концепцію фордизму, засновану на використанні у промисловому виробництві стандартизованих технологій, за допомогою яких досягалася економія на масштабах виробництва та знижувалися витрати на виробництво одиниці продукції. Внаслідок майже однакових параметрів і споживчих властивостей товарів різних фірм головним критерієм для прийняття рішення щодо купівлі була ціна.

2. Період після 1970-х років. Особливостями цього періоду є такі:
– у країнах постіндустріального розвитку споживачі перестали задовольнятися стандартизованою продукцією, якість попиту в цих країнах значно покращилася;
– різке зростання цін на енергоносії призвело до неконкурентоспроможності систем виробництва у багатьох галузях промисловості;
– забруднення навколишнього середовища стимулювало посилення екологічних стандартів виробництва.

Критерій співвідношення «ціна-якість» виступає визначальною для споживачів на даному етапі.

Усі нові вимоги виробництва були найкращим чином враховані японськими виробниками, була запропонована у післякризовий період система гнучкого виробництва широкого асортименту това-

рів, що враховували запити споживачів з різними смаками. Дана концепція виробництва отримала назву «постфордизм».

У міру зниження торговельних бар'єрів у країнах першого та третього світів та загальної лібералізації торгівлі ТНК мали більше можливостей щодо розміщення нових виробничих потужностей у різних країнах світу. Цей процес виявився у переведенні частини стандартизованих виробництв у країни з дешевою робочою силою.

Рівень конкурентоспроможності залежить від взаємозв'язку між умовами зміни пропозиції та попиту.

Конкурентоспроможність товару визначається на основі ціни споживання, що складається з ціни товару та витрат, пов'язаних з його експлуатацією порівняно з цінами конкурентів. Розвиток економік багатьох регіонів світу дає змогу «сильним» економікам отримувати доступ до більш дешевших ресурсів, значно зменшуючи собівартість виробництва продукції. Ціна, яка сформована на дещо меншій собівартості за умови однакового розміру прибутку, робить товар привабливішим для покупців. Через дії окремих виробників, які використовують переваги дешевих ресурсів, неминуче здійснюватиметься ціновий тиск на конкурентів. Це змушує останніх або знижувати ціну, або виходити з ринку. Проте на такій основі відбуватиметься спотворення розвитку конкурентоспроможності: ціна споживання має знижуватися, а ціна виробництва за рахунок інновацій, прогресивних технологій може і збільшуватися, адже це потребує додаткових капіталовкладень. Натомість, триватиме зворотний процес відходу від нецінової конкуренції до її цінових методів, що також негативно впливатиме на конкурентоспроможність.

До особливостей сучасних світових процесів, що суттєво впливають на конкурентоспроможність, належать:

– посилення монополізації та тиску на «слабкі країни» (сьогодні транснаціональні компанії контролюють понад 57 % світового промислового виробництва, понад 70 % світової торгівлі, при чому 40 % з них припадає на внутрішньокор-

поративну торгівлю із застосуванням трансфертного ціноутворення, та близько 81 % фінансування НДДКР у світі);

– посилення цінової конкуренції;

– диспаритетність розвитку світових економічних систем та прискорення процесу їх зближення;

– структурні зрушення у світовому господарстві;

– переважання факторів рентабельності над факторами ефективності (через відсутність паритетного регулювання економічних відносин між країнами з різними умовами розвитку).

Характерними рисами міжнародної конкуренції є такі:

– уповільнення темпів економічного зростання окремих країн;

– зміна типів порівняльних переваг (нові технології ведуть до постійного зменшення частки прямих витрат на сировину та робочу силу у загальній структурі витрат);

– використання нових форм протекціонізму;

– запровадження нових видів державного стимулювання;

– інтенсифікація процесів створення коаліцій серед фірм різних країн;

– зростання рівня відповідності місцевим потребам.

21.2. Конкурентоспроможність національних господарств

Основними складовими при аналізі конкурентоспроможності національного господарства є такі:

– величина витрат – більш низькі витрати на виробництво в країні-експортері є її визначальною складовою конкурентоспроможності;

– якісна конкурентоспроможність – можливий експорт товарів, які не є дешевшими, аніж ціни на аналогічні товари на

світовому ринку, у конкурентів, але є більш інноваційними або задовольняють специфічні потреби споживачів.

Найпоширенішою теорією аналізу конкурентоспроможності країни є кластерний аналіз.

Кластерний аналіз (*Cluster Analysis*) – статистичний аналіз, що визначає групи (кластери), дохідність та ефективність котрих сильно корелює всередині, але не між кластерами.

Кластер (*Cluster*) – це група компаній, взаємопов'язаних між собою, та організацій, пов'язаних з такими компаніями, які географічно сконцентровані у певному місці, діють у певній сфері, характеризуються спільністю діяльності та взаємодоповнюють одна одну.

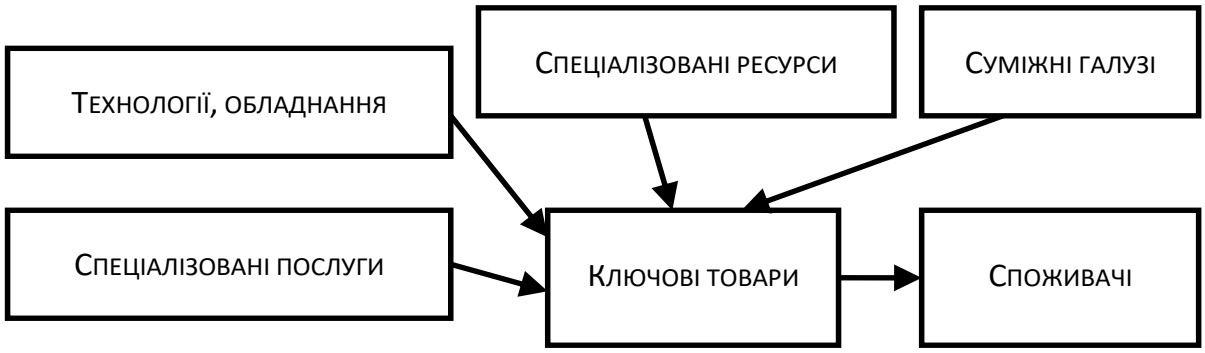


Рис. 21.1. Тривіальна структура кластера

До переваг кластерного підходу відносяться:

– кластери охоплюють зв'язки, взаємодоповнення галузей, розповсюдження технології, навичок, інформації, маркетингових заходів і виявлення вимог споживачів;

– більша частина учасників кластера не конкурує між собою безпосередньо, оскільки вони обслуговують різні сегменти галузі, проте мають низку спільних потреб і можливостей, стикаються із загальними обмеженнями та перешкодами на шляху підвищення продуктивності;

– надають змогу виявити сприятливі можливості для координації дій та взаємного удосконалення у спільних сферах інтересів без загрози конкуренції й обмеження інтенсивного суперництва;

– сприяють підвищенню рівня ефективності ведення діалогу з урядовими структурами, міжнародними організаціями.

Кожна країна за кластерним підходом проходить чотири стадії конкурентоспроможності. Перша стадія (на основі факторів виробництва) передбачає досягнення конкурентних переваг майже виключно за рахунок основних факторів виробництва, що різко звужує коло галузей, які можуть витримати умови міжнародної конкуренції.

На другій стадія (на основі інвестицій) конкурентні переваги базуються на готовності та здатності національних підприємств до активного інвестування. Вирішальним фактором досягнення конкурентоспроможності є здатність національної промисловості сприйняти та покращити іноземну технологію.

Третя стадія (базується на нововведеннях) характеризується нестачею факторів виробництва, яка стимулює використання нових технологій та техніки. Визначальною рисою цієї стадії є зміцнення міжнародних позицій у сфері послуг.

На четвертій стадії (на основі багатства) рушійною силою економіки є досягнутий рівень достатку, який майже неможливо зміцнювати, і навіть підтримувати. Визначальними рисами цієї стадії є нестача інвестицій у промисловості та зростання кількості злиттів і поглинань фірм.

Поряд з підвищенням рівня конкурентоспроможності необхідно розглянути причини її можливої втрати, до яких належать:

– погіршення факторних параметрів;
– невідповідність місцевого та глобального попиту;
– втрата місцевими покупцями своєї вибагливості порівняно з іноземцями;
– цілі компаній, що обмежують темпи інвестицій;
– втрата фірмами здатності до швидкого пристосування;
– послаблення внутрішньої конкуренції.

На рис. 21.2 наведено перелік основних показників та їхній вміст для рівня міжнародної конкурентоспроможності за кластерним підходом

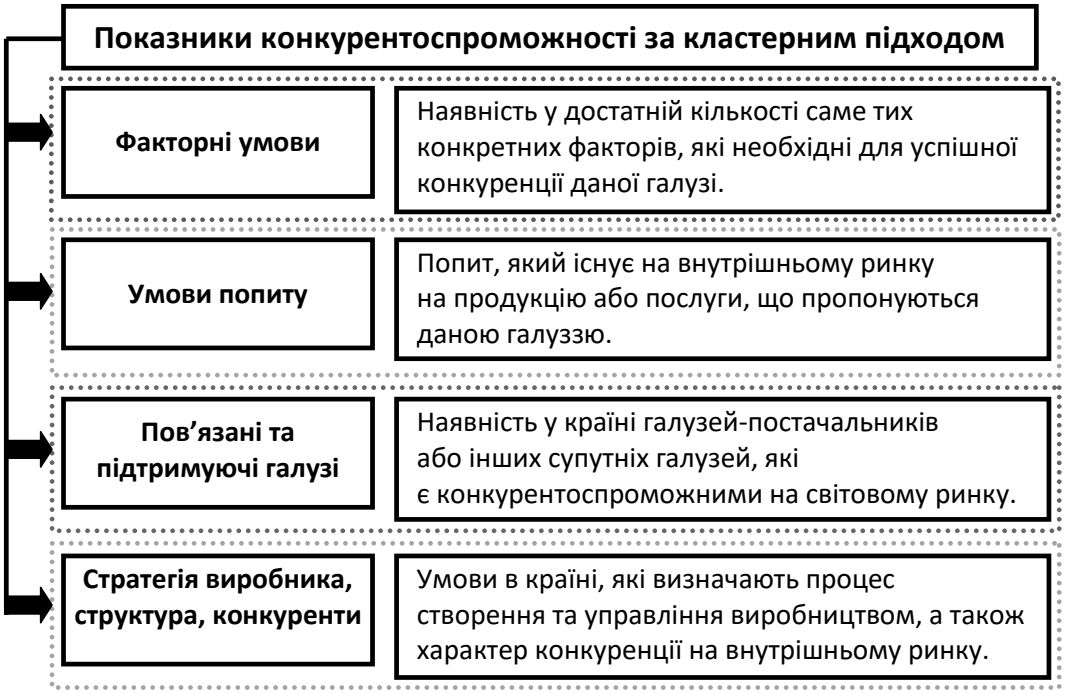


Рис. 21.2. Основні показники рівня міжнародної конкурентоспроможності за кластерним підходом

21.3. Методи оцінки конкурентоспроможності економік країн

Існує два основні підходи до оцінювання конкурентоспроможності національної економіки.

І підхід. Оцінювання на основі відносних вартісних результатів виробництва, тобто оцінювання ринкової вартості виготовленої продукції (торговельний баланс, частка на світових ринках готової продукції та високотехнологічних товарів).

ІІ підхід. Оцінювання використання наявних ресурсів, тобто оцінка рівня собівартості виробництва продукції у країні (зростання

продуктивності праці, рівень заощаджень та інвестицій, витрати на фундаментальну науку, НДДКР, освіту, розвиток людського капіталу).

На основі системного підходу показники конкурентоспроможності розраховують на чотирьох окремих рівнях.

Мікрорівень – конкурентоспроможність на рівні компанії, що визначається як спроможність виробляти необхідні товари відповідної якості за оптимальною ціною у потрібний час, тобто задовольняти потреби покупців повніше, ніж інші фірми. На мікрорівні основними показниками є: прибутковість; середні витрати; загальна продуктивність факторів; зростання загальної продуктивності факторів.

Мезорівень – конкурентоспроможність на рівні галузі. Показники, які розраховуються на рівні фірми, також можуть бути розраховані і на рівні галузі. Тобто, конкурентоспроможна галузь – це угрупування конкурентоспроможних фірм на міжрегіональному та міжнародному рівнях.

Макрорівень – конкурентоспроможність на рівні національних економік. До основних показників належать: дохід на душу населення; сальдо поточного рахунку торговельного балансу; частка на світовому ринку; частка товарів, які мають значну додану вартість, або високотехнологічних продуктів у структурі експорту країни.

Метарівень – конкурентоспроможність на рівні інституціональних організацій, соціокультурних цінностей. Визначається як рівень виробництва, що існує та забезпечується при максимальній відповідності вимогам світового ринку на умовах вільного та справедливого ринку, забезпечуючи при цьому підтримку та збільшення реального доходу населення протягом досить тривалого періоду часу.

Світовий банк розробив у 1986 році методику визначення індексу конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність – це уміння в умовах вільного та справедливого ринку виробляти товари та надавати послуги, що відповідають стандартам міжнародних

ринків, і у той же час підтримувати й підвищувати рівень реальних прибутків своїх громадян у довгостроковому періоді. Даний інтегральний показник враховував 381 показник (100 з яких визначаються за допомогою експертних оцінок), які зведені у 8 агрегованих груп:

– економічний потенціал;
– зовнішньоекономічні зв'язки;
– державне регулювання;
– кредитно-фінансова система;
– інфраструктура;
– система управління;
– науково-технічний потенціал;
– трудові ресурси.

Наприкінці 1997 року запропонована нова методика визначення індексу конкурентоспроможності, яка охоплює 9 критеріїв (100 балів): політичний ризик (25); економічні перспективи (25); зовнішня заборгованість (10); борг у зв'язку з дефолтом або через реструктуризацію боргу (10); рейтинг платоспроможності за кредитними боргами (10); доступ до банківських ресурсів (5); доступ до короткострокових фінансових ресурсів (5); доступ до ринків капіталу (5); надання форфейтингових послуг (5).

Наведені методики не можна вважати досконалими, оскільки переважна більшість показників визначаються на основі експертних оцінок (суб'єктивні оцінки фахівців, опитування та ін.).

Порівняння конкурентоспроможності на макрорівні між країнами включають такі ініціативи як Світовий щорічник конкурентоспроможності (*World Competitiveness Yearbook* (WCY) Міжнародного інституту менеджменту та розвитку (*International Institute for Management and Development* (IMD) і Глобальний звіт конкурентоспроможності (*Global Competitiveness Report*) Всесвітнього економічного форуму (*World Economic Forum* (WEF)). Зазначені два дослідницьких центри щорічно публікують своє бачення здібності країн вижи-

вати у глобальному економічному середовищі. Обидва видання являють собою дослідження кількох десятків країн на основі вивчення цілого ряду критеріїв, покликані визначити ступінь конкурентоспроможності кожної з цих країн і класифікувати розглянуті держави відповідно до отриманих результатів. Не дивлячись на наявну схожість мети, Глобальний звіт конкурентоспроможності та Світовий щорічник конкурентоспроможності відрізняються за методами збирання інформації та опрацювання даних, що призводить до певних розбіжностей при отриманні кінцевого результату.

Світовий економічний форум (*WEF*) (http://weforum.org/) оприлюднює «Звіт про глобальну конкурентоспроможність» («Global Competitiveness Report 20XX»). Для кожної країни розраховується низка індексів та субіндексів, на основі яких складаються глобальні індекси зростання конкурентоспроможності (ІЗК) (*Growth Competitiveness Ranking* – GCR) та індекс ділової конкурентоспроможності (ІДК) (*Business Competitiveness Ranking* – MCR).

За першим індексом (ІЗК) Україна знаходилася на 86-у місці з 104 країн між Венесуелою та Малаві. За другим (ІДК) наша країна посідала 65-е з 93 країн поряд з Шрі-Ланкою, Філіппінами та Гамбією. Серед країн колишнього соціалістичного табору найвище значення показника мала Естонія (20-е місце за ІЗК, 27-е місце за ІДК), Угорщина (39-е, 42-е), Литва (36-е, 36-е). Чехія займає 40-е місце за ІЗК та 35-е місце за ІДК, Словаччина – 43-е і 39-е, Польща – 60-е та 57-е, Грузія – 94-е та 92-е відповідно.

Лідерами за обома рейтингами є США та Фінляндія.

У табл. 21.1 наведені основні індекси для України.

Таблиця 21.1. Економічні індекси України

Організація	Назва рейтингового показника	Дата публікації	Місце та перемі-щення України у рейтингу	Кількість країн у рейтингу
Heritage	Індекс економічної свободи	16 лютого 2022 р.	130 (–3)	177
Foreign Policy Journal	Індекс глобалізації	лютий 2020 р.	44 (0)	203
Trans-parency International	Індекс сприйняття корупції	25 січня 2022 р.	122 (–7)	180
Світовий економіч-ний форум у Давосі (WEF)	Індекси зростання конкурентоспромож ності	10 січня 2023 р.	54 (+6)	104
	Індекси зростання конкуренто-спроможності		54 (+5)	
UNCTAD	Індекс залучення ПІІ	22 вересня 2004 р.	73 (+16)	140
	Індекс потенціалу залучення ПІІ		94 (–2)	
Heritage Foundation	Рейтинг економічних свобод	16 лютого 2022 р.	130 (–3)	170

Рейтинги й показники, які представлені, можуть застосовуватись для такого:

– стеження за позицією країни відносно до інших держав (важливо знати, яке місце у глобальному контексті відводять країні міжнародні експерти, об’єднання та організації);
– установлення пріоритетів (завдяки розумінню відносних сильних і слабких сторін інвестиційного клімату країни,

з точки зору іноземних експертів, можна встановити саме такі пріоритети економічної політики, які допоможуть ефективніше використати сильні сторони та пом'якшити вплив негативних факторів);

– обчислення (завдяки використанню показників, що стосуються рейтингів конкурентоспроможності країни, можна легше оцінити ефективність політичних ініціатив щодо поліпшення загального інвестиційного клімату);

– аргументування (розуміння того, як сильні та слабкі моменти сприймаються зі сторони, може дати цінні орієнтири щодо розробки більш дієвих стратегій рекламування та інформування).

Розділ 22. Міжнародні економічні організації

– Функціональні інтеграційні угруповання
– Механізм сприяння міжнародній економічній діяльності
– Особливості формування світових, континентальних і регіональних організацій

Термінологія:

– функціональні міжнародні організації
– механізм сприяння міжнародній економічній діяльності
– фактори сприяння розвитку міжнародної економічної інтеграції
– етапи економічної інтеграції
– класифікація країн за ступенем реалізації потенціалу
– регіональні інтеграційні угрупування

22.1. Функціональні інтеграційні угруповання

До функціональних інтеграційних угруповань належать світові організації, які координують діяльність економічної, фінансової, технологічної сфер у міжнародній економіці.

Організація «Міжнародний валютний фонд» (англ. *International Monetary Found*, http://www.imf.org/) – реалізує кодекс правил обміну валют і забезпечує компенсаційну фінансову допомогу країнам-учасницям у разі виникнення проблем із їх платіжними балансами. Членами МВФ є 190 держав (на 2023 рік).

Серед основних принципів діяльності МВФ:

– заборона маніпуляції валютним курсом або міжнародною валютною системою;
– зобов'язання проведення, у разі необхідності, інтервенцій на валютних ринках для усунення валютної кризи;
– зобов'язання кожної країни враховувати у політиці інтервенцій інтереси своїх партнерів, особливо тих, у валюті яких здійснюється інтервенція.

Основні цілі МВФ:

– сприяння міжнародному співробітництву, забезпечення механізму консультацій та співробітництва для розв'язання монетарних проблем;
– збалансоване зростання міжнародної торгівлі, збільшення рівня зайнятості, підвищення рівня реальних доходів, а також удосконалення виробничих потужностей;
– підтримання стабільності валютних курсів та обмінних операцій, запобігання невиправданій девальвації національних грошових одиниць;
– прискорення становлення багатосторонньої системи платежів для поточних операцій, прагнення зняття обмежень на обмін валют, що заважає нормальній торгівлі;
– забезпечення тимчасового доступу членів МВФ до загальних ресурсів для надання їм змоги виправити незбалансо-

ваність платіжних балансів без запровадження механізмів, які стримували б підвищення рівня національного чи міжнародного добробуту;

– зменшення тривалості та величини незбалансованості платіжного балансу.

Україна стала членом МВФ 03 вересня 1992 року. Статутний фонд МВФ формується за рахунок внесків держав-членів відповідно до встановлених для кожної з них квоти. Квота України становить 0,42 % (2021 рік). МВФ є найбільшим кредитором України, його частка становить понад 60 % усіх кредитів міжнародних організацій.

Група Світового банку складається з п’яти організацій: МБРР, МАР, МФК, МАГІ та МЦВІС.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку /з групи Світового банку/ (англ. *The International Bank for Reconstruction and Development*) об’єднує 186 держав. Надає позики та допомогу в розвитку країнам із середнім доходом і біднішим кредитоспроможним країнам. Право участі в голосуванні пов’язане з розміром частки країн-членів у статутному капіталі, яка, у свою чергу, залежить від відповідних можливостей кожної країни. МБРР отримує значну суму своїх коштів завдяки продажу облігацій на міжнародних ринках капіталу.

До цілей МБРР належать:

– сприяння реконструкції та розвитку територій держав-членів, їх виробничого потенціалу;

– заохочення інвестицій шляхом надання гарантій або прийняття участі у кредитних та інвестиційних проєктах;

– стимулювання довгострокового збалансованого зростання міжнародної торгівлі, а також підтримка рівноваги платіж-

ного балансу шляхом кредитування проєктів з розвитку виробництва у країнах-членах МБРР.

Україна вступила до МБРР у 1992 році. МБРР є другим після МВФ кредитором України (32,8 % всіх позичок). За класифікацією Світового Банку Україна належала до III категорії країн (рівень доходів нижче середнього), тому термін погашення становить 20 років з пільговим періодом 5 років. Відсотки за кредит сплачуються за плаваючою ставкою та становлять близько 6,5 % річних.

Міжнародна асоціація розвитку (МАР) – *International Development Association* (IDA) – утворена в 1960 році. Нараховує 160 країн-учасниць, які поділяються на дві групи. До першої групи входить 22 високорозвинуті країни, а також Кувейт і Об'єднані Арабські Емірати. Другу групу складають країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою. МАР надає безпроцентні позики найбіднішим країнам. Що стосується більшості фінансових коштів МАР, то вони формуються за рахунок внесків заможніших країн-членів, включаючи деякі країни, що розвиваються.

Міжнародна фінансова корпорація (МФК) – *International Finance Corporation* (IFC) – заснована в 1956 році. Нараховує 182 країни-члени, серед них – Україна (з 1993 р.). МФК сприяє економічному зростанню країн, що розвиваються, через надання фінансової підтримки приватному сектору. Спільно з іншими інвесторами МФК інвестує в комерційні підприємства наданням позик й інвестування в акціонерний капітал.

Багатостороннє агентство з гарантій інвестиціям (БАГІ) – *Multilateral Investment Guarantee Agency* (MIGA) – засноване у 1988 році. Нараховує 175 членів. Україна стала членом БАГІ з 1995 року. БАГІ сприяє підтримці іноземних інвестицій у країнах, що розвиваються,

через надання іноземним інвесторам гарантій від збитків, що виникають внаслідок некомерційних ризиків. Агентство також робить консультативні послуги з метою сприяння урядам у залученні приватних інвестицій та поширенні інформації про інвестиційні можливості в країнах, що розвиваються.

Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних суперечок (МЦУІС) – *International Center for Settlement of Investment Disputes* (ICSID) – заснований у 1966 р. Нараховує 144 члени. Україна є членом організації з 2000 р. МЦУІС сприяє міжнародному інвестуванню за допомогою примирення й арбітражу спірних питань між іноземними інвесторами та країнами, що інвестуються.

ЮНІДО (*United Nations Industrial Development Organization* – UNIDO) засновано в 1967 р. рішенням Генеральної Асамблеї ООН як центральний координуючий орган у сфері допомоги промисловому становленню країн, що розвиваються.

Цілями ЮНІДО є такі:

– сприяння промисловому розвитку та співробітництву на глобальному, регіональному, національному та галузевому рівнях;
– сприяння індустріалізації країн, що розвиваються, у тому числі в галузі розробки природних ресурсів і розвитку інфраструктури;
– надання допомоги країнам з перехідною економікою та країнам, що розвиваються, у реструктуризації та приватизації в промисловості;
– надання технічної допомоги.

Україна стала членом ЮНІДО у 1985 році після укладення Угоди про співробітництво у сфері промислового розвитку. У 2004 році відбулося підписання Рамкової програми співробітництва між Україною та ЮНІДО.

Економічна та соціальна рада ООН (ЕКОСОР) – *United Nations Economicand Social Council* (ECOSOC) – була заснована у 1945 р. ЕКОСОР – головний орган з координації економічної діяльності ООН та спеціалізованих установ, пов'язаних з ООН.

Як один із шести основних органів ООН, Економічна та соціальна рада має такі функції та повноваження:

– обговорює міжнародні економічні та соціальні проблеми глобального та міжгалузевого характеру та розробляє рекомендації щодо політики з цих проблем для країн-членів і для системи ООН;
– проводить дослідження, складає доповіді, розробляє рекомендації з міжнародних проблем в економічній та соціальній сферах для Генеральної Асамблеї, членам Організації та зацікавленим спеціалізованим установам;
– заохочує держави до дотримання прав Людини та основних свобод для всіх;
– скликує міжнародні конференції та розробляє для подання Генеральній Асамблеї проєкти конвенцій з питань, що входять до її компетенції;
– проводить переговори зі спеціалізованими установами відносно домовленостей, угод, що стосуються взаємовідносин цих установ з ООН;
– погоджує діяльність спеціалізованих установ через консультації з ними та надання рекомендацій;
– надає послуги та допомогу (за ухвалою Генеральної Асамблеї) членам ООН, а також спеціалізованим установам на прохання останніх;
– консультує відповідні неурядові організації з питань, які входять до її компетенції.

Організація країн – експортерів нафти (ОРЕС, англ. *The Organization of the Petroleum Exporting Countries*) – картель, що створений нафтовидобувними державами для стабілізації цін на нафту (засно-

вана у 1960 р.). Кількість членів – 12 країн. Членами даної організації є країни, чия економіка залежить від доходів від експорту нафти. Основна мета організації – контроль над світовими цінами на нафту.

Міжнародна агенція з атомної енергії або МАГАТЕ (англ. *International Atomic Energy Agency*) є провідним світовим міжнародним урядовим форумом науково-технічної співпраці у сфері мирного використання ядерної технології. Заснована Агенція у 1957 р. Кількість членів – 151 країна. МАГАТЕ встановлює стандарти ядерної безпеки та захисту довкілля, надає країнам-членам технічну допомогу, а також заохочує обмін науковою та технічною інформацією щодо ядерної енергії.

Однією з важливих функцій Агентства є забезпечення того, щоб ядерні матеріали та обладнання для атомних станцій не використовувалися для військових цілей. Система безпеки МАГАТЕ базується на суворому контролі за використанням ядерних матеріалів, які здійснюють на місцях інспектори МАГАТЕ.

МАГАТЕ збирає інформацію стосовно кожної складової аспекту ядерних технологій та поширює її за допомогою своєї Міжнародної ядерної інформаційної системи у Відні. Разом з ЮНЕСКО Агентство керує Міжнародним центром теоретичної фізики в Трієсті (Італія), а також має у своєму складі три лабораторії для вивчення можливого практичного застосування принципів ядерної фізики. Агентство співпрацює з ВОЗ щодо проблем використання радіації в медицині та біології.

22.2. Механізм сприяння міжнародній економічній діяльності

Міжнародна економічна діяльність підприємства базується на таких основних положеннях і принципах: самостійність, економічна заінтересованість, відповідальність, рівноправність, конкуренція, приватна власність, державне регулювання, соціальне партнерство. Реалізація зазначених принципів і законів попиту та пропозиції створює ефективні умови для сприяння міжнародній економічній діяльності підприємства у глобальних процесах (рис. 22.1).

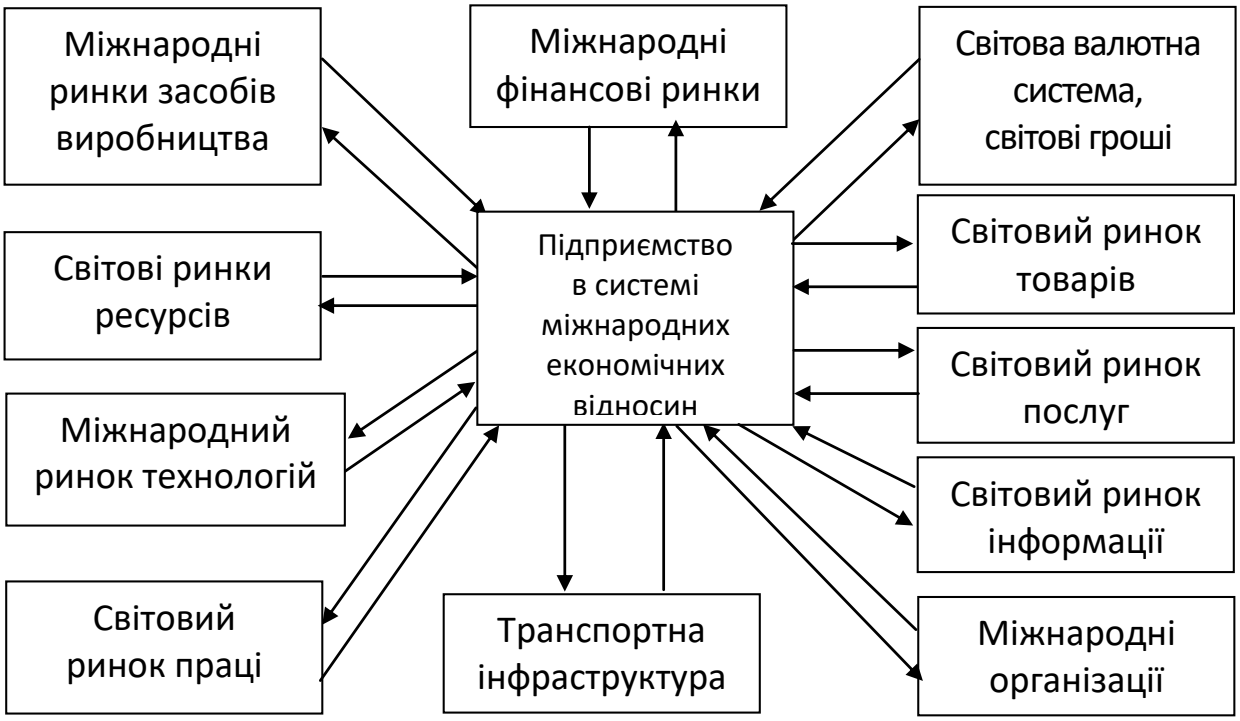


Рис. 22.1. Основні складові механізму сприяння міжнародній економічній діяльності підприємства

Основними регуляторами наведеного механізму є обсяги попиту та пропозиції на засоби виробництва, ціни на ринках, тарифи, обсяги ресурсів, виробничі потужності, курси валют, відсотки на депозити та кредити, ставки податків і відрахувань тощо. Фактори, що сприяють розвитку міжнародній економічній інтеграції (МЕІ), зображені на рис. 22.2.

Початком наддержавного регулювання і сприяння міжнародній економічній діяльності можна назвати затвердження підходу Ліги Націй (1929 р.), який полягав у встановленні певних правил взаємовідносин між ТНК і країнами. Хартія міжнародної торгової організації, яка була підписана у Гавані 24 березня 1948 року, визначала засади регулювання іноземного інвестування, здійснюваного корпораціями. Положення Хартії містили пропозиції щодо захисту іноземних інвестицій та прав урядів приймаючих країн здійснювати контроль за діяльністю на своїй території закордонних філій.

Хартія економічних прав та обов'язків (1974 р.) закріпила положення, спрямовані на обмеження діяльності крупних корпорацій. Цього ж року створені міжурядові комісії ООН з транснаціональних корпорацій та Центр з ТНК. Розпочала діяльність спеціальна «група 77» з вивчення та узагальнення матеріалів, які розкривають зміст, форми та методи діяльності ТНК.

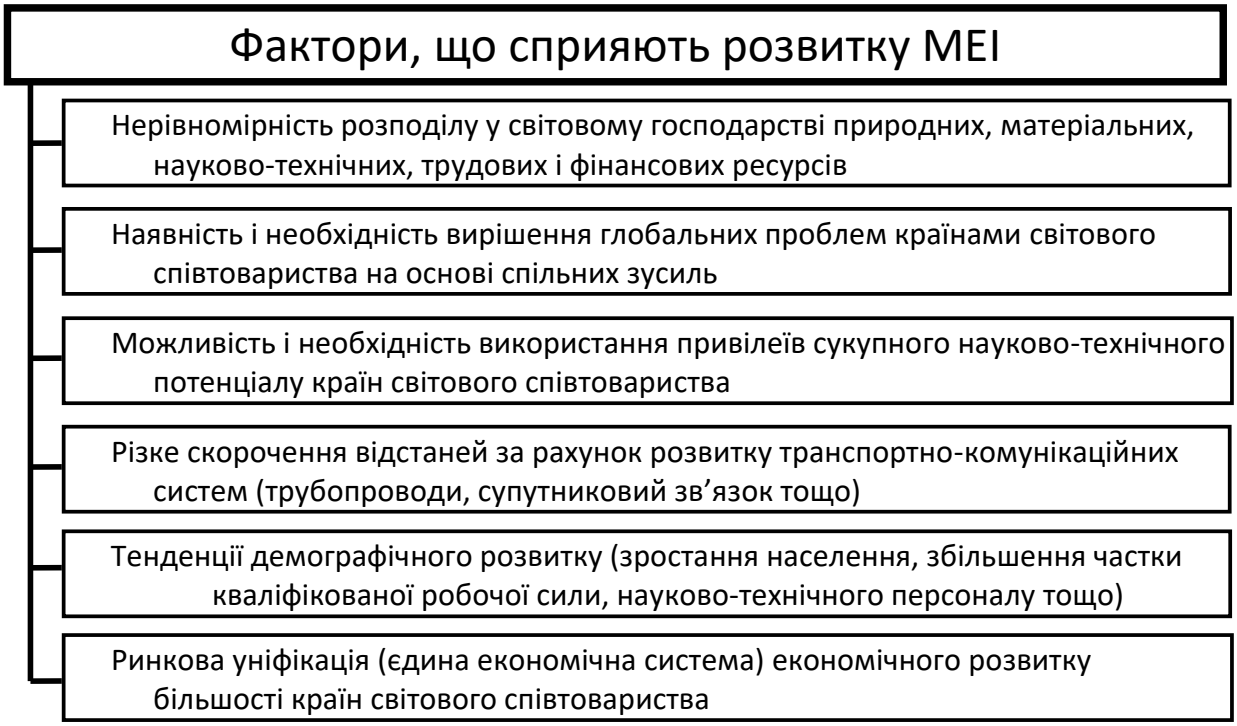


Рис. 22.2. Фактори сприяння розвитку міжнародної економічної інтеграції

Економічна та Соціальна Рада ООН (ЕКОСОР) з метою формулювання обов'язкових правил поведінки ТНК створила Комісію з транснаціональних корпорацій. У 1976 році Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) ухвалила рішення про початок переговорів з питань передачі технологій та здійснення дій, які обмежують ділову активність.

22.3. Особливості формування світових, континентальних і регіональних організацій

Економічна інтеграція на різних етапах розвитку глобалізаційних процесів відзначалася такими особливостями:

З 1945 р. по 50-і роки XX ст. характеризуються домінуванням США, поступовою лібералізацією торгівлі та руху капіталу. Як наслідок, створюється ГАТТ, урегульовуються валютно-фінансові та торговельні відносини. Започатковується валютна система «доларового стандарту». Формуються такі впливові міжнародні організації, як МВФ та МБРР.

У 60-і роки здійснюється формування економічно та політично могутньої тріади з центрами у США, Японії та Європейському співтоваристві. У цей період створюється Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). В активну фазу переходить функціонування ООН, а саме: Конференція з торгівлі та розвитку ООН (ЮНКТАД, http://www.unctad.org/), Організація ООН з промислового розвитку (ЮНІДО, http://www.unido.org/).

У 70-і роки значну політичну владу у світі набуває «Велика Сімка» (G7), яка суттєво починає впливати на роботу таких міжнародних організацій, як МВФ, МБРР, ГАТТ, ОЕСР.

80-і роки характерні поступовим переходом від «холодної війни» до «нового світового порядку». Поява «однополюсності» у політичній рівновазі, поступове роззброєння, розвиток транснаціональних компаній в енергетичній, автомобільній, комунікаційній та інформаційній сферах діяльності.

З початком 90-і роки та до теперішнього часу поступово Європейський Союз набуває вагомості на світовій політичній арені. Особливого значення набуває біржова діяльність. Протистояння від регіональних імперій поступово переходить до протистояння релігій. Від локальних військових конфліктів вектор поступово спрямовується на терористичні заходи, набуває ваги інформаційно-комунікаційне протистояння, застосовуються електронні засоби впливу на економіку країн.

У процесі розвитку інтеграційних угрупувань поступово змінюється статус тієї чи іншої країни. Так, країни, економіка яких активно використовує надбання науки та техніки, беруть значну участь у міжнародному поділі праці, реалізують потенціал у регіональних інтеграційних об’єднань та поділяються на такі:

– «нові індустріальні країни» – випускають товари, що потребують кваліфікованої праці та сучасних технологій;
– менш розвинені з числа розвинених держав в основному займаються виробництвом трудомістких виробів, постачанням сировини на світовий ринок;
– промислово розвинені країни концентрують зусилля на капіталомістких, високотехнологічних виробах.

Країни умовно поділяють на такі типи відповідно до рівня розвитку тієї чи іншої держави та ролі її у регіональних інтеграційних угрупуваннях:

– угрупування першого типу – країни, в економіці яких переважають галузі та підприємства з високим ступенем залучення продукції, що виробляються, для її подальшої пере-

робки у більш розвинених країнах на засадах кооперування у міжнародному поділі праці;

– угрупування другого типу – країни, в економіці яких наявні як певні галузі та підприємства, що залучають з інших країн вироби первинної технологічної переробки, так і певні галузі та підприємства, які самі є об'єктами залучення іншими країнами на засадах кооперування у міжнародному поділі праці;

– угрупування третього типу – країни, в економіці яких переважають галузі та підприємства, що базуються на широкому залученні сировини та продукції, виробляються галузями та підприємствами інших країн на засадах кооперування у міжнародному поділі праці.

Розділ 23. Україна та світова економіка

– Економіка України в міжнародному поділі праці
– Україна та Світова організація торгівлі
– Україна та європейське співтовариство
– Шляхи підвищення впливу країн на міжнародні економічні відносини

Термінологія:

– міжнародний поділ праці
– робоча сила у міжнародному поділі праці
– етапи європейської інтеграції
– Світова організація торгівлі
– СНД

23.1. Економіка України в міжнародному поділі праці

У міжнародному поділі праці Україна характеризується, насамперед, сировинними, капітало- та матеріаломісткими галузями (добувна промисловість, сільське господарство, галузі, що розвиваються на їх базі), а тому структура її експорту складається з сировинних товарів і продукції первинної переробки (табл. 23.1).

Таблиця 23.1. Місце України у світовому розподілі експорту та імпорту товарів (за даними 2017–2022 року, млрд дол, відсотки)

Рейтинг	Експортери	Експорт	Відсоток	Рейтинг	Імпортери	Імпорт	Відсоток
1	КНР	2643,0	15,0	1	США	2352,0	13,1
2	США	2528,3	14,4	2	КНР	1731,0	9,6
3	Німеччина	1811,4	10,3	3	Німеччина	1104,6	6,1
4	Японія	904,9	5,2	4	Великобританія	782,5	4,4
5	Франція	891,2	5,1	5	Японія	766,6	4,3
6	Великобританія	879,9	5,0	6	Франція	524,4	2,9
7	Нідерланди	755,8	4,3	7	П. Корея	514,2	2,8
8	Сінгапур	745,6	4,2	8	Нідерланди	477,8	2,7
9	Південна Корея	669,6	3,8	9	Канада	471,0	2,6
10	Гонконг	649,0	3,7	10	Індія	467,5	2,6
46	Україна	69,0	0,4	45	Україна	44,4	0,3
	ЄС (27)	2279,0	12,3		ЄС (27)	2244,0	12,5
	Світ (196)	17585,0	100,0		Світ (196)	18000,0	100,0

Основу експорту складають: чорні метали та вироби з них (прокат, труби), сільськогосподарські та продовольчі товари (зерно, цукор і вироби з нього, олія, м’ясо, молоко та молокопродукти), продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (азотні добрива, продукти неорганічної хімії), мінеральні продукти (залізна та марганцева руда, концентрати, вугілля, цемент і будівельні матеріали, сіль тощо). Експорт машин, устаткування і транспортних засобів складає менше 18 % від загального його обсягу.

Основу імпортних надходжень становлять: мінеральні продукти, насамперед, паливо (природний газ, вугілля, нафта та продукти її перегонки), машини, устаткування і транспортні засоби. В Україну завозиться продукція хімічної, фармацевтичної, харчової та легкої, деревообробної і целюлозно-паперової галузей.

Держстат України розглядає промисловість за такими секторами: добувна (2 складові); переробна (9 складових, 7 підскладових); виробництво та розподілення електроенергії, газу та води.

У 2021 році найвищий обсяг експорту України мала продукція металургії та аграрного сектору. Більшість галузей вітчизняного виробництва показали суттєвий приріст порівняно з показниками 2020 року. За результатами року обсяг експорту недорогоцінних металів і виробів з них склав 15,98 млрд дол., що на 77 % більше, ніж у 2020 році, а продуктів рослинного походження – 15,55 млрд дол. або на 30,9 % більше показників 2020 року.

До першої п’ятірки за обсягами експорту також входять мінеральні продукти (8,42 млрд дол., зростання на рівні 58 %), жири та олії тваринного або рослинного походження (7,05 млрд дол., зростання на 22,6 %), а також механічне, електрообладнання, машини та механізми (4,82 млрд дол., на 7,4 % більше результатів попереднього періоду).

Позитивні результати у вітчизняних експортерів готових харчових продуктів (3,8 млрд дол., зростання на 13,1 %), продукції хімічної та пов’язаної з нею галузей промисловості (2,76 млрд дол., збільшення на 36,7 %), деревини та виробів з деревини (2,01 млрд дол., на 42,6 % вище показників 2020 р.).

За 9 місяців 2022 року Україна експортувала товарів на суму 33 млрд дол. США, що на 31,5 % менше, ніж обсяг за аналогічний період 2021 року. У 2021 році лідером серед країн-торговельних партнерів України був Китай. 85 % експорту до КНР складала залізна руда, кукурудза, металургійна продукція, ячмінь та соняшникова олія. У 2022 році Китай зайняв 4-ту позицію у рейтингу імпортерів української продукції. Серед основних причин зниження обсягів експорту – проблеми з логістикою агрокультур і значні втрати металургійного сектору України у зв'язку з російсько-українською війною.

У лідери вийшли Польща та Румунія, на які сумарно припадає близько 23 % українського експорту. Уряд України повністю заборонив експорт українських товарів до рф. У регіональному розрізі у 2022 році значно активізувалася співпраця з країнами ЄС. Якщо у 2021 році його частка в імпорті продукції з України становила 41 %, то за 8 місяців 2022 року даний показник вже сягнув позначки у 62 %. Поза межами ЄС найбільше експорту спрямовано до Туреччини, Китаю, та Індії. Загалом частка Азії зменшилась з 32 % до 22 %, СНД — з 13 % до 6 %, Африки — з 9 % до 5 %, Америки — з 4 % до 3 %.

У 2021 році серед експортних категорій товарів перше місце займали чорні метали. У 2022 році вони поступилися першістю зерновим культурам. Скорочення експорту продукції металургії за 8 місяців 2022 року склало 54 %. Серед інших секторів, які зазнали значних скорочень експорту у 2022 році: хімічна продукція — 51 %, машинобудування — 18 %, виробництво меблів — на 18 %, аграрна та харчова продукція — 11 %, одяг та взуття — 10 %.

Завдяки деблокаді українських чорноморських портів з серпня 2022 року стало значно простіше експортувати аграрну продукцію.

Частка аграрної та харчової продукції в загальному експорті України збільшилась з майже 36 % у 2021 році до 46 %. Майже 79 % експорту агро- та харчової продукції припадає на зернові та олійні

культури. Зростає експорт молочної продукції, продуктів переробки овочів, кондитерських виробів, готових м'ясних виробів і борошна. Частка металургійної продукції зменшилась з 24 % до 16 %, а машинобудування – практично не змінилась.

Однією з основних проблем відновлення і розвитку бізнесу є зниження попиту на внутрішньому ринку. У даній ситуації конче необхідно розвивати експорт української продукції, у т.ч. скориставшись втратами частини ринку компаніями росії та білорусі завдяки введеним проти них санкцій. При виході на зовнішні ринки український бізнес може скористатися цілим арсеналом інструментів підтримки — від аналітики зовнішніх ринків, освітніх заходів і консалтингу, інструментів пошуку іноземних партнерів до грантів від держави та донорських організацій.

23.2. Україна та Світова організація торгівлі

СОТ (англ. WTO, *World Trade Organization*) – головний міжнародний регулятор світової торгівлі, місією якого є лібералізація міжнародної торгівлі, усунення дискримінаційних перешкод на шляху потоків товарів і послуг, вільний доступ до національних ринків і джерел сировини. Членами цієї міжнародної організації є 183 країни, частка світової торгівлі становить близько 95 %.

У грудні 1993 року уряд України подав до секретаріату ГАТТ офіційну заяву про намір вступити до СОТ. З 1997 року розпочалися двосторонні переговори уряду України майже з 30 країнами-членами СОТ стосовно позитивної рекомендації Україні щодо вступу до СОТ. 16 травня 2008 року Україна набула повноправного членства у Світовій організації торгівлі.

Основні принципи СОТ:

– принцип найбільшого сприяння – країна має надати своєму партнерові по СОТ такі ж самі привілеї, які вона надає будь-якій іншій державі;
– принцип національного режиму – країни-учасниці повинні встановлювати для товарів своїх партнерів по СОТ такий самий режим, як і для своїх товарів, на власному ринку;
– принцип захисту національної промисловості – якщо країна мусить ввести імпортні тарифи для захисту своєї промисловості, то це мають бути саме митні тарифи, а не торговельно-політичні заходи (квоти, дискримінаційні стандарти і т.п.);
– принцип утворення стійкої основи торгівлі – тарифні рівні, які узгоджені в рамках СОТ, не можуть переглядатися окремою країною-членом в односторонньому порядку;
– принцип сприяння справедливій конкуренції – якщо країна-учасник застосовує субсидії або демпінг, то її торговельний партнер має право використати компенсаційні заходи, які б нівелювали ці дії;
– принцип дій в надзвичайних ситуаціях – якщо країна потерпає від якогось непередбаченого лиха (стихія, соціальні заворушення), то вона може тимчасово вийти за межі взятих на себе торговельних обов'язків (може підвищити тариф, увести квоти), але все це має відбуватися за узгодженням з СОТ;
– принцип регіональних торговельних домовленостей – для регіональних інтеграційних угрупувань може встановлюватися особливий режим, виключення з узгоджених правил.

СОТ є напівзакритою організацією, оскільки доступ до неї обмежено досить жорсткими умовами як економічного, так і політичного характеру. Кожен новий член СОТ отримує суттєві пільги на світовому ринку.

Приєднання до СОТ для України має стратегічне значення з точки зору двох важливих факторів:

1) передумова для подальшої поступової інтеграції України у європейські та світові процеси та структури;
2) системне реформування національної економіки згідно з принципами лібералізації та відкритості ринку.

Членство України у СОТ визначає наступні привілеї:

– зменшення тарифних і нетарифних обмежень для українських товарів практично на всіх світових ринках;
– можливість змінити структуру експорту в бік підвищення частки високотехнологічної продукції;
– кількісне та якісне поліпшення української торгівлі, яке відбудеться одночасно щодо 183 країни СОТ, на які припадає близько 90 % світової торгівлі;
– забезпечення справедливого вирішення торговельних спорів;
– застосування антидемпінгових і компенсаційних заходів з метою захисту внутрішнього ринку;
– введення тимчасових обмежень імпорту у випадках виникнення проблем з платіжним балансом.

Зі вступом України до СОТ скасовуються більшість пільг на сплату ввізного мита, що надаються суб’єктам зовнішньоекономічної діяльності. Це може призвести до суттєвого збільшення частки оподаткованого імпорту у загальному обсязі імпорту. Створення однакових умов для платників податків сприятиме покращенню інвестиційного клімату, зростанню обсягу інвестицій, прискоренню економічного розвитку.

Основні наслідки вступу України до СОТ:

– інтеграція до міжнародної ринкової економіки, створення правових засад для стабільного та передбачуваного ведення підприємницької діяльності та міжнародної торгівлі;

– збільшення обсягів надходжень прямих іноземних інвестицій у 1,5–2 рази;
– спрощення умов доступу до ринків 164 країни-членів, що входять до Світової організації торгівлі;
– сприяння вирішення торговельних спорів (механізм урегулювання передбачений нормами СОТ);
– пожвавлення торговельно-економічних зв'язків;
– зростання надходження до Державного бюджету (скасування пільг, кількісне збільшенню бази для справляння митних платежів, зростання обсягів виробництва, активізації торговельного обороту;
– доступ до ширшого асортименту товарів і послуг.

Перед Україною залишається низка зобов’язань, взятих у процесі вступу до СОТ. Частина з них була виконана у 2010 р., а саме:

1) Україна приєдналась до низки секторальних «нульових» домовленостей про зниження ставок на такі групи товарів: сталь, іграшки, деревина, кольорові метали, фармацевтичні препарати, папір, сільськогосподарська техніка, меблі, інформаційні технології, наукове, медичне обладнання, будівельна техніка, дистильовані спирти (останнє через три роки після вступу), цивільна авіації (до кінця 2010 року);
2) Україна приєдналась до секторальної гармонізації з хімічних товарів (5,5 % – 6,5 %), текстилю та одягу (0 % – 17,5 %). Переважна більшість секторальних домовленостей охоплює комплектуючі та сировину для виробництва технологічної продукції, а не товари споживчого вжитку (кінцева продукція);
3) продукція, яка належить до секторів наукового, медичного обладнання та інформаційних технологій здебільшого не виробляється вітчизняними підприємствами, або виробляється на рівні застарілих на декілька поколінь технологічних схем, що не відповідає сучасному попиту. Зниження

тарифного захисту цієї продукції призведе до позитивних наслідків у зв'язку із збільшенням надходження на внутрішній ринок так званого «інвестиційного імпорту» у ці галузі та сприятиме розвитку внутрішнього ринку в зазначених сферах;

4) для окремих видів транспортних засобів встановлено перехідний період до 2013 року з поступовою зміною ставки ввізного мита з 10 % на момент вступу до 5 % на кінець перехідного періоду. Для транспортних засобів, оснащених електричними двигунами, перехідний період тривав до кінця 2010 року з відповідним зниженням ввізного мита з 10 % до 8 %;
5) середньоарифметична ставка кінцевого зв'язаного рівня ввізного мита становить 11,16 % для сільськогосподарських продуктів і 4,85 % для промислових товарів.

Країни, що приєднуються до СОТ, відповідно до Угоди СОТ про сільське господарство беруть на себе певні зобов'язання щодо такого: державної підтримки сільського господарства; доступу на ринок сільськогосподарських і продовольчих товарів; санітарних і фітосанітарних заходів, експортної конкуренції в сільськогосподарській і продовольчій торгівлі.

Згідно з домовленостями, Україна не має зобов'язань перед СОТ по скороченню державної підтримки, є лише зобов'язання не перевищувати її річний рівень. Сукупний вимір державної підтримки сільського господарства України не повинен перевищувати 3 млрд 43 млн грн. Крім того, додатково Україна може кожен рік витрачати до 5 % від річної вартості виробництва валової продукції сільського господарства на програми державної підтримки.

Україна може витрачати непродуктову підтримку у розмірі 3 млрд 51 млн грн, яка менша, ніж 5 % від вартості валової продукції сільського господарства та 2 млрд 424 млн грн у вигляді «зелених програм» підтримки сільськогосподарських виробників.

Зі вступом до СОТ Україна виконує вимоги Угоди про санітарні та фітосанітарні заходи та здійснює реформування повноважень своїх наглядових і контролюючих органів у цій галузі. Україна дозволятиме імпорт м'яса та м'ясопродуктів, що були вироблені з використанням гормонів росту.

23.3. Україна та європейське співтовариство

Рівні, напрями, ефективність співробітництва України та європейського співтовариства безпосередньо залежить від того чи іншого етапу економіко-політичного розвитку як України, так і країн Європи. Наведемо етапи європейської інтеграції та їх відношення до співробітництва з Україною.

Підготовчим етапом можна вважати реалізацію плану Маршала, при якому європейські країни в 1948 році створили організацію європейського економічного співробітництва. Значна кількість європейських країн були соціалістичними.

Першим етапом створення Європейського Союзу є підписання Паризького договору (08.04.1951 р.) про створення «Європейського об'єднання вугілля та сталі», який набрав чинності у серпні 1952 року. Країнами-засновниками стали Федеративна Республіка Німеччина, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург. Передусім – це країни Західної Європи.

Другий етап (етап формування зони вільної торгівлі (1958–1969 рр.)) розпочався 25.03.1957 р. підписанням Римського договору про створення Європейського економічного співробітництва та Євратома. Римський договір набрав чинності з початку 1958 року.

Відповідно до договору поступово відмінено мито та кількісні обмеження на взаємну торгівлю, встановлено загальний митний тариф, введено загальну митну політику. Між окремими країнами виникли часткові зони вільної торгівлі. Певним чином складається

співробітництво між республіками Радянського Союзу й Західною Європою.

Третій етап (етап митного союзу (1968–1976 рр.)) розпочався зі створення Європейських співтовариств і митного союзу. Відбувається розвиток переваг митного союзу та зовнішньої торгової політики відносно до третіх країн, формується єдина сільськогосподарська політика та політика охорони навколишнього середовища.

Четвертий етап (етап спільного ринку (1987–1992 рр.)) характеризується тим, що на основі Єдиного європейського акту створено внутрішній ринок країн Європейського Союзу. Формуються досить тісні економічні зв'язки з країнами ЄС. Україна розглядається як ринок збуту та джерело високоінтелектуальної робочої сили.

П'ятий етап (етап економічного союзу (з 1992 р.)) розпочався підписанням договору про створення Європейського Союзу (01 листопада 1993 року), узгодження валютної політики. Цей етап поділяється на такі стадії:

– 1990–1993 рр. – валюти країн Європейського Союзу мають вільний обіг у межах європейської валютної системи;
– 1994–1998 рр. – створюється Європейський валютний інститут і підсилюється координація макроекономічної політики;
– з 1999 р. – взаємно фіксуються курси валют, вводиться євро, створюється єдиний європейський центральний банк.

На даний момент членами ЄС є 27 країн: Німеччина, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Австрія, Греція, Данія, Ірландія, Іспанія, Португалія, Фінляндія, Швеція, Чехія, Угорщина, Польща, Словенія, Словаччина, Естонія, Литва, Латвія, Кіпр, Мальта, Болгарія, Румунія, Хорватія.

Відносини України з ЄС головним чином ґрунтуються на Угоді про партнерство і співробітництво, що набула чинності в 1998 році.

Вона підкреслює повагу до основних спільних цінностей як основи для співробітництва, забезпечує відповідні рамки для політичного діалогу, запроваджує основні спільні цілі на основі гармонійних економічних відносин, сталого розвитку, співробітництва в низці галузей.

До пріоритетних галузей співробітництва належать:

– енергетика та ядерна безпека (заходи з подолання наслідків Чорнобильської катастрофи);
– торгівля (двостороння угода щодо доступу до ринку товарів і послуг та про підтримку з боку ЄС адаптації українського законодавства відповідно до багатосторонніх правил системи СОТ);
– судочинство;
– внутрішні справи;
– захист навколишнього середовища (робоча група з питань зміни клімату, що фокусується на реалізації положень Кіотського Протоколу та на проєктах технічної допомоги);
– транспорт (інтеграція транспортної інфраструктури України до європейської транспортної мережі в рамках програм Пан-європейські транспортні коридори, Чорне море та ТРАСЕКА;
– наука та технології (двостороння угода про співробітництво 2002 року – співпраця за 6 та 7 Рамковими Програмами та ін. ЄС також надає фінансову підтримку Науково-технологічному центру в Україні (STCU) та через ІНТАС – міжнародну асоціацію для сприяння співробітництву між науковцями з країн колишнього Радянського Союзу);
– інвестиції;
– прикордонне співробітництво (єврорегіони).

Значно розширилися можливості для майбутнього зміцнення двосторонніх відносин після ухвалення 11 березня 2003 року Послання Європейської Комісії «Ширша Європа – сусідство», у якому було окреслено нові рамки відносин з Україною, Молдовою та Середземноморськими країнами.

Україна бере участь у проєкті співробітництва з ЄС, яке носить назву «Східне партнерство». Дане співробітництво започатковано 07 травня 2009 року та є специфічним східним виміром Європейської політики сусідства. Учасниками цієї програми є 27 країн-членів ЄС, а також Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Молдова та Україна. Білорусь у 2021 році призупинила свою участь у форматі через запроваджені Євросоюзом санкції проти представників режиму Олександра Лукашенка. Вірменія й Азербайджан, що традиційно мають тісні зв'язки з рф, не планують підписувати з Євросоюзом угод про асоціацію, що передбачають поглиблену співпрацю. Україна, Грузія й Молдова об'єдналися у формат «Асоційоване тріо», домовившись ще активніше працювати в напряму євроінтеграції.

Хоча східні партнери мають неідентичні цілі стосовно ЄС, усі вони намагаються зміцнити свої відносини з Європейським Союзом. Таким чином, Східне партнерство стало відповіддю ЄС на виклики та прагнення країн-партнерів. ЄС пропонує своїм партнерам нові угоди асоціації, що можуть включати договори щодо зони вільної торгівлі для тих країн, які здатні й прагнуть до такого:

– поступова інтеграція в економіку ЄС;
– полегшення подорожування до ЄС шляхом послідовної лібералізації візового режиму, що супроводжується заходами по боротьбі з нелегальною імміграцією.

«Східне партнерство» пропонує додаткове фінансування для проєктів, спрямованих на усунення соціально-економічних дисба-

лансів і підвищення стабільності у країнах-партнерах, а також сприяє посиленню енергетичної безпеки, стимулюванню економічного та соціального розвитку, проведенню секторальних реформ тощо. Зазначене співробітництво надає як двосторонні, так і багатосторонні можливості посиленої кооперації. Країни-партнери будуть наближатися до ЄС з оглядом на їхні індивідуальні можливості, але разом із тим вони зможуть інтенсивніше співпрацювати над питаннями, пов'язаними з ЄС, мають змогу обмінюватися своїм досвідом і найкращими практиками.

Європейський Союз виявляє зацікавленість у зміцненні, збільшенні обсягів і прозорості торговельно-економічних відносин з Україною. Переговори між Україною та Європейським Союзом щодо укладення нової посиленої угоди на заміну Угоди про партнерство та співробітництво розпочалися у березні 2007 р. відповідно до Плану дій Україна–ЄС. 16 вересня 2014 р. Верховна Рада України та Європейський Парламент синхронно ратифікували Угоду про асоціацію між Україною та ЄС. З 01 листопада 2014 р. здійснювалося її тимчасове застосування до моменту набрання нею чинності. 01 січня 2016 року між Україною та ЄС почала діяти угода про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі, яка передбачала скасування більшості митних обмежень на значну частину українських товарів. 01 вересня 2017 року після тривалого процесу ратифікації Угода про асоціацію між Україною та ЄС набула чинності у повному обсязі.

Положення Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у частині запровадження поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВ ЗВТ) передбачають поступове взаємне зниження і скасування ввізних мит на товари. ПВ ЗВТ також визначає зобов'язання України щодо проведення економічних реформ, зокрема у сфері технічного регулювання, санітарних і фітосанітарних заходів, підвищення стандартів якості та безпечності продукції.

Для українського бізнесу ПВ ЗВТ з ЄС відкрила низку нових можливостей:

– вихід на один з найбільших, найпотужніших і найбільш захищених ринків світу;
– вирівнювання умов конкуренції та створення передумов для нарощення обсягів експорту до країн ЄС;
– збільшення кола потенційних споживачів української продукції;
– можливість знайти нових партнерів і диверсифікувати свої експортні потоки з метою мінімізації ризиків у разі неможливості доступу на ринки певних країн СНД;
– спрощення процесів залучення технологічних та інноваційних рішень, що реалізуються у країнах ЄС;
– зниження нетарифних обмежень у торгівлі сільськогосподарською продукцією у рамках співробітництва у сфері санітарних і фітосанітарних заходів;
– спрощення виходу української продукції на ринки третіх країн.

19 травня 2022 року Європейський парламент підтримав скасування імпортних мит на весь український експорт до Євросоюзу на один рік для підтримки економіки України. Цей крок став безпрецедентним жестом підтримки країни у стані війни. Рішення Європарламенту стало відповіддю на наслідки війни росії проти України, яка обмежує можливості країни для торгівлі. Запропоновані заходи повністю скасують ввізне мито на промислову продукцію, ввізне мито на фрукти та овочі, а також антидемпінгове мито та захисні заходи щодо імпорту сталі терміном на один рік. Прийняті рішення значно полегшують поставку українських промислових і сільськогосподарських товарів до ЄС.

Єврокомісія розробила план дій для сприяння експорту сільськогосподарської продукції України для забезпечення альтернативних логістичних маршрутів з використанням усіх видів транспорту,

що з’єднують ЄС з Україною. ЄС є найважливішим торговельним партнером України, на якого припало понад 40 % її загальної торгівлі у 2021 році. Україна була 15-м за величиною торговельним партнером ЄС, що становить близько 1,2 % загальної торгівлі ЄС.

23.4. Шляхи підвищення впливу України на міжнародні економічні відносини

Основні складові участі країни у міжнародних економічних відносинах такі:

– адаптація законодавчої бази держави до міжнародного законодавства, забезпечення вимог стосовно прав Людини;
– економічна інтеграція, розвиток торговельних відносин з іншими країнами, інтеграційними угрупованнями;
– адаптація соціальної політики країни до світових стандартів;
– гармонізація вітчизняних технічних стандартів до ISO;
– культурно-освітня та науково-технічна інтеграція;
– регіональна інтеграція;
– галузева співпраця та участь у міжнародному поділі праці;
– співробітництво у галузі охорони довкілля;
– співпраця у військовій сфері;
– позитивні тенденції у загальновизнаних міжнародних рейтингах.

Після проголошення незалежності України участь у діяльності Організації Об'єднаних Націй було визначено одним з пріоритетних напрямів зовнішньої політики нашої держави.

Іншою впливовою організацією у сфері міжнародних економічних відносин є Світова організація торгівлі (СОТ) як правова та інституціональна основи світової торговельної системи.

Стратегія інтеграції України у світове господарство має такі два взаємопов'язані напрями:

– входження у загальносвітовий економічний простір з урахуванням його регіональних напрямів;
– участь у поділі праці на новій економічній основі з країнами СНД.

Україна є одним із співзасновником ООН. Активну участь у розробці Статуту ООН, що був підписаний 26 червня 1945 р. і набув чинності 24 жовтня 1945 р., брали представники України. Глава делегації України на конференції у Сан-Франциско, Міністр закордонних справ УРСР Д. Мануїльський головував у Першому комітеті, де були розроблені Преамбула та Глава 1 «Цілі та принципи» Статуту. Україна серед перших підписала Статут і увійшла до групи засновників ООН, що складалася з 51 держави. Зараз членами ООН є 193 держави.

Важливим чинником впливу на економіко-політичну ситуацію на територіальному рівні є створення і функціонування регіональних організацій таких, наприклад, як ГУАМ (Грузія, Україна, Азербайджан, Молдова), ОЧЕС (Організація чорноморського економічного співробітництва), ЄС та інші.

Участь у міжнародних організаціях дає змогу найбільш ефективно впливати на світові економічні процеси. Зокрема, Україна входить до таких міжнародних організацій:

– ООН (Організація об'єднаних націй);
– МВФ (Міжнародний валютний фонд);
– ЮНІДО (Організація ООН з промислового розвитку);
– МАГАТЕ (Міжнародне агентство з атомної енергетики);
– ІКАО (Організація міжнародної цивільної авіації);

– ГАТТ/СОТ (Генеральна угода з тарифів і торгівлі / Світова організація торгівлі);
– СБ (Світовий банк);
– ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку);
– МОП (Міжнародна організація праці);
– ПРООН (Програма розвитку ООН);
– ВОІВ (Всесвітня організація інтелектуальної власності);
– ВПС (Всесвітній поштовий союз);
– ІМО (Міжнародна морська організація);
– ВООЗ (Всесвітня організація охорони здоров'я).

Спортивні досягнення представників України сприяють створенню позитивного іміджу держави за її межами. Важливою складовою міжнародної спортивної діяльності є участь у спортивних змаганнях світового рівня (чемпіонати світу, Олімпіади тощо) та організація або участь у організації подібних змагань на території країни.

Іншим видом підвищення рівня позитивного образу країни є участь у культурних і розважальних заходах за участю іноземних країн. До них варто віднести – міжнародні пісенні конкурси, міжнародні конкурси у царині кіно- та інших видів мистецтв.

Контрольні запитання

Розділ 1. Принципи функціонування міжнародної економіки

1. Надайте декілька визначень поняття «міжнародна економіка».
2. Зобразіть графічно ринки, які розглядаються міжнародною економікою.
3. Опишіть характерні риси товарів, що торгуються і товарів, що не торгуються.
4. Зазначте показники міжнародної торгівлі та приведіть їхні формули.
5. Запропонуйте метод визначення рівноважної ціни на світовому ринку.
6. Запропонуйте класифікацію факторів виробництва, які використовуються у міжнародній економіці.
7. Охарактеризуйте основні складові переміщення факторів виробництва у міжнародній економіці.
8. Опишіть види міжнародних економічних операцій.
9. Опишіть структуру міжнародної економіки за двома основними напрямами.
10. Запропонуйте поділ економічних суб’єктів у міжнародній економіці

Розділ 2. Класичні теорії міжнародної торгівлі

1. Приведіть припущення і положення теорії меркантилізму.
2. Зазначте важливі обмеження та основні недоліки теорії меркантилізму.
3. Охарактеризуйте положення теорій абсолютних і порівняльних переваг.
4. Наведіть основні припущення, переваги та недоліки теорії абсолютних переваг.
5. Приведіть основні припущення, переваги та недоліки теорії порівняльних переваг.

6. Охарактеризуйте підхід до опису міжнародної торгівлі в теорії Хекшера-Оліна.
7. Наведіть основні припущення, переваги та недоліки теорії Хекшера-Оліна.
8. Опишіть основні практичні результати, які отримав В. Леонтьєв при перевірці теорії Хекшера-Оліна.
9. Наведіть пояснення парадоксу Леонтьєва стосовно торгівлі капіталомісткими та трудомісткими товарами.
10. Зобразіть графічно пояснення парадоксу Леонтьєва.

Розділ 3. Альтернативні теорії міжнародної торгівлі

1. Наведіть поняття теорії специфічних факторів виробництва.
2. Зазначте припущення, переваги та недоліки теорії специфічних факторів виробництва.
3. Наведіть математичну та графічну моделі теорії специфічних факторів виробництва.
4. Надайте визначення та опишіть теорему Столпера-Самуельсона.
5. Надайте визначення та опишіть теорему Рибчинського.
6. Наведіть положення ефекту масштабу в міжнародній економіці.
7. Опишіть модель торгівлі за недосконалої конкуренції.
8. Доведіть можливість економії на масштабах при виробництві різної кількості видів продукції.
9. Охарактеризуйте модель міжнародної торгівлі на основі розбіжностей у смаках та уподобаннях.
10. Наведіть основні фактори та складові моделі міжнародної торгівлі на основі розбіжностей у смаках та уподобаннях.
11. Обґрунтуйте неможливість рівності обсягів заощаджень та обсягів споживання.
12. Поясніть, чому неможливо знизити рівень безробіття за рахунок підвищення інфляції у довгостроковій перспективі.

13. У чому полягає одночасна наявність явищ безробіття та дефіциту робочої сили на ринку праці?

Розділ 4. Тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

1. Поясніть на прикладах сутність понять «свобода торгівлі» та «протекціонізм».
2. Приведіть основні аргументи обмеження зовнішньої торгівлі та механізм їх дії.
3. Розрахуйте на реальному прикладі показник ефективності протекціонізму.
4. Наведіть класифікацію митних зборів і формули їхні обчислення.
5. Охарактеризуйте відмінності адвалорного, специфічного та комбінованого мита.
6. У чому полягають відмінності між номінальним та ефективним видами митних зборів?
7. Доведіть наявність залежності обсягів міжнародної торгівлі та надходжень до бюджету держави від ставки митних зборів.
8. Обґрунтуйте принцип визначення оптимального рівня мита.
9. Графічно обґрунтуйте механізм захисту вітчизняного товаровиробника митним тарифом.
10. У чому полягають переваги та недоліки використання митного тарифу різної ставки?

Розділ 5. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

1. Наведіть основні положення та використання нетарифних бар’єрів.
2. Обґрунтуйте необхідність використання тарифних квот у міжнародній торгівлі.
3. Наведіть приклади використання кількісних обмежень у міжнародній торгівлі.

4. Доведіть необхідність використання процедури ліцензування у міжнародній торгівлі.
5. Запропонуйте механізм субсидування окремих видів товарів і послуг.
6. Опишіть механізм використання демпінгу в торгівлі.
7. Охарактеризуйте основні тенденції державного регулювання міжнародної торгівлі.
8. У чому полягає різниця між режимом найбільшого сприяння та національним режимом.
9. Зазначте спільні та відмінні риси основних важелів режиму обмежень.
10. Наведіть приклади використання технічних бар'єрів у міжнародній торгівлі.

Розділ 6. Міжнародна торгівля послугами

1. Доведіть на прикладах наявність тенденції щодо значних обсягів міжнародної торгівлі послугами.
2. Охарактеризуйте складові міжнародної торгівлі послугами.
3. Приведіть передумови створення міжнародної системи Інкотермс.
4. Обґрунтуйте необхідність перегляду складу та положень міжнародної системи Інкотермс з плином часу.
5. Розкрийте принципи формування абревіатур міжнародної системи Інкотермс.
6. Охарактеризуйте суть і місце ділових поїздок у міжнародній економіці.
7. Розкрийте суть кожного способу постачання послуг за умовами ГАТС.
8. Приведіть перелік обмежень, які за угодою ГАТС не накладаються на торгівлю послугами.
9. Розкрийте суть інструментів державного регулювання міжнародної торгівлі послугами.

10. Надайте приклади кількісних обмежень, які виключаються з міжнародної торгівлі послугами.

Розділ 7. Міжнародний рух капіталу

1. Опишіть основні положення теорій, у яких розглядаються мобільні фактори виробництва.
2. Порівняйте положення теорії ЖЦТ і теорії життєвого циклу торгівлі та інвестицій.
3. Приведіть перелік установ-посередників у міжнародному русі капіталу.
4. Охарактеризуйте форми вивозу капіталу.
5. Класифікуйте причини експорту та імпорту капіталу.
6. Опишіть основні правила міжнародного інвестування.
7. Приведіть класифікацію інвестицій за видами та формами.
8. Приведіть класифікацію компаній за відсотком прямих іноземних інвестицій.
9. Розкрийте суть основних компонентів прямих іноземних інвестицій.
10. Приведіть приклади появи ефектів заміщення та експансії у міжнародній діяльності.

Розділ 8. Міжнародний поділ праці та транснаціональне кооперування

1. Наведіть перелік передумов міжнародного поділу праці.
2. Опишіть різницю між міжнародною спеціалізацією та міжнародним виробничим кооперуванням.
3. Охарактеризуйте суть кожного виду міжнародного поділу праці.
4. Наведіть приклади міжнародної кооперації у науково-технічній сфері.
5. Розкрийте суть трансфертних цін і визначте їх вплив на світову економіку.
6. Приведіть характеристики трансфертних цін.

7. Охарактеризуйте передумови виникнення транснаціоналізації.
8. Приведіть основні характерні риси транснаціональних компаній.
9. Опишіть еволюцію поколінь транснаціональних компаній.
10. Приведіть основні відмінності між поколіннями транснаціональних компаній.

Розділ 9. Позичковий капітал і міжнародне кредитування

1. Наведіть основні положення міжнародного кредитування.
2. Охарактеризуйте цільове призначення міжнародних кредитів.
3. Зазначте характерні риси позичкових капіталів у міжнародній економіці.
4. Опишіть основні відмінності між прямими та портфельними інвестиціями.
5. Наведіть класифікацію портфельних інвестицій.
6. Наведіть складові обліку міжнародного руху портфельних інвестицій у платіжному балансі.
7. Охарактеризуйте динаміку портфельних інвестицій в економіку України.
8. Наведіть складові зовнішнього боргу країни.
9. Опишіть механізм обслуговування зовнішнього боргу.
10. Зазначте перелік фінансових ризиків при зовнішніх запозиченнях.

Розділ 10. Міжнародна трудова міграція

1. Наведіть складові міжнародної трудової міграції.
2. Запропонуйте класифікацію міграційних процесів.
3. Охарактеризуйте етапи та причини міжнародної міграції.
4. Визначте основні чинники міжнародних міграційних процесів робочої сили.
5. Наведіть позитивні та негативні наслідки міграції.

6. Опишіть основні завдання Міжнародної організації праці.
7. Охарактеризуйте методи регулювання міжнародних міграційних процесів.
8. Наведіть класифікацію робочої сили за категоріями.
9. Опишіть особливості міграції висококваліфікованої робочої сили.
10. Приведіть основні потоки та структуру міграції з України.

Розділ 11. Теоретичні засади міжнародного науково-технічного співробітництва

1. Охарактеризуйте поняття науково-технічного прогресу та фактори його впливу на світову економіку.
2. Назвіть етапи та основні напрями науково-технічного розвитку.
3. Охарактеризуйте концепцію сталого розвитку.
4. Наведіть методику вимірювання індексу сталого розвитку.
5. Яким чином проявляється хвилеподібний характер зрушень у світовій економіці за довгостроковий період?
6. Класифікуйте та опишіть основні економічні цикли.
7. Охарактеризуйте фази та типи життєвого циклу інновацій.
9. Надайте визначення «технологічного укладу» та «техніко-економічної парадигми».
10. Зазначте особливості державної науково-технічної політики та її вплив на розвиток національної економіки.
11. Опишіть спільні риси моделей «технологічного розриву» та «життєвого циклу продукту».

Розділ 12. Форми міжнародної передачі знань і технологій

1. Охарактеризуйте національне та міжнародне законодавство у сфері правового захисту технологій.
2. Зазначте основні положення угоди ТРІПС.
3. Приведіть структуру світового ринку технологій.
4. Опишіть зміст правових форм захисту технологій.

5. Наведіть перелік складових нематеріальних активів.
6. Охарактеризуйте ліцензії, які використовуються у міжнародній торгівлі технологіями.
7. Наведіть формули розрахунку ціни на ліцензії у міжнародній торгівлі технологіями.
8. Опишіть відмінності між роялті та паушальними платежами.
9. Охарактеризуйте підходи до економічної оцінки експорту та імпорту технологій.
10. Наведіть критерії оцінювання рівня ефективності міжнародної торгівлі технологіями.

Розділ 13. Міжнародна торгівля науково-технічними розробками

1. Охарактеризуйте місце та сутність трансферу технологій у міжнародному співробітництві.
2. Сформулюйте та опишіть основні форми трансферу технологій на світовому ринку.
3. Надайте оцінку показнику патентної активності в Україні.
4. Наведіть некомерційні форми передачі технологій.
5. Назвіть ознаки, за якими заходи щодо технологічного обміну можуть бути віднесені до некомерційних форм.
6. Сформулюйте цілі, які досягаються при проходженні стажування науково-технічними фахівцями закордоном.
7. У чому проявляється асиметричний характер участі України у міжнародному обміні освітніми послугами?
8. Яка основна мета промислового шпіонажу?
9. Надайте класифікацію методів промислового шпіонажу.
10. У чому проявляється технологічне піратство?
11. Зазначте основні підходи до процесу ціноутворення у сфері міжнародного науково-технічного співробітництва.
12. Охарактеризуйте роль оподаткування, мита та зборів у процесі міжнародного співробітництва.

13. Обґрунтуйте на прикладі вигоду від використання трансфертних цін.

Розділ 14. Міжнародний обмін інженерно-технічними послугами

1. Наведіть основні передумови, які обумовлюють розвиток ринку інженерно-технічних послуг.
2. Опишіть основні складові міжнародної угоди на консультативний інжиніринг.
3. Наведіть основні методи розрахунку винагороди консультантів з надання інженерно-технічних послуг.
4. Класифікуйте лізинг за видами, періодами та формами.
5. Зазначте та опишіть види міжнародної оренди залежно від терміну.
6. Опишіть особливості, переваги лізингових операцій та фактори, які впливають на їх здійснення.
7. Надайте розширене визначення міжнародному інженерно-технічному обміну.
8. Наведіть механізм здійснення промислового шпіонажу та засоби захисту від нього.
9. У чому полягає відмінність промислового шпіонажу від ділової розвідки?
10. Опишіть складові обміну науково-технічної інформацію та патентами.
11. Зазначте основні види ділових послуг.
12. Опишіть особливості ринку інжинірингових послуг.
13. Окресліть механізм формування попиту на консультування у світовій економіці.

Розділ 15. Ресурсне забезпечення міжнародного науково-технічного співробітництва

1. Наведіть основні результати, яких передбачається досягти при розробці стратегічних шляхів науково-технічного розвитку країни.

2. У чому полягає прогнозування у науково-технічній сфері?
3. Наведіть основні принципи прогнозування та розроблення програм науково-технічного розвитку.
4. Зазначте та опишіть основні складові науково-технічного прогнозу.
5. Визначте роль цілей та формування цілей у процесі розробки стратегії науково-технічного розвитку.
6. Вкажіть ознаки, за якими поділяють програми міжнародного співробітництва.
7. Охарактеризуйте роль системи освіти у кадровому забезпеченні міжнародного науково-технічного співробітництва.
8. Наведіть визначальні чинники освітньої сфери, що впливають на науково-технічне співробітництво.
9. Зазначте відмінності внутрішнього та зовнішнього фінансування науково-технічних проєктів.
10. У чому полягає роль технічної допомоги у міжнародному співробітництві?
11. Вкажіть фінансово-економічні чинники, які впливають на формування та функціонування механізму здійснення міжнародного науково-технічного співробітництва.

Розділ 16. Становлення міжнародних валютних відносин

1. Охарактеризуйте поняття міжнародних валютних відносин.
2. Опишіть спільні та відмінні риси національної, регіональної та світової валютних систем.
3. Охарактеризуйте складові елементи світової валютної системи.
4. Приведіть етапи еволюції валютних систем і опишіть їх.
5. Характеризуйте риси валютних блоків.
6. Приведіть хронологію формування Європейської валютної системи.
7. Доведіть доцільність створення колективної валюти (ЕКЮ).

8. Зазначте основні початкові умови при формуванні Європейського валютного союзу.
9. Приведіть перелік критеріїв єврозони.

Розділ 17. Валютний курс: теорія і політика

1. Запропонуйте класифікацію валютних ресурсів.
2. Наведіть основні положення конвертованості валюти.
3. Опишіть основні критерії конвертованості валют.
4. Наведіть складові механізму конвертованості валюти.
5. Охарактеризуйте основні чинники, що впливають на курс національної валюти.
6. Приведіть механізм розрахунку курсу національної валюти через крос-курс.
7. Наведіть перелік теорій валютних курсів.
8. Запропонуйте механізм формування зваженого курсу національної валюти.
9. Опишіть поняття та методику визначення еластичності попиту та пропозиції на валюту.
10. Приведіть залежність *J*-кривої при падінні та зростанні валютного курсу.

Розділ 18. Платіжний баланс

1. Надайте визначення і зазначте складові платіжного балансу країни.
2. Класифікуйте статті платіжного балансу країни.
3. Наведіть перелік основних принципів складання платіжного балансу (за рекомендаціями МВФ).
4. Класифікуйте та опишіть резидентів (за рекомендаціями МВФ).
5. Приведіть перелік чинників, що визначають стан платіжного балансу країни.
6. Опишіть схему платіжного балансу та основні групи статей.
7. Зобразіть структуру платіжного балансу.

8. Опишіть основні результати, які отримують за аналізом платіжного балансу.
9. Охарактеризуйте фактори впливу на стан платіжного балансу.
10. Наведіть основні важелі державного регулювання платіжного балансу.

Розділ 19. Міжнародні фінансові ринки

1. Наведіть шляхи здійснення переміщення валютних ресурсів на світовому ринку.
2. Опишіть спільні та відмінні риси біржового та позабіржового ринків.
3. Охарактеризуйте основні функції валютного ринку.
4. Опишіть механізми дії угод на валютному ринку.
5. Зазначте особливості міжнародного ринку фінансових деривативів.
6. Зазначте ознаки класифікацій міжнародного кредитування.
7. Приведіть складові міжнародного кредитного ринку.
8. Опишіть структуру міжнародного кредитного ринку.
9. Приведіть інституціональну структуру світового ринку позичкових капіталів.
10. Розгляньте структуру міжнародного фондового ринку.
11. Наведіть організаційну систему регулювання фондових ринків.
12. Наведіть приклади високотехнологічних бірж.

Розділ 20. Інтеграційні процеси у світовій економіці

1. Доведіть необхідність інтеграції на міжнародних ринках.
2. Розкрийте сутність поняття «міжнародна економічна інтеграції».
3. Охарактеризуйте поняття «глобалізації» на сучасному етапі розвитку світової економіки.

4. Опишіть основні компоненти та ознаки процесу глобалізації.
5. Наведіть основні передумови та рушійні сили глобалізації.
6. У чому полягають відмінності у процесах глобалізації колоніального та постколоніального світів?
7. Опишіть основні напрями розвитку глобалізації.
8. Охарактеризуйте поняття «стратегічне партнерство» та наведіть основні його моделі.
9. У чому полягає особливість стратегічного партнерства на сучасному етапі глобалізації?
10. Чому міжнародна економічна інтеграція є вищим рівнем розвитку міжнародних економічних відносин?
11. Наведіть принципові відмінності між формами міжнародної економічної інтеграції.
12. Охарактеризуйте особливості та ступінь інтеграції України до світової економічної системи.

Розділ 21. Національна економіка та конкуренція на світовому ринку

1. Охарактеризуйте поняття конкурентоспроможності у міжнародній економіці.
2. Наведіть основні принципи концепції фордизму.
3. Охарактеризуйте основні фактори, які стали причиною до переходу на нову систему «гнучкого» виробництва.
4. Класифікуйте процеси, що впливають на рівень конкурентоспроможності.
5. Наведіть основні складові, що беруть участь при аналізі конкурентоспроможності національного господарства.
6. Опишіть основні положення кластерного підходу.
7. Охарактеризуйте стадії конкурентоспроможності за кластерним підходом.

8. Наведіть перелік показників рівня міжнародної конкурентоспроможності за кластерним підходом.
9. Опішить основні підходи до оцінювання конкурентоспроможності національної економіки.
10. Охарактеризуйте чотири рівня конкурентоспроможності національної економіки.
11. Наведіть підходи до використання методики визначення індексу конкурентоспроможності.
12. Охарактеризуйте динаміку основних індексів для України.

Розділ 22. Міжнародні економічні організації

1. Сформулюйте основні цілі та принципи діяльності Міжнародного валютного фонду.
2. Інтереси яких країн захищають основні організації групи Світового банку?
3. Наведіть перелік міжнародних організацій як інтеграційних угрупувань.
4. Наведіть складові механізму сприяння міжнародній економічній діяльності.
5. Визначте особливості факторів сприяння розвитку міжнародної економічної інтеграції.
6. Охарактеризуйте на прикладах риси світових, континентальних і регіональних інтеграційних об’єднань.
7. Надайте характеристики регіональних угрупувань країн.

Розділ 23. Україна та світова економіка

1. Охарактеризуйте місце України у міжнародному поділі праці.
2. Наведіть структуру промисловості України та її експортний потенціал.
3. Наведіть характеристики товарної структури експорту та імпорту України.

4. Наведіть характеристики географічної структури експорту та імпорту України.
5. Наведіть переваги та недоліки членства України у СОТ.
6. Наведіть можливі наслідки членства України у СОТ.
7. Наведіть хронологію інтеграції України до Європейського співтовариства.
8. Опишіть перелік пріоритетних галузей співробітництва України та ЄС.
9. Охарактеризуйте основні переваги України у торговельному співробітництві у межах СНД.
10. Наведіть можливі шляхи підвищення рівня впливу України на міжнародні економічні відносини.
11. Надайте характеристику співробітництва України з регіональними інтеграційними угрупованнями.

Рекомендована література

Підручники

1. Dosi G. Technological Paradigms and Technological Trajectories / G. Dosi // Long Waves in the World Economy ; [Ed. by Ch. Freeman]. Research policy, 1982. – P. 147-162.

2. Juglar C. Des crises commercials et de leur retour periodique en France, en Angleterre, et aux Etats-Unis / C. Juglar. – Paris : Guillaumin, 1862. – 276 p.

3. Kitchin J. Cycles and Trends in Economic Factors / J. Kitchin // Review of Economics and Statistics, 1923. – № 5(1). – P. 10–16.

4. Korotayev A. Spectral Analysis of World GDP Dynamics: Kondratieff Waves, Kuznets Swings, Juglar and Kitchin Cycles in Global Economic Development, and the 2008–2009 Economic Crisis / A. Korotayev, S. A. Tsirel // Structure and Dynamics, 2010. – № 4(1). – 57 p.

5. Krugman P. International Economics: Theory and Policy / P. Krugman, M. Obstfeld. [8th edition]. – Boston : Pearson International Edition, 2009. – 713 p.

6. Kuznets S. Secular Movements in Production and Prices. Their Nature and their Bearing upon Cyclical Fluctuations / S. Kuznets. – Boston : Houghton Mifflin, 1930. – 536 p.

7. Perez K. Structural Changes and Assimilation of New Technologies in the Economic and Social System / K. Perez // Design, Innovation and Long Cycles In Economic Development ; [Ed. by Ch. Freeman]. – New York, 1986. P. 1–13.

8. Solow R. M. Growth theory: anexposition / R. M. Solow. Oxford : Clarendon Press, 1971. – 109 p.

9. Voitko S. V. Transnational Corporations : educational textbook / S. V. Voitko, O. A. Gavrish, O. O. Korohodova etc. – Kyiv : Publishing House "Polytechnica", 2020. – 178 p.

10. Войтко С. В. Економіка зарубіжних країн : підручник / С. В. Войтко, О. А. Гавриш, О. М. Згуровський, С. В. Нараєвський. – Київ : НТУУ «КПІ ім. І. Сікорського», 2017. – 400 с.

11. Герасимчук В. Г. Моделі механізмів міжнародного науково-технічного співробітництва / В. Г. Герасимчук, С. В. Войтко // Матер. Всеукр. наук.-практ. конф. «Економіка та управління в промисловості». – Дніпропетровськ : ДНВП «Системні технології», 2015. – С. 232-235.

12. Глазьєв С. Ю. Облік зміни технологічних укладів під час реалізації стратегії партнерства цивілізацій / С. Ю. Глазьєв // IV Цивілізаційний форум, м. Шанхай. URL: http://www.glebfetisov.ru/lib /economy /index.php?ELEMENT_ID= 886

13. Глобальні проблеми сучасності : підручник / [В. С. Бакіров, А. П. Голіков, О. В. Азаренкова та ін.] ; за ред. В. С. Бакірова. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2020. – 632 с.

14. Голіков А. П. Світова економіка : підручник / А. П. Голіков, О. А. Довгаль. – Харків : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2015. – 268 с.

15. Гуткевич С. О. Міжнародна економіка : підручник / С. О. Гуткевич, М. Д. Корінько, Ю. М. Сафонов. 3-е вид., переробл. та доп. – Харків : Діса Плюс, 2021. – 428 с.

16. Добров Г. М. Прогнозування науки та техніки / Г. М. Добров. – Київ : Наука, 1977. – 209 с.

17. Економіка та організація виробництва : підручник / За ред. В. Г. Герасимчука, А. Е. Розенплентера. – Київ : Знання, 2007. – 678 с.

18. Економічний розвиток України. Інституціональне та ресурсне забезпечення : монографія / О. М. Алимов, А. І. Даниленко, В. М. Тригобчук та ін. – Київ : Об’єднаний ін-т економіки НАН України, 2015. – 540 с.

19. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях : підручник / Ю. Г. Козак. – Київ : Центр учбової літератури, 2017. – 228 с.

20. Лук’яненко Д. Г. Міжнародна економіка : підручник / Д. Г. Лук’яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук. – Київ : КНЕУ, 2014. – 762 с.

21. М. І. Туган-Барановський: вчений, громадянин, державотворець : монографія [до 150-річчя від дня народж.] / В. М. Геєць та ін. ; відп. ред. В. В. Небрат] – Київ : Наукова думка, 2015. – 361 с.

22. Мельник Л. Г. «Зелена» економіка (досвід ЄС і практика України у світлі ІІІ і ІV промислових революцій) : підручник / Л. Г. Мельник. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. – 463 с.

23. Міжнародна економіка : підручник / А. П. Румянцев (заг. ред.), Г. Н. Климко, В. В. Рокоча та ін. [3-є вид., переробл. і допов.]. – Київ : Знання, 2006. – 480 с.

24. Міжнародна економіка : підручник для ВНЗ / за ред. Ю. Г. Козака, Д. Г. Лук’яненка, Ю. В. Макогона. – Київ : Центр учбової літератури, 2016. – 559 с.

25. Міжнародна економічна діяльність України : підручник / В. Є. Новицький. – Київ : КНЕУ, 2003. – 948 с.

26. Міжнародні економічні відносини : підручник / За редакцією А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Харьків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. – 602 с.

27. Савельев Є. В. Міжнародна економіка : підручник / Є. В. Савельев. [3-є вид., переробл. і допов.] – Київ : Знання, 2008. – 622 с.

28. Світова економіка : підручник / С. В. Головко (голов. ред.), А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, О. І. Рогач та ін. – Київ : Либідь, 2007. – 638 с.

29. Соловйов В. П. Інноваційна діяльність як системний процес у конкурентній економіці (синергетичні ефекти інновацій) / В. П. Соловйов. – Київ : Фенікс, 2019. – 560 с.

30. Сучасна міжнародна економіка : підручник / В. В. Білоцерківець, О. О. Завгородня, О. В. Летуча та ін.; за ред. В. М. Тарасевича. – Київ : Центр учбової літератури, 2019. – 386 с.

31. Франко І. Я. Що таке поступ? Вибрані твори: У 3-х т. Т. 3: Літературо-знавство, публіцистика / Ред. колегія: Скотний В. та інші; упор. Баган О. – Дрогобич : Коло, 2004. – С. 432-477.

32. Чирков В. Г. Ефектометрія: популярні нариси / В. Г. Чирков. – Київ : Фенікс, 2005. – 240 с.

33. Шевчук В. О. Міжнародна економіка: теорія і практика : підручник / В. О. Шевчук. – Київ : Знання, 2008. – 663 с.

Монографії

1. Colomer V. A. Inmigrantes y emigrantes / V. A. Colomer. – Valencia : Universidad Politecnica de Valencia, 2007. – 261 p.

2. Ianni O. Teorías de la Globalización / O. Ianni. Séptima ed. – Madrid : Siglo XXI Editores, 2006. – 184 p.

3. Sustainable development analysis: global and regional contexts / O. Akimova, A. Boldak, S. Voytko etc. // International Counsil for Science etc.; scientific adviser M. Zgurovsky. – Kyiv : NTUU “KPI”, 2014. Part 1. Global analysis of quality and security of life (2013). – 168 p.

4. Taraniuk L. M. Business process reengineering of companies in the system of innovation. Security management of the XXI century: national and geopolitical aspects : monograph / L. M. Taraniuk, K. V. Taraniuk, S. V. Shakhova [in ed. D. Dyachkov]. – Prague : Nemoros, 2022. – Issue 4. – P. 183-189.

5. Аналіз сталого розвитку — глобальний і регіональний контексти / А. О. Болдак, С. В. Войтко, О. А. Гавриш та ін. // Міжнар. рада з науки (ICSU) та ін. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського,2017. Ч. 1. Глобальний аналіз якості та безпеки життя (2016). 208 с.

6. Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти: У 2 ч. / Міжнар. рада з науки (ICSU) [та ін.]; Виконавці: А. О. Болдак, С. В. Войтко, І. М. Джигирей та інші. – Київ : НТУУ «КПІ», 2009. Ч. 1. Глобальний аналіз якості та безпеки життя людей. 2009. – 280 с.

7. Відновлення та реконструкція повоєнної економіки України : наукова доповідь / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – Київ, 2022. 305 с.

8. Геєць В. М. Феномен нестабільності – виклик економічному розвитку : [монографія] / В. М. Геєць ; НАН України, Держ. установа «Ін-т економіки та прогнозування НАН України». – Київ : Академперіодика, 2020. – 454 с.

9. Герасимчук В. Г. Маркетингове забезпечення виведення промислової продукції на міжнародні ринки / В. Г. Герасимчук // Реінжиніринг бізнес-процесів маркетингової сфери промислових підприємств : монографія / за заг. ред. докт. екон. наук, проф. Л. М. Таранюка. – Суми : СНАУ, 2018. – С. 9–23.

10. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку : монографія / П. О. Куцик, О. І. Ковтун, Г. І. Башнянин. – Львів : Вид-во ЛКА, 2015. – 584 с.

11. Євроінтеграційний вимір національної економіки України : моногр. / Ред. В. М. Тарасевич. Дніпро : ПБП «Економіка», 2019. – 170 с.

12. Інтеграційні фактори трансформації інституційного середовища та структури ринків енергоресурсів України : монографія / [Р. З. Подолець, У. Є. Письменна, Б. С. Серебренніков та ін.] ; за ред. Р. З. Подольця ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – Київ, 2017. – 208 с.

13. Оцінка інтеграції України до європейського економічного простору : монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. О. О. Борзенко ; НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – Київ, 2021. – 493 с.

Навчальні посібники

1. Alonso J. A. Lecciones sobre Economía Mundial / J. A. Alonso. [Ed. 5]. – Madrid : Civitas S. A., 2011. – 372 p.

2. International investment activity: study guide / edited by L. M. Taraniuk, I. I. D'yakonova, K. V. Taraniuk. – Sumy : Sumy State University, 2020. – 85 p.

3. Salvatore D. Introduction to International Economics: International Student Version / D. Salvatore. [3rd Edition]. Wiley Higher Education, 2012. – 496 p.

4. Zadoia A. International Investment Activity : textbook / A. Zadoia. – Dnipropetrovsk : Alfred Nobel University, 2015. – 112 p.

5. Войтко С. В. Транснаціональні корпорації : навч. посіб. / С. В. Войтко, О. А. Гавриш, О. О. Корогодова, Т. Є. Моісеєнко. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Видавництво «Політехніка», 2016. – 208 с.

6. Герасимчук В. Г. Маркетинг: теорія і практика : навч. посіб. – Київ : Вища шк., 1994. – 327 с.

7. Герасимчук В. Г. Міжнародна економіка : навч. посіб. / В. Г. Герасимчук, С. В. Войтко. – Київ : Знання, 2009. – 302 с.

8. Довбенко М. В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелелогія) : навч. посіб. / М. В. Довбенко. – Київ : Вид-ий центр «Академія», 2005. – 336 с.

9. Кальченко Т. В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень : навч. посіб. / Т. В. Кальченко. – Київ : КНЕУ, 2009. – 364 с.

10. Козак Ю. Г. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / Ю. Г. Козак, М. А. Заєць, Н. В. Притула. – Одеса : ТОВ «Плутон», 2016. – 352 с.

11. Козаченко С. В. Консалтинг у сучасній ринковій економіці: навч. посібник / С. В. Козаченко, В. Є. Новицький, О. С. Довгий. – Київ : Арістей, 2006. – 380 с.

12. Липов В. В. Міжнародна економіка : навч. посіб. / В. В. Липов. – Харків : ІНЖЕК, 2005. – 408 с.

13. Лук’яненко Д. Г. Міжнародна економіка: навч. посіб. / Д. Г. Лук’яненко. – Київ : Віпол, 1996. – 73 с.

14. Макогон Ю. В. ЄС у контексті глобалізації світогосподарських зв'язків : навч. посіб. / Ю. В. Макогон, Т. В. Власова. – Донецьк, 2000. – 68 с.

15. Міжнародна економіка : навч. посіб. [Ю. Г. Козак (ред.), В. М. Новацький (ред.)]. – Київ : Центр навчальної літератури; АртЕк, 2002. – 436 с.

16. Рокоча В. В. Міжнародна економіка : навч. посіб. / В. В. Рокоча [у 2 кн. Кн. 1: Міжнародна торгівля: теорія та політика]. – Київ : Таксон, 2000. – 320 с.

17. Рокоча В. В. Міжнародна економіка: навч. посіб. / В. В. Рокоча [у 2 кн. Кн. 2: Монетарна теорія міжнародної економіки]. – Київ : Таксон, 2000. – 302 с.

Навчально-методичні комплекси

1. Кібік О. М. Міжнародна економіка : навч.-метод. посіб. / О. М. Кібік, К. С. Нестерова, Ю. В. Хаймінова. – Одеса : НУ «ОЮА», 2020. – 85 с.

2. Козик В. В. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини : практикум / В. В. Козик, Л. А. Панкова, О. Ю. Григор’єв, А. О. Босак. [2-ге вид., перероб. і доп.] – Київ : Вікар, 2006. – 589 с.

3. Липов В. В. Міжнародна економіка: світова економіка та міжнародні економічні відносини : навч.-практ. посіб. / В. В. Липов. – Київ : Видавничий дім «Професіонал», 2009. – 336 с.

4. Міжнародна економіка: основні поняття : навч.-метод. посіб. / П. Г. Перерва [та ін.] Харків : Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т», 2020. – 37 с.

5. Міжнародний бізнес та біржові ринки : конспект лекцій / укладачі: Л. Ю. Сагер, Л. О. Сигида. – Суми : Сумський державний університет, 2017. – 110 с.

6. Поручник А. М. Міжнародна економіка : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / А. М. Поручник [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2005. – 157 с.

7. Циганкова Т. М. Міжнародні організації : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / Т. М. Циганкова, Т. Ф. Гордєєва. – Київ : КНЕУ, 2003. – 183 с.

8. Циганкова Т. М. Міжнародна торгівля : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко – Київ : КНЕУ, 2003. – 255 с.

Методичні матеріали

1. Герасимчук В. Г. Міжнародна економіка : конспект лекцій / В. Г. Герасимчук, С. В. Войтко. – Київ, 2009. – 78 с. URL: http://www.library.ntu-kpi.kiev.ua/system/files/Mizhnar_Econ.doc

2. Логістика в організації міжнародних перевезень : навч.-метод. комплекс з дисципліни [Електронний ресурс] : навч. посіб. для здобувачів ступеня бакалавра денної форми навчання за освітньою програмою «Міжнародна економіка» спеціальності 051 «Економіка» галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: Войтко С. В., Корогодова О. О. – Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. – 138 с. URL: https://ela.kpi.ua/handle/123456789/47946

3. Міжнародна економіка : метод. вказівки до викон. курсової роботи для студ. напрямів підготовки 0501 «Економіка і підприємництво» та 0502 «Менеджмент» / Уклад.: В. Г. Герасимчук, С. В. Войтко, Б. С. Серебренніков. – Київ : Політехніка, 2006. – 24 с.

4. Методичні вказівки до виконання курсової роботи з дисципліни «Міжнародна економіка (модуль 2): транснаціональні корпорації» для студентів напряму підготовки 6.030503 «Міжнародна економіка» / НТУУ «КПІ» ; уклад. С. В. Войтко, Т. Є. Моісеєнко. – Київ : НТУУ «КПІ», 2013. – 22 с.

5. Методичні вказівки до виконання реферату з дисципліни «Глобальна економіка» для студентів спеціальності «Міжнародна економіка» [Електронний ресурс] / уклад. С. В. Войтко, Т. Є. Моісеєнко. – Київ : НТУУ «КПІ», 2015. – 30 с. URL: http://ela.kpi.ua/handle/123456789/11622

6. Словник основних термінів з курсу «Міжнародна економіка» / Уклад.: С. В. Войтко, К. О. Любимова. / За заг. ред. В. Г. Герасимчука. – Київ : ІВЦ «Видавництво "Політехніка"», 2004. – 28 с.

7. Транснаціональні корпорації. Українсько-англійсько-польський словник основних термінів / Уклад.: С. Войтко, О. Корогодова, M. Maciaszczyk, M. Rzemieniak. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. – 35 с.

Наукові статті

1. Andros S. Development Trends of the Market of Agricultural Lending to Households in Ukraine: Analysis of Consumer and Mortgage Loans / S. Andros, V. Gerasymchuk // Research on World Agricultural Economy, (2023). – Vol. 4(2). – P. 32-46.

2. Gerasymchuk V. Lending of agricultural producers in Ukraine: economic and statistical analysis of data panel / V. Gerasymchuk, S. Andros // Food security: modern challenges and mechanisms to ensure : scientific monograph. – Košice: Vysoká škola bezpečnostného manažérstva v Košiciach, 2023. –P. 88-102.

3. Gerasymchuk V. H. Restructuring the industry: from research and production associations to small and medium business? / V. H. Gerasymchuk // Економічний вісник НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. – № 22. – С. 7–14.

4. Gerasymchuk V. H. Convergence of economic models of Ukraine and Poland: evolution, mechanisms, efficiency / V. H. Gerasymchuk // Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej, Zarzadzaie Management. Zarządzanie, 2021. – Nr 44. – P. 7–21.

5. Gerasymchuk V. H. Achievements, problems and directions of development of relations of strategic partnership between Ukraine and Azerbaijan / V. H. Gerasymchuk // Azerbaijan State University of Economics Scientific Reviews, 2021. – № 4. Vol. 9. – P. 5–16.

6. Rutkauskas A. V. Decision Making Management in Emerging Capital Markets / A. V. Rutkauskas, V. H. Gerasimchuk // 10th World Multi-Conf. on Systemics, Cybernetics and Informatics (WMSCI), USA : Internat. Institute of Inform. and Systemic, 2006. – Vol. I, – P. 51–56.

7. Sakalosh T. V. Competitiveness factor for international production cooperation of hoist and travelling equipment manufacturers / T. V. Sakalosh // International journal of economics and law, 2012. – Vol. 2, No. 4. – P. 122–132.

8. Taraniuk L. Cross-country analysis of competiveness towards innovation potential assessment for industrials / L. Taraniuk, H. Shvindina, S. Kotenko etc. // Journal of Eastern European and Central Asian Research, 2022. – № 9(2). – P. 165–182.

9. Voitko S. Circular economy represented in selected global economy / S. Voitko, T. Sakalosh, T. Mazanko // Innovation and Sustainability, 2023. – № 2 – P. 90–96.

10. Андрос С. В. Державна фінансова підтримка сільських територій Європейського Союзу: досвід для України / С. В. Андрос, В. Г. Герасимчук // Теоретичні та прикладні питання економіки : збірник наук. праць, 2022. – Вип. 1(44). – С. 70–80.

11. Андрос С. В. Активізація державної фінансової підтримки фермерських господарств як умова забезпечення продовольчої безпеки в ЄС та Україні / С. В. Андрос, В. Г. Герасимчук // Економічний журнал Одеського політех. ун-ту, 2022. – № 3(21). – С. 5–12.

12. Войтко С. В. Експортно-імпортні операції у визначенні належності країни до Індустрії 4.0 / С. В. Войтко // Стратегія і практика інноваційного розвитку фінансового сектору України : зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф. [20-22 березня 2018 р.]. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. – С. 232–234.

13. Войтко С. В. Міжнародне науково-технічне співробітництво як складова інноваційного розвитку країн / С. В. Войтко // Наукові перспективи, 2023. – Вип. 10 (40). С. 54–64.

14. Войтко С. В. Україна як глобальний гравець у світовій економіці в третьому десятилітті XXI століття / С. В. Войтко // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – Київ, 2022. – № 24. – С. 31-37.

15. Герасимчук В. Г. Асиметричність в українсько-польських економічних відносинах та шляхи вирішення протиріч / В. Г. Герасимчук // Університетські наукові записки, 2021. – № 5 (83). – С. 126–134.

16. Герасимчук В. Г. Стратегія розвитку промислового комплексу: наміри, механізми, відповідальність / В. Г. Герасимчук // Економічний вісник НТУУ «КПІ». 2021. – № 18.

17. Демішев І. В. До питання інвестиційного потенціалу України під час і після війни / І. В. Демішев, С. В. Войтко // Економіка та суспільство : науковий журнал, 2022. – Вип. № 44. – С. 1–8.

18. Руш О. С. Розвиток міжнародного співробітництва України та Європейського Союзу у сфері альтернативної енергетики / О. С. Руш, С. В. Войтко // Вісник Херсонського національного технічного університету, 2022. – 3(82). – С. 200–203.

19. Савко Ю. О. Засади волонтерської діяльності в трансформації міжнародної економічної системи / Ю. О. Савко, О. О. Корогодова, С. В. Войтко // Наукові перспективи. Серії «Економіка», 2024. – Вип. 1(43). С. 551–563.

20. Серебренніков Б. С. Економічна оцінка реалізації експортного потенціалу електроенергетики України / Б. С. Серебренніков // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – Київ. 2012. – С. 51–59.

21. Юрчишин О. Я. Практика реалізації ініціатив цифрових інноваційних хабів в Україні як складова євроінтеграційного процесу / О. Я. Юрчишин, О. В. Степанець, С. В. Войтко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Ужгород : Видавничий дім «Гельветика», 2022. Вип. 44. С. 137–141.

Додатки

Додаток А. Англійсько-Український тлумачний словник основних термінів

Асоційовані компанії *(Associate Companies)* – підприємства, у яких інвестор-нерезидент володіє менш ніж 50 % капіталу.

Багатонаціональна корпорація *(Multinational Corporation)* – корпорація, у якій головна компанія належить власникам капіталу двох чи більше країн, а її філії є у різних країнах світу.

Валюта *(Currency)* – грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет і в інших формах, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом.

Вилучення з національного режиму *(National Treatment Exception)* – інструменти внутрішньої економічної політики, що дискримінують на внутрішньому ринку іноземних виробників послуг порівняно з місцевими.

Внутрішні податки та збори *(Domestic Taxes And Charges)* – приховані методи торговельної політики, що стрямовані на підвищення внутрішньої ціни товару та скорочення тим самим його конкурентоспроможності на внутрішньому ринку.

Внутрішній ринок *(Domestic Market)* розглядає виробництво та надання послуги всередині країни для внутрішнього споживача.

«Відтік мізків» *(Brain Drain)* – міжнародна міграція висококваліфікованих кадрів.

Декларування *(Declaration)* – обов'язкова заява за встановленою формою точних даних про мету переміщення через митний кордон товарів та інших предметів і про самі товари та інші

предмети, а також будь-яких відомостей, необхідних для митного контролю та митного оформлення.

Демпінг *(Dumping)* – метод фінансової нетарифної торговельної політики, що полягає у просуванні товару на зовнішній ринок за рахунок зниження експортних цін нижче нормального рівня цін, що існують у цих країнах.

«Добровільне» обмеження експорту *(Voluntary Export Restraint)* – кількісне обмеження експорту, основане на зобов'язанні одного із партнерів з торгівлі обмежити або, у крайньому випадку, не розширяти обсяг експорту, прийнятому у рамках офіційної міжурядової угоди або неофіційної домовленості про установлення квот на експорт товару.

Дочірня компанія *(Subsidiary Company)* – підприємство, у яких прямий інвестор-нерезидент володіє більше 50 % капіталу.

Економічна інтеграція *(Economic Integration)* – процес економічної взаємодії країн, який веде до зближення господарських механізмів, що приймає форму міждержавних угод та узгоджено регулюється міждержавними органами.

Експорт /1/ *(Export)* – митний режим, відповідно до якого товари вивозяться за межі митної території країни для вільного обігу без зобов'язання про їх повернення на цю територію та без встановлення умов їх використання за межами митної території України.

Експорт /2/ *(Export)* – продаж товару, що передбачає його вивіз за кордон.

Експорторозширююче зростання *(Export-Biased Growth)* – розширення виробництва товару, який країна експортує, що призводить до погіршення умов торгівлі країни на користь її торговельних партнерів.

Еластичність експорту *(Export Elasticity)* – зміна пропозиції товарів на експорт внаслідок зміни умов торгівлі.

Еластичність імпорту *(Import Elasticity)* – зміна попиту на імпорт внаслідок зміни умов торгівлі.

Ембарго *(Embargo)* – тип квотування, який повністю забороняє торгівлю певними видами товару.

Еміграція *(Emigration)* – виїзд працездатного населення з певної країни за її межі.

Ефект масштабу *(Economy of Scale)* – розвиток виробництва, при якому зростання витрат факторів на одиницю призводить до зростання виробництва більше ніж на одиницю.

Єдиний митний тариф *(Single Customs-Tariff)* – систематизований перелік ставок мита, яким обкладаються товари та інші предмети, що ввозяться на територію країни або вивозяться за її межі.

Заходи регулювання доступу на ринок *(Market-Access Measures)* – інструменти торговельної політики, що обмежують або забороняють іноземним фірмам (виробникам послуг) оперувати на місцевому ринку.

Зовнішньоекономічна угода *(Foreign Trade Agreement)* – матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних торговельних партнерів, якщо інше не встановлено законом або міжнародним договором, і спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Зона вільної торгівлі (*Free Trade Zone*) – інтеграційне угруповання країн, яке передбачає повне скасування митних тарифів за взаємної торгівлі зі збереженням національних митних тарифів щодо третіх країн.

Зона митного контролю *(Customs Supervision Area)* – місце, яке визначене митними органами у пунктах пропуску через митний кордон країни або в інших місцях митної території, у межах якого митні органи здійснюють митні процедури.

Іноземна валюта *(Foreign Currency)* – 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 вилуча-

ються з нього, але підлягають обмінові на грошові знаки, які перебувають в обігу.

Імміграція *(Immigration)* – в'їзд працездатного населення у певну країну із-за кордону.

Імпорт /1/ *(Import)* — купівля товару, що передбачає його ввіз із-за кордону.

Імпорт /2/ *(Import)* – митний режим, відповідно до якого товари ввозяться на митну територію країни для вільного обігу без обмеження строку їх перебування на цій території та можуть використовуватися без будь-яких митних обмежень.

Імпортозаміщуюче зростання *(Import-Biased Growth)* – розширення виробництва того товару, який країна імпортує, що призводить до поліпшення умов торгівлі відносно її торгових партнерів.

Індекс впливу на ціни *(Price Impact Index)* – співвідношення ціни світового ринку та внутрішньої ціни на товар, імпорт або експорт якого підлягає нетарифним обмеженням.

Індекс покриття торгівлі *(Trade Coverage Ratio)* – показує цінову частку експорту або імпорту, покриту нетарифними обмеженнями.

Індекс частотності *(Frequency Index)* – індекс, що показує частку тарифних позицій, покритих нетарифними обмеженнями.

Інжиніринг *(Engineering)* – надання технологічних знань, необхідних для придбання, монтажу та використання придбаних або орендованих машин та обладнання.

Капітал *(Capital)* — накопичений запас засобів у виробничій, грошовій і товарній формах, необхідних для створення матеріальних благ.

Квота *(Quota)* – кількісна нетарифна міра обмеження експорту або імпорту товару визначеною кількістю або сумою на визначений проміжок часу.

Квотування *(Allocations)* – кількісне обмеження на обсяг товару певного найменування, що може бути імпортованим / експортованим за визначений проміжок часу.

Копірайт *(Copyright)* – ексклюзивне право автора (право відтворення) літературної, аудио- або відеопродукції на показ і відтворення своєї роботи.

Країна базування *(Home Country)* – країна, в якій розташовано основний підрозділ міжнародної корпорації.

Ліцензійна угода *(Licensing Agreement)* – міжнародна торгова угода, за якою власник винаходу або технічного знання надає іншій стороні дозвіл на використання технології.

Ліцензійні платежі *(License Fees)* – нагорода ліцензіару, що виплачується ліцензіатом за використання предмета угоди.

Ліцензія *(License)* – дозвіл, який надається власником технології (ліцензіаром), захищеної або незахищеної патентом, зацікавленій особі (ліцензіату) на використання цієї технології за певний час і за певну плату.

Ліцензування *(Licensing)* – регулювання зовнішньоекономічної діяльності через дозволи, видані державними органами на експорт чи імпорт товару у встановлених кількостях за визначений проміжок часу.

Митна вартість *(Customs Value)* – це заявлена декларантом або визначена митним органом вартість товарів, що переміщуються через митний кордон країни, яка обчислюється на момент перетинання товарами митного кордону.

Митний збір (мито) /1/ *(Customs Duty)* – обов'язковий внесок, що стягується митними органам при імпорті або експорті товару та є умовою імпорту або експорту.

Мито /2/ *(Customs Duty)* – податок на товари та інші предмети, які переміщуються через митний кордон країни.

Митний союз *(Customs Duty Union)* – інтеграційне угруповання країн, яке передбачає узгоджене скасування групою країн національних митних тарифів і введення загального митного тарифу та єдиної системи нетарифного регулювання торгівлі щодо третіх країн.

Мито автономне *(Autonomous Duty)* – мито, що вводиться на основі односторонніх рішень органів державної влади країни.

Мито адвалорне *(Ad Valor Duty)* – мито, яке нараховується у відсотках до митної вартості обкладених товарів.

Мито антидемпінгове *(Antidumping Duty)* – мито, яке застосовується у разі ввозу на територію країни товарів за ціною більш низькою, чим їх ціна в експортуючій країні.

Мито експортне *(Export Duty)* – мито, яке накладається на експортні товари при випуску їх за межі митної території країни.

Мито змінне *(Variable Duty)* – митний тариф, ставки якого можуть змінюватися у встановлених органами державної влади випадках.

Мито імпортне *(Import Duty)* – мито, яке накладається на імпортні товари при випуску їх для вільного обігу на внутрішньому ринку країни.

Мито комбіноване *(Mixed Duty)* – мито, яке складається з адвалорного та специфічного видів митного збору.

Мито компенсаційне *(Compensating Duty)* – мито, що накладається на імпорт тих товарів, при виробництві яких тим чи іншим шляхом використовувалися субсидії.

Мито конвенційне (договірне) *(Convention Duty)* – мито, що встановлюється на базі двосторонньої або багатосторонньої угод.

Мито постійне *(Invariable Duty)* – митні тарифи, ставки яких одночасно встановлені органами державної влади та не можуть змінюватися залежно від обставин.

Мито сезонне *(Season Duty)* – мито, яке застосовується для оперативного регулювання міжнародної торгівлі продукцією сезонного характеру.

Мито специфічне *(Specific Duty)* – мито, яке нараховується у встановленому розмірі за одиницю обкладеного митом товару.

Мито транзитне *(Transit Duty)* – мито, яке накладається на товари, що перевозяться транзитом через територію даної країни.

Міграційне сальдо *(Net Migration)* – різниця обсягів еміграції та імміграції.

Міграція робочої сили *(Labor Force Migration)* – переселення працездатного населення з одних держав в інші строком більше, ніж на рік, що спричинені економічним становищем чи причинами іншого характеру.

Міжнародна економіка *(International Economics)* – частина теорії ринкової економіки, яка вивчає закономірності взаємодії господарських суб'єктів різних державних належностей у сфері міжнародного обміну товарами, руху факторів виробництва та фінансування і формування міжнародної економічної політики.

Міжнародна корпорація *(International Corporation)* – форма структурної організації крупної корпорації, яка здійснює прямі інвестиції в різні країни світу.

Міжнародна організація *(International Organization)* – це об'єднання суверенних держав, яке засноване на основі міжнародних договорів і статуту для виконання певних цілей.

Міжнародна передача технологій *(International Technology Transfer)* – міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній або безкоштовній основі.

Міжнародна позика і кредитування *(International Borrowing and Lending)* – видача та отримання коштів у борг на строк, що передбачає виплату відсотка за їх використання.

Міжнародна спеціалізація *(International Specialization)* – форма поділу між країнами, в яких зростання концентрації однорідного виробництва відбувається на основі прогресуючої диференціації національних виробництв.

Міжнародна торгівля *(International Trade)* — сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що являє собою сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу.

Міжнародне виробниче кооперування (*International Production Cooperation*) – включення країни в міжнародний поділ праці у рам-

ках «вертикальної моделі міжнародного поділу праці» (тобто за умови збереження автономності виробничого процесу в національних кордонах).

Міжнародне кооперування праці *(International Labor Cooperation)* — стійкий обмін (базується на міжнародному поділі праці) між країнами продуктами, які виробляються ними з найбільшою економічною активністю.

Міжнародний поділ факторів виробництва *(International Factors Division)* – концентрація окремих факторів виробництва, що склалася історично та є передумовою до виробництва ними певних товарів, які економічно більш ефективні, аніж в інших країнах.

Міжнародний ринок *(International Market)* розглядає ту частину національних ринків, що безпосередньо пов'язані із закордонними.

Міжнародний рух товарів *(International Goods Movement)* – переміщення товарів і послуг між країнами.

Національний ринок *(National Market)* розглядає виробництво та надання послуг всередині країни як для внутрішнього споживача, так і з орієнтацією на іноземного покупця.

Нейтральне зростання торгівлі *(Neutral Trade Growth)* – збільшення фізичного обсягу міжнародної торгівлі без змін умов торгівлі між країнами.

Нерезиденти *(Nonresidents)* — всі інституційні одиниці, які постійно перебувають на території іноземної країни, навіть якщо вони є філіями інституційних одиниць даної країни.

Нетарифні бар'єри *(Non-Tariff Barriers)* – це обмеження міжнародної торгівлі за допомогою квот, системи ліцензування, добровільних експортних обмежень, субсидій та стандартів.

Ноу-хау *(Know-How)* – надання технічного досвіду та секретів виробництва, що включають характеристику технологічного, економічного, адміністративного та фінансового характеру, використання яких забезпечує певні переваги.

Офіційний /державний/ капітал *(Official Capital)* – кошти з державного бюджету, що переміщаються за кордон або приймаються із-за кордону за рішенням міжурядових організацій.

Патент *(Patent)* – свідоцтво, що видається компетентним державним органом винахіднику, яке засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу.

Патентна угода *(Patent Agreement)* – міжнародна торговельна угода, за якою власник патенту передає свої права на використання винаходу покупцю патенту.

Підприємницький капітал *(Owner's Capital)* – кошти, що прямо або опосередковано вкладаються у виробництво з метою отримання прибутку.

Позичковий капітал *(Loan Capital)* – кошти, що надаються у борг з метою отримання відсотків.

Політика у рамках державних закупок *(State Procurements)* – прихований метод торговельної політики, що потребує від державних органів і підприємств купувати окремі товари у національних фірм, незважаючи на те, що ці товари можуть бути дорожчі за імпортні.

Портфельні інвестиції *(Portfolio Investments)* – вкладення капіталу в іноземні цінні папери, що не надають інвестору права реального контролю над об'єктом інвестування.

Праця *(Labor)* — фізична та розумова діяльність Людини, спрямована на досягнення корисного результату.

Представництво іноземної компанії *(Representative Office of Foreign Company)* – акредитована в установленому законодавством порядку в країні особа, яка на підставі відповідних і належним чином оформлених повноважень представляє в країні інтереси юридичної особи-нерезидента.

Прибуток від торгівлі *(Gains From Trade)* – це економічний ефект, який отримує кожна з країн, що бере участь в торгівлі, коли

кожна з них спеціалізується на торгівлі тим товаром, у виробництві котрого вона має відносну перевагу.

Приватний /недержавний/ капітал *(Private Capital)* – кошти приватних (недержавних) фірм, банків та інших організацій, що переміщуються за кордон або приймаються з-за кордону за рішенням їх керуючих органів або їх об'єднань.

Приймаюча країна *(Host Country)* – країна, в якій міжнародна корпорація має дочірні, асоційовані компанії чи філії, створені на основі прямих інвестицій.

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

Прямі інвестиції *(Direct Investments)* – вкладення капіталу з метою придбати довгострокову економічну користь у країні вкладення капіталу, що забезпечує контроль інвестора над об'єктом розміщення капіталу.

Реальний обмінний курс *(Real Exchange Rate)* – відносна ціна товарів, якими торгують, виражена через ціну товарів, якими не торгують.

Реекспорт *(Re-export)* – митний режим, відповідно до якого товари, що походять з інших країн, не пізніше ніж у встановлений законодавством строк з моменту їх ввезення на митну територію країни вивозяться з цієї території у режимі експорту.

Реемігрaція *(Re-emigration)* – повернення емігрантів на батьківщину, на постійне місце проживання.

Реімпорт *(Re-import)* – митний режим, відповідно до якого товари, що походять з країни та вивезені за межі митної території країни згідно з митним режимом експорту, не пізніше ніж у встановлений законодавством строк ввозяться на митну територію країни для вільного обігу на цій території

Резиденти *(Residents)* — всі інституційні одиниці, які постійно перебувають на території даної країни незалежно від їх громадянства чи належності капіталу.

Світове господарство *(World Economy)* – сукупність національних економік країн світу, що пов'язані між собою мобільними факторами виробництва.

Світовий ринок *(World Market)* — сфера стійких товарно-грошових відносин, що базуються на міжнародному поділі праці та інших факторах виробництва.

Свобода торгівлі *(Free Trade)* – політика мінімального державного втручання у зовнішню торгівлю, яка розвивається на основі вільних ринкових сил попиту та пропозиції.

Система національних рахунків *(System of National Accounts)* — сукупність прийнятих міжнародних правил обліку економічної діяльності, які відображають всі основні макроекономічні зв'язки та містить механізми взаємодії національної та світової економіки.

Субститути експорту *(Export Substitutes)* — вітчизняні товари, які на даний момент продаються тільки на внутрішньому ринку, але, при бажанні, можуть бути експортовані.

Субститути імпорту *(Import Substitutes)* — національні товари, якими при бажанні можна замінити іноземні товари.

Тарифна ескалація *(Tariff Escalation)* – підвищення рівня митного обкладення товарів у міру зростання ступеня їх обробки.

Тарифна квота *(Tariff Quota)* – різновид перемінних митних зборів, ставки яких залежать від обсягу імпорту товару: при імпорті в межах певних кількостей він обкладається за базовою внутрішньою квотною ставкою тарифу, при підвищенні певного обсягу імпорт обкладається за більш високою, понад квотною ставкою тарифу.

Тарифні пільги /тарифні преференції/ *(Tariff Allowance)* – пільги, що надаються країною у процесі реалізації її зовнішньоекономічної політики на умовах взаємності чи в односторонньому порядку

щодо товарів, які переміщуються через митний кордон країни, як звільнення від справляння мита, зниження ставок мита або встановлення тарифних квот на ввезення товарів.

Технічні бар'єри *(Technical Barriers)* – приховані методи торговельної політики, що виникають за умови, коли національні технічні, адміністративні та інші норми та правила побудовані так, щоб запобігати ввозу товарів з-за кордону.

Технологія *(Technology)* – наукові методи досягнення практичних цілей; наукові методи досягнення практичних цілей, включаючи підприємницькі здібності.

Товари *(Goods)* – будь-яке рухоме майно (у тому числі валютні цінності, культурні цінності), електрична, теплова та інші види енергії, а також транспортні засоби, за винятком транспортних засобів, що використовуються виключно для перевезення пасажирів і товарів через митний кордон країни.

Товари, що не торгуються *(Non-tradable Goods)* — товари, які використовуються у тій самій країні, де вони виробляються, і не переміщуються між країнами.

Товари, що торгуються *(Tradable Goods)* — товари, які можуть переміщуватися між різними країнами.

Торговельна марка *(Trade Mark)* – символ певної організації, що використовується для індивідуалізації виробника, який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника.

Торговельне сальдо *(Trade Balance)* — різниця вартості обсягів експорту та імпорту.

Торговельний обіг *(Trade Turnover)* — сума вартісних обсягів експорту та імпорту.

Транзит *(Transit)* – митний режим, відповідно до якого товари та транспортні засоби переміщуються під митним контролем між двома митними органами або у межах зони діяльності одного мит-

ного органу без будь-якого використання таких товарів і транспортних засобів на митній території країни.

Транснаціональна корпорація *(Transnational Corporation)* – корпорація, в якій головна компанія належить капіталу однієї країни, а її філії є в багатьох країнах світу.

Трансфертні ціни *(Transfer Prices)* – ціни, що відрізняються від ринкових цін внутрішньокорпораційної торгівлі між розташованими у різних країнах філіями однієї й тієї ж корпорації, і які використовуються для переводу прибутку та зниження податків.

Умови торгівлі *(Terms of Trade)* – відношення експортних та імпортних цін конкретного товару країни в цілому, групи країн.

Фактори виробництва *(Factors of Production)* – ресурси, що необхідно витратити, щоб виробити товар чи надати послугу.

Фактороінтенсивність *(Factor Intensity)* – показник, що визначає відносні затрати факторів виробництва на створення певного товару.

Факторонасиченність (Factor Abundance) – показник, що визначає відносну забезпеченість країни факторами виробництва.

Філії *(Branches)* – підприємства, що повністю належать прямому інвестору.

Додаток Б. Комплексне завдання

1. *Оберіть три країни для аналізу міжнародних економічних відносин з Україною.* Вимоги до вибору країн: перша – країна, яка має спільний кордон з Україною по суходолу чи морю (Польща, Грузія, Туреччина, Болгарія, Румунія, Молдова, Угорщина, Словаччина), друга – член Європейського Союзу (ЄС), третя – стратегічні партнери України; четверта – інші країни світу (наприклад, Бразилія, Індія, Південно-Африканська Республіка (ПАР), Єгипет, Нігерія, Алжир, Республіка Корея, Сінгапур, Гана, Мексика, Аргентина, Чилі та інші).

2. *Охарактеризуйте основні показники обраних країн.*

Показники: географічне розміщення, територія, столиця, адміністративно-територіальний та політичний устрій, кількість населення, густина населення (відношення кількості населення до площі території), сусідні країни, наявність прикордонних водних ресурсів, входження до світових інтеграційних угруповань.

3. *Визначте базові показники міжнародної торгівлі України в цілому та безпосередньо з обраними країнами протягом останніх 3–5 років.*

Вихідні дані та результати розрахунків надайте у вигляді таблиці Б.1:

Таблиця Б.1. Показники міжнародної торгівлі України в цілому та з (зазначити країни) за 20__ – 20__ роки

№	Показник	Роки	Країни світу			
			Світ у цілому	*	**	***
1	2	3	4	5	6	7
1	Експорт, млн дол. США					

Закінчення табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7
2	Імпорт, млн дол. США					
3	Зовнішньоторговельний оборот, млн дол. США					
4	Сальдо зовнішньої торгівлі, млн дол. США					
5	Частка експорту України в країни світу відносно загального експорту, %		100			
			100			
			100			
6	Частка імпорту України з країн світу відносно загального імпорту, %		100			
			100			
			100			
7	Частка експорту України в країни світу відносно ВВП, %					
8	Частка імпорту України з країн світу відносно ВВП, %					
9	Індекс товарності економіки України, %			–	–	–
				–	–	–
				–	–	–

* - у таблиці заповнюються лише пусті клітинки. Знак «–» означає, що розрахунок даного показника є недоцільним.

Розрахунки показників здійснюються за такими формулами:

1) зовнішньоторговельний оборот:

$$\text{ЗТО} = E + I, \tag{1}$$

де ЗТО – зовнішньоторговельний оборот України в цілому чи відносно певної країни-торговельного партнера;
E – обсяг експорту в цілому чи в певну країну;
I – обсяг імпорту в цілому чи з певної країни.

2) сальдо зовнішньої торгівлі (чистий експорт):

$$\text{СЗТ} = E - I, \tag{2}$$

де СЗТ – сальдо зовнішньої торгівлі.

3) важливість зовнішніх ринків певних країн для експортоорієнтованих галузей національної економіки:

$$B_E = \frac{E_i}{E_{\text{заг}}} \cdot 100\ \%, \tag{3}$$

де B_E – рівень значимості зовнішнього ринку певної країни;
E_i – обсяг експорту України в *i*-ту країну;
$E_{\text{заг}}$ – обсяг загального експорту України в країни світу.

4) важливість зовнішньої торгівлі з певними країнами для імпортоорієнтовних галузей національної економіки:

$$B_I = \frac{I_i}{I_{\text{заг}}} \cdot 100\ \%, \tag{4}$$

де B_I – рівень значимості зовнішньої торгівлі України з певної країною для насичення внутрішнього ринку;
I_i – обсяг імпорту з *i*-ї країни;
$I_{\text{заг}}$ – обсяг загального імпорту України з країн світу.

5) відкритість національної економіки:

– експортна квота

$$E_K = \frac{E_{\text{ЗАГ}}}{\text{ВВП}} \cdot 100\ \%, \tag{5}$$

де E_K – експортна квота;
$E_{\text{ЗАГ}}$ – обсяг загального експорту України;
ВВП – валовий внутрішній продукт країни.

– імпортна квота

$$I_K = \frac{I_{\text{ЗАГ}}}{\text{ВВП}} \cdot 100\ \%, \quad (6)$$

де I_K – імпортна квота;
$I_{\text{ЗАГ}}$ – обсяг загального імпорту України;
ВВП – валовий внутрішній продукт країни.

6) ступінь участі країни в міжнародному поділі праці:

$$\text{t} = \frac{E_{\text{ЗАГ}} + I_{\text{ЗАГ}}}{\text{ВВП}} \cdot 100\ \%, \quad (7)$$

де *t* – індекс товарності національної економіки.

Значення індексу товарності національної економіки близьке до нуля означає високий рівень автаркії (самовдоволення) країни. Зростання даного показника свідчить про підвищення участі країни у міжнародному поділі праці.

Зробіть висновки стосовно значень отриманих результатів, зокрема щодо таких показників:

– сальдо платіжного балансу зовнішньої торгівлі;

– залежності України від зовнішньої торгівлі;

– рівня відкритості національної економіки.

Проаналізуйте динаміку показників з табл. Б.1 та зробіть висновки щодо тенденцій їх зміни.

4. *Проаналізуйте товарну спеціалізацію України в зовнішній торгівлі.*

Визначте у структурі зовнішньої торгівлі у цілому п’ять найбільших за часткою груп товарів. Розрахуйте коефіцієнти внутрішньога-

лузевої міжнародної спеціалізації України ($К_{ГСі}$) для визначених груп товарів.

$$К_{ГСі} = \frac{E_i - I_i}{E_i + I_i} \cdot 100\ \%, \quad (8)$$

де E_i – експорт *і*-го товару (товарної групи) Україною;
I_i – імпорт *і*-го товару (товарної групи) Україною.

Значення коефіцієнту $К_{ГСі}$ змінюється від –100 % (виключно імпортує країна певний товар) до +100 % (виключно експортує країна певний товар). Показники в середині діапазону [–100 %; +100 %] характеризують ступінь втягнення країни до внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації.

Зробіть висновки стосовно отриманих результатів: визначте які передумови та фактори впливають на визначені структури експорту та імпорту України. Оцініть їх динаміку протягом 3–5 років.

5. *Проаналізуйте процеси трудової міграції між Україною та країнами світу.*

З метою визначення передумов та факторів, що впливають на міжнародні міграційні процеси проведіть їх порівняльний аналіз для України та обраних країн світу.

Отримані дані наведіть у вигляді такої таблиці Б.2.

Таблиця Б.2. Індикатори ринку праці України та (*,, ***) за 20 __ – 20 __ роки**

№	Індикатор	Роки	Країни світу			
			Україна	*	**	***
1	2	3	4	5	6	7
1	Офіційний рівень безробіття, %					
2	Фактичний рівень безробіття, %					

Закінчення табл. Б.2

1	2	3	4	5	6	7
3	Рівень середньої зарплати, дол. США					
4	Рівень середньої зарплати в промисловості, дол. США					
5	Середній рівень / діапазон[1] оподаткування доходів фізичних осіб, %					
6	ВВП на душу населення, дол. США					
7	Наявність державної соціальної допомоги для іммігрантів[2]					
8	Складність отримання візи в країни світу громадянам України[3]		–			
			–			
			–			
9	Складність отримання візи в Україну громадянам інших країн[3]		–			
			–			
			–			

1 – діапазон оподаткування визначається мінімальною та максимальною ставками оподаткування доходів;

2 – наявність або відсутність соціальної допомоги відповідно позначається літерами "Т" та "Н";

3 – ступінь складності описується трьома характеристиками: «складно», «помірно» та «легко» з відповідними позначеннями «С», «П», «Л», що заносяться до таблиці.

Виходячи з отриманих результатів, зробіть висновки стосовно потенційних напрямів міграції робочої сили з України та в Україну відносно обраних країн.

Проаналізуйте тенденції трудової міграції між Україною та обраними країнами за останні 3–5 років (табл. Б.3).

Таблиця Б.3. Міграція населення між Україною та (*, **, *) за 20 __ – 20 __ роки**

Міграція населення	Роки	Світ у цілому	*	**	***
1	2	3	4	5	6
З України, тис. осіб					
В Україну, тис. осіб					

Зробіть висновки щодо отриманих результатів.

6. *Проаналізуйте рух позичкового капіталу між Україною та країнами світу.*

З метою визначення потенційних напрямів міжнародного руху позичкового капіталу проведіть порівняльний аналіз за відповідними показниками в Україні та країнах світу (табл. Б.4).

Таблиця Б.4. Фактори руху позичкового капіталу між Україною та (*, **, *) за 20 __ – 20 __ роки**

№	Фактор	Роки	Країни світу			
			Україна	*	**	***
1	2	3	4	5	6	7
1	Середній рівень ставки проценту за кредит комерційних банків, %					
2	Діапазон (мінімум – максимум) ставок проценту за кредит комерційних банків, %					
3	Темп приросту інфляції за рік, %					
4	Ставки оподаткування доходів нерезидентів від кредитування, %					

Зробіть висновки стосовно імовірних напрямів міграції позичкового капіталу з України та в Україну відносно обраних країн.

Проаналізуйте динаміку зміни зовнішнього та загального державного боргу України за останні 3–5 років. Дані наведіть у вигляді стовпчикової гістограми.

Проаналізуйте причини й джерела утворення зовнішнього державного боргу України та шляхи його погашення.

7. *Проаналізуйте тенденції інвестиційних процесів між Україною та країнами світу.*

З метою оцінки стану та тенденцій інвестиційної привабливості України проаналізуйте основні показники, що характеризують інвестиційний клімат у державі (табл. Б.5).

Таблиця Б.5. Індикатори інвестиційного клімату України за 20 __ – 20 __ роки

№	Індикатор	Роки		
		20__	20__	20__
1	2	4	5	6
1	Середній рівень оподаткування прибутків від господарської діяльності, %			
2	Діапазон ставок податку на прибутки (мінімум – максимум) залежно від сфер господарської діяльності, %			
3	Темп приросту реального ВВП, %			
4	Темп приросту промислового виробництва, %			
5	Темп приросту інфляції за рік, %			

Проведіть експертну оцінку інвестиційної привабливості України за наведеними нижче критеріями (табл. Б.6). При необхідності додайте власні критерії. За кожним критерієм необхідно визначити оцінку від 0 (найгірша ситуація) до 10 (найбільш сприятлива ситуація) та його вагу. Сумарна вага всіх критеріїв дорівнює 1.

Таблиця Б.6. Експертна оцінка інвестиційної привабливості України за 20 __ – 20 __ роки

№	Критерій	Вага	Роки		
			20__	20__	20__
1	2	3	4	5	6
1	Політична стабільність				
2	Рівень розвитку та стабільність нормативно-правової бази регулювання господарської діяльності				
3	Економічна стабільність				
4	Валютна стабільність				
5	Рівень захисту інтелектуальної власності				
6	Рівень податкових пільг іноземним інвесторам				
...					
n					
Інтегральна оцінка інвестиційної привабливості		1,000			

Інтегральна оцінка інвестиційної привабливості визначається за формулою:

$$I_{\text{ПР}i} = \sum_{j=1}^{n} K_j \cdot d_j \qquad (9)$$

де $I_{\text{ПР}i}$ – інтегральна оцінка інвестиційного клімату в Україні в i-му році;

K_j – оцінка інвестиційної привабливості за j-м критерієм;

d_j – вага *j*-го критерію;

j – кількість критеріїв оцінки інвестиційної привабливості.

Оцініть динаміку зміни інвестиційного клімату в Україні та зробіть відповідні висновки.

Проаналізуйте динаміку та структуру інвестицій (за видами; галузями економіки; країнами-інвесторами) в Україну та з України протягом 3–5 років.

8. *Оцініть стан та перспективи міжнародного науково-технічного співробітництва для України.*

Наведіть та проаналізуйте (за визначеними показниками) конкретні приклади науково-технічного співробітництва між Україною та обраними країнами (у разі недоступності або відсутності такої інформації наведіть відомі Вам приклади співробітництва з іншими країнами світу).

Визначте 5 галузей економіки, які є пріоритетними / найвагомішими для України та відповідних трьох країн. Пріоритетність галузей економіки, як правило, визначається у нормативній базі країни (спеціальних законах, концепціях, стратегіях і програмах розвитку: Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» тощо).

Вагомість галузі визначається її питомою вагою у ВВП:

$$B_{\Gamma i} = \frac{\Pi_{\Gamma i}}{\text{ВВП}} \cdot 100\ \% \qquad (10)$$

де $B_{\Gamma i}$ – ступінь вагомості *i*-ї галузі у національній економіці;

$\Pi_{\Gamma i}$ – вартість продукції (послуг), виробленої в *i*-й галузі економіки країни.

Визначте та обґрунтуйте можливі напрями й перспективи науково-технічного співробітництва між Україною та обраними країнами на 5–10 років.

Додаток В. Завдання та розв’язки

Завдання 1

Модель збалансованої міжнародної торгівлі між двома країнами

У країні А попит на кишенькові гаджети за ціною 130 дол. складає 400 тис. од., а за ціною 180 дол. – 260 тис. од. Пропозиція гаджетів за ціною 130 дол. складає 270 тис. од., а за ціною 180 дол. – 340 тис. од.

У країні В попит на гаджети за ціною 250 дол. складає 420 тис. од., а за ціною 310 дол. – 290 тис. од. Пропозиція гаджетів за ціною 250 дол. складає 160 тис. од., а за ціною 310 дол. – 280 тис. од.

Виконайте такі завдання:

1. Побудуйте аналітично та графічно криві попиту та пропозиції на внутрішньому ринку кожної країни.
2. Визначте параметри ринкової рівноваги у країнах (рівноважна ціна та обсяги виробництва й продажу гаджетів).
3. Обґрунтуйте доцільність здійснення зовнішньої торгівлі між країнами, визначте країну-експортера та країну-імпортера.
4. Побудуйте аналітично криві сукупного попиту та пропозиції на світовому ринку, визначте світову рівноважну ціну та обсяг виробництва й продажу КПК.
5. Розрахуйте потенційний обсяг експорту та імпорту гаджетів (за умов вільної торгівлі).
6. Оцініть, як змінились ціни, обсяги виробництва та споживання гаджетів в обох країнах і світі в цілому в результаті здійснення зовнішньої торгівлі.
7. Оцініть економічні вигоди виробників країни-експортера та втрати виробників країни-імпортера від зовнішньої торгівлі.

Розв’язання

1. Аналітична побудова кривих попиту та пропозиції.

Зробимо припущення, що криві попиту та пропозиції гаджетів є прямими $Q_d = -k \cdot p + b$ та $Q_s = k \cdot p + b$. Це, з одного боку, можна пояснити дією закону великих чисел, але з іншого – слід пам’ятати, що насправді вони є ступінчастими ламаними лініями. Отже, у розрахунках буде присутня певна похибка, яка втім, зазвичай, не є істотною.

Для визначення відповідних коефіцієнтів скористаємося канонічним рівнянням прямої $(p - p_1) / (p_2 - p_1) = (Q - Q_1) / (Q_2 - Q_1)$.

1.1. Кон’юнктура на ринку гаджетів у країні А:

Рівняння попиту на гаджети в країні А:

$(p - 130) / (180 - 130) = (Qd.a - 400) / (260 - 400)$,

$Qd.a = -2,8p + 764$ тис. од.

Рівняння пропозиції гаджетів у країні А:

$(p - 130) / (180 - 130) = (Q_{s.a} - 270) / (340 - 270)$,

$Q_{s.a} = 1,4p + 88$ тис. од.

1.2. Кон’юнктура на ринку гаджетів у країні В:

Рівняння попиту на КПК в країні В:

$(p - 250) / (310 - 250) = (Q_{d.b} - 420) / (290 - 420)$,

$Q_{d.b} = -2,17p + 961,7$ тис. од.

Рівняння пропозиції гаджетів у країні В:

$(p - 250) / (310 - 250) = (Q_{s.b} - 160) / (280 - 160)$,

$Q_{s.b} = 2p - 340$ тис. од.

2. Параметри ринкової рівноваги.

2.1. Рівноважна ціна на гаджети в країні А:

$Q_{d.a} = Q_{s.a}$, $-2,8p + 764 = 1,4p + 88$, $p_a = 160,95$ дол. США.

Рівноважний обсяг виробництва і продажу гаджетів у країні А:

$Q_{d.a} = Q_{s.a} = 1,4 \cdot 160,95 + 88 = 313,33$ тис. од.

2.2. Рівноважна ціна на гаджетів у країні B:

$Q_{d.b} = Q_{s.b}$, $-2{,}17p + 961{,}7 = 2p - 340$, $p_b = 312{,}16$ дол.

Рівноважний обсяг виробництва і продажу гаджетів у країні B:

$Q_{d.b} = Q_{s.b} = 2 \cdot 312{,}16 - 340 = 284{,}32$ тис. од.

3. Доцільність зовнішньої торгівлі.

Економічна доцільність зовнішньої торгівлі між країнами A та B пояснюється істотною різницею в цінах на гаджетів, комерційними інтересами виробників та ощадливістю споживачів. Оскільки $p_a < p_b$ (160,95 < 312,16), то країна A потенційно буде експортером, а країна B – імпортером.

4. Світова ринкова кон'юнктура.

З метою спрощення пояснення функціонування моделі зовнішньої торгівлі зробимо припущення, що країни A та B являють собою світовий ринок.

4.1. Сукупний світовий попит на КПК:

$Q_{d.w} = Q_{d.a} + Q_{d.b} = -2{,}8p + 764 + (-2{,}17p + 961{,}7) = -4{,}97p + 1725{,}7$

Сукупна світова пропозиція КПК:

$Q_{s.w} = Q_{s.a} + Q_{s.b} = 1{,}4p + 88 + 2p - 340 = 3{,}4p - 252$

4.2. Рівноважна світова ціна на КПК:

$Q_{d.w} = Q_{s.w}$, $-4{,}97p + 1725{,}7 = 3{,}4p - 252$, $p_w = 236{,}28$ дол.

Треба зазначити, що рівноважна світова ціна є умовною.

Насправді, реальні ціни, зафіксовані в зовнішньоторговельних договорах, можуть відрізнятися від неї. Проте, будь-які суттєві відхилення фактичних цін від рівноважної призводитимуть до виникнення дисбалансів на ринках – незатребуваного надлишку (якщо ціни перевищують рівноважну) або дефіциту товарів (якщо ціни є нижчими за рівноважну).

4.3. Світовий обсяг виробництва й продажу гаджетів:

$Q_{d.w} = Q_{s.w} = 3{,}4 \cdot 236{,}28 - 252 = 551{,}35$ тис. од.

5. Потенційний обсяг експорту та імпорту КПК (за умов вільної торгівлі між країнами)

5.1. Експорт гаджетів з країни А в країну В:

$$Q_{e.a} = Q_{s.a} - Q_{d.a} = 1{,}4 \cdot 236{,}78 + 88 - (-2{,}8 \cdot 236{,}78 + 764) =$$

$$= 418{,}79 - 102{,}42 = 316{,}37 \text{ тис. од.}$$

За умов рівноваги обсяг експорту гаджетів з країни А має дорівнювати обсягу імпорту гаджетів до країни В ($Q_{e.a} = Q_{i.b}$). Зробимо перевірку.

5.2. Імпорт гаджетів у країну В з країни А:

$$Q_{i.b} = Q_{d.b} - Q_{s.b} = -2{,}17 \cdot 236{,}28 + 961{,}7 - (2 \cdot 236{,}28 - 340) =$$

$$= 448{,}97 - 132{,}56 = 316{,}41 \text{ тис. од.}$$

Обсяги експорту та імпорту практично співпадають), що пояснюється незначними похибками в розрахунках (316,37 ≈ 316,41).

6. Зміна ринкової кон’юнктури в результаті здійснення зовнішньої торгівлі.

Результати зміни ринкової кон’юнктури надано у табл. В.1.

Таблиця В.1. Зміна ринкової кон’юнктури у результаті здійснення зовнішньої торгівлі

Показник	Значення до здійснення зовнішньої торгівлі	Значення після здійснення зовнішньої торгівлі	Абсолютний приріст	Відносний приріст, %
Країна А:				
Ціна КПК, дол.	160,95	236,28	+75,33	+46,8
Пропозиція КПК, тис. од.	313,33	418,79	+105,46	+33,7
Попит на КПК, тис. од.	313,33	102,42	–210,91	–67,3
Країна В:				
Ціна КПК, дол.	312,16	236,28	–75,88	–24,3
Пропозиція КПК, тис. од.	284,32	132,56	–151,76	–53,4
Попит на КПК, тис. од.	284,32	448,97	+164,65	+57,9
Світ в цілому (країна А + країна В):				
Сумарний попит та пропозиція КПК, тис. од.	597,65	551,35	–46,3	–7,7

Зміни ринкової кон'юнктури в обох країнах цілком закономірні та пояснюються економічною логікою. Незначне скорочення обсягів світового виробництва й споживання у даному випадку обумовлене різницею в еластичності попиту та пропозиції гаджетів в обох країнах (попит у країні А є більш еластичним, що призвело до його скорочення більшою мірою ніж зростання споживання у країні В. Натомість пропозиція у країні А є менш еластичною, що призвело до її зростання меншою мірою ніж скорочення виробництва у країні В).

7. Економічні ефекти виробників від зовнішньої торгівлі.

Економічні ефекти підприємств-виробників гаджетів представимо двома показниками: дохід від реалізації та прибуток.

7.1. Дохід від реалізації виробників країни А:

$\Delta R_a = R_{a.2} - R_{a.1}$,

$R_{a.1} = Q_{d.a.1} \cdot p_{a.1} = 313{,}33 \cdot 160{,}95 = 50430{,}5$ тис. дол.,

$R_{a.2} = Q_{d.a.2} \cdot p_w + Q_{e.a} \cdot p_w = Q_{s.a.2} \cdot p_w = 418{,}79 \cdot 236{,}28 =$

$= 98951{,}7$ тис. дол.,

$\Delta R_a = 98951{,}7 - 50430{,}5 = 48521{,}2$ тис. дол.

Отже, дохід від реалізації виробників гаджетів з країни А у результаті розвитку зовнішньої торгівлі зріс на 48521,2 тис. дол. або 96,2 %. При цьому слід пам'ятати, що дохід від реалізації зростає, у тому числі за рахунок збільшення витрат на виробництво та збут більшого обсягу продукції. Тому важливо також оцінити зміну прибутку підприємств-виробників.

Прибуток виробників країни А:

$\Delta PR_a = 0{,}5 \cdot \Delta p_a \cdot ((Q_{d.a.2} + Q_{e.a}) + Q_{d.a.1}) =$

$= 0{,}5 \cdot 75{,}33 \cdot (418{,}79 + 313{,}33) = 27575{,}3$ тис. дол.

Таким чином, сукупний прибуток виробників гаджетів країни А в результаті зростання ціни та обсягу реалізації збільшився на 27575,3 тис. дол.

7.2. Дохід від реалізації виробників країни В:

$\Delta R_b = R_{b.2} - R_{b.1}$,

$R_{b.1} = Q_{d.b.1} \cdot p_{b.1} = 284{,}32 \cdot 312{,}16 = 88753{,}3$ тис. дол.,

$R_{b.2} = Q_{s.b.2} \cdot p_{b.2} = 132{,}56 \cdot 236{,}28 = 31321{,}3$ тис. дол.,

$\Delta R_b = 88753{,}3 - 31321{,}3 = 57432$ тис. дол.

Дохід від реалізації виробників гаджетів з країни В у результаті розвитку зовнішньої торгівлі скоротився на 57432 тис. дол. або на 64,7 %.

Прибуток виробників країни В:

$\Delta P_{Rb} = 0{,}5 \cdot \Delta p_b \cdot (Q_{s.b.1} + Q_{s.b.2}) =$

$= 0{,}5 \cdot 75{,}88 \cdot (284{,}32 + 132{,}56) = 15816{,}4$ тис. дол.

Сукупний прибуток виробників гаджетів країни В у результаті зниження ціни та обсягу реалізації скоротився на 15816,4 тис. дол.

Завдання 2.

Модель міжнародної торгівлі між трьома та більше країнами з урахуванням впливу дестабілізуючих факторів.

Кон'юнктура на ринках портативних інженерних калькуляторів (ПІК) у країнах А, В і С представлена рівняннями попиту та пропозиції, де р – ціна ПІК в доларах (табл. В.2):

Таблиця В.2. Кон'юнктура на ринках портативних інженерних калькуляторів

Країна	Попит, тис. од.	Пропозиція, тис. од.
А	$Q_{d.a} = -10p + 800$	$Q_{s.a} = 2p + 400$
В	$Q_{d.b} = -8p + 400$	$Q_{s.b} = 2p + 200$
С	$Q_{d.c} = -6p + 700$	$Q_{s.c} = 9p + 100$

Виконайте такі завдання:

1. Визначте параметри ринкової рівноваги (рівноважна ціна та обсяги виробництва й продажу ПІК) у країнах.

2. Обґрунтуйте доцільність здійснення зовнішньої торгівлі між країнами. Визначте країни, які можуть виступати експортерами та імпортерами.

3. Побудуйте аналітично криві сукупного попиту та пропозиції на регіональному ринку. Визначте регіональну рівноважну ціну та обсяг виробництва й продажу ПІК.

4. Розрахуйте потенційні обсяги експорту та імпорту ПІК (за умов вільної торгівлі.

5. Оцініть як зміняться ринкові показники (ціни, обсяги виробництва, споживання, експорту, імпорту ПІК) у коротко- й середньостроковому періодах у країнах A, B та C при виникненні таких умов:

– у країні C внаслідок погіршення економічної ситуації та зниження купівельної спроможності населення відбувається скорочення реальної місткості ринку ПІК до 420 тис. од.;

– у країні A внаслідок незначної різниці в ціні вітчизняних та імпортних ПІК споживачі проявляють лояльність до внутрішнього виробника (відмовляються від імпортних товарів-замінників), але схильні купувати імпортні ПІК при збільшенні даної різниці.

Розв’язання

1. Параметри ринкової рівноваги.

1.1. Рівноважна ціна на ПІК в країні A:

$Q_{d.a} = Q_{s.a}$, $-10p + 800 = 2p + 400$, $p_a = 33{,}33$ дол.

Рівноважний обсяг виробництва та продажу ПІК в країні A:

$Q_{d.a} = Q_{s.a} = -10 \cdot 33{,}33 + 800 = 466{,}7$ тис. од.

1.2. Рівноважна ціна на ПІК у країні B:

$Q_{d.b} = Q_{s.b}$, $-8p + 400 = 2p + 200$, $p_b = 20$ дол.

Рівноважний обсяг виробництва та продажу ПІК у країні В:

$Q_{d.b} = Q_{s.b} = -8 \cdot 20 + 400 = 240$ тис. од.

1.3. Рівноважна ціна на ПІК у країні С:

$Q_{d.b} = Q_{s.b}$, $-6p + 700 = 9p + 100$, $p_b = 40$ дол.

Рівноважний обсяг виробництва та продажу ПІК в країні С:

$Q_{d.c} = Q_{s.c} = -6 \cdot 40 + 700 = 460$ тис. од.

2. Доцільність зовнішньої торгівлі.

Оскільки $p_b < p_a < p_c$ (20 < 33,33 < 40), то країна В потенційно буде експортером, а країни А та С – імпортерами. Можливий також варіант, коли країна А буде експортером стосовно країни С.

3. Регіональна ринкова кон'юнктура.

Припустимо, що країни А, В та С являють собою відносно компактний регіональний ринок, кон'юнктура на якому відрізняється від інших регіональних ринків ПІК.

3.1. Сукупний регіональний попит на ПІК:

$$Q_{d.r} = Q_{d.a} + Q_{d.b} + Q_{d.c} = -10p + 800 + (-8p + 400) + (-6p + 700) =$$
$$= -24p + 1900$$

Сукупна регіональна пропозиція ПІК:

$$Q_{s.r} = Q_{s.a} + Q_{s.b} + Q_{s.c} = 2p + 400 + 2p + 200 + 9p + 100 = 13p + 700$$

3.2. Рівноважна регіональна ціна на ПІК:

$Q_{d.r} = Q_{s.r}$, $-24p + 1900 = 13p + 700$, $p_r = 32{,}43$ дол.

3.3. Рівноважний обсяг продажу ПІК на регіональному ринку:

$Q_{d.r} = Q_{s.r} = 13 \cdot 32{,}43 + 700 = 1121{,}59$ тис. од.

4. Потенційні обсяги експорту та імпорту ПІК (за умов вільної торгівлі між країнами)

4.1. Імпорт ПІК у країну А з країни В:

$$Q_{i.a.b} = Q_{d.a} - Q_{s.a} = -10 \cdot 32{,}43 + 800 - (2 \cdot 32{,}43 + 400) =$$
$$= 475{,}7 - 464{,}86 = 10{,}84 \text{ тис. од.}$$

4.2. Імпорт ПІК у країну С з країни В:

$$Q_{i.c.b} = Q_{d.c} - Q_{s.c} = -6 \cdot 32{,}43 + 700 - (9 \cdot 32{,}43 + 100) =$$
$$= 505{,}42 - 391{,}87 = 113{,}55 \text{ тис. од.}$$

4.3. Експорт ПІК з країни В до країни А та С:

$$Q_{e.b} = Q_{s.b} - Q_{d.b} = 2 \cdot 32{,}43 + 200 - (-8 \cdot 32{,}43 + 400) =$$
$$= 264{,}86 - 140{,}56 = 124{,}3 \text{ тис. од.}$$

За умов рівноваги обсяг експорту ПІК з країни В має дорівнювати сумарному обсягу імпорту ПІК у країни А та С:

$$(Q_{e.b} = Q_{i.a.b} + Q_{i.c.b}).$$

Зробимо перевірку: $124{,}3 \approx 10{,}84 + 113{,}55 \approx 124{,}39$ тис. од.

Обсяги експорту та імпорту практично співпадають, що пояснюється незначними похибками в розрахунках. Надалі для зручності будемо використовувати округлені значення показників.

5. Зміна ринкових показників при виникненні факторів, які дестабілізують зовнішньоторговельну рівновагу між країнами.

В економіці важливо розрізняти та оцінювати можливі ефекти в коротко-, середньо- та довгостроковому періодах, оскільки одні й ті самі фактори, явища, процеси можуть мати різні, інколи навіть протилежні соціально-економічні наслідки у цих періодах.

5.1. Зміна ринкових показників у короткостроковому періоді.

Припустимо, що підприємства-виробники країни В не передбачали змін на ринках ПІК у країнах А та С і виготовили 264,86 тис. од. продукції, з яких 124,39 тис. од. передбачались для експорту.

Натомість у країні С реальна місткість ринку скоротилась з 505,42 тис. од. до 420 тис. од., тобто на 85,42 тис. од. або 16,9 %, а у країні А попит на імпортні ПІК скоротився на 100 %.

Обсяг імпорту ПІК у країну С з країни В:

$$Q_{i.c.b} = Q_{d.c} - Q_{s.c} = 420 - 391{,}87 = 28{,}13 \text{ тис. од.}$$

Нереалізований обсяг продукції країни В на зовнішніх ринках:

$Q_{u.b}$ = 124,39 – 28,13 = 113,55 – 28,13 + 10,84 = 96,26 тис. од.

Отже, в короткостроковому періоді виникає надлишок продукції в розмірі 96,26 тис. од., який не може бути проданий за нових ринкових умов. Щоб реалізувати його, очевидно варто прийняти рішення про тимчасове зниження цін на ПІК. Для вирішення проблеми можна виокремити такі основні шляхи:

1) реалізувати надлишковий обсяг ПІК за зниженою ціною у країні В, А або С;
2) реалізувати надлишковий обсяг ПІК на ринках інших країн;
3) зберігати продукцію на складах протягом певного періоду для подальшого продажу та скоротити при цьому обсяг виробництва ПІК підприємствами-виробниками країни В.

Для економічної оцінки варіантів 2 та 3 відсутня необхідна ринкова інформація та дані про витрати на зберігання продукції, інші витрати. Те ж стосується і варіанту щодо реалізації ПІК у країні А, оскільки важко оцінити розмір необхідної знижки в ціні та схильність споживачів купувати імпортні товари. Разом з тим, за наявності такої інформації доцільно провести порівняльний аналіз всіх можливих варіантів з метою вибору оптимального рішення.

За даних обставин найбільш імовірними та доступними з точки зору економічної оцінки варіантами є реалізація ПІК у країні В або С. На основі даних про попит в країнах визначимо рівні цін, за якими можна реалізувати надлишковий обсяг ПІК (92,26 тис. од.) в короткостроковому періоді.

Імовірна ціна продажу надлишкового обсягу ПІК у країні В:

$–8p + 400 = 140,56 + 92,26$, p_b = 20,9 дол.

Зміна ціни продажу ПІК в країні В:

Δp_b = 32,43 – 20,9 = 11,53 дол. або –35,6 %.

Втрати доходу від реалізації від зниження ціни ПІК:

ΔR_b = 11,53 · 92,26 = 1063,76 тис. дол.

Отже, реалізацію 92,26 тис. од. ПІК у країні В у короткостроковому періоді можна забезпечити, зменшивши ціну на 35,6 % до 20,9 дол., при цьому втрати доходу від такого рішення складають 1063,76 тис. дол.

У країні С внаслідок погіршення економічної ситуації крива попиту на ПІК зміщується вліво паралельно самій собі на 85,42 тис. од. Отже, отримуємо нове рівняння:

$$Q_{d.c} = -6p + 700 - 85,42 = -6p + 614,58.$$

Імовірна ціна продажу надлишкового обсягу ПІК в країні С:

$$-6p + 614,58 = 420 + 92,26,\ p_c = 17,05 \text{ дол.}$$

Зміна ціни продажу ПІК в країні С:

$$\Delta p_c = 32,43 - 17,05 = 15,38 \text{ дол. або } -47,4\%.$$

Втрати доходу від реалізації від зниження ціни ПІК:

$$\Delta R_b = 15,38 \cdot 92,26 = 1418,96 \text{ тис. дол.}$$

Отже, реалізацію 92,26 тис. од. ПІК у країні С у короткостроковому періоді можна забезпечити, зменшивши ціну на 47,4 % до 17,05 дол., при цьому втрати доходу від такого рішення складають 1418,96 тис. дол.

Порівнюючи зниження ціні, які треба здійснити в країнах В і С, втрати доходу від реалізації ПІК за зниженими цінами видно, що продаж надлишкового обсягу товару вигідно організувати у країні В.

5.2. Зміна ринкових показників у середньостроковому періоді.

На відміну від короткострокового в середньостроковому періоді учасники регіонального ринку ПІК, а, передусім, виробники країни В, реагуватимуть на нові ринкові умови, змінюючи обсяги виробництва та ціни. Тому в подальшому очікується досягнення нової ринкової рівноваги на регіональному ринку ПІК за змінених умов (зменшення попиту в країні С).

Завдання 3

Теорія абсолютних переваг в міжнародній торгівлі (А. Сміта).

Виробничий потенціал України та Республіки Казахстан щодо видобутку нафти та виробництва труб великого діаметру представлено у табл. В.3.

Таблиця В.3. Виробничий потенціал України та Республіки Казахстан з видобутку нафти

Показник	Україна	Казахстан
Обсяг наявних виробничих ресурсів, млн у.о.	1000	2000
Витрати ресурсів на видобуток 1 т нафти, у.о.	20	5
Витрати ресурсів на виробництво 1 т труб, у.о.	4	10
Фактичний розподіл ресурсів на видобуток нафти та виробництво труб за відсутності зовнішньої торгівлі між країнами, %	40 : 60	60 : 40

Виконайте такі завдання:

1. Побудуйте криві виробничих можливостей України та Казахстану.
2. Розрахуйте фактичні обсяги виробництва кожного виду продукції в Україні, Республіці Казахстані сумарно за відсутності зовнішньої торгівлі та на умовах внутрішньоринкової рівноваги.
3. Визначте, у виробництві якого виду продукції країни мають абсолютні переваги, та оцініть їх ступінь.
4. Оцініть, як зміняться максимально можливі обсяги виробництва нафти та труб в Україні, Республіці Казахстані сумарно після поглиблення спеціалізації в Україні у співвід-

ношенні 20 : 80 % та Казахстану – 75 : 25 % на виробництві продукції, по якій країни мають абсолютні переваги.

5. Визначте потенційні обсяги експорту та імпорту товарів між Україною та Казахстаном. Витрати на транспортування складають 10 % (з України до Казахстану) та 8 % (з Казахстану до Україну) від вартості продукції.
6. Оцініть можливі економічні ефекти від спеціалізації та розвитку зовнішньої торгівлі між країнами.

Розв’язання

1. Криві виробничих можливостей країн

1.1. Максимально можливий обсяг видобутку нафти в Україні при повній спеціалізації:

$$1000 / 20 = 50 \text{ млн т.}$$

Максимально можливий обсяг виробництва труб в Україні при повній спеціалізації:

$$1000 / 4 = 250 \text{ млн т.}$$

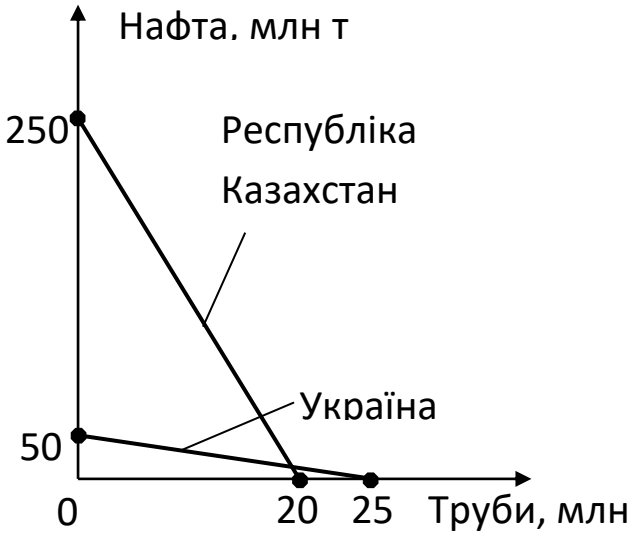
1.2. Максимально можливий обсяг видобутку нафти Республіці Казахстан при повній спеціалізації:

$$2000 / 5 = 400 \text{ млн т.}$$

Максимально можливий обсяг виробництва труб у Республіці Казахстан при повній спеціалізації:

$$2000 / 10 = 200 \text{ млн т.}$$

1.3. На основі отриманих даних побудуємо теоретичні лінії виробничих можливостей України та Республіки Казахстан (рис. В.1).



Слід пам’ятати, що максимально можливі обсяги виробництва товарів в країнах є теоретичними значеннями, адже насправді деякі фактори виробництва (капітал, робоча сила, технології) не є абсолютно мобільними, здатними вільно переміщуватись із галузі в галузь. Крім того, поглиблення спеціалізації країни може відбуватись, зазвичай, в довго- або середньостроковому періодах.

Рисунок В.1. Лінії виробничих можливостей України та Республіки Казахстан з видобутку нафти та виробництва труб

2. Фактичні обсяги виробництва товарів у країнах при заданих пропорціях спеціалізації

2.1. Витрати обсягів виробничих ресурсів в Україні на видобуток нафти:

$1000 \cdot 0{,}4 = 400$ млн у.о.

Обсяг видобутку нафти в Україні:

$400 / 20 = 20$ млн т.

Витрати виробничих ресурсів в Україні на виробництво труб:

$1000 \cdot 0{,}6 = 600$ млн у.о.

Обсяг виробництва труб в Україні:

$600 / 4 = 150$ млн т.

2.2. Витрати виробничих ресурсів в Республіці Казахстан видобуток нафти:

$2000 \cdot 0{,}6 = 1200$ млн у.о.

Обсяг видобутку нафти в Республіці Казахстан:

$1200 / 5 = 240$ млн т.

Витрати виробничих ресурсів Республіці Казахстан на виробництво труб:

$2000 \cdot 0{,}4 = 800$ млн у.о.

Обсяг виробництва труб у Республіці Казахстан:

$800 / 10 = 80$ млн т.

2.3. Сумарний обсяг видобутку нафти в Україні та Республіці Казахстан за відсутності зовнішньої торгівлі:

$20 + 240 = 260$ млн т.

Сумарний обсяг виробництва труб в Україні та Республіці Казахстан за відсутності зовнішньої торгівлі:

$150 + 80 = 230$ млн т.

3. Абсолютні переваги країн.

З вихідних даних таблиці видно, що Україна володіє абсолютними перевагами у виробництві труб, оскільки витрати на одиницю менші ніж у Республіці Казахстан ($4 < 10$) на 60 %. Натомість Республіка Казахстан володіє абсолютними перевагами у видобутку нафти ($5 < 20$), а витрати на одиницю менші ніж в Україні на 75 %. За теорією абсолютних переваг А. Сміта Україні доцільно спеціалізуватися на виробництві труб, а Республіці Казахстан – на видобутку нафти.

4. Обсяги виробництва товарів в країнах після поглиблення спеціалізації.

4.1. Витрати виробничих ресурсів в Україні на видобуток нафти:

$1000 \cdot 0{,}2 = 200$ млн у.о.

Обсяг видобутку нафти в Україні:

$200 / 20 = 10$ млн т.

Витрати виробничих ресурсів в Україні на виробництво труб:

$1000 \cdot 0{,}8 = 800$ млн у.о.

Обсяг виробництва труб в Україні:

$800 / 4 = 200$ млн т.

4.2. Витрати виробничих ресурсів у Республіці Казахстан на видобуток нафти:

$2000 \cdot 0{,}75 = 1500$ млн у.о.

Обсяг видобутку нафти в Республіці Казахстан:

$1500 / 5 = 300$ млн т.

Витрати виробничих ресурсів у Республіці Казахстан на виробництво труб:

$2000 \cdot 0{,}25 = 500$ млн у.о.

Обсяг виробництва труб у Республіки Казахстан:

$500 / 10 = 50$ млн т.

У результаті поглиблення спеціалізації в Україні зменшився обсяг видобутку нафти на 10 млн т або 50 % та зріс обсяг виробництва труб на 50 млн т або 33,3 %. У Республіці Казахстан збільшився обсяг видобутку нафти на 60 млн т або 25 % та скоротився обсяг виробництва труб на 30 млн т або 37,5 %. Такі зміни порушують внутрішню ринкову рівновагу в країнах, що потребує подальшого збалансування за рахунок міжнародної торгівлі.

4.3. Можливий сумарний обсяг видобутку нафти в Україні та Республіці Казахстан після поглиблення спеціалізації:

10 + 300 = 310 млн т.

Можливий сумарний обсяг виробництва труб в Україні та Казахстані після поглиблення спеціалізації:

200 + 50 = 250 млн т.

З розрахунків видно, що першим загальним ефектом від поглиблення спеціалізації країн є можливе збільшення сумарних обсягів виробництва нафти на 50 млн т і труб на 20 млн т при незмінних загальних і питомих витратах виробничих ресурсів. У дійсності ж питомі витрати ресурсів на виробництво товарів у короткостроковому періоді можуть зростати, а у середньо- та довгостроковому – зменшуватися з причини виникнення ефекту економії на масштабах тощо. Уточнена кількісна оцінка даних процесів потребує дослідження техніко-економічних особливостей кожної зі сфер виробництва.

Систематизуємо отримані результати в табл. В.4.

Таблиця В.4. Результати розрахунків практичного завдання

Товар	Країна	Обсяг виробництва товарів, млн т		Абсолютний приріст, млн т	Відносний приріст, %
		за умов внутрішньо ринкової рівноваги	після поглиблення спеціалізації		
Нафта	Україна	20	10	–10	–50,0
	Казахстан	240	300	+60	+25,0
	Разом	260	310	+50	+19,2
Труби	Україна	150	200	+50	+33,3
	Казахстан	80	50	–30	–37,5
	Разом	230	250	+20	+8,7

5. Потенційні обсяги зовнішньої торгівлі між країнами.

Відновлення внутрішньої ринкової рівноваги в країнах здійснюватиметься за рахунок експорту надлишкового обсягу продукції та імпорту в обсязі, необхідному для нормального задоволення власних потреб.

5.1. Обсяг та орієнтована вартість експорту труб з України до Республіки Казахстан:

$80 – 50 = 30$ млн т,

$30 \cdot 4 \cdot 1{,}1 = 132$ млн у.о.

5.2. Обсяг та орієнтована вартість експорту нафти з Республіки Казахстан Україну:

$20 – 10 = 10$ млн т,

$10 \cdot 5 \cdot 1{,}08 = 54$ млн у.о.

6. Можливі економічні ефекти від спеціалізації та розвитку зовнішньої торгівлі між країнами

6.1. Імовірний економічний ефект України:

$800 – 150 \cdot 4 – 30 \cdot 4 \cdot 1{,}1 = 800 – 600 – 132 = 68$ млн у.о.

У процесі поглиблення спеціалізації в Україні на 200 млн у.о. ресурсів більше перерозподіляється на виробництво труб. У результаті задовольняються як внутрішні, так і зовнішні потреби в продукції та вивільняється виробничий ресурс у розмірі 68 млн у.о. Дана частина виробничого потенціалу країни може бути направлена на виготовлення додаткового обсягу труб для реалізації залежно від ринкової кон’юнктури в Україні, Республіці Казахстан, інших країнах або використана в альтернативних напрямах відповідно до цілей розвитку металургійних підприємств України.

6.2. Імовірний економічний ефект Республіки Казахстан:

$1500 – 240 \cdot 5 – 10 \cdot 5 \cdot 1{,}08 = 1500 – 1200 – 54 = 246$ млн у.о.

У процесі поглиблення спеціалізації в Республіці Казахстан 300 млн у.о. ресурсів більше перерозподіляється на видобуток нафти. У результаті задовольняються як внутрішні, так і зовнішні потреби в продукції та вивільняється виробничий ресурс у розмірі 246 млн у.о. Дана частина виробничого потенціалу країни може бути направлена на видобуток додаткового обсягу нафти для реалізації залежно від ринкової кон'юнктури у Республіці Казахстан, Україні, інших країнах або використана в альтернативних напрямах відповідно до цілей нафтовидобувних підприємств Республіки Казахстан.

Завдання 4

Теорія відносних переваг в міжнародній торгівлі (Д. Рікардо).

Виробничий потенціал України та Японії щодо виробництва цукру та рідкокристалічних телевізорів представлено в табл. В.5:

Таблиця В.5. Виробничий потенціал України та Японії з виробництва цукру та рідкокристалічних телевізорів

Показник	Україна	Японія
Обсяг наявних виробничих ресурсів, млн у.о.	120	150
Витрати ресурсів на виробництво телевізора, у.о.	24	8
Витрати ресурсів на виробництво 1 т цукру, у.о.	6	5
Фактичний розподіл ресурсів на виробництво телевізорів та цукру за відсутності зовнішньої торгівлі між країнами, млн у.о.	48 : 72	120 : 30

Виконайте такі завдання:

1. Побудуйте криві виробничих можливостей України та Японії.
2. Розрахуйте фактичні обсяги виробництва кожного виду продукції в Україні, Японії та сумарно за відсутності зовнішньої торгівлі на умовах внутрішньоринкової рівноваги.
3. Визначте та обґрунтуйте у виробництві якого виду продукції країни мають відносні переваги.
4. Визначте нові пропорції спеціалізації, а також обсяги виробництва кожного виду продукції в Україні, Японії та сумарно, якщо підписано зовнішньоторговельні контракти на імпорт 1,5 млн телевізорів з Японії та експорт цукру в Японію. Умови міжнародної торгівлі в товарному еквіваленті складають 1 телевізор = 2,5 т цукру.
5. Оцініть можливі економічні ефекти від спеціалізації та розвитку зовнішньої торгівлі між країнами.

Розв’язання

1. Криві виробничих можливостей країн.

1.1. Максимально можливий обсяг виробництва телевізорів в Україні при повній спеціалізації:

120 / 24 = 5 млн од.

Максимально можливий обсяг виробництва цукру в Україні при повній спеціалізації:

120 / 6 = 20 млн т.

1.2. Максимально можливий обсяг виробництва телевізорів в Японії при повній спеціалізації:

150 / 8 = 18,75 млн од.

Максимально можливий обсяг виробництва цукру в Японії при повній спеціалізації:

150 / 5 = 30 млн т.

1.3. На основі отриманих даних побудуємо теоретичні лінії виробничих можливостей України та Японії:

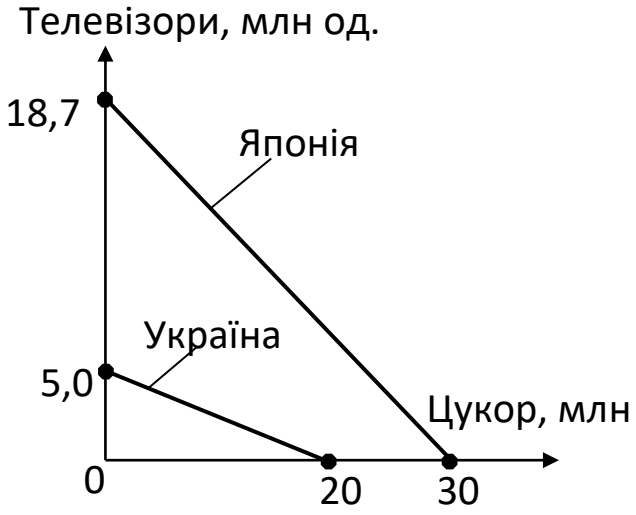


Рис. В.2. Лінії виробничих можливостей України та Японії з виробництва телевізорів і цукру

2. Фактичні обсяги виробництва товарів у країнах при заданих пропорціях спеціалізації

2.1. Обсяг виробництва телевізорів в Україні:

48 / 24 = 2 млн од.

Обсяг виробництва цукру в Україні:

72 / 6 = 12 млн т.

2.2. Обсяг виробництва телевізорів в Японії:

120 / 8 = 15 млн од.

Обсяг виробництва цукру в Японії:

30 / 5 = 6 млн т.

2.3. Сумарний обсяг виробництва телевізорів в Україні та Японії за відсутності зовнішньої торгівлі:

2 + 15 = 17 млн од.

Сумарний обсяг виробництва цукру в Україні та Японії за відсутності зовнішньої торгівлі:

12 + 6 = 18 млн т.

3. Відносні переваги країн.

З вихідних даних таблиці видно, що Японія володіє абсолютними перевагами у виробництві обох товарів, оскільки витрати на одиницю менші ніж в Україні (8 < 24 та 5 < 6). Тому необхідно визначити, чи має Україна відносні переваги шляхом розрахунку альтернативних витрат (цін).

3.1. Альтернативні витрати в Україні:

Телевізори: 1 од. = 24 / 6 = 4 т цукру.

Цукор: 1 т = 6 / 24 = 0,25 од. телевізорів.

3.2. Альтернативні витрати в Японії:

Телевізори: 1 од. = 8 / 5 = 1,6 т цукру.

Цукор: 1 т = 5 / 8 = 0,625 од. телевізорів.

Порівнюючи альтернативні витрати на виробництво товарів між країнами, видно, що Японія володіє відносними перевагами у виробництві телевізорів (1,6 < 4), а Україна у виробництві цукру (0,25 < 0,625). Такі співвідношення означають, що в Україні відмовитись від виробництва певного обсягу телевізорів на користь перерозподілу ресурсів на виготовлення цукру є вигідніше, «дешевше» ніж в Японії, оскільки виробництво кожної додаткової тонни цукру означає відмову від випуску 0,25 од. телевізорів, а в Японії – 0,625 одиниць. Натомість в Японії відмовитися від виробництва певного обсягу цукру на користь перерозподілу ресурсів на виготовлення

телевізорів вигідніше ніж в Україні, оскільки кожна нова одиниця телевізорів потребує «недовиробництва» 1,6 т цукру, а в Україні – 4 тонни. За теорією відносних переваг Д. Рікардо Україні доцільно спеціалізуватися на виробництві цукру, а Японії – на виробництві телевізорів.

4. Обсяги виробництва товарів у країнах після поглиблення спеціалізації.

Укладені зовнішньоторговельні контракти України та Японії впливатимуть на обсяги виробництва цукру та телевізорів в обох країнах і, в свою чергу, поглиблюватимуть спеціалізацію з урахуванням задоволення внутрішніх потреб у товарах і виконання зовнішніх комерційних зобов'язань.

4.1. Обсяг виробництва телевізорів в Україні:

$2 – 1,5 = 0,5$ млн од.

Витрати виробничих ресурсів на виробництво телевізорів в Україні:

$0,5 \cdot 24 = 12$ млн у.о.

Мінімально необхідний обсяг виробництва цукру в Україні:

$12 + 1,5 \cdot 2,5 = 15,75$ млн т.

Мінімальні витрати ресурсів на виробництво цукру в Україні:

$15,75 \cdot 6 = 94,5$ млн у.о.

Максимальні витрати ресурсів на виробництво цукру в Україні:

$120 – 12 = 108$ млн у.о.

Максимальний обсяг виробництва цукру в Україні:

$108 / 6 = 18$ млн т.

З розрахунків видно, що нові параметри спеціалізації в Україні можуть досягати 12 : 108 млн у.о. або 10 : 90 %.

4.2. Обсяг виробництва цукру в Японії:

6,00 – 3,75 = 2,25 млн т

Витрати виробничих ресурсів на виробництво цукру в Японії:

2,25 · 5 = 11,25 млн у.о.

Мінімально необхідний обсяг виробництва телевізорів у Японії:

15 + 1,5 = 16,5 млн од.

Мінімальні витрати ресурсів на виробництво телевізорів у Японії:

16,5 · 8 = 132 млн у.о.

Максимальні витрати ресурсів на виробництво телевізорів у Японії:

150 – 11,25 = 138,75 млн у.о.

Максимальний обсяг виробництва телевізорів у Японії:

138,75 / 8 ≈ 17,34 млн од.

З розрахунків видно, що нові параметри спеціалізації в Японії можуть досягати 138,75 : 11,25 млн у.о. або 92,5 : 7,5 %.

4.3. Максимально можливий сумарний обсяг виробництва телевізорів в Україні та Японії після поглиблення спеціалізації:

0,5 + 17,34 = 17,84 млн од.

Максимально можливий сумарний обсяг виробництва цукру в Україні та Японії після поглиблення спеціалізації:

18 + 2,25 = 20,25 млн т.

З розрахунків видно, що першим загальним ефектом від поглиблення спеціалізації країн є можливе збільшення сумарних обсягів виробництва телевізорів на 0,84 млн од. та цукру на 2,25 млн т при незмінних загальних і питомих витратах виробничих ресурсів. Насправді питомі витрати ресурсів на виробництво товарів можуть змінюватись по-різному в коротко-, середньо- та довгостроковому періодах. Уточнена кількісна їх оцінка потребує дослідження техніко-економічних особливостей конкретної сфери виробництва.

Систематизуємо отримані результати у табл. В.6:

Таблиця В.6. Результати розрахунків практичного завдання

Товар	Країна	Обсяг виробництва товарів		Абсолютний приріст	Відносний приріст, %
		за умов внутрішньо ринкової рівноваги	після поглиблення спеціалізації		
Телевізори, млн од.	Україна	2	0,5	–1,5	–75
	Японія	15	17,34	+2,3	+15,3
	Разом	17	17,84	+0,84	+4,9
Цукор, млн т	Україна	12	18	+6	+33,3
	Японія	6	2,25	–3,75	–62,5
	Разом	18	20,25	+2,25	+12,5

5. Можливі економічні ефекти від спеціалізації та розвитку зовнішньої торгівлі між країнами

У результаті поглиблення спеціалізації країн і розвитку міжнародної торгівлі задовольняються внутрішні та зовнішні потреби в обох товарах. При цьому в країнах вивільняється певний обсяг виробничих ресурсів.

5.1. Імовірний економічний ефект України:

120 – 94,5 – 12 = 13,5 млн у.о.

Вивільнені ресурси (13,5 млн у.о.) можуть бути спрямовані на виробництво додаткового обсягу цукру для реалізації залежно від ринкової кон'юнктури в Україні, Японії, інших країнах або використані в альтернативних напрямах відповідно до цілей підприємств-виробників України.

5.2. Імовірний економічний ефект Японії:

150 – 132 – 11,25 = 6,75 млн у.о.

Вивільнені ресурси (6,75 млн у.о.) можуть бути спрямовані на виробництво додаткового обсягу телевізорів для реалізації залежно від ринкової кон'юнктури в Японії, Україні, інших країнах або використані в альтернативних напрямах відповідно до цілей підприємств-виробників Японії.

Завдання 5

Оцінка ефектів від застосування імпортного мита.

Попит в Україні на рідкокристалічні міні-телевізори (РМТ) характеризується рівнянням $Q_d = -0{,}05p + 100$ (тис. од. у рік), а пропозиція РМТ в Україні визначається як $Q_s = 0{,}1p - 50$ (тис. од. у рік).

Виконайте такі завдання:

1. Побудуйте графіки попиту та пропозиції. Розрахуйте рівноважну ціну та обсяг продажу українських РМТ.
2. Розрахуйте очікувані обсяги попиту, виробництва українських РМТ та їхню зміну відносно рівноважних при світовій ціні в гривневому еквіваленті 750 грн. Визначте потенційний обсяг імпорту при даній ціні.
3. Розрахуйте очікувані обсяги попиту, виробництва українських РМТ, обсяг імпорту та їх зміни при встановленні / підвищенні Україною адвалорного імпортного мита у розмірі 12 %.

4. Визначте величину зменшення виграшу (економії) споживачів та їх реальні додаткові витрати при встановленні імпортного мита на РМТ.
5. Оцініть зміну виграшу (прибутку) національних виробників РМТ.
6. Визначте розмір додаткових непродуктивних витрат національних виробників РМТ.
7. Знайдіть розмір додаткових надходжень до державного бюджету України.
8. Визначте чисті втрати економії споживачів.
9. Розрахуйте втрати ринку збуту РМТ.
10. Порівняйте показники реальної місткості ринку РМТ для трьох варіантів ринкової кон'юнктури.
11. Визначте ставку мита, за якої вітчизняні та імпортні РМТ з точки зору споживачів будуть еквівалентні за показником цінової конкурентоспроможності.

Розв'язання

1. Параметри ринкової рівноваги

Рівноважна ціна українських РМТ:

$Q_s = Q_d$, $-0{,}05p + 100 = 0{,}1p - 50$; p = 1000 грн.

Рівноважний обсяг продажу вітчизняних РМТ:

$Q_s = Q_d = -0{,}05 \cdot 1000 + 100 = 0{,}1 \cdot 1000 - 50 = 50$ тис. од.

2. Параметри ринкової рівноваги за світової ціни

2.1. Очікуваний обсяг попиту на РМТ при світовій ціні:

$Q_d = -0{,}05 \cdot 750 + 100 = 62{,}5$ тис. од.

Зміна обсягу попиту на РМТ:

$\Delta Q_d = 62{,}5 - 50 = 12{,}5$ тис. од. або +25 %.

2.2. Очікуваний обсяг виробництва українських РМТ при світовій ціні:

$Q_s = 0{,}1 \cdot 750 - 50 = 25$ тис. од.

Зміна обсягу виробництва українських РМТ:

$\Delta Q_s = 25 - 50 = -25$ тис. од. або –50 %.

2.3. Очікуваний обсяг імпорту РМТ:

$Q_{im} = 62{,}5 - 25 = 37{,}5$ тис. од.

3. Параметри ринкової рівноваги при застосуванні імпортного мита.

3.1. Ціна на імпортні РМТ з урахуванням імпортного мита.

$p_t = 750 \cdot 1{,}12 = 840$ грн.

3.2. Очікуваний обсяг попиту на РМТ при світовій ціні з урахуванням мита:

$Q_d = -0{,}05 \cdot 840 + 100 = 58$ тис. од.

Зміна обсягу попиту на РМТ:

$\Delta Q_d = 58 - 62{,}5 = -4{,}5$ тис. од. або –7,2%.

3.3. Очікуваний обсяг виробництва українських РМТ при світовій ціні з урахуванням мита:

$Q_s = 0{,}1 \cdot 840 - 50 = 34$ тис. од.

Зміна обсягу виробництва українських РМТ:

$\Delta Q_s = 34 - 25 = 9$ тис. од. або +36 %.

3.4. Очікуваний обсяг імпорту РМТ:

$Q_{im} = 58 - 34 = 24$ тис. од.

Зміна обсягу імпорту РМТ:

$\Delta Q_{im} = 24 - 37{,}5 = -13{,}5$ тис. од. або –36%.

4. Зменшення економії споживачів внаслідок встановлення / підвищення імпортного мита.

$E_c = 0,5 \cdot (62,5 + 58) \cdot (840 – 750) = 5422,5$ тис. грн.

Реальні додаткові витрати споживачів:

$E_r = 58 \cdot (840 – 750) = 5220$ тис. грн.

5. Зміна прибутку вітчизняних виробників РМТ.

5.1. Зростання прибутку більш ефективних національних виробників:

$PR_1 = 25 \cdot (840 – 750) = 2250$ тис. грн.

5.2. Величина прибутку менш ефективних національних виробників:

$PR_2 = 0,5 \cdot (34 – 25) \cdot (840 – 750) = 405$ тис. грн.

5.3. Сумарне зростання прибутку національних виробників:

$PR_s = 2250 + 405 = 2655$ тис. грн.

6. Розмір додаткових непродуктивних витрат вітчизняних виробників РМТ

$C_a = 0,5 \cdot (34 – 25) \cdot (840 – 750) = 405$ тис. грн.

7. Розмір додаткових надходжень до державного бюджету України

7.1. Розмір додаткових доходів державного бюджету від митних надходжень:

$I_{b1} = 24 \cdot 90 = 2160$ тис. грн.

7.2. Розмір додаткових доходів державного бюджету від обкладання податком на прибуток підприємств додаткового прибутку національних виробників:

$I_{b2} = 2655 \cdot 0,25 = 663,75$ тис. грн.

7.3. Сумарний розмір додаткових надходжень до державного бюджету:

$I_{b.s}$ = 2160 + 663,75 = 2823,75 тис. грн.

8. Чисті втрати економії споживачів

E_L = 0,5 · (62,5 – 58) · (840 – 750) = 202,5 тис. грн.

9. Втрати ринку збуту РМТ

M_L = (62,5 – 58) · 750 = 3375 тис. грн.

10. Показники реальної місткості ринку РМТ в Україні

10.1. Реальна місткість ринку РМТ національних виробників за умов внутрішньоринкової рівноваги (автаркії):

M_1 = 50 · 1000 = 50000 тис. грн.

10.2. Реальна місткість ринку РМТ національних виробників за умов міжнародної конкуренції та вільної торгівлі:

M_{n2} = 25 · 750 = 18750 тис. грн.

Реальна місткість ринку імпортних РМТ за умов міжнародної конкуренції та вільної торгівлі:

M_{im2} = 37,5 · 750 = 28125 тис. грн.

Сукупна реальна місткість ринку РМТ за умов міжнародної конкуренції та вільної торгівлі:

$M_{s2} = M_{n2} + M_{im2}$ = 18750 + 28125 = 46875 тис. грн.

10.3. Реальна місткість ринку РМТ національних виробників за умов міжнародної конкуренції та регулювання торгівлі:

M_{n3} = 34 · 840 = 28560 тис. грн.

Реальна місткість ринку імпортних РМТ за умов міжнародної конкуренції та регулювання торгівлі:

M_{im3} = 24 · 840 = 20160 тис. грн.

Сукупна реальна місткість ринку РМТ за умов міжнародної конкуренції та регулювання торгівлі:

$M_{s3} = M_{n3} + M_{im3} = 28560 + 20160 = 48720$ тис. грн.

11. Ставка мита, за якої вітчизняні та імпортні РМТ з точки зору споживачів є еквівалентні за показником цінової конкурентоспроможності.

$T_{eq} = (1000 / 750 – 1) \cdot 100\ \% = 33{,}3\%$.

При ставці імпортного мита 33,3 % ціна на імпортні та вітчизняні РМТ на ринку України буде однаковою (1000 грн). Тому вибір товарів покупцями залежатиме від нецінових факторів (якість, уподобання, лояльність до вітчизняних виробників тощо).

Завдання 6

Фактичний рівень захисту ринку (ефективне мито).

Ставка адвалорного імпортного мита в країні на системні блоки персональних комп'ютерів (СБПК) становить 25 %, а на його електронні компоненти – 12 %.

Середня ціна СБПК складає 500 дол., вартість електронних компонентів у ціні становить – 60 %.

Виконайте такі завдання:

1. Розрахуйте фактичний рівень захисту внутрішнього ринку (ефективне мито), питомий обсяг надходжень у державний бюджет від обкладання митом готової продукції, електронних компонентів й проведіть порівняльний аналіз для варіантів, представлених у табл. В.7.

Таблиця В.7. Ставки ввізного мита на імпортні компоненти та частки їх вартості у ціні виробів

Варіант	Ставка імпортного мита на СБПК, %	Ставка імпортного мита на електронні компоненти, %	Частка вартості електронних компонентів в ціні СБПК
а	25	12	0,60
б	12	12	0,60
в	10	12	0,60
г	32	12	0,60
д	25	27	0,60
ж	25	7	0,60
з	25	12	0,52

2. Розрахуйте ставку імпортного мита на СБПК, при якій фактичний рівень захисту внутрішнього ринку дорівнює нулю, та оцініть відповідні надходження у державний бюджет.

3. Визначте умови, за яких фактичний рівень захисту внутрішнього ринку буде від'ємний, та оцініть відповідні надходження в державний бюджет.

Розв'язання

1. Фактичний рівень захисту внутрішнього ринку (ефективне мито) та розмір питомих надходжень у державний бюджет

Розрахунки здійснюються за формулою (4.4). Фактичний рівень захисту, відповідні надходження у держбюджет від обкладання митом СБПК, його електронних компонентів і «обкладання ефективним митом» доданої вартості в СБПК представлено у табл. В.8.

Таблиця В.8. Розрахунки рівня захисту внутрішнього ринку та питомих надходжень до державного бюджету

Варіант	Фактичний рівень захисту (ефективне мито), %	Надходження до держ-бюджету від обкладання митом СБПК, дол.	Надходження в держбюджет від обкладання митом електронних компонентів, дол.	Надходження від "обкладання ефективним митом" доданої вартості в СБПК, дол.
А	$T_e = \frac{25 - 0{,}6 \cdot 12}{1 - 0{,}6} = 44{,}5$	500 · 0,25 = 125	500 · 0,6 · 0,12 = 36	500 · 0,4 · 0,445 = 89
Б	$T_e = \frac{12 - 0{,}6 \cdot 12}{1 - 0{,}6} = 12$	500 · 0,12 = 60	300 · 0,12 = 36	200 · 0,12 = 24
В	$T_e = \frac{10 - 0{,}6 \cdot 12}{1 - 0{,}6} = 7$	500 · 0,10 = 50	300 · 0,12 = 36	200 · 0,07 = 14
Г	$T_e = \frac{32 - 0{,}6 \cdot 12}{1 - 0{,}6} = 62$	500 · 0,32 = 160	300 · 0,12 = 36	200 · 0,62 = 124
Д	$T_e = \frac{25 - 0{,}6 \cdot 27}{1 - 0{,}6} = 22$	500 · 0,25 = 125	300 · 0,27 = 81	200 · 0,22 = 44
Ж	$T_e = \frac{25 - 0{,}6 \cdot 7}{1 - 0{,}6} = 52$	500 · 0,25 = 125	300 · 0,07 = 21	200 · 0,52 = 104
З	$T_e = \frac{25 - 0{,}52 \cdot 12}{1 - 0{,}52} \approx 39{,}1$	500 · 0,25 = 125	500 · 0,52 · 0,12 = 31,2	500 · 0,48 · 0,391 ≈ 93,8

З табл. В.8 можна помітити, що надходження від «обкладання ефективним митом» доданої вартості в СБПК складають різницю між стовпчиками 3 та 4.

Наприклад, за варіантом а питомі надходження у держбюджет від обкладання митом 25 % СБПК складають 125 дол., де і матеріальна частина готової продукції, і додана вартість (зарплата, амортизація, податки та нарахування, витрати на інноваційну діяльність, маркетинг тощо, а також прибуток) обкладаються митом 25 %. Проте з урахуванням того, що електронні компоненти при імпорті окремо від готової продукції обкладаються митом 12 %, приймається, що додана вартість у СБПК обкладається ефективним митом у розмірі 44,5 %. Тоді фактичний рівень митного захисту в державі у сфері виробництва комп'ютерної техніки є прийнятним, оскільки $T_n > T_{im}$, а головне $T_e > T_n$.

2. «Нульовий» рівень захисту внутрішнього ринку.

Використаємо розрахункову формулу для визначення розміру ефективного мита, причому $T_e = 0$:

$$\frac{T_n - 0{,}6 \cdot 12}{1 - 0{,}6} = 0$$

тоді $T_n = 7{,}2$ %.

Надходження у держбюджет від обкладання митом СБПК:

$500 \cdot 0{,}072 = 36$ дол.

Надходження до держбюджету від обкладання митом електронних компонентів:

$300 \cdot 0{,}12 = 36$ дол.

При такому співвідношенні митних ставок додана вартість СБПК фактично не обкладається митом.

3. «Від'ємний» рівень захисту внутрішнього ринку.

При сталій частці вартості матеріальної компоненти α у загальній вартості готової продукції $T_e < 0$ може бути за таких умов:

3.1. При сталій ставці мита на матеріальні компоненти:

$$\frac{T_n - 0{,}6 \cdot 12}{1 - 0{,}6} < 0$$

$T_n < 7{,}2\%$.

3.2. При сталій ставці мита на готову продукцію:

$$\frac{25 - 0{,}6 \cdot T_{im}}{1 - 0{,}6} < 0$$

$T_{im} > 41{,}67\%$.

При такому співвідношенні митних ставок надходження до держбюджету від обкладання митом електронних компонентів СБПК будуть більші, ніж надходження від готової продукції.

При співставленні отриманих результатів розрахунків можна виявити такі закономірності:

1) чим більшою є різниця між T_n та T_{im}, коли $T_n > T_{im}$, тим вищим є фактичний рівень митного захисту внутрішнього ринку та навпаки;
2) при $Tn = Tim$, ефективне мито є еквівалентним, тобто $T_e = T_n = T_{im}$;
3) коли $T_n = \alpha \cdot T_{im}$, то $T_e = 0$, тобто митний захист вітчизняних виробників фактично відсутній, оскільки з економічної точки зору за розмірами митних платежів умови для імпорту готової продукції та її матеріальних компонентів є однакові;
4) при $T_n < \alpha \cdot T_{im}$, то $T_e < 0$, тобто митний захист вітчизняних виробників є негативним, оскільки, враховуючи розміри митних платежів економічно вигідніше імпортувати готову продукцію ніж її матеріальні компоненти з метою сировинного забезпечення виробництва всередині країни;
5) при сталих значеннях T_n та T_{im} зі зниженням частки вартості матеріальної компоненти α у вартості готової продукції фактичний рівень захисту зростає і навпаки.

Завдання 7

Оцінка ефектів від застосування імпортної квоти.

Попит в Україні на портативні акумуляторні батарейки (ПАБ) характеризується рівнянням $Q_d = -20p + 800$ (тис. од. у рік), а пропозиція ПАБ в Україні визначається як $Q_s = 25{,}04p - 250{,}4$ (тис. одиниць у рік).

Виконайте такі завдання:

1. Побудуйте графіки попиту та пропозиції. Розрахуйте рівноважну ціну та обсяг продажу українських ПАБ.
2. Розрахуйте очікувані обсяги попиту, виробництва українських ПАБ та їхню зміну відносно рівноважних при світовій ціні у гривневому еквіваленті 15 грн. Визначте потенційний обсяг імпорту за даної ціни.
3. Визначте зміну рівноважної ціни, попиту на ПАБ та обсягів вітчизняного виробництва після застосування квоти на імпорт у розмірі 220 тис. одиниць.
4. Визначте величину зменшення економії споживачів та їхні реальні додаткові витрати при встановленні імпортної квоти.
5. Оцініть зміну прибутку національних виробників ПАБ.
6. Оцініть зміну прибутку іноземних постачальників, які отримали право на імпорт ПАБ у рамках квоти.
7. Визначте розмір додаткових непродуктивних витрат національних виробників ПАБ.
8. Знайдіть розмір додаткових надходжень до державного бюджету України внаслідок застосування імпортної квоти.
9. Визначте чисті втрати економії споживачів.
10. Розрахуйте втрати ринку збуту ПАБ.
11. Порівняйте показники реальної місткості ринку ПАБ для трьох варіантів ринкової кон’юнктури.

Розв’язання

1. Параметри ринкової рівноваги

Рівноважна ціна українських ПАБ:

$Q_s = Q_d$, $-20p + 800 = 25{,}04p - 250{,}4$; $p = 23{,}32$ грн.

Рівноважний обсяг продажу вітчизняних ПАБ:

$Q_s = Q_d = -20 \cdot 23{,}32 + 800 = 25{,}04 \cdot 23{,}32 - 250{,}4 = 333{,}6$ тис. од.

2. Параметри ринкової рівноваги при світовій ціні

2.1. Очікуваний обсяг попиту на ПАБ при світовій ціні

$Q_d = -20 \cdot 15 + 800 = 500$ тис. од.

Зміна обсягу попиту на ПАБ:

$\Delta Q_d = 500 - 333{,}6 = 166{,}4$ тис. од. або +49,9 %.

2.2. Очікуваний обсяг виробництва українських ПАБ при світовій ціні:

$Q_s = 25{,}04 \cdot 15 - 250{,}4 = 125{,}2$ тис. од.

Зміна обсягу виробництва українських ПАБ:

$\Delta Q_s = 125{,}2 - 333{,}6 = -208{,}4$ тис. од. або –62,5 %.

2.3. Очікуваний обсяг імпорту ПАБ:

$Q_{im} = 500 - 125{,}2 = 374{,}8$ тис. од.

3. Нова рівноважна ціна на ПАБ на внутрішньому ринку

3.1. Нове рівняння пропозиції національних виробників ПАБ:

$Q_s = 25{,}04p - 250{,}4 + 220 = 25{,}04p - 30{,}4$ (тис. од. у рік).

Нова рівноважна ціна на ПАБ з урахуванням імпортної квоти:

$Q_s = Q_d$, $-20p + 800 = 25{,}04p - 30{,}4$; $p_q = 18{,}44$ грн.

3.2. Очікуваний обсяг попиту на ПАБ за новою рівноважною ціною з урахуванням квоти:

$Q_d = -20 \cdot 18{,}44 + 800 = 431{,}2$ тис. од.

Зміна обсягу попиту на ПАБ:

$\Delta Q_d = 431{,}2 - 500 = -68{,}8$ тис. од. або –13,8 %.

3.3. Очікуваний обсяг виробництва українських ПАБ за новою рівноважною ціною з урахуванням квоти:

$Q_s = 25{,}04 \cdot 18{,}44 - 30{,}4 - 220 \approx 211{,}3$ тис. од.

Зміна обсягу виробництва українських ПАБ:

$\Delta Q_s = 211{,}3 - 125{,}2 = 86{,}1$ тис. од. або +68,8 %.

4. Зменшення економії споживачів внаслідок використання імпортної квоти

$E_c = 0{,}5 \cdot (500 + 431{,}2) \cdot (18{,}44 - 15) \approx 1601{,}7$ тис. грн.

Реальні додаткові витрати споживачів:

$E_r = 431{,}2 \cdot (18{,}44 - 15) \approx 1483{,}3$ тис. грн.

5. Зміна прибутку вітчизняних виробників ПАБ

5.1. Зростання прибутку більш ефективних національних виробників:

$P_{R1} = 125{,}2 \cdot (18{,}44 - 15) \approx 430{,}7$ тис. грн.

5.2. Величина прибутку менш ефективних національних виробників:

$P_{R2} = 0{,}5 \cdot 86{,}1 \cdot (18{,}44 - 15) \approx 148{,}1$ тис. грн.

5.3. Сумарне зростання прибутку національних виробників:

$P_{Rs} = 430{,}7 + 148{,}1 = 578{,}8$ тис. грн.

6. Зміна прибутку іноземних постачальників, які отримали право на імпорт ПАБ у рамках квоти

$P_{Rim} = 220 \cdot (18{,}44 - 15) = 756{,}8$ тис. грн.

7. Розмір додаткових непродуктивних витрат вітчизняних виробників ПАБ.

$C_a = 0{,}5 \cdot 86{,}1 \cdot (18{,}44 - 15) \approx 148{,}1$ тис. грн.

8. Розмір додаткових надходжень до державного бюджету України

8.1. Розмір додаткових доходів державного бюджету від обкладання податком на прибуток підприємств додаткового прибутку національних виробників:

$I_{b1} = 578{,}8 \cdot 0{,}25 = 144{,}7$ тис. грн.

Зазначимо, що оподаткування прибутку здійснюється згідно Податкового кодексу України. Зокрема, ст. 160 визначає особливості оподаткування нерезидентів, тобто юридичних осіб та суб'єктів господарської діяльності, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо) з місцезнаходженням за межами України, які створені та здійснюють свою діяльність відповідно до законодавства іншої держави. Отже, у кожному конкретному випадку для вибору розміру ставки оподаткування прибутку важливо визначити характер та особливості господарської діяльності імпортерів в Україні.

8.2. Розмір додаткових доходів державного бюджету від обкладання податком на прибуток підприємств додаткового прибутку імпортерів (якщо імпортери діють як постійне представництво в Україні):

$I_{b2} = 756{,}8 \cdot 0{,}25 = 189{,}2$ тис. грн.

8.3. Розмір сумарних додаткових доходів державного бюджету від обкладання податком на прибуток підприємств додаткового прибутку:

$I_{b.s} = I_{b1} + I_{b2} = 144{,}7 + 189{,}2 = 333{,}9$ тис. грн.

9. Чисті втрати економії споживачів

$E_L = 0{,}5 \cdot (500 - 431{,}2) \cdot (18{,}44 - 15) = 118{,}3$ тис. грн.

10. Втрати ринку збуту ПАБ

$M_L = (500 – 431{,}2) \cdot 15 = 1032$ тис. грн.

11. Показники реальної місткості ринку ПАБ в Україні

11.1. Реальна місткість ринку ПАБ національних виробників за умов внутрішньоринкової рівноваги (автаркії):

$M_1 = 333{,}6 \cdot 23{,}32 = 7779{,}6$ тис. грн.

11.2. Реальна місткість ринку ПАБ національних виробників за умов міжнародної конкуренції та вільної торгівлі:

$M_{n2} = 125{,}2 \cdot 15 = 1878$ тис. грн.

Реальна місткість ринку імпортних ПАБ за умов міжнародної конкуренції та вільної торгівлі:

$M_{im2} = 374{,}8 \cdot 15 = 5622$ тис. грн.

Сукупна реальна місткість ринку ПАБ за умов міжнародної конкуренції та вільної торгівлі:

$M_{s2} = M_{n2} + M_{im2} = 1878 + 5622 = 7500$ тис. грн.

11.3. Реальна місткість ринку ПАБ національних виробників за умов міжнародної конкуренції та регулювання торгівлі:

$M_{n3} = (125{,}2 + 86{,}1) \cdot 18{,}44 = 3896{,}4$ тис. грн.

Реальна місткість ринку імпортних ПАБ за умов міжнародної конкуренції та регулювання торгівлі:

$M_{im3} = 220 \cdot 18{,}44 = 4056{,}8$ тис. грн.

Сукупна реальна місткість ринку ПАБ за умов міжнародної конкуренції та регулювання торгівлі:

$M_{s3} = M_{n3} + M_{im3} = 3896{,}4 + 4056{,}8 = 7953{,}2$ тис. грн.

Завдання 8

Оцінка ефектів від міжнародного руху капіталу.

У Чехії обсяг наявного капіталу складає 80 млрд євро, а середньозважена процентна ставка – 6 %. Відомо, що при ставці 22 % та вище попит на капітал відсутній. В Україні обсяг наявного капіталу складає 40 млрд євро, а середньозважена процентна ставка – 12 %. При ставці 28 % та вище попит на капітал відсутній.

Виконайте такі завдання:

1. Побудуйте аналітично та графічно криві попиту на капітал у країнах.
2. Визначте обсяг продукту, що створюється у Чехії, Україні та сумарно внаслідок використання капіталів на внутрішніх ринках.
3. Оцініть дохід власників капіталу в обох країнах.
4. Оцініть дохід власників інших факторів виробництва в обох країнах.
5. Розрахуйте ставку процента, яка б врівноважила ринки капіталу в Чехії та Україні.
6. Визначте обсяги капіталу в обох країнах після міжнародного руху капіталу та величину його переливання.
7. Визначте дохід власників капіталу в обох країнах після міжнародного руху капіталу.
8. Визначте дохід власників інших факторів виробництва в обох країнах після міжнародного руху капіталу.
9. Оцініть виграш країни-експортера капіталу внаслідок його продуктивнішого використання в іншій країні.
10. Оцініть виграш країни-імпортера капіталу.
11. Визначте обсяг продукту, що створюється в Чехії, Україні та сумарно після руху капіталу між країнами.

Розв’язання

1. Аналітична побудова кривих попиту на капітал.

Зробимо припущення, що криві попиту на капітал є прямими.

Для Чехії вона матиме вигляд $Q_{d.c} = –k \cdot r + b$, де r – ставка процентну на капітал.

Разом з тим, для України з урахуванням особливостей графічного представлення та методики вирішення задачі використаємо рівняння виду $Q_{d.u} = k \cdot r + b$. Для визначення відповідних коефіцієнтів можна вирішити систему двох рівнянь з двома невідомими або скористатись канонічним рівнянням прямої. У результаті перетворень отримуємо:

1.1. Рівняння попиту на капітал у Чехії:

$(r – 0{,}22) / (0{,}06 – 0{,}22) = (Q_{d.c} – 0) / (80 – 0)$,

$Q_{d.c} = –500r + 110$ млрд євро.

1.2. Рівняння попиту на капітал в Україні:

$(r – 0{,}12) / (0{,}28 – 0{,}12) = (Q_{d.u} – 80) / (120 – 80)$,

$Q_{d.u} = 250r + 50$ млрд євро.

2. Обсяг продукту, що створюється внаслідок використання капіталів країнами на внутрішніх ринках

2.1. Обсяг продукту в Чехії:

$0{,}5 \cdot (0{,}22 + 0{,}06) \cdot 80 = 11{,}2$ млрд євро.

2.2. Обсяг продукту в Україні:

$0{,}5 \cdot (0{,}28 + 0{,}12) \cdot 40 = 8{,}0$ млрд євро.

2.3. Сумарний обсяг продукту в обох країнах:

$11{,}2 + 8 = 19{,}2$ млрд євро.

3. Дохід власників капіталу

3.1. Дохід власників капіталу в Чехії:

$0{,}06 \cdot 80 = 4{,}8$ млрд євро.

3.2. Дохід власників капіталу в Україні:

$0{,}12 \cdot 40 = 4{,}8$ млрд євро.

4. Дохід власників інших факторів виробництва

4.1. Дохід власників інших факторів виробництва в Чехії:

$11{,}2 - 4{,}8 = 0{,}5 \cdot (0{,}22 - 0{,}06) \cdot 80 = 6{,}4$ млрд євро.

4.2. Дохід власників інших факторів виробництва в Україні:

$8{,}0 - 4{,}8 = 0{,}5 \cdot (0{,}28 - 0{,}12) \cdot 40 = 3{,}2$ млрд євро.

5. Ставка проценту, яка врівноважує ринки капіталу в Чехії та Україні.

Рівноважна ставка проценту знаходиться через прирівнювання функцій попиту на капітал в країнах: $Q_{d.c} = Q_{d.u.}$

$-500r + 110 = 250r + 50$, r = 0,08 або 8 %.

Тобто, поки існує різниця у ставках проценту (12 % > 6 %) за інших рівних обставин можна очікувати міжнародний рух капіталу з Чехії в Україну. При ставці 8 % переміщення капіталу припиняється, оскільки доходи його власників стають еквівалентними в обох країнах.

6. Обсяги капіталу в країнах після міжнародного руху капіталу

6.1. Обсяг капіталу в Чехії:

$-500 \cdot 0{,}08 + 110 = 70$ млрд євро.

6.2. Обсяг капіталу в Україні:

$120 - 250 \cdot 0{,}08 + 50 = 50$ млрд євро.

6.3. Обсяг капіталу, що інвестується з Чехії в Україну:

$80 - 70 = 50 - 40 = 10$ млрд євро.

Отже, внаслідок різниці в ставках проценту капітал з Чехії в розмірі 10 млрд євро переміщатиметься в Україну. У результаті

цього пропозиція капіталу в Чехії скоротиться, а в Україні зросте, тим самим впливаючи на ставку проценту в обох країнах, що тяжітиме до рівноважного її значення 8 %.

7. Дохід власників капіталу в країнах після міжнародного руху капіталу

7.1. Дохід власників капіталу в Чехії:

$0{,}08 \cdot 80 = 6{,}4$ млрд євро.

Внаслідок продуктивнішого використання капіталу дохід власників капіталу з Чехії зріс з 4,8 до 6,4 млрд євро, тобто на 1,6 млрд євро або на 33,3 %. Причому 5,6 млрд євро – доходи, отримані всередині країни, а 0,8 млрд євро – закордоном.

7.2. Дохід власників капіталу в Україні:

$0{,}08 \cdot 40 = 3{,}2$ млрд євро.

Через збільшення пропозиції капіталу в Україні та скорочення ставки проценту, доходи власників капіталу скорочуються з 4,8 до 3,2 млрд євро, тобто на 1,6 млрд євро або на 33,3 %.

8. Дохід власників інших факторів виробництва у країнах після міжнародного руху капіталу.

8.1. Дохід власників інших факторів виробництва у Чехії:

$0{,}5 \cdot (0{,}22 - 0{,}08) \cdot 70 = 4{,}9$ млрд євро.

8.2. Дохід власників інших факторів виробництва в Україні:

$0{,}5 \cdot (0{,}28 - 0{,}08) \cdot 50 = 5$ млрд євро.

У результаті міжнародного переміщення капіталу доходи власників інших факторів виробництва в Чехії скоротились з 6,4 до 4,9 млрд євро, тобто на 1,5 млрд євро або на 23,4 %. Натомість доходи власників інших факторів виробництва в Україні зросли з 3,2 до 5,0 млрд євро, тобто на 1,8 млрд євро або на 56,3 %.

9. Виграш країни-експортера капіталу.

$0{,}5 \cdot (0{,}08 – 0{,}06) \cdot (80 – 70) = 0{,}1$ млрд євро.

10. Виграш країни-імпортера капіталу.

$0{,}5 \cdot (0{,}12 – 0{,}08) \cdot (50 – 40) = 0{,}2$ млрд євро.

11. Обсяги внутрішнього та національного продуктів, що створюються країнами після міжнародного руху капіталу.

11.1. Обсяг внутрішнього продукту в Чехії:

$0{,}5 \cdot (0{,}22 + 0{,}08) \cdot 70 = 10{,}5$ млрд євро.

11.2. Обсяг внутрішнього продукту в Україні:

$0{,}5 \cdot (0{,}28 + 0{,}08) \cdot 50 = 9{,}0$ млрд євро.

11.3. Сумарний обсяг внутрішнього продукту в обох країнах:

$10{,}5 + 9{,}0 = 19{,}5$ млрд євро.

З розрахунків видно, що, незважаючи на скорочення обсягу продукту, створеного в Чехії з 11,2 до 10,5 млрд євро, сумарний обсяг продукту обох країн зріс з 19,2 до 19,5 млрд євро, тобто на 0,3 млрд євро, що відповідає сумі виграшів обох країн від переміщення капіталу (0,1 + 0,2 = 0,3). Це є загальний виграш у масштабах світової економіки.

11.4. Обсяг національного продукту Чехії:

$0{,}5 \cdot (0{,}22 + 0{,}08) \cdot 70 + 0{,}08 \cdot 10 = 10{,}5 + 0{,}8 = 11{,}3$ млрд євро.

11.5. Обсяг національного продукту України:

$0{,}5 \cdot (0{,}28 + 0{,}08) \cdot 50 – 0{,}08 \cdot 10 = 9 – 0{,}8 = 8{,}2$ млрд євро.

11.6. Сумарний обсяг національного продукту обох країн:

$11{,}3 + 8{,}2 = 19{,}5$ млрд євро.

З обчислень видно, що національний продукт України збільшився з 8,0 до 8,2 млрд євро, тобто на величину виграшу (ефекту) країни-імпортера капіталу 0,2 млрд євро. Національний продукт Чехії зріс з 11,2 до 11,3 млрд євро, тобто на величину ефекту країни-експортера капіталу 0,1 млрд євро.

Сумарні обсяги внутрішнього та національного продуктів обох країн співпадають. Разом з тим, величина внутрішнього продукту Чехії менша за величину національного на 0,8 млрд євро, тоді як величина внутрішнього продукту України більше за величину національного на 0,8 млрд євро, тобто на обсяг доходів створених в Україні за рахунок використання іноземного капіталу.

Завдання 9

Оцінка ефектів від міжнародної міграції робочої сили.

Попит в Україні на ринку праці фахівців з програмування характеризується рівнянням $Q_d = -10w + 140$ (тис. осіб), а пропозиція програмістів визначається як $Q_s = 10w - 20$ (тис. осіб). У Німеччині попит на програмістів оцінюється як $Q_d = -5w + 240$ (тис. осіб), а пропозиція $Q_s = 5w + 40$ (тис. осіб), де w – ставка оплати праці в євро за 1 годину.

У результаті лібералізації ринку праці та візового режиму з боку Німеччини з України в Німеччину виїхало 10 тис. програмістів.

Виконайте такі завдання:

1. Побудуйте графіки попиту та пропозиції на ринках праці програмістів у обох країнах. Розрахуйте рівноважний рівень зарплати та кількість зайнятих фахівців в Україні та Німеччині.
2. Визначте, як зміниться рівень зарплати зайнятих програмістів в Україні і Німеччині після міграції.
3. Оцініть кількість фахівців, які будуть тимчасово незайнятими (безробітними) на ринку праці Німеччини, а також

додаткову кількість фахівців, які отримають робочі місця на ринку праці України у результаті міграції.

4. Визначте частку, яку складають працівники-мігранти в Німеччині у загальній кількості зайнятих на ринку праці програмістів.
5. Розрахуйте як зміниться виграш роботодавців в обох країнах у результаті міграції.
6. Оцініть величину сумарного фонду заробітної плати програмістів в Україні та Німеччині до і після міграції.
7. Розрахуйте, очікувані річні обсяги надходжень до державних бюджетів та інших соціальних фондів обох країн від оподаткування доходів програмістів до та після міграції (якщо в Україні сумарні нарахування на фонд зарплати та податок з доходів фізичних осіб складають відповідно 38 % та 15 %, а у Німеччині – 40 % та 20 %).
8. Оцініть номінальний та реальний обсяг додаткових доходів фахівців-мігрантів з України, що працюють в Німеччині.
9. Визначте можливий обсяг грошових переказів з Німеччини в Україну збоку мігрантів, якщо частка доходів, що витрачаються на забезпечення нормальної життєдіяльності (харчування, проживання, страхування тощо) мігрантів у Німеччині складає приблизно 60 %, а плата за здійснення міжнародного переказу складає в середньому 5 % від суми переказу.

Розв’язання

1. Параметри рівноваги на ринках праці

1.1. Рівноважний рівень зарплати на ринку праці програмістів в Україні:

$Q_s = Q_d$, $10w - 20 = -10w + 140$; $w = 8$ євро/год.

Рівноважна кількість зайнятих програмістів в Україні:

$Q_s = Q_d = 10 \cdot 8 - 20 = -10 \cdot 8 + 140 = 60$ тис. осіб.

1.2. Рівноважний рівень зарплати на ринку праці програмістів у Німеччині:

$Q_s = Q_d$, $5w + 40 = -5w + 240$; $w = 20$ євро/год.

Рівноважна кількість зайнятих програмістів в Німеччині:

$Q_s = Q_d = 5 \cdot 20 + 40 = -5 \cdot 20 + 240 = 140$ тис. осіб.

2. Рівень рівноважної зарплати на ринках праці країн після міграції

2.1. Нове рівняння пропозиції на ринку праці в Україні:

$Q_{s.em} = 10w - 20 - 10 = 10w - 30$ (тис. осіб).

Новий рівноважний рівень зарплати на ринку праці в Україні:

$Q_{s.em} = Q_d$, $10w - 30 = -10w + 140$; $w_{em} = 8{,}5$ євро/год.

Отже, у результаті еміграції до Німеччини 10 тис. фахівців рівноважний рівень зарплати програмістів на ринку праці України через деякий час може вирости з 8,0 до 8,5 євро/год. або на 6,25 %.

2.2. Нове рівняння пропозиції на ринку праці в Німеччині:

$Qs.im = 5w + 40 + 10 = 5w + 50$ (тис. осіб).

Новий рівноважний рівень зарплати на ринку праці в Німеччині:

$Q_{s.im} = Q_d$, $5w + 50 = -5w + 240$; $w_{em} = 19$ євро/год.

У результаті імміграції в Німеччину 10 тис. фахівців рівноважний рівень зарплати програмістів може знизитись з 20 до 19 євро / год. або на 5 %.

3. Зміни кількості зайнятих на ринках праці країн у результаті міграції

3.1. Нова кількість зайнятих програмістів на ринку праці України після еміграції:

$Q_{s.em} = Q_d = 10 \cdot 8{,}5 - 30 = -10 \cdot 8{,}5 + 140 = 55$ тис. осіб.

Додаткова кількість фахівців, які отримають робочі місця на ринку праці України:

$\Delta Q_{s.em} = 55 - (60 - 10) = 5$ тис. осіб.

Внаслідок еміграції 10 тис. осіб на певному етапі кількість зайнятих програмістів в Україні зменшується з 60 тис. до 50 тис. осіб, проте надалі у результаті виникнення незадоволеного попиту роботодавців і зростання рівня зарплати можна очікувати, що на ринку праці додатково отримають робочі місця 5 тис. фахівців.

3.2. Нова кількість зайнятих програмістів на ринку праці Німеччини після іммміграції:

$Q_{s.im} = Q_d = 5 \cdot 19 + 50 = -5 \cdot 19 + 240 = 145$ тис. осіб.

Кількість фахівців, які будуть тимчасово незайнятими (безробітними) на ринку праці Німеччини:

$\Delta Q_{s.im} = 140 + 10 - 145 = 5$ тис. осіб.

У результаті іммміграції 10 тис. фахівців протягом певного часу пропозиція на ринку праці Німеччини буде перевищувати попит роботодавців, через що можна очікувати відповідного зниження рівня зарплати та виникнення ситуації, коли 5 тис. програмістів втратять або не зможуть знайти роботу.

4. Частка зайнятих працівників-іммігрантів на ринку праці програмістів у Німеччині

4.1. За умови, що всі фахівці-іммігранти будуть працевлаштовані, а 5 тис. незайнятих є німецькими програмістами:

$d_{im} = 10 / 145 = 0{,}069$ або 6,9 %.

4.2. За умови, що німецькі програмісти не втратять роботи, а лише 5 із 10 тис. спеціалістів-іммігрантів будуть працевлаштовані:

$d_{im} = 5 / 145 = 0{,}034$ або 3,4 %.

5. Ефекти міжнародної міграції для роботодавців

Річний фонд робочого часу працівників в Україні у середньому складає 250 днів по 8 годин, тобто загалом 2000 годин. Для зручності приймемо, що він є співставним з німецьким.

5.1. Реальні додаткові річні витрати роботодавців України на оплату праці:

$E_r = 55 \cdot (8{,}5 – 8) \cdot 2000 = 55$ млн євро.

5.2. Річна економія роботодавців Німеччини в оплаті праці програмістів:

$E_r = 140 \cdot (20 – 19) \cdot 2000 = 280$ млн євро.

6. Фонд заробітної плати програмістів

6.1. Річний фонд зарплати програмістів в Україні до еміграції:

$F_w = 60 \cdot 8 \cdot 2000 = 960$ млн євро.

Річний фонд зарплати програмістів в Україні після еміграції:

$F_{w.em} = 55 \cdot 8{,}5 \cdot 2000 = 935$ млн євро.

Отже, сумарний річний фонд зарплати програмістів в Україні скоротився з 960 до 935 млн євро, тобто на 25 млн євро або 2,6 %.

6.2. Річний фонд зарплати програмістів в Німеччині до імміграції:

$F_w = 140 \cdot 20 \cdot 2000 = 5600$ млн євро.

Річний фонд зарплати програмістів у Німеччині після іммміграції:

$F_{w.im} = 145 \cdot 19 \cdot 2000 = 5510$ млн євро.

Сумарний річний фонд зарплати програмістів у Німеччині скоротився з 5600 до 5510 млн євро, тобто на 90 млн євро або 1,6 %. Це пояснюється тим, що відносне скорочення рівня зарплати спеціалістів виявилось більшим за зростання кількості зайнятих програмістів. Тобто, фактично у результаті імміграції німецькі роботодавці винаймають більшу кількість програмістів, витрачаючи при цьому менше коштів на оплату праці.

7. Надходження до державних бюджетів та інших соціальних фондів країн

7.1. Надходження від оподаткування в Україні до еміграції:

$I_b = 960 \cdot (0{,}38 + 0{,}15) = 508{,}8$ млн євро.

Надходження від оподаткування в Україні після еміграції:

$I_{b.em} = 935 \cdot (0{,}38 + 0{,}15) = 495{,}55$ млн євро.

Отже, у результаті еміграції сумарні річні надходження до державного бюджету України та інших соціальних фондів від оподаткування фонду оплати праці програмістів скоротились з 508,8 до 495,55 млн євро, тобто на 13,25 млн євро або 2,6 %.

7.2. Надходження від оподаткування у Німеччині до імміграції:

$I_b = 5600 \cdot (0{,}4 + 0{,}2) = 3360$ млн євро.

Надходження від оподаткування в Німеччині після імміграції:

$I_{b.im} = 5510 \cdot (0{,}4 + 0{,}2) = 3306$ млн євро.

У результаті імміграції сумарні річні надходження до державного бюджету Німеччини та інших соціальних фондів від оподаткування фонду оплати праці програмістів скоротились з 3360 до 3306 млн євро, тобто на 54 млн євро або 1,6 %.

8. Додаткові доходи фахівців-мігрантів

8.1. Номінальний додатковий дохід програмістів-мігрантів з України:

$I_{a.n} = 19 – 8 = 11$ євро / год.

Реальні додаткові доходи мігрантів, що працюють закордоном, необхідно корегувати з урахуванням оподаткування, паритету купівельної спроможності та нового рівня зарплати на ринку праці у країні еміграції.

8.2. Реальний додатковий дохід програмістів-мігрантів з України:

$I_{a.r} = 19 \cdot (1 – 0,2) – 8 \cdot (1 – 0,15) = 15,2 – 6,8 = 8,4$ євро/год.

Отже, реальний додатковий дохід програмістів з України, які працюють у Німеччині, збільшився не на 11, а на 8,4 євро/год або приблизно в 2,2 рази. Разом з тим, якщо враховувати, що рівень оплати праці в Україні після еміграції зріс з 8,0 до 8,5 євро/год, то реальний додатковий дохід мігрантів можна зменшити ще на величину $(8,5 – 8) \cdot (1 – 0,15) \approx 0,43$ євро/год.

Тоді він складе $8,4 – 0,43 = 7,97$ євро/год.

9. Можливий обсяг грошових переказів.

Виходячи з кількості зайнятих мігрантів, їх річного фонду робочого часу, ставки оподаткування доходів, середньої норми витрат на життєдіяльність у країні перебування та тарифу на здійснення переказу, розрахуємо очікувані величини грошових трансфертів на батьківщину.

9.1. Максимально можливий річний обсяг грошових переказів при умові, що всі фахівці-мігранти (10 тис.) є працевлаштовані в Німеччині:

$$M_{t.max} = 10 \cdot 19 \cdot (1 – 0,2) \cdot 2000 \cdot (1 – 0,6) / 1,05 \approx$$
$$\approx 115,81 \text{ млн євро.}$$

9.2. Мінімально можливий річний обсяг грошових переказів при умові, що лише 5 тис. фахівців-мігрантів є працевлаштовані в Німеччині:

$M_{t.min} = 5 \cdot 19 \cdot (1 – 0,2) \cdot 2000 \cdot (1 – 0,6) / 1,05 \approx 57,9$ млн євро.

Таким чином, річний сумарний обсяг грошових переказів працівників-мігрантів з Німеччини в Україну імовірно буде коливатися у діапазоні від 57,9 до 115,81 млн євро.

Завдання 10

Розрахунок ціни ліцензії у вигляді паушального платежу.

Витрати ліцензіара на розробку та патентування виробничої технології склали 12 млн євро. Угоду з продажу виключної ліцензії планується укласти терміном на 3 роки, а частка ліцензіара у додатковому прибутку компанії-ліцензіата дорівнюватиме 27 %.

Середньорічний обсяг виробництва високоточного оптичного обладнання компанією-ліцензіатом складає 5,7 тис. од. Ринкова ціна одиниці обладнання – 125 тис. євро, а рентабельність обладнання від його ціни складає 32 %. Додатковий прибуток ліцензіата від використання ліцензії очікується у розмірі 15 % від величини фактичного прибутку з одиниці обладнання.

Виконайте такі завдання:

1. Розрахуйте ціну ліцензії у вигляді паушального платежу.
2. Визначте чистий сумарний додатковий прибуток ліцензіата.
3. Оцініть ефективність ліцензійної угоди для ліцензіара.

Розв’язання

1. Розрахунок ціни ліцензії у вигляді паушального платежу

1.1. Фактичний прибуток ліцензіара з одиниці продукції:

$125 \cdot 0{,}32 = 40$ тис. євро.

1.2. Очікуваний прибуток з одиниці продукції при використанні ліцензії:

$40 \cdot 1{,}15 = 46$ тис. євро.

Отже, після використання ліцензіатом ліцензії у виробничому процесі очікується зростання прибутку з одиниці реалізованого обладнання з 40 до 46 тис., тобто на 6 тис. євро, за рахунок зниження його собівартості при сталій ціні 125 тис. євро.

1.3. Обсяг реалізації продукції ліцензіатом за період дії ліцензійної угоди:

$5{,}7 \cdot 3 = 17{,}1$ тис. од.

1.4. Сумарний додатковий прибуток ліцензіата при використанні ліцензії за період дії ліцензійної угоди:

$17{,}1 \cdot 6 = 102{,}6$ млн євро.

1.5. Ціна ліцензії у вигляді паушального платежу:

$102{,}6 \cdot 0{,}27 \approx 27{,}7$ млн євро.

2. Чистий сумарний додатковий прибуток ліцензіата

$102{,}6 – 27{,}7 = 74{,}9$ млн євро.

Отже, у результаті використання ліцензії ліцензіат отримує ефект зростання маси прибутку на 102,6 млн євро за 3 роки. Разом з тим, з урахуванням сплати ліцензіару за ліцензію чистий прибуток від її використання складе 74,9 млн євро (до оподаткування).

3. Ефективність ліцензійної угоди для ліцензіара

$(27{,}7 – 12) / 12 \approx 1{,}31$ або 131 %.

З урахування витрат ліцензіара на створення та патентування технології у розмірі 12 млн євро, чистий ефект від продажу ліцензії складає 15,7 млн євро, а рентабельність ліцензійної угоди – 131 %.

Завдання 11

Розрахунок ціни ліцензії у вигляді участі у прибутках.

Компанія, що займається виготовленням нафтопереробного обладнання, планує укласти угоду з придбання ліцензії на застосування нової технології виробництва терміном на 5 років. Очікувані обсяги продажу обладнання, ціни та показники питомої собівартості продукції до використання ліцензії згідно середньострокового плану підприємства-ліцензіата, представлені у табл. В.9.

Таблиця В.9. Вихідні дані для розрахунку ціни ліцензії

Показник	Роки				
	1	2	3	4	5
Обсяг продажу, тис. од.	28	28	30	31	32
Ціна реалізації, тис. дол. США	72	74	74	78	80
Питома собівартість, тис. дол. США	58,6	59,4	60,2	62,8	64,2

У результаті використання технології згідно ліцензії очікується зниження питомої собівартості продукції на 12 % за рахунок ресурсозбереження.

Виконайте такі завдання:

1. Розрахуйте ціну ліцензії у вигляді участі у прибутках в розмірі 4 % з помісячною виплатою.
2. Визначте чистий ефект компанії-ліцензіата від використання ліцензії.

Розв’язання

1. Розрахунок ціни ліцензії у вигляді участі у прибутках

1.1. Очікувані рівні питомої собівартості обладнання при використанні нової технології згідно ліцензії:

1-й рік: $58,6 \cdot (1 – 0,12) \approx 51,57$ тис. дол. США;

2-й рік: $59,4 \cdot (1 – 0,12) \approx 52,27$ тис. дол. США;

3-й рік: $60,2 \cdot (1 – 0,12) \approx 52,98$ тис. дол. США;

4-й рік: $62,8 \cdot (1 – 0,12) \approx 55,26$ тис. дол. США;

5-й рік: $64,2 \cdot (1 – 0,12) \approx 56,50$ тис. дол. США.

1.2. Очікувані рівні питомого прибутку при використанні ліцензії:

1-й рік: $72 – 51,57 = 20,43$ тис. дол. США;

2-й рік: $74 – 52,27 = 21,73$ тис. дол. США;

3-й рік: $74 – 52,98 = 21,02$ тис. дол. США;

4-й рік: $78 – 55,26 = 22,74$ тис. дол. США;

5-й рік: $80 – 56,50 = 23,50$ тис. дол. США.

1.3. Очікувані обсяги сумарного прибутку при використанні ліцензії:

1-й рік: $20,43 \cdot 28 = 572,04$ млн дол. США;

2-й рік: $21,73 \cdot 28 = 608,44$ млн дол. США;

3-й рік: $21,02 \cdot 30 = 630,60$ млн дол. США;

4-й рік: $22,74 \cdot 31 = 704,94$ млн дол. США;

5-й рік: $23,50 \cdot 32 = 752,00$ млн дол. США.

1.4. Обсяги місячних платежів ліцензіару за використання ліцензії:

1-й рік: $572,04 \cdot 0,04 / 12 \approx 1,91$ млн дол. США
або 22,88 млн дол. США в рік;

2-й рік: $608,44 \cdot 0,04 / 12 \approx 2,03$ млн дол. США
або 24,34 млн дол. США в рік;

3-й рік: 630,60 · 0,04 / 12 ≈ 2,10 млн дол. США
або 25,22 млн дол. США в рік;
4-й рік: 704,94· 0,04 / 12 ≈ 2,35 млн дол. США
або 28,20 млн дол. США в рік;
5-й рік: 752,0 · 0,04 / 12 ≈ 2,51 млн дол. США
або 30,08 млн дол. США в рік.

Сумарні виплати ліцензіару за використання даної ліцензії складають 130,72 млн дол. США.

2. Чистий ефект компанії ліцензіата від використання ліцензії

1-й рік: 572,04 – (72 – 58,6) · 28 – 22,88 = 173,96 млн дол.;

2-й рік: 608,44 – (74 – 59,4) · 28 – 24,34 = 175,30 млн дол.;

3-й рік: 630,60 – (74 – 60,2) · 30 – 25,22 = 191,38 млн дол.;

4-й рік: 704,94 – (78 – 62,8) · 31 – 28,20 = 205,54 млн дол.;

5-й рік: 752,00 – (80 – 64,2) · 32 – 30,08 = 216,32 млн дол.

Сумарний чистий ефект (додатковий чистий прибуток до оподаткування) компанії-ліцензіата протягом терміну використання ліцензії складе 962,5 млн дол. США.

Завдання 12

Вплив валютного курсу на торговий баланс країни.

Обсяг експорту товарів і послуг країни в 2023 р. склав 49,3 млрд дол. США, імпорту – 50,6 млрд дол. Статистично виведено орієнтовні агреговані коефіцієнти еластичності попиту на імпорт всередині країни (0,3 %) та на експорт збоку інших країн (0,5 %) залежно від цін на товари та послуги. У країні планується здійснити девальвацію національної валюти на 25 %.

Виконайте такі завдання:

1. Визначте відносне зростання цін на імпорт і зниження цін на експорт країни у результаті девальвації.

2. Оцініть імовірне скорочення обсягу імпорту та зростання обсягу експорту країни.

3. Оцініть зміну величини сальдо торгового балансу країни.

Розв’язання

1. Вплив девальвації національної валюти на імпортні та експортні ціни.

1.1. Відносна зміна цін на імпортні товари та послуги:

$100\ \% \cdot 1{,}25 - 100\ \% = +25\ \%$.

Оскільки ціни на імпортні товари та послуги всередині країни прямо залежать від курсу національної валюти та визначаються множенням ціни, вираженої в іноземній валюті, на курс національної валюти, то відносна зміна ціни є ідентичною відносній зміні курсу.

1.2. Відносна зміна цін на експортні товари та послуги:

$100\ \% / 1{,}25 - 100\ \% = -20\ \%$.

Оскільки ціни на експортні товари та послуги в іноземній валюті визначаються діленням ціни в національній валюті на її курс, тобто залежать від нього обернено, то девальвація національної валюти призводить до дещо меншої відносної зміни експортних цін країни.

2. Очікувані зміни обсягів імпорту та експорту країни

2.1. Імовірний обсяг імпорту після девальвації:

$50{,}6 \cdot (1 - 0{,}25 \cdot 0{,}3) \approx 46{,}81$ млрд дол. США.

У результаті девальвації національної валюти та підвищення цін на імпортні товари та послуги на 25 % можна очікувати скорочення обсягу імпорту з 50,6 до 46,81 млрд дол. США, тобто на 3,79 млрд дол. або на 7,5 %.

2.2. Імовірний обсяг експорту після девальвації:

$49{,}3 \cdot (1 + 0{,}2 \cdot 0{,}5) = 54{,}23$ млрд дол. США.

У результаті девальвації, що призводить до зниження цін на експортні товари та послуги на 20 %, обсяг експорту може зрости приблизно на 4,93 млрд дол. США або на 10 %.

3. Зміна величини сальдо торгового балансу країни.

3.1. Фактичне сальдо торгового балансу країни до девальвації:

$49{,}3 - 50{,}6 = -1{,}3$ млрд дол. США.

3.2. Очікуване сальдо торгового балансу країни після девальвації:

$54{,}23 - 46{,}81 = +7{,}42$ млрд дол. США.

Отже, внаслідок здійснення девальвації національної валюти на 25 % можна очікувати істотне покращення торгового балансу та низку відповідних змін в економіці країни.

Основними закономірностями зміни валютних курсів є такі:

– за умов відносної стабільності внутрішніх і зовнішніх цін коливання курсу національної валюти відображають зміну конкурентоспроможності товарів. Занижений валютний курс приводить до того, що ціни всередині країни стають нижче світових. Завищений валютний курс робить внутрішні ціни вищими та менш конкурентоспроможними;

– наявність від'ємного сальдо платіжного балансу свідчить, що попит на іноземну валюту перевищує її пропозицію, а це спричиняє знецінення національної валюти;

– перетікання капіталів з країни у країну залежить від рівня відсоткових ставок та очікуваних змін валютних курсів. Країни з вищими ставками та стабільними валютами є привабливішими для іноземного капіталу;

– у випадку різкого скорочення валютних резервів країни національний банк змушений проводити девальвацію національної валюти, що сприятиме збільшенню експорту.

Завдання 13

Вплив валютного курсу на господарську діяльність підприємств та ефективність інвестицій в національну економіку.

Іноземний інвестор вклав 5 млн дол. США в будівництво хімічного заводу в країні. Максимальна виробнича потужність заводу складає 4 тис. т мінерального добрива в рік. Поточний обсяг виробництва – 3 тис. т, з яких 30 % продукції реалізується на внутрішньому ринку, а 70 % – на зовнішньому.

Ціна продукції на внутрішньому ринку – 2600 гр. од./т, а на зовнішньому – 540 дол./т. Поточний валютний курс складає 8 гр. од.за 1 дол. США. Питома собівартість продукції – 1800 гр. од./т. У структурі собівартості 40 % припадає на природний газ іноземного походження, 60 % – на інші складові.

Статистично виведено залежність попиту на міндобрива підприємства на зовнішньому ринку від експортної ціни:

$$Q_d = -5p + 4800 \text{ т.}$$

У країні планується здійснити девальвацію національної валюти до 10 гр. од. за 1 дол. США.

Виконайте такі завдання:

1. Визначте поточні значення питомого прибутку, річної маси прибутку та рентабельності бізнесу.
2. Розрахуйте плановий термін окупності інвестицій (без дисконтування) з урахуванням сплати податку на прибуток підприємств.

3. Розрахуйте нові значення питомої собівартості продукції, питомого прибутку та рентабельності на внутрішньому ринку після девальвації гривні.
4. Визначте зміну експортної ціни продукції при сталій її ціні в національній валюті.
5. Розрахуйте нові значення питомого прибутку та рентабельності на зовнішньому ринку після девальвації.
6. Розрахуйте обсяг продажу міндобрив на зовнішньому ринку та загальний обсяг продажу після девальвації.
7. Визначте нове значення річної маси прибутку підприємства.
8. Оцініть термін окупності вкладених інвестицій після девальвації.

Розв’язання

1. Поточні фінансово-економічні показники підприємства

1.1. Показники на внутрішньому ринку:

Питомий прибуток:

$2600 – 1800 = 800$ гр. од./т або 100 дол./т.

Річна маса прибутку:

$800 \cdot 3 \cdot 0{,}3 = 720$ тис. гр. од. або 90 тис. дол. США.

Рентабельність реалізації продукції:

$(800 / 1800) \cdot 100\ \% \approx 44{,}4\ \%$

1.2. Показники на зовнішньому ринку:

Питомий прибуток:

$540 \cdot 8 – 1800 = 2520$ гр. од./т або 315 дол./т.

Річний обсяг маса прибутку:

$2520 \cdot 3 \cdot 0,7 = 5292$ тис. гр. од. або 661,5 тис. дол. США.

Рентабельність реалізації продукції:

$(2520 / 1800) \cdot 100\ \% = 140\ \%$.

1.3. Сумарна річна маса прибутку:

$720 + 5292 = 6012$ тис. гр. од. або 751,5 тис. дол. США.

2. Плановий термін окупності інвестицій (без дисконтування).

Для певного спрощення розрахунків приймемо два припущення:

1) обсяги реалізації підприємства та ціни на міндобрива є стабільні протягом періоду окупності;
2) з отриманого прибутку підприємство зобов'язане сплатити податок на прибуток, ставка якого визначається законодавством України.

$5000 / 751,5 \cdot (1 – 0,23) \approx 8,6$ років.

3. Нові значення фінансово-економічних показників підприємства після девальвації гривні

3.1. Питома собівартість продукції:

$1800 \cdot 0,6 + 1800 \cdot 0,4 \cdot (10 / 8) = 1980$ гр. од./т або 198 дол./т.

Оскільки у результаті девальвації відбувається подорожчання природного газу в національній валюті, це призводить до збільшення питомої собівартості міндобрив на 180 гр. од. за 1 т або на 10 %.

3.2. Показники на внутрішньому ринку:

Питомий прибуток:

$2600 – 1980 = 620$ гр. од./т або 62 дол./т.

Рентабельність реалізації продукції:

(620 / 1980) · 100 % ≈ 31,3 %.

Отже, в результаті девальвації відбувається зниження рентабельності діяльності на внутрішньому ринку на 13,1 процентних пункти з 44,4 % до 31,3 %.

4. Нове значення експортної ціни продукції після девальвації.

При визначенні нового значення експортної ціни міндобрив приймаємо, що з метою підвищення рівня конкурентоспроможності продукції на зовнішньому ринку підприємство здійснить перерахунок ціни, виходячи з попереднього її значення, вираженого в національній валюті, та нового валютного курсу.

(540 · 8) / 10 = 432 дол. США.

Внаслідок знецінення гривні експортну ціну міндобрив можна знизити на 108 дол. США або на 20 % при незмінній ціні в національній валюті 4320 гр. од./т.

5. Фінансово-економічні показники підприємства на зовнішньому ринку після девальвації

Питомий прибуток:

432 · 10 – 1980 = 2340 гр. од./т або 234 дол./т.

Рентабельність реалізації продукції:

(2340 / 1980) · 100 % ≈ 118,2 %.

У результаті девальвації відбувається зниження рентабельності експортної діяльності підприємства на 21,8 процентних пункти з 140 % до 118,2 %.

6. Обсяг продажу продукції після девальвації.

6.1. Обсяг реалізації на зовнішньому ринку:

–5 · 432 + 4800 = 2640 т.

Отже, у результаті зниження експортної ціни міндобрив до 432 дол./т обсяг реального попиту на зовнішньому ринку зросте на 540 т або на 25,7 %.

6.2. Сумарний річний обсяг реалізації:

2640 + 900 = 3540 т.

Таким чином, загальний річний обсяг реалізації підприємства зростає з 3000 т до 3540 т, що не перевищує максимальної виробничої потужності заводу 4000 т.

7. Річна маса прибутку підприємства після девальвації.

Річна маса прибутку, отримуваного на внутрішньому ринку:

620 · 900 = 558 тис. гр. од. або 55,8 тис. дол. США.

Річна маса прибутку, отримуваного на зовнішньому ринку:

2340 · 2640 ≈ 6178 тис. гр. од. або 617,8 тис. дол. США.

Сумарна величина річної маси прибутку:

558 + 6178 = 6736 тис. гр. од. або 673,6 тис. дол. США.

З розрахунків видно, що, незважаючи на зростання обсягу реалізації продукції, сумарний річний прибуток підприємства скорочується на 77,9 тис. дол. США або на 10,4 %. Це пояснюється тим, що у даному випадку відносне зростання обсягу продажу є меншим за відносне скорочення питомого прибутку, отримуваного на внутрішньому та зовнішньому ринках.

8. Термін окупності інвестицій після девальвації

5000 / 673,6 · (1 – 0,23) ≈ 9,6 років.

Отже, у результаті девальвації очікуваний термін окупності інвестицій зросте на 1 рік. Разом з тим, отримані результати розрахунків зовсім не означають, що знецінення національної валюти завжди призводить до погіршення фінансово-економічних показників підприємств.

У даній ситуації діють відразу декілька факторів:

– зростання собівартості продукції за рахунок імпортних компонентів;

– можливе зниження експортної ціни;

– збільшення обсягів реалізації на зовнішньому ринку тощо.

Внаслідок цього вплив зміни курсу національної валюти на результати діяльності окремих підприємств і галузей національної економіки залежатиме від співвідношень вищезазначених факторних величин, а його точна оцінка потребує здійснення відповідних економічних розрахунків.

Завдання 14

Виконайте такі завдання:

Розрахуйте значення відповідних статей платіжного балансу, які було упущено.

Розрахуйте сальдо рахунку поточних операцій, сальдо рахунку операцій з капіталом і фінансових операцій та обґрунтуйте характер змін зазначених розділів платіжного балансу.

Визначте обсяги фінансування, величину помилок та упущень у платіжному балансі за відповідні роки.

Відобразіть у відповідних статтях платіжного балансу наступні фінансові операції:

– країна А списала у 2022 р. безнадійний кредит країні В, що постраждала внаслідок кліматичних умов, у розмірі 5 млн дол.;

– у 2023 р. підприємство з країни А придбало патент у підприємства з країни С на суму 18 млн дол.

На основі даних платіжного балансу складіть баланс міжнародних інвестицій (міжнародної заборгованості) та розрахуйте його.

Проаналізуйте зміни основних статей платіжного балансу.

Розв’язання

Структурні складові платіжного балансу.

Заповнюємо поступово пусті клітинки платіжного балансу, виходячи з розуміння його змісту.

1.1. Баланс товарів і послуг – це різниця між експортом та імпортом товарів і послуг.

Баланс товарів і послуг (2022 рік) = 54253 – 56206 = –1953 млн дол.

1.2. Окрім того:

Баланс товарів і послуг = Баланс товарів + Баланс послуг.

Тому, Баланс товарів = Баланс товарів і послуг – Баланс послуг:

Баланс товарів (2023 рік) = –3850 – 4862 = –8712 млн дол.

1.3. Розраховуємо статтю «Доходи (сальдо)» за 2022 р., виходячи з положення, що «Доходи (сальдо)» = кредит + дебет або ж

«Доходи (сальдо)» =

= «Оплата праці» + «Доходи від інвестицій».

У свою чергу,

«Доходи від інвестицій» = «Доходи від прямих інвестицій» +

+ «Доходи від портфельних інвестицій» +

+ «Доходи від інших інвестицій».

«Доходи від інших інвестицій» (2022 рік) =

= 585 + (–3443) = –2858 млн дол.

«Доходи від інвестицій» (2022 рік) = 1198 + (–7049) =

= –5851 млн дол.

«Доходи від прямих інвестицій» (2022 рік) =

= «Доходи від інвестицій» –

– «Доходи від портфельних інвестицій» –

– «Доходи від інших інвестицій»:

–5851 – (–514) – (–2858) = –2479 млн дол.

Відповідно кредит за статтями «Доходи від інших інвестицій» (2022 рік) складає:

–2479 – (–2542) = 63 млн дол.

«Доходи (сальдо)» (2021 рік) = 3411 + (–5851) = –2440 млн дол.

1.4. Розраховуємо статтю «Доходи (сальдо)» за 2022 р.

Дебет по статті «Доходи від інвестицій» (2023 рік) =

= –6043 – 669 = –6712 млн дол.

Знаючи Дебет за статтями «Доходи від інвестицій» та «Оплата праці», можемо розрахувати дебет по статті:

«Доходи (сальдо)» (2023 рік) = –12 + (–6712) = –6724 млн дол.

«Доходи (сальдо)» (2023 рік) = 4715 + (–6724) = –2009 млн дол.

«Оплата праці» (2023 рік) = 4046 + (–12) = 4034 млн дол.

1.5. Розраховуємо статтю «Поточні трансферти (сальдо)» за 2022 р., виходячи з положення, що «Поточні трансферти (сальдо)» =

= кредит + дебет або ж

«Поточні трансферти (сальдо)» =

= «Сектор державного управління» + «Інші сектори».

Проте, спочатку маємо розрахувати статтю «Інші сектори». Для цього розраховуємо кредит і дебет за статтями. Відповідно, Кредит по статті «Інші сектори» (2022 рік) складається з кредитів за статтями «Грошові кошти працюючих за кордоном» та «Інші поточні трансферти»:

1643 + 1440 = 3083 млн дол.

Дебет по статті «Інші сектори» (2022 рік) складається з дебетів за статтями «Грошові кошти працюючих за кордоном» та «Інші поточні трансферти»:

–4 + (–771) = –775 млн дол.

«Інші сектори» (2022 рік) = 3083 + (–775) = 2308 млн дол.

«Поточні трансферти (сальдо)» (2022 рік) =

= 353 + 2308 = 2661 млн дол.

Відповідно кредит за статтею «Поточні трансферти (сальдо)» (2022 рік) складає:

2661 – (–799) = 3460 млн дол.

1.6. Розраховуємо статтю «Поточні трансферти (сальдо)» за 2023 р.

Розрахунок розпочинаємо з кінця, тобто с останньої складової.

Дебет за статтею «Інші поточні трансферти» у 2023 році складає:

989 – 2027 = –1038 млн дол.

Дебет за статтею «Грошові кошти працюючих за кордоном» 2023 року складає:

1551 – 1560 = –9 млн дол.

Дебет по статті «Інші сектори» (2023 рік) складає:

–9 + (–1038) = –1047 млн дол.

«Інші сектори» (2023 рік) = 3581 + (–1047) = 2540 млн дол.

«Поточні трансферти (сальдо)» (2023 рік) = 435 + 2540 =

= 2975 млн дол.

Дебет за статтями «Поточні трансферти (сальдо)» (2023 рік) складає:

2975 – 4042 = –1067 млн дол.

Кредит за статтями «Сектор державного управління» (2023 рік) складає:

435 – (–20) = 455 млн дол.

1.7. Розраховуємо статтю «Рахунок операцій з капіталом» за 2022 та 2023 роки, виходячи з того, що

«Рахунок операцій з капіталом» = «Капітальні трансферти» +
+ «Придбання/реалізація не фінансових активів».

«Рахунок операцій з капіталом» (2022 рік) =
= 137 + 458 = 595 млн дол.

«Рахунок операцій з капіталом» (2023 рік) =
= 8 + 179 = 187 млн дол.

Кредит за статтею «Рахунок операцій з капіталом» (2022 рік):
143 + 475 = 618 млн дол.

Дебет за статтею «Рахунок операцій з капіталом» (2022 рік):
–6 + (–17) = –23 млн дол.

Дебет за статтею «Рахунок операцій з капіталом» (2022 рік):
187 – 250 = –63 млн дол.

1.8. Розраховуємо статтю «Фінансовий рахунок» за 2022 та 2023 роки, виходячи з того, що «Фінансовий рахунок» =

= «Прямі інвестиції» + «Портфельні інвестиції» +
+ «Інші інвестиції» + «Резервні активи».

«Фінансовий рахунок» (2022 рік) =
= 4654 + (–1559) + (–7955) + (–15) + (–11) + 5680 = 794 млн дол.

«Фінансовий рахунок» (2023 рік) =
= 5759 + 4317 + (–208) + (–20) + 54 + (–8493) = 1409 млн дол.

Сальдо платіжного балансу

2.1. Сальдо рахунку поточних операцій (РПО) включає в себе сальдо торговельного балансу, сальдо балансу послуг, сальдо доходів і сальдо поточних трансфертів.

Сальдо рахунку поточних операцій можна обчислити за формулою:

РПО = БТП + Д + ПТ,

де БТП – баланс товарів та послуг; Д – сальдо рахунку доходів;

ПТ – сальдо рахунку поточних трансфертів.

РПО2021 = –1953 + (–2440) + 2661 = –1732 млн дол.

РПО2022 = –3850 + (–2009) + 2975 = –2884 млн дол.

2.2. Сальдо рахунку операцій з капіталом і фінансових операцій (РКО) складається з двох елементів, що можна відобразити записом:

РКО = РКО + ФР,

де РКО – сальдо рахунків операцій з капіталом;

Д – сальдо фінансового рахунку.

РКО відображає рух капітальних трансфертів, а ФР – рух інвестицій та кредитів.

РКО2021 = 595 + 794 = 1389 млн дол.

РКО2022 = 187 + 1409 = 1596 млн дол.

Сальдо рахунку поточних операцій є від’ємним, що негативно впливає на курс національної валюти та сприяє стимулюванню імпорту капіталу. Позитивне сальдо рахунку операцій з капіталом і фінансових операцій вказує на рівень залежності країни від зовнішніх джерел фінансування.

Обсяги фінансування та величина статті платіжного балансу «помилки та упущення».

3.1. Обсяги фінансування можна розрахувати за такою формулою:

ОФ = МЗ + СПЗ + ІВ + РП,

де МЗ – монетарне золото; СПЗ – спеціальні права запозичення; ІВ – іноземна валюта; РП – резервна позиція в МВФ.

ІВ = Валюта і депозити + Цінні папери.

ОФ2021 = -15 + (-11) + 5680 = 5654 млн дол.

ОФ2022 = -20 + 54 + (–8493) = –8459 млн дол.

3.2. Обсяги помилок при розрахунках та упущень розраховуються в останню чергу при складанні платіжного балансу, виходячи з позиції, що платіжний баланс є врівноваженим.

З метою оцінки стану платіжного балансу слід розрізняти первинне, вторинне та підсумкове його сальдо. Первинне сальдо – це сальдо рахунку поточних операцій. Вторинне сальдо – це інтегральне сальдо двох рахунків: поточних і капітальних операцій, доповнене статтею «Помилки та упущення» (вторинне сальдо повинне бути нульовим, а платіжний баланс врівноваженим). Підсумкове сальдо – це сальдо з урахуванням вторинного сальдо та змін у резервних активах. Воно завжди є нульовим. Але оскільки в країні в резервних активах є складовим елементом рахунку капітальних операцій, то підсумкове сальдо збігається із вторинним сальдо. Враховуючи, що стаття «Помилки та упущення» є лише особливим способом доповнення платіжного балансу неідентифікованими поточними та капітальними операціями, а рух резервних активів враховується у розділі РКО, формулу платіжного балансу можна записати так:

ПБ = РПО + РКО + ПУ.

Виходячи з цього: ПУ = ПБ – РПО – РКО = 0 – РПО – РКО

ПУ2021 = 0 – (–1732) – 1389 = 343 млн дол.

ПУ2022 = 0 – (–2884) – 1596 = 1288 млн дол.

Структура платіжного балансу з урахуванням розрахованих сальдо наведена в табл. В.10.

Таблиця В.10. Результати розрахунків даних платіжного баланс країни А за 2022–2023 рр.

Статті платіжного балансу	Обсяги, млн дол.	
	2022 р.	2023 р.
1	2	3
Рахунок поточних операцій	–1732	–2884
Баланс товарів та послуг	–1953	–3850
Експорт товарів та послуг	54253	69255
Імпорт товарів та послуг	–56206	–73105
Баланс товарів	–4307	–8712
Експорт товарів	40394	52191
Імпорт товарів	–44701	–60903
Баланс послуг та некомерційних платежів	2575	5828
Баланс послуг	2354	4862
Експорт послуг	13859	17064
Імпорт послуг	–11505	–12202
Доходи (сальдо)	–2440	–2009
Кредит	4624	4715
Дебет	–7064	–6724
Оплата праці	3411	4034
Кредит	3426	4046
Дебет	–15	–12
Доходи від інвестицій	–5851	–6043
Кредит	1198	669
Дебет	–7049	–6712
Доходи від прямих інвестицій	–2479	–2198
Кредит	63	20
Дебет	–2542	–2218

Продовження табл. В.10

1	2	3
Доходи від портфельних інвестицій	–514	–681
Кредит	550	460
Дебет	–1064	–1141
Доходи від інших інвестицій	–2858	–3164
Кредит	585	189
Дебет	–3443	–3353
Поточні трансферти(сальдо)	2661	2975
Кредит	3460	4042
Дебет	–799	–1067
Сектор державного управління	353	435
Кредит	377	455
Дебет	–24	–20
Інші сектори	2308	2540
Кредит	3083	3587
Дебет	–775	–1047
Грошові перекази працюючих за кордоном	1639	1551
Кредит	1643	1560
Дебет	–4	–9
Інші поточні трансферти	669	989
Кредит	1440	2027
Дебет	–771	–1038
Рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій	1389	1596
Рахунок операцій з капіталом	595	187
Кредит	618	250
Дебет	–23	–63
Капітальні трансферти	137	8
Кредит	143	12
Дебет	–6	–4

Закінчення табл. В.10

1	2	3
Придбання/реалізація нефінансових активів	458	179
Кредит	475	238
Дебет	–17	–59
Фінансовий рахунок	794	1409
Прямі інвестиції	4654	5759
Прямі інвестиції за кордоном	–162	–736
Акціонерний капітал за кордоном	–115	–692
Реінвестовані доходи за кордоном	0	0
Інший капітал за кордоном	–47	–44
Прямі інвестиції в країну А	4816	6495
Акціонерний капітал в країну А	4434	5550
Реінвестовані доходи в країну А	22	0
Інший капітал в країну А	360	945
Портфельні інвестиції	–1559	4317
Активи	–8	–17
Пасиви	–1551	4334
Інші інвестиції	–7955	–208
Активи	–10822	–10817
Пасиви	2867	10609
Резервні активи	5654	-8459
Монетарне золото	–15	–20
Спеціальні права запозичення	–11	54
Резервна позиція в МВФ	0	0
Іноземна валюта	5680	–8493
Валюта і депозити	2865	–2921
Цінні папери	2815	–5572
Помилки та упущення	343	1288
БАЛАНС	0	0

Коригування статей платіжного балансу

4.1. Відображення операції щодо списання боргу у 2022 р.:

Стаття «Капітальні трансферти» у розділі «Рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій» відображає трансферти, що включають передачу права власності на основний капітал, що пов'язані з придбанням або використанням основного капіталу, або передбачають анулювання боргу кредитором. Саме анулюванням країною А боргу країни В, що постраждала, обумовило запис по кредиту цієї статті з одночасним зменшенням зовнішніх зобов'язань (запис по дебету статті «Пасиви» у групі рахунків «Фінансовий рахунок», а саме «Інші інвестиції»). До капітальних трансфертів відносять також інвестиційні трансферти держави та приватні пожертви на інвестиційні цілі.

4.2. Відображення операції щодо придбання патенту у 2023 р.:

При описі операції щодо придбання патенту використовується стаття «Придбання/реалізація нефінансових активів» з розділу «Рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій». Ця стаття включає придбання і продаж матеріальних активів, які не є результатом виробництва (земля та її надра), а також нематеріальних активів (патенти, авторські права, торговельні марки тощо). Відповідно до правила подвійного запису у активах статті «Інші інвестиції» відображаємо операцію на ту ж суму – 18 млн дол.

4.3. Коригувальні записи у платіжному балансі країни А по 2022 та 2023 роках відповідно:

Обидві фінансові операції призвели до незначних змін відповідних сальдо по балансу, зокрема сальдо рахунку операцій з капіталом (РКО) та фінансовим рахунком (ФР).

Отже, запис матиме такий вигляд у балансі (табл. В.11).

Таблиця В.11. Ілюстрація коригування платіжного балансу

Статті платіжного балансу	Обсяг, млн дол.	
	2022 р.	2023 р.
Рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій	1389+5–5= =1389	1596–18+18= =1596
Рахунок операцій з капіталом	595+5=600	187–18=169
Кредит	618+5=623	250
Дебет	–23	–63-18=-81
Капітальні трансферти	137+5=142	8
Кредит	143+5=148	12
Дебет	–6	–4
Придбання / реалізація нефінансових активів	458	179–18=161
Кредит	475	238
Дебет	–17	–59–18=–77
Фінансовий рахунок	794–5=789	1409+18=1427
Прямі інвестиції	4654	5759
Прямі інвестиції за кордоном	–162	–736
Акціонерний капітал за кордоном	–115	–692
Реінвестовані доходи за кордоном	0	0
Інший капітал за кордоном	–47	–44
Прямі інвестиції в країну А	4816	6495
Акціонерний капітал в країну А	4434	5550
Реінвестовані доходи в країну А	22	0
Інший капітал в країну А	360	945
Портфельні інвестиції	–1559	4317
Активи	–8	–17
Пасиви	–1551	4334
Інші інвестиції	–7955–5=–7960	–208+18=–190
Активи	–10822	–10817+18=–10799
Пасиви	2867–5=2862	10609
БАЛАНС	0	0

5. Баланс міжнародних інвестицій

Система платіжного балансу тісно пов’язана з балансом міжнародних інвестицій, який є статистичним звітом на визначену дату, наприклад, кінець року, та відображає нагромаджені запаси зовнішніх активів і зобов’язань країни за певний період. Статті, що входять до нього, охоплюють фінансові вимоги чи зобов’язання стосовно нерезидентів, монетарне золото та СПЗ і кореспондують з відповідними даними платіжного балансу.

Баланс міжнародних інвестицій представлений у табл. В.12.

Таблиця В.12. Баланс міжнародних інвестицій

Стаття балансу міжнародних інвестицій	Активи		Пасиви	
	2022 р.	2023 р.	2022 р.	2023 р.
Прямі інвестиції за кордоном	----	----	–162	–736
Акціонерний капітал за кордоном	----	----	–115	–692
Реінвестовані доходи за кордоном	----	----	0	0
Інший капітал за кордоном	----	----	-47	-44
Прямі інвестиції в країну А	4816	6495	----	----
Акціонерний капітал в країну А	4434	5550	----	----
Реінвестовані доходи в країну А	22	0	----	----
Інший капітал в країну А	360	945	----	----
Портфельні інвестиції	–8	–17	–1551	4334
Інші інвестиції	–10822	–10817	2867	10609
Монетарне золото	–15	–20	----	----
Спеціальні права запозичення	–11	54	----	----
Резервна позиція в МВФ	0	0	----	----
Іноземна валюта	5680	–8493	----	----
Валюта і депозити	2865	–2921	----	----
Цінні папери	2815	–5572	----	----
Баланс міжнародних інвестицій (сальдо)	794	1409	----	----

При розгляді балансу активів і пасивів національної економіки в цілому (який описується у Системі національних рахунків), то чиста вартість майна (або чисте національне багатство) країни дорівнює сумі чистої позиції країни по міжнародних інвестиціях (яка розраховується як різниця між запасом іноземних фінансових активів і запасом зовнішніх зобов'язань) та величини нефінансових активів. Сальдо балансу міжнародних інвестицій інформує про те, чи є країна нетто-боржником, чи нетто-кредитором. Країна А в 2022–2023 рр. виступає нетто-кредитором.

6. Зміни статей платіжного балансу та їх вплив на міжнародну економічну діяльність країни А.

Проведений у табл. 18.4 аналіз платіжного балансу країни А за два роки надає можливість зробити наступні висновки:

– від'ємне сальдо рахунку поточних операцій протягом двох років обумовлене від'ємним сальдо торговельного балансу та сальдо доходів. У 2023 р. порівняно з 2022 р. збільшились обсяги експортно-імпортних операцій з торгівлі товарами та послугами, але темпи зростання імпорту товарів і послуг випереджають темпи зростання їх експорту. Позитивне сальдо поточних трансфертів забезпечене переважно за рахунок грошових переказів працюючих з-за кордону;

– сальдо рахунку операцій з капіталом і фінансових операцій є позитивним за рахунок позитивного сальдо фінансового рахунку та рахунку операцій з капіталом. Позитивне сальдо фінансового рахунку забезпечується значним переважанням обсягів імпорту прямих іноземних інвестицій у країну А над обсягами їх експорту. У сфері портфельного інвестування тільки у 2023 р. спостерігається переважання обсягів імпорту портфельних інвестицій над обсягами експорту. У статті «Інші інвестиції» показано обсяги міжнародних кредитних операцій країни, сальдо яких є від'ємним.

Завдання 15

Вибір варіанту вкладення національної валюти в іноземну.

Валютний арбітражер має суму коштів в розмірі 12 млн гр. од. для вкладання в іноземну валюту з метою отримання вигоди. Купівля валюти відбуватиметься на спот-ринку за поточним курсом, а подальший продаж здійснюватиметься шляхом укладання форвардного контракту терміном на 2 місяці. Дані стосовно іноземних валют подані в табл. В.13.

Таблиця В.13. Вихідні дані для розрахунку варіантів вкладання коштів

Показник	Іноземна валюта		
	Долар США	Євро	Рупія
Поточний валютний курс, грошових одиниць	7,8	10,3	0,4
Прогнозний валютний курс, грошових одиниць	7,6	11,2	0,5
Річна ставка по депозиту, відсотків	9	8	12

Виконайте такі завдання:

1. Оберіть найвигідніший варіант вкладення національної валюти в іноземну за показниками прибутковості операції.

2. Визначте найвигідніший варіант за умови стабільності курсу національної валюти відносно всіх валют.

Розв’язання

1. Розрахунок показників прибутковості валютної операції при змінних валютних курсах

1.1. Показники прибутковості по долару США:

Обсяг іноземної валюти, що купується на спот-ринку:

12 / 7,8 ≈ 1,538 млн дол. США.

Обсяг іноземної валюти після повернення банківського депозиту через 2 місяці:

1,538 · (1 + 0,09 · 2 / 12) ≈ 1,561 млн дол. США.

Обсяг національної валюти після виконання форвардного контракту:

1,561 · 7,6 = 11,864 млн гр. од.

Маса прибутку в результаті здійснення валютної операції:

11,864 – 12 = –0,136 млн гр. од.

З розрахунків видно, що дана валютна операція буде збитковою, тому визначення рентабельності є неможливим.

1.2. Показники прибутковості по євро:

Обсяг іноземної валюти, що купується на спот-ринку:

12 / 10,3 ≈ 1,165 млн євро.

Обсяг іноземної валюти після повернення банківського депозиту через 2 місяці:

1,165 · (1 + 0,08 · 2 / 12) ≈ 1,181 млн євро.

Обсяг національної валюти після виконання форвардного контракту:

1,181 · 11,2 ≈ 13,227 млн гр. од.

Маса прибутку в результаті здійснення валютної операції:

13,227 – 12 = 1,227 млн гр. од.

Рентабельність валютної операції:

(1,227 / 12) · 100% ≈ 10,23%

1.3. Показники прибутковості по рупії:

Обсяг іноземної валюти, що купується на спот-ринку:

12 / 0,4 = 30 млн руп.

Обсяг іноземної валюти після повернення банківського депозиту через 2 місяці:

$30 \cdot (1 + 0{,}12 \cdot 2 / 12) = 30{,}6$ млн руп.

Обсяг національної валюти після виконання форвардного контракту:

$30{,}6 \cdot 0{,}5 = 15{,}3$ млн гр. од.

Маса прибутку в результаті здійснення валютної операції:

$15{,}3 – 12 = 3{,}3$ млн гр. од.

Рентабельність валютної операції:

$(3{,}3 / 12) \cdot 100\ \% = 27{,}5\ \%$

У результаті порівняльного аналізу за показниками маси прибутку та рентабельності видно, що найвигіднішим варіантом для валютного арбітражера є вкладання національної валюти в рупію.

2. Визначення показників прибутковості валютної операції за незмінних валютних курсів

У разі стабільності валютного курсу або проведення державою політики фіксованого валютного курсу прибутковість валютних операцій залежить головним чином від ставки проценту по депозитам за різними іноземними валютами. Отже, у нашому випадку при незмінності валютних курсів найвигіднішим варіантом також буде вкладання коштів у рупію (12 % > 9 % > 8 %).

Маса прибутку в результаті здійснення валютної операції:

$12 / 0{,}4 \cdot (1 + 0{,}12 \cdot 2 / 12) \cdot 0{,}4 – 12 = 12{,}24 – 12 = 0{,}24$ млн гр. од.

Рентабельність валютної операції:

$(0{,}24 / 12) \cdot 100\ \% = 2\ \%$.

Додаток Г. Інтернет-джерела

www.europa.eu – Європейський союз
www.weu.int – Західноєвропейський союз
www.coe.int – Рада Європи
www.osce.org – Організація з безпеки і співпраці у Європі
www.esa.int – Європейське космічне агентство
www.ebrd.org – Європейський банк Реконструкції та розвитку
www.africa-union.org – Африканський союз
www.afdb.org – Банк Африканського розвитку
www.oas.org – Організація американських держав
www.iadb.org – Банк міжамериканського розвитку
www.aladi.org – Асоціація латиноамериканської інтеграції
www.acs-aec.org – Асоціація держав Карибського басейну
www.aseansec.org – АСЕАН
www.adb.org – Азійський банк розвитку
www.spc.int – Тихоокеанська спільнота
www.un.org – ООН
www.oecd.org – Організація економічної співпраці і розвитку
www.nato.int – НАТО
www.nam.gov.za – Рух неприєднання
www.iom.int – Міжнародна організація з міграції
www.bsec.gov.tr – Організація Чорноморської економічної співпраці
www.wto.org – Світова організація торгівлі
www.imf.org – Міжнародний валютний фонд
www.un.org/securitycouncil – Рада безпеки ООН
www.cia.gov – Центральне розвідувальне управління
www.oecd.org – Європейський банк реконструкції та розвитку
www.president.gov.ua – Офіс президента
www.rada.gov.ua – Верховна рада України
www.ukrstat.gov.ua – Державна служба статистики України
www.bank.gov.ua – Національний банк України

Навчальне видання

Герасимчук Василь Гнатович
Войтко Сергій Васильович
Серебренніков Богдан Сергійович
Сакалош Тарас Васильович

Міжнародна економіка

Підручник

Редактори: Герасимчук В. Г., Серебренніков Б. С.
Комп'ютерна верстка: Войтко С. В.

В авторській редакції
Надруковано з оригінал-макета замовника

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Свідоцтво про державну реєстрацію: серія ДК № 5354 від 25.05.2017 р.
просп. Берестейський, 37, м. Київ, 03056

Підп. до друку 15.05.2024. Формат 60×84 $^{1}/_{16}$. Папір офс. Гарнітура Calibri.
Спосіб друку – електрографічний. Ум. друк. арк. 31,04. Обл.-вид. арк. 19,58.
Поз. 24-1-1-008. Наклад 40 пр. Зам. № 24-036.

Видавництво «Політехніка» КПІ ім. Ігоря Сікорського
вул. Політехнічна, 14, корп. 15
03056, м. Київ
тел. (044) 204-81-78

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Герасимчук Василь Гнатович

доктор економічних наук, професор.
Професор кафедри міжнародної економіки.
Освіта вища: Київський політехнічний інститут у 1973 році.
Спеціальність: Машини і технологія переробки полімерних матеріалів у вироби і деталі.

Войтко Сергій Васильович

доктор економічних наук, професор.
Завідувач кафедри міжнародної економіки.
Освіта вища: Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» у 1996 році.
Спеціальність: Конструювання та технологія радіоелектронних засобів.

Серебренніков Богдан Сергійович

кандидат економічних наук, доцент
Заступник директора з досліджень аналітичного центру Громадської організації «ДІКСІ ГРУП».
Освіта вища: Кіровоградський державний технічний університет у 2001 році.
Спеціальність: Управління трудовими ресурсами.

Сакалош Тарас Васильович

кандидат економічних наук, доцент.
Керівник проектів та програм у сфері матеріального виробництва, Корпорація KONE: ТОВ «КОНЕ Ліфти».
Освіта вища: Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» у 2005 році.
Спеціальність: Радіоелектронні пристрої, системи та комплекси.