

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Державний вищий навчальний заклад
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

Д. Лук'яненко, А. Поручник,
Я. Столярчук

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

ПІДРУЧНИК

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.5я73
М 58

Рецензенти

А. В. Вергун, д-р екон. наук, проф.
(Київський національний університет ім. Тараса Шевченка)
С. В. Сіденко, д-р екон. наук, проф.
(Національний авіаційний університет)
Є. Г. Панченко, д-р екон. наук, проф.
(Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана)

Редакційна колегія факультету міжнародної економіки і менеджменту

Голова редакційної колегії Ю. М. Солодковський, доцент, к.е.н.
Відп. секретар редакційної колегії Т. В. Кальченко, професор, д.е.н.
Члени редакційної колегії: Д. Г. Лук'яненко, професор, д.е.н., А. М. Поручник, професор, д.е.н.,
Т. М. Циганкова, професор, д.е.н., О. М. Мозговий, професор, д.е.н., В. І. Чужиков, професор, д.е.н.,
Л. С. Козловська, доцент, к.філол.н.

*Рекомендовано до видання Вченою радою КНЕУ
Протокол від 26.12.2013 № 5*

М 58 **Міжнародна економіка** : підручник / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник,
Я. М. Столярчук. — К. : КНЕУ, 2014. — 762, [2] с.
ISBN 978–966–483–928–7

У підручнику викладено основні питання сучасної міжнародної економіки як науки, узагальнено її теоретико-методологічний арсенал, розкрито історичну еволюцію та особливості розвитку в глобалізаційну епоху. Міжнародна економіка розглядається як економічна система, що об'єднує традиційні та новітні форми, механізми й інструменти реалізації міжнародних відносин між суб'єктами економічної діяльності різного рівня. Особлива увага приділяється аналізу трансформацій, яких зазнали класичні форми міжнародних економічних відносин, — міжнародна торгівля, міжнародний рух інвестиційного та кредитного капіталу, міжнародна міграція робочої сили та міжнародні валютно-фінансові відносини. Важливе місце відведено вивченню процесів регіональної економічної інтеграції та глобального економічного розвитку. Кожний розділ підручника містить комплекс питань, пов'язаних з участю України в міжнародних економічних відносинах.

Для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.5я73

*Розповсюджувати та тиражувати
без офіційного дозволу КНЕУ заборонено*

ISBN 978–966–483–928–7

© Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник,
Я. М. Столярчук, 2014
© КНЕУ, 2014

Передмова (міжнародна економіка: від дисципліни до науки)	7
Розділ 1. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА	13
1.1. Світове господарство як система	14
1.2. Взаємодія національних економік і їх зростаюча конвергенція	20
1.3. Ядро міжнародної економічної системи та його конфігурація	31
1.4. Міжнародний поділ праці як рушійна сила інтернаціоналізації виробництва	48
1.5. Особливості форм міжнародних економічних відносин та рівні їх реалізації у XXI ст.	55
1.6. Вплив середовища міжнародних економічних відносин на бізнес-діяльність	59
1.7. Організація, суб'єкти і види міжнародної економічної діяльності	66
<i>Новітні тенденції та прогноз</i>	74
<i>Терміни і поняття</i>	76
<i>Питання для перевірки знань</i>	78
<i>Завдання для індивідуальної роботи</i>	78
<i>Література для поглибленого вивчення теми</i>	79
Розділ 2. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ТА РІВНОВАГА СВІТОВОГО ПОПИТУ І ПРОПОНУВАННЯ	81
2.1. Мотиваційні чинники та показники міжнародної торгівлі	82
2.2. Види та методи міжнародної торгівлі	88
2.3. Трансформація світового ринку товарів та послуг на межі тисячоліть	100
2.4. Особливості ціноутворення на світовому ринку	110
2.5. Науково-технологічний обмін — дієвий засіб міжнародного трансферу знань	117
2.6. Регулятивні механізми міжнародної торгівлі	130
2.7. Державне стимулювання експорту в реалізації національних інтересів країн на світовому ринку	144
2.8. Роль ГАТТ/СОР у функціонуванні глобальної торговельної системи	148
2.9. Потенційні можливості України в нарощуванні конкурентних позицій на світовому ринку товарів та послуг	152
<i>Новітні тенденції та прогноз</i>	161
<i>Терміни і поняття</i>	162
<i>Питання для перевірки знань</i>	166
<i>Завдання для індивідуальної роботи</i>	167
<i>Література для поглибленого вивчення теми</i>	168

Розділ 3. МІЖНАРОДНИЙ РУХ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КАПІТАЛУ І ВИРОБНИЧА ДІЯЛЬНІСТЬ	170
3.1. Сучасні особливості міжнародного руху капіталу	171
3.2. Прямі інвестиції — ключовий ресурс транснаціональної бізнес-діяльності	180
3.3. Міжнародне портфельне інвестування	196
3.4. Вплив інвестиційного клімату на міжнародне інвестування	207
3.5. Інвестиційна транснаціоналізація економіки України	221
3.6. Інститути регулювання інвестиційно-виробничого співробітництва країн	236
<i>Новітні тенденції та прогноз</i>	<i>245</i>
<i>Терміни і поняття</i>	<i>246</i>
<i>Питання для перевірки знань</i>	<i>249</i>
<i>Завдання для індивідуальної роботи</i>	<i>250</i>
<i>Література для поглибленого вивчення теми</i>	<i>251</i>
Розділ 4. МІЖНАРОДНІ КРЕДИТНО-ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ В ГЕОЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ	253
4.1. Міжнародний кредит: джерела, обсяги, спрямування	254
4.2. Офіційна допомога розвитку — особливий вид зовнішнього фінансування національних економік	266
4.3. Євроринки та специфіка їх функціонування	279
4.4. Сутність і структура світового фінансового ринку	290
4.5. Проблема зовнішньої заборгованості країн та способи її розв'язання	296
4.6. Місія та функції міжнародних кредитно-фінансових організацій	312
4.7. Співробітництво України з міжнародними кредитно-фінансовими організаціями та управління зовнішнім боргом	330
<i>Новітні тенденції та прогноз</i>	<i>346</i>
<i>Терміни і поняття</i>	<i>347</i>
<i>Питання для перевірки знань</i>	<i>350</i>
<i>Завдання для індивідуальної роботи</i>	<i>351</i>
<i>Література для поглибленого вивчення теми</i>	<i>352</i>
Розділ 5. ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ ТА МІЖНАРОДНІ МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ	354
5.1. Сутність і сучасна сегментація світового ринку праці	355
5.2. Ключові напрями модифікації світового ринку праці за умов глобалізації	361
5.3. Характер, причини та сучасні особливості міжнародної трудової міграції	367
5.4. Відплив інтелекту: вигоди та загрози	372
5.5. Глобальні центри акумуляції трудових мігрантів	376

5.6. Соціально-економічні наслідки міжнародної трудової міграції . . .	381
5.7. Регулювання міжнародних міграційних потоків	388
5.8. Участь України в міжнародних міграційних процесах: масштаби, відповідність національним інтересам та перспективи.	397
<i>Новітні тенденції та прогноз</i>	407
<i>Терміни і поняття</i>	408
<i>Питання для перевірки знань</i>	409
<i>Завдання для індивідуальної роботи</i>	410
<i>Література для поглибленого вивчення теми</i>	411
Розділ 6. ВАЛЮТНИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУЧАСНОГО СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА	413
6.1. Світова валютна система та її структура	414
6.2. Валюта в міжнародних відносинах і умови її конвертованості	429
6.3. Еволюція світової валютної системи	436
6.4. Європейська валютна система як основа монетарної інтеграції в ЄС	443
6.5. Формування попиту та пропонування на світових валютних ринках.	447
6.6. Механізми здійснення валютних операцій та їх різновиди	455
6.7. Становлення та розвиток валютного ринку України	466
<i>Новітні тенденції та прогноз</i>	476
<i>Терміни і поняття</i>	477
<i>Питання для перевірки знань</i>	481
<i>Завдання для індивідуальної роботи</i>	482
<i>Література для поглибленого вивчення теми</i>	483
Розділ 7. МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ ТА ЇХ ВІДОБРАЖЕННЯ В ПЛАТІЖНИХ БАЛАНСАХ КРАЇН	485
7.1. Сутність і організаційні засади проведення міжнародних розрахунків	486
7.2. Типи та види міжнародних розрахунків	495
7.3. Форми міжнародних розрахунків і їх переваги	498
7.4. Взаємозв'язок платіжного балансу та макроекономічної динаміки	511
7.5. Механізми підтримання стійкої рівноваги платіжного балансу	529
7.6. Платіжний баланс — засіб оптимізації зовнішньоекономічних відносин України	539
<i>Новітні тенденції та прогноз</i>	546
<i>Терміни і поняття</i>	548
<i>Питання для перевірки знань</i>	552
<i>Завдання для індивідуальної роботи</i>	553
<i>Література для поглибленого вивчення теми</i>	555

Розділ 8. МІЖНАРОДНА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ	557
8.1. Сутність, передумови та фактори регіональної економічної інтеграції	558
8.2. Різномірний характер міжнародної регіональної економічної інтеграції та її форми	567
8.3. Європейський Союз — лідер регіональної економічної інтеграції	572
8.4. Північноамериканська модель міждержавної інтеграційної взаємодії	583
8.5. Особливості інтеграційних процесів у Латинській Америці	589
8.6. Специфіка інтеграційних зв'язків між країнами азійського мегарегіону	595
8.7. Проблеми налагодження міждержавних інтеграційних зв'язків на Африканському континенті	600
8.8. Політико-економічний характер інтеграційних процесів на пост-радянському просторі	604
<i>Новітні тенденції та прогноз</i>	612
<i>Терміни і поняття</i>	613
<i>Питання для перевірки знань</i>	617
<i>Завдання для індивідуальної роботи</i>	618
<i>Література для поглибленого вивчення теми</i>	619
Розділ 9. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: ТЕНДЕНЦІЇ, АСИМЕТРІЇ, РЕГУЛЮВАННЯ	620
9.1. Сутність і рушійні сили економічної глобалізації	621
9.2. Характер і міра залучення країн у глобальний економічний простір	630
9.3. ТНК — локомотив економічної глобалізації	640
9.4. Асиметрії розвитку фінансового глобалізму	655
9.5. Нові гравці глобального фінансового ринку	662
9.6. Глобальні проблеми людства та способи їх розв'язання	675
9.7. Формування нового міжнародного економічного порядку	690
9.8. Регуляторна система глобального економічного розвитку	696
9.9. Глобальні та регіональні параметри економічного розвитку України	707
<i>Новітні тенденції та прогноз</i>	723
<i>Терміни і поняття</i>	725
<i>Питання для перевірки знань</i>	726
<i>Завдання для індивідуальної роботи</i>	727
<i>Література для поглибленого вивчення теми</i>	730
Лауреати Нобелівської премії з міжнародної економіки	732

ПЕРЕДМОВА

(міжнародна економіка: від дисципліни до науки)

Міжнародна економіка за останні два десятиріччя міцно утвердилася в Україні і як навчальна дисципліна у вищих навчальних закладах економічного профілю, і як галузь економічної науки. Із цього курсу написано вже чимало підручників і навчальних посібників, переважна більшість яких, хоч певною мірою й копіюють західні та російські аналогічні видання, але разом з тим являють собою суттєвий внесок у навчально-ресурсне та методичне забезпечення процесу підготовки вітчизняних економістів нової генерації, здатних працювати в ринкових умовах та відкритих економічних системах.

Викладання курсу з міжнародної економіки, що базується на написаних підручниках, ведеться за класичною схемою як навчальної дисципліни. Мета її — допомогти студентам опанувати теорію міжнародної економіки як складової загальної економічної теорії, значення й актуальність котрої суттєво зростає за умов посилення взаємодії і взаємозалежності національних економік як результату прискорення глобалізації світового господарства.

Глибока фундаментальна підготовка сучасних економістів передбачає розуміння ними закономірностей формування та розвитку суспільних відтворювальних процесів не тільки на національному, але й на інтернаціональному та глобальному рівнях, причому у взаємозв'язку з динамізацією економічних, політичних, науково-технічних і гуманітарних відносин між державами. Розкриттю характеру та особливостей взаємодії національних економік у структурі світового господарства, а також механізмів регулювання міжнародного руху товарів, послуг, капіталу, робочої сили, функціонування світової валютної системи, формування і розвитку інтеграційних угруповань та визначення рушійних сил глобального економічного розвитку і присвячений курс міжнародної економіки як важливої компоненти професійної підготовки фахівців економічного профілю.

Даний фундаментальний підручник характеризується новаторським підходом не тільки до викладу навчального матеріалу, але й до структуризації проблем, їх розкриття та подання. Спираючись на багаторічний досвід викладання курсу міжнародної економіки на факультеті міжнародної економіки і менеджменту в Київському національному економічному університеті імені Вадима Гетьмана, авторський

колектив урахував не тільки еволюцію теоретичних і методологічних постулатів, на яких базуються дослідження міжнародної економіки, її останні досягнення та узагальнення світової господарської практики, але й ті динамічні зміни, які відбуваються у свідомості, ерудиції та світогляді сучасного студентства, котре широко використовує Інтернет для одержання та аналізу різнопланової економічної інформації.

Виходячи з цих засновків проблеми міжнародної економіки в підручнику розглядаються в контексті трансформаційних процесів, які відбуваються у світовому господарстві на глобалізаційній стадії його розвитку, зі з'ясуванням умов і факторів, які наповнюють новим змістом класичні категорії та поняття, визначають сучасні тренди світогосподарських процесів і формують нову парадигму управління ними. Такий підхід дав змогу авторам за кожним розділом зробити власні прогностичні оцінки щодо сценаріїв розвитку міжнародної економіки в майбутньому.

Перехід до викладання міжнародної економіки як науки передбачає розв'язання, на наш погляд, принаймні трьох ключових дидактичних завдань щодо формування відповідного рівня абстрактного заурення студентів у економічну матерію.

Перше завдання — сформувати у студентів знання, навички та вміння аналізувати стійкі, закономірні причинно-наслідкові зв'язки і відносини між економічними процесами і явищами міжнародного і глобального рівнів, які мають безпосередній характер вияву. Це стосується насамперед ключових і тривалих зв'язків, які протягом багатьох економічних укладів залишаються незмінними. Наприклад, залежність між рівнем нагромадження капіталу в країні і масштабами його експорту, відносним надлишком робочої сили і її міграцією за кордон, країновим рівнем продуктивності праці й експортною ціною товарів та ін.

Друге завдання — сформувати у студентів більш складний рівень теоретичного пізнання матерії, пов'язаний з виявленням опосередкованого характеру взаємовпливу і взаємозалежності між різними економічними процесами. Ці типи відносин мають недостатньо стійкі, однак більш глибокі й завуальовані характер і зміст. До такого роду відносин належать зв'язки, наприклад, між рівнем іноземного інвестування в країну і режимом оподаткування в ній, політичним кліматом, рівнем інфляції, корупції, ділової культури та ін. Міра транснаціоналізації національних економік країн залежить не тільки від таких імперативів, як конкурентоспроможність її товарів та ефективність маркетингових стратегій компаній, але й від підтримки державою власних товаровиробників на світових ринках або участі країни в регіональних інтеграційних блоках. Тобто є комплекс факторних зв'язків, які формують характер і рівень транснаціоналізаційних процесів. Саме наукова компонента вивчення предмета «Міжнародна

економіка» спонукатиме студентів до з'ясування природи, інтенсивності та періодичності виникнення таких взаємозв'язків.

I, нарешті, третє завдання — сформувати найвищий рівень абстрактних уявлень про найскладніші процеси, що відбуваються в сучасному турбулентному світі. Даний рівень охоплює усвідомлення впливу емерджентних, нелінійних та непередбачуваних факторів на розвиток і стан економічних процесів. Це стосується політичних і природних катаклізмів, воєнних подій і терористичних актів, міжетнічних конфліктів, техногенних катастроф та ін. Саме сукупність цих чинників сьогодні чимраз частіше розхитує світову економічну систему, порушуючи її рівновагу. Це навіть породило в деяких авторів думку про вирішальний вплив цих факторів у глобальному світі, що, однак, є явним перебільшенням.

Тож наукове осмислення студентами всіх трьох рівнів пізнання дозволить сформувати у них цілісне уявлення про сучасну природу економічних процесів, уміння передбачати, прогнозувати та запобігати загрозовим впливам різноманітних факторів на ключові тенденції економічного життя, а отже, набути системних аналітичних компетенцій. Інакше кажучи, студенти навчатимуться відрізняти наукову істину від вульгаризованих підходів у трактуванні надскладних процесів і явищ, які відбуваються в сучасному світі.

До основних передумов, які в 1990-х роках трансформували теоретичні засади функціонування світової економіки, слід віднести перехід західного суспільства від переважно консервативної концепції саморегулювання капіталістичної економіки (яка домінувала в 1970—1980-х рр.) до посилення впливу держави та інших регуляторних інститутів на національний і світогосподарський розвиток, навіть за збереження лібералізаційних тенденцій. Зростає соціальна функція держави, яка дедалі більше опікується питаннями розвитку науки, культури, освіти; посилюється екологічна складова міжнародної економічної політики. Країни-лідери активно опановують інноваційну модель розвитку, диверсифікуються джерела ресурсного забезпечення світової економіки. Надзвичайно динамізувалися процеси економічної інтеграції на регіональному та глобальному рівнях, що відкриває перед усіма країнами світу широкі можливості та шанси долучитись до цивілізаційного прогресу та науково-технічних здобутків людства.

Усі зазначені явища і процеси віддзеркалюються у вітчизняній та іноземній науковій літературі, аналітичних і статистичних матеріалах міжнародних організацій та окремих країн. Автори даного підручника максимально широко використовують матеріали найбільш помітних публікацій як власної наукової школи, так і інших українських та іноземних учених-міжнародників.

У розділі 1 *«Міжнародна економічна система»* основна увага приділяється механізмам взаємодії національних економік та інших суб'єктів міжнародних економічних відносин у рамках концепції суспільного розвитку та самоорганізації, а також формування нового світового економічного порядку. При цьому ідентифікуються критерії класифікації країн за рівнем соціально-економічного розвитку, розкриваються форми та рівні міжнародних економічних відносин, а також напрямки їх модифікації в глобальних координатах. Особливо визначається вплив політичного, соціально-культурного, економічного та інфраструктурного середовища на масштаби, структуру й ефективність міжнародної бізнес-діяльності.

Суттєвої модифікації за умов структурних змін у світовій економіці й активізації глобальної торговельної системи зазнала сфера міжнародних торговельних відносин, яка є ключовим механізмом урівноваження світового попиту і пропонування. Це відбивається у зростанні в останні десятиліття масштабів торгівлі, насамперед послугами, об'єктами інтелектуальної власності, високотехнологічними і наукомісткими виробами, у концентрації торговельних потоків не тільки в зоні взаємодії розвинених країн, але й за її межами, з активним залученням країн, що розвиваються. Комплексний підхід до вивчення всіх аспектів торговельних зв'язків між країнами світу та їх регуляторного забезпечення на національному і наднаціональному рівнях запропоновано студентам у *розділі 2 «Міжнародна торгівля та рівновага світового попиту і пропонування»*.

Динамізація міжнародного руху факторів виробництва, передусім у формі інвестиційного капіталу — це ще одна особливість розвитку світового господарства на сучасному етапі. У *розділі 3 «Міжнародний рух інвестиційного капіталу і виробнича діяльність»* із позицій новітнього теоретичного доробку розкриті мотиваційні чинники міжнародного інвестиційного процесу як засобу диверсифікації ризиків транснаціональної діяльності, зазначені його основні агенти та наслідки. Значну увагу приділено оцінці впливу іноземного інвестування на економічний розвиток країн, а також обґрунтуванню перспектив і можливостей доступу України до міжнародних інвестиційних ресурсів.

Стрімке розширення фінансово-кредитної діяльності транснаціональних корпорацій і банків, формування єдиного планетарного фінансового ринку, дедалі глибша інтеграція до нього національних фінансових систем країн світу також ґрунтовно висвітлені в *розділі 4 «Міжнародні кредитно-фінансові відносини в геоekonomічному просторі»*. При цьому дано оцінку переваг міжнародного кредитування порівняно з іншими джерелами іноземного фінансування національних економік, розкрито вплив зовнішньої заборгованості на економічну безпеку країн і механізми розв'язання цієї проблеми.

Формування глобального формату світового ринку праці й інтенсифікація міжнародних міграційних процесів на континентальному та всепланетарному рівнях спонукали авторів підручника разом з викладом базових понять і визначень, які стосуються даної проблематики, виокремити кількісні і якісні ознаки сучасної структури міжнародного ринку праці, тенденції його розвитку та окреслити передумови формування в майбутньому нового міжнародного соціального порядку. Відповідь на ці питання студенти знайдуть у **розділі 5 «Трансформація світового ринку праці та міжнародні міграційні процеси»**, в якому також розкрито масштаби, глобалізаційні фактори розвитку міжнародних міграційних процесів, участь у них України з усіма позитивними та негативними для неї наслідками.

У **розділі 6 «Валютний механізм функціонування сучасного світового господарства»** висвітлюються параметри сучасної світової валютної системи, її становлення та еволюція, роль валюти в міжнародних відносинах та забезпечення умов її конвертованості. З-поміж питань даного розділу — механізм здійснення валютних операцій, європейська валютна система як основа монетарної інтеграції в ЄС, а також специфіка валютної системи України та сценарії реформування світової валютної системи.

Розділ 7 «Міжнародні розрахунки та їх відображення в платіжних балансах країн» присвячений вивченню теоретичних і організаційних засад проведення міжнародних розрахунків, аналізу їхніх типів та видів, а також компаративній оцінці їх форм з погляду надійності, строковості та вартісних параметрів. Приділено увагу опануванню студентами навичок щодо складання платіжних балансів країн, дослідженню механізмів підтримання стійкої рівноваги платіжного балансу як засобу оптимізації зовнішньоекономічних відносин країн.

Однією з ключових тенденцій девелопментизації світової економіки є стрімкий розвиток регіональної економічної інтеграції та її зростаючий вплив на формування нових центрів міжнародного економічного суперництва. У **розділі 8 «Міжнародна регіональна економічна інтеграція»** висвітлено теоретичне підґрунтя інтеграційних процесів, розкрито їхню природу, еволюцію основних регіональних інтеграційних блоків та інтеграційні перспективи України. Виходячи з цього зроблено висновок про те, що регіональні інтеграційні блоки стають дедалі відкритішими і в результаті більш тісної взаємодії між собою формують платформу процесів глобальної економічної інтеграції.

У завершальному **розділі 9 «Глобалізація економічного розвитку: тенденції, асиметрії, регулювання»** розглянуто теоретичні та практичні проблеми глобального економічного розвитку, його рушійні сили і форми, ключові тенденції і ресурсний потенціал. Значну увагу приділено дослідженню глобальних асиметрій розвитку світо-

вого господарства, оцінці їх рівня в інвестиційно-виробничій, інноваційно-технологічній, торговельній, фінансовій та соціально-трудо­вій сферах. Розкриваються умови та чинники посилення позицій ТНК у глобальній економіці, а також коріння та природа глобальних проблем людства. Окреслено напрями розвитку інститутів глобального менеджменту в контексті забезпечення світової економічної рівноваги. Логічним завершенням даного розділу є визначення глобальних і регіональних параметрів економічного розвитку України.

Студенти старших курсів, які вивчають міжнародну економіку, уже ознайомились із провідними економічними теоріями під час вивчення дисциплін «Економічна теорія» та «Історія економічних учень», тому в даному підручнику ці концепції викладені в компактному табличному форматі під рубрикою «Теоретичний арсенал».

Щодо кількісних методик та економіко-математичного інструментарію вимірювання міжнародних економічних процесів і явищ, то він буде поданий у повному обсязі у практикумі з міжнародної економіки, який виходить друком одночасно з даним підручником.

Автори висловлюють щире подяку доцентів кафедри міжнародної економіки КНЕУ М. В. Сімоновій за участь у підготовці окремих статистичних даних та матеріалів для рубрики «Лауреати Нобелівської премії з міжнародної економіки».

РОЗДІЛ 1

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА

- 1.1. Світове господарство як система.
- 1.2. Взаємодія національних економік і їх зростаюча конвергенція.
- 1.3. Ядро міжнародної економічної системи та його конфігурація.
- 1.4. Міжнародний поділ праці як рушійна сила інтернаціоналізації виробництва.
- 1.5. Особливості форм міжнародних економічних відносин та рівні їх реалізації у XXI ст.
- 1.6. Вплив середовища міжнародних економічних відносин на бізнес-діяльність.
- 1.7. Організація, суб'єкти і види міжнародної економічної діяльності.

Новітні тенденції та прогноз

Терміни і поняття

Питання для перевірки знань

Завдання для індивідуальної роботи

Література для поглибленого вивчення теми

Вивчивши матеріал цього розділу, студенти набудуть таких компетенцій:

- ✓ знання закономірностей і тенденцій розвитку світогосподарської системи, а також факторів її еволюції;
- ✓ розуміння механізмів впливу глобалізації на трансформацію світової економіки;
- ✓ володіння системою кількісних і якісних індикаторів міжнародного рейтингування національних економік та вміння виявляти фактори забезпечення конкурентного статусу країн;
- ✓ уміння оцінювати ефективність національних економічних моделей країн за системою соціально-економічних критеріїв та позиціонувати їх у структурі міжнародної економічної системи;
- ✓ здатність виявляти міру взаємовпливу та взаємозв'язку між різними формами та рівнями міжнародних економічних відносин, а також визначати їх пріоритетність для розвитку як національних, так і світової економік;
- ✓ професійно оцінювати вплив середовища МЄВ на ефективність міжнародної бізнес-діяльності;
- ✓ використовувати спеціалізовані знання для обґрунтування пріоритетних напрямів і видів міжнародної економічної діяльності для національних суб'єктів господарювання виходячи із принципів сучасного міжнародного поділу праці.

1.1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ЯК СИСТЕМА

Формування світового господарства бере свій початок із середини XVI ст., а як цілісна система міждержавної взаємодії в економічній сфері воно остаточно сформувалось наприкінці XIX — на початку XX ст. в результаті переходу розвинених країн Європи та Північної Америки до індустріального типу виробництва. Цей перехід супроводжувався динамічним розвитком промисловості та транспортних комунікацій, стрімким розширенням міжнародної торгівлі, ринків збуту і джерел сировини, а також виникненням перших транснаціональних корпорацій і нарощуванням міграційних потоків у світі. Саме ці процеси заклали підвалини міжнародної спеціалізації країн та їх внутрішніх регіонів на випуску певних видів продукції, а отже, і усталеного зовнішньоторговельного обміну товарами та послугами.

Даний період позначився і такою якісною рисою, як випереджальне зростання обсягів міжнародного руху капіталу порівняно з торговельним обміном між країнами, що започаткувало формування центропериферійної моделі світогосподарського устрою. І хоч у XX ст. у результаті науково-технічного прогресу, зростання відкритості національних економік та рівня їх транснаціоналізації відбулась значна конвергенція економічних систем, однак і дотепер нерівномірність соціально-економічного розвитку країн та регіонів залишається його іманентною формою (табл. 1.1).

Суттєвих змін у системі соціально-економічних наук у XX ст. зазнав і понятійний апарат. Для характеристики єдності національних економік у рамках світового господарства та встановлення рівня взаємозалежності між ними найчастіше використовуються такі однопорядкові категорії, як «міжнародна економіка», «глобальна економіка» та «міжнародна економічна система». Щодо *сутності міжнародної економіки*, то вона являє собою невід'ємну частину світової економіки, що відображає інтернаціональний сегмент національних економік країн світу як об'єднаної сукупності економік транснаціональних агентів господарювання.

У свою чергу, *структура сучасної міжнародної економіки*, яка базується на капіталістичних ринкових засадах, охоплює такі основні елементи:

- усі види міжнародної економічної діяльності суб'єктів господарювання, які використовують світову ресурсну базу;
- сукупність національних економік усіх країн світу;
- систему міжнародних зв'язків (відносин) між національними господарствами;
- глобальну діяльність транснаціональних компаній (ТНК) та транснаціональних банків (ТНБ);
- інтеграційні угруповання країн та міжнародні організації.

Таблиця 1.1

ЕВОЛЮЦІЯ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Етап розвитку світового господарства	Період	Характеристика
Комерційна ера (становлення світового ринку)	1500—1850 рр.	Стрімкий розвиток міжконтинентальної торгівлі переважно колоніальними товарами, сировиною та аграрною продукцією в епоху Великих географічних відкриттів як ключової компоненти міжнародної підприємницької діяльності. Динамічний розвиток міжнародної торгівлі стимулював перехід економік провідних країн світу до мануфактурного виробництва та становлення його експорторієнтованих сегментів. Як результат — промислове виробництво визначило спеціалізацію країн у системі міжнародного поділу праці, а захист їх національних економічних інтересів на зовнішніх ринках забезпечувався протекціоністською політикою
Ера експансії (становлення світового господарства)	1850—1914 рр.	Остаточне оформлення і структуризація колоніальних імперій на тлі бурхливого економічного розвитку європейських країн, спричиненого промисловою революцією початку XIX ст. і наступними досягненнями технологічного розвитку. Відбувся перехід від переважного міжнародного обміну товарами до міжнародного руху факторів виробництва та зародження міжнародних компаній. Національні економіки, зберігаючи державний економічний суверенітет, поступово перетворюються на ланки світової економічної системи
Ера концесій	1914—1945 рр.	Якісна зміна ролі монополістичних компаній, які, проводячи великомасштабні господарські виробничі, освітні, медичні, транспортні операції на колоніальних ринках, поступово перетворились на автономних суб'єктів економічної діяльності
Ера національних держав	1945—1970 рр.	Розпад колоніальної системи імперіалізму, становлення і динамічний розвиток десятків нових національних держав, які в концесійну епоху одержали розвинутий економічний базис і кадрово-технологічну структуру. Незалежні держави, здійснюючи активний пошук ринків збуту традиційних продуктів свого експорту, перетворюються на активних реципієнтів іноземних інвестицій. Водночас розвиток міжнародних ринків капіталу дістав нового імпульсу, що зумовило появу і розвиток низки нових фінансових інструментів, зростання сфери міжнародного аудиту та консалтингу
Глобалізаційна ера	1970 р. — теперішній час	Розвиток взаємозв'язків і посилення взаємозалежності між окремими країнами і регіонами світу, перетворення ТНК на глобальні корпорації, утвердження лібералізаційних принципів у функціонуванні глобальної торговельної системи, поступове формування інститутів глобального менеджменту, універсалізація принципів та механізмів підприємницької діяльності.

Для повної характеристики процесів інтернаціоналізації господарського життя як основи сучасної міжнародної економіки варто додати ще й новітні фактори її поглиблення в умовах глобалізації. З-поміж них визначальну роль відіграють: лібералізація руху товарів, послуг, капіталу, людського та інформаційного ресурсів, включення в міжнародний поділ праці постсоціалістичних країн, прискорення науково-технологічного прогресу у світовому масштабі, процеси фінансової глобалізації, посилення процесів регіональної економічної інтеграції, координація економічної політики провідних країн світу.

Світове господарство є сферою функціонування *міжнародної економічної системи*. Під нею слід розуміти сукупність основних підсистем (національних економічних систем) та елементів світової економіки в їх взаємодії на основі міжнародної економічної діяльності та міжнародних економічних відносин з відповідним механізмом регулювання. Рядовими агентами міжнародної економічної системи є національні економіки країн, які, взаємодіючи між собою, формують зв'язки щодо обміну ресурсами в процесі здійснення міжнародного поділу праці з метою реалізації національних економічних інтересів. У процесі такої взаємодії формуються властиві цій системі інтегративні риси й особливості, а її функціонування і розвиток базуються на іманентних їй законах і закономірностях.

У табл. 1.2 подано теоретичний арсенал дослідження міжнародної економічної системи.

Отже, основу світового господарства становлять, з одного боку, об'єктивні економічні закони і закономірності розвитку міжнародних економічних відносин, а з другого — суб'єктивні, непередбачувані, так звані емерджентні чинники впливу на них, як-от: політичні, етнічні та релігійні конфлікти, світові катаклізми, техногенні катастрофи, фінансова спекулятивна діяльність, світові фінансові шоки та ін.

Під впливом надзвичайно динамічного розвитку світової економіки на основі поєднання як екстенсивного, так і інтенсивного типів виробництва особливо рельєфно почала виявлятися дія закону відносної рідкості ресурсів, який визначає усталені і суттєві зв'язки між зростаючими, випереджальними потребами людини і відносною обмеженістю ресурсів для їх задоволення. Саме поступова вичерпуваність ресурсів стримуватиме дальший розвиток економічної сфери, оскільки вони є основними речовими факторами виробництва матеріальних благ. Розуміння сутності даного економічного закону дозволяє урядам і власникам корпорацій розробляти нові стратегії економічного розвитку і сфери споживання, котрі стимулюють економію природних невідновлюваних ресурсів, перехід до альтернативних джерел енергії, нових видів технологій — біотехнологій, нанотехнологій, інформаційних технологій, а також формування нової культури споживання в рамках концепції розумної достатності.

Таблиця 1.2

ТЕОРЕТИЧНИЙ АРСЕНАЛ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Назва теорії	Представники	Суть
Еволюційна економічна теорія	Й. Шумпетер, М. Кондратьєв, Г. Кассель, А. Кляйнкнехт, Г. Хаберлер, С. Кузнец, Е. Менсфілд, Г. Менш, Д. Сахал та ін.	Розвиток національних економік завжди відбувається у формі дисгармонійних стрибків у результаті реалізації країнами принципово нових інноваційних проектів. Економічна система суспільства характеризується диспропорційністю розвитку різних секторів через періодичну концентрацію в них низки важливих нововведень з формуванням сприятливого середовища для їх масового впровадження у виробництво
Марксистська теорія	К. Маркс, В. Ленін, Г. Гільфердінг, Г. Плеханов та ін.	Велика промисловість як основа капіталістичного способу виробництва формує єдиний світовий ринок та перетворює виробництво і споживання всіх країн світу в інтернаціональне явище. Буржуазія стає панівним класом не тільки в окремих капіталістичних країнах, але й у масштабах всього світу. Процес цивілізаційного розвитку являє собою революційну зміну суспільно-економічних формацій, які супроводжуються відповідними змінами у системі факторів та формах економічного розвитку країн
Теорія конвергенції	Я. Тінберген, У. Бакінгем, П. Сорокін, З. Бжезинський, С. Хантингтон	У результаті еволюційного розвитку і взаємопроникнення капіталізму і соціалізму в рамках світової системи відбувається процес зближення країн з різним соціально-економічним устроєм та формування суспільства нового типу, що поєднує позитивні риси цих суспільно-економічних систем
Теорія господарських порядків	Ф. Ліст, В. Ойкен, В. Рьопке та ін.	Національні особливості економічного розвитку і функціонування господарських систем є основою фундаментальних інституціональних змін та базою для розроблення економічної політики. Економічні системи характеризуються не тільки специфічними рисами та інституціональною структурою, але й зберігають генетичні риси попередніх економічних порядків
Теорія цивілізацій	О. Конт, А. Сен-Сімон, Г. Спенсер, Е. Дюркгейм, У. Ростоу, Р. Арон, А. Турен та ін.	Найбільш значущі історичні зміни у сучасному світі пов'язані з переходом людства від аграрного суспільства до індустріального, що базується на машинному виробництві, фабричній організації виробництва, національній системі господарства із системою вільної торгівлі та спільним ринком. При цьому класовий поділ суспільства є головним джерелом конфліктів на ранніх етапах розвитку індустріального суспільства з дальшим їх урівноваженням на основі загальноприйнятих форм трудових відносин.
Теорія історичного кругообігу	Н. Макіавеллі, Дж. Віко, Ш. Фур'є, М. Данилевський, О. Шпенглер, А. Тойнбі та ін.	Суспільство в цілому або його окремі сфери (політика, економіка, релігія та ін.) розвивається по замкненому колу з постійним поверненням до вихідного становища і наступними новими циклами відродження і занепаду
Теорія нового міжнародного поділу праці	Ф. Оробел, Д. Пау, Т. Сцитовські, Б. Беласса, Г. Джонсон, Я. Літл, М. Скотт та ін.	Поділ світової системи на центр, периферію та напівпериферію, в яких поділ праці формується відповідно до корпоративних інтересів ТНК щодо максимізації прибутку та розв'язання найгостріших проблем провідних країн світу. При цьому можливості економічного зростання країн, що розвиваються, є суттєво обмеженими
Неореалістична теорія міжнародних відносин	Р. Гілпен, Д. Гріко, Ч. Кіндлерберг, Р. Кейохан, Р. Аксельрод, Д. Най, С. Краснер, Р. Кок, К. Вултс, З. Бжезинський та ін.	Здатність національних держав реалізовувати власні національні інтереси прямо залежить від рівня їх соціально-економічного розвитку, оскільки центропериферійна структура міжнародної економічної системи дозволяє лише великим державам повною мірою реалізовувати власні національні інтереси, тимчасом як роль малих та середніх держав зводиться до узгодження (гармонізації) своїх національних інтересів з національними інтересами великих держав

Розумна достатність у задоволенні як індивідуальних, так і групових суспільних потреб означає, що фізіологічні та матеріально-побутові потреби членів сучасного соціально розвинутого суспільства повинні мати науково обґрунтований характер, регулюватися державою на рівні раціонально вмотивованих норм споживання, не допускаючи споживацького фетишизму. Це і є запорукою пом'якшення соціальної поляризації у світі й одночасно пересторогою у формуванні утриманських настроїв у окремих громадян багатих країн у їх прагненні обмежуватися досягнутим у житті мінімальним рівнем запитів.

Разом з тим суспільство має усвідомлювати, що за обмеженості ресурсів одночасне задоволення всіх потреб є нереальним. Звідси виникає об'єктивна необхідність субординувати національні економічні інтереси з виокремленням пріоритетних для даного етапу розвитку суспільства цілей і завдань.

Значно актуалізувалися за умов становлення і функціонування міжнародної економічної системи й інші проблеми, які обумовлені дією законів інтернаціоналізації виробництва та обміну, конкуренції, концентрації й монополізації виробництва, нерівномірності економічного розвитку, нагромадження капіталу, зростання екологічних потреб та ін.

Тож резюмуємо: функція міжнародної економічної системи — це забезпечення взаємодії її агентів між собою з метою ефективного розподілу рідкісних ресурсів і досягнення максимально рівноважного стану, що виражається Парето-ефективністю.

Системний аналіз світового господарства передбачає виокремлення головних *структурних елементів міжнародної економічної системи*, до яких належать:

— національні економічні системи, що являють собою сукупність взаємозв'язаних в організаційному, технологічному та економічному плані галузей і сфер господарської діяльності в межах державно оформлених національних економік;

— міжнародна економічна діяльність як сукупність дій суб'єктів господарювання різних країн, у процесі яких вони вступають у відповідні міжнародні економічні відносини;

— міжнародні економічні відносини (МЕВ), які являють собою систему різноманітних господарських відносин між країнами світу з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання суспільного продукту за межами національних кордонів;

— регулятивні механізми національного, міждержавного та наднаціонального рівнів, які надають функціонуванню міжнародної економічної системи цілевпорядкованого характеру.

Виключна важливість регулятивних механізмів як елементу міжнародної економічної системи обумовлена тим, що постійне кількісне та якісне зростання світогосподарських зв'язків, а також ускладнення їх структури вимагає створення адекватних інститутів управління цими процесами. Наявні нині інституціональні структури в межах різноманітних міжнародних організацій не повною мірою відповідають нинішньому формату світогосподарських відносин та сучасним змінам, які відбуваються у світовій економіці й міжнародних економіч-

них відносинах. Тож дедалі зростаюча економічна єдність світу диктує потребу створення вже найближчим часом адекватної всесвітньої системи регулювання МЄВ.

Головними *закономірностями та особливостями розвитку світового господарства* на теперішньому етапі є:

- посилення транснаціоналізації економічних систем;
- формування планетарних виробничих зв'язків;
- диверсифікація форм міжнародного економічного співробітництва;
- становлення глобальної моделі світового господарства, базованої на постіндустріальній парадигмі;
- трансформація структури світового господарства з виокремленням нових його підсистем;
- формування поряд з розвиненими країнами нових центрів світового економічного суперництва;
- розвиток глобальної економічної інтеграції;
- формування глобальної інституціональної системи.

Світове господарство на сучасному етапі свого розвитку являє собою досить складну, багаторівневу, хоч і неоднорідну, систему, в яку включені національні економіки практично всіх країн та регіонів. Тобто структуру світової економіки можна подати у формі своєрідної піраміди. Її нижчий рівень становить промислове виробництво, яке спеціалізується на добуванні природних ресурсів, їх переробці, сільськогосподарському виробництві, а також лісовому господарстві і рибальстві. Другий рівень репрезентований виробництвом низькотехнологічних трудомістких готових виробів — продукції чорної металургії, будівельних матеріалів, продукції текстильної, швейної й легкої промисловості. Третій рівень являє собою сукупність виробництв, які випускають середньотехнологічні капіталомісткі готові вироби — верстати, транспортні засоби, пластмасові вироби, продукцію хімічної промисловості та деревообробки. І, нарешті, верхній рівень «пірамідальної» структури світової економіки становить виробництво наукомістких і технологічно складних виробів, до яких належать аерокосмічна техніка, автоматизоване інформаційне обладнання, електроніка, фармацевтика, точні й вимірвальні прилади, а також електрообладнання.

Безперервне ускладнення міжнародних економічних відносин і структури міжнародної економіки цілком корелює з висновками теорії складних систем про те, що розвиток будь-якої складної системи — це процес збереження її стійкості до впливу зовнішнього середовища за допомогою ускладнення структури системи і формування нових, більш складних, квазістійких конструкцій.

Економічний розвиток національної економіки передбачає в тому числі і її інтеграцію в регіональні і глобальні процеси. Це — проблема правильного визначення свого місця в міжнародному поділі праці і можливість не програти в міжнародній конкуренції.

З одного боку, закони розвитку для національних, регіональних і глобальних систем — єдині. Усі вони належать до класу великих, складних та самоорганізовуваних систем. Виходячи з теорії великих систем можна зробити висновок

про те, що розвиток національних і регіональних економік, які є підсистемами економіки глобальної, будуть підпорядковуватися законам коеволюції і розвитку глобальної системи.

З другого боку, самоорганізація міжнародної економічної системи здійснюється на тих самих двох рівнях, що й національних. На мікрорівні — це так звана невидима рука ринку, коли окремих суб'єкт організовує процеси обміну в найліпший для себе спосіб уже на світовому ринку, а на макрорівні — це зміна правил економічної гри у глобальному вимірі.

1.2. ВЗАЄМОДІЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК І ЇХ ЗРОСТАЮЧА КОНВЕРГЕНЦІЯ

У процесі історичного розвитку найефективнішим інститутом організації життєдіяльності націй виявилась держава. У міжнародно-правовому аспекті її ключовими атрибутами є територія, населення, державна (політична) влада і суверенітет. Саме державі належить провідне місце в міжнародній економічній системі, оскільки вона є виразником та захисником національних інтересів своїх громадян та через національних суб'єктів господарювання взаємодіє зі світовим господарством.

Сукупність об'єктивних та суб'єктивних факторів політичного й економічного розвитку привела до формування *національних економік* у сучасному їх форматі як системи взаємозв'язаних галузей і сфер господарської діяльності в межах державно оформлених економік. На сьогодні налічується 200 національних економік, які перебувають на різних щаблях суспільного розвитку — від доіндустріального до постіндустріального рівня — і різняться між собою як за географічним положенням та кількісними показниками (територія, населення, ресурсний потенціал тощо), так і за ключовими якісними характеристиками (рівень соціально-економічного розвитку, науково-технічний та економічний потенціали, структура економіки, розвинутість регулятивних механізмів тощо).

Про зростання відкритості економік більшості країн світу свідчить такий показник, як частка товарного експорту у світовому ВВП: якщо у 1913 р. вона становила 7,9 %, у 1929 р. — 9 %, у 1950 р. — 10 %, то у 1970 р. — 14,5 %, у 2000 р. — 19 %, а у 2011 р. — 21 %.

Міжнародні організації, насамперед ООН та її підрозділи, Група Світового банку, МВФ та ін., здійснюючи рейтингування країн, використовують у своїх звітах та дослідженнях ключові показники економічного розвитку, а саме: загальний обсяг ВВП, ВВП на душу населення, рівень життя населення, рівень розвитку систем освіти та охорони здоров'я, розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, рівень захисту прав власності тощо. При цьому об'єднання країн у певні групи пов'язано з особливостями їх історичного, політичного, соціально-економічного та культурного розвитку. Зазвичай у групи об'єднуються ті країни, які характеризуються подібними або близькими рисами розвитку, мають однотипну інституціональну структуру управління соціально-економіч-

ними процесами та подібні принципи організації виробництва, а також спільну стратегію економічного розвитку.

Для розуміння й оцінки відмінностей між національними економіками, визначення їх місця і перспектив розвитку у світовому господарстві використовують метод систематизації країн за географічною, організаційною, економічною та соціально-економічною ознаками (рис. 1.1).

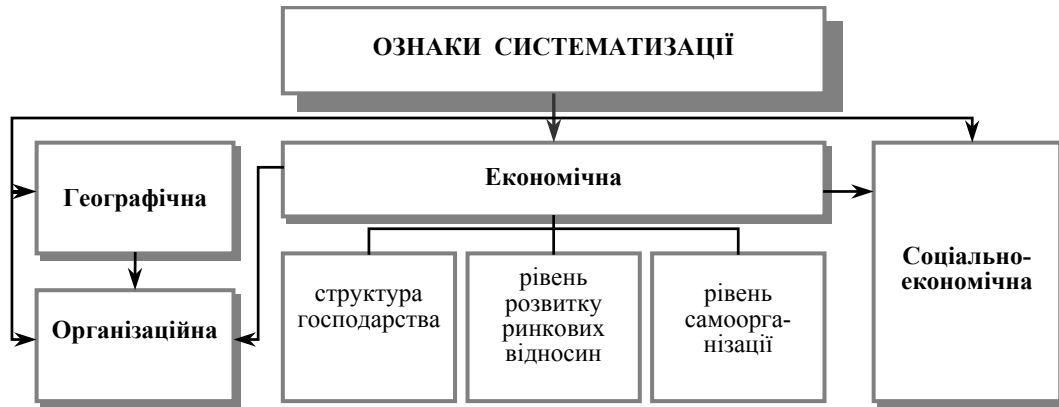


Рис. 1.1. Традиційні ознаки систематизації країн

Традиційно країни систематизують насамперед за *географічною (регіональною) ознакою*: європейські (західно-, східно-, південно-, північно-, центрально-європейські); північноамериканські (США, Канада, Мексика); латиноамериканські (країни Карибського басейну та Південної Америки); країни Близького Сходу, Східної, Південно-Східної та Південної Азії; африканські (північно- та центральноафриканські — усі країни на південь від Сахари, за винятком Південно-Африканської Республіки) тощо.

Організаційна ознака класифікує країни за критерієм їх належності до міжнародних організацій, членство в яких формує міжнародний імідж країн. На сьогодні у світі сформувалась низка авторитетних міжнародних організацій, набуті членства в яких прагне будь-яка країна, що претендує на роль активного гравця МЕВ. До таких організацій належать насамперед ОЕСР, система ГАТТ/СОТ і Бреттон-Вудські інститути (МВФ, Група Світового банку та МБРР).

Як бачимо, подана класифікація не базується на економічних критеріях групування, тому деякі країни не включені в дану систематизацію. Наприклад, Кореїська Народно-Демократична Республіка та Куба, не маючи членства в МВФ, не включені у відповідні рейтингування даної міжнародної організації. Водночас через відсутність уніфікованої з вимогами міжнародних організацій національної статистичної бази Сан-Маріно не включена до групи розвинених країн, а деякі держави (Маршаллові острови, Федеративні Штати Мікронезії, Палау, Сомалі та ін.) не включені до групи країн з новостворюваними ринками та країн, що розвиваються.

Щодо систематизації країн за *економічною ознакою*, то існує низка критеріїв для її здійснення. Так, за структурою національних господарств вирізняють аграрні, аграрно-промислові, промислово-аграрні та промислово розвинені країни. За рівнем розвитку ринкових відносин їх класифікують за трьома групами: країни з розвинутою ринковою економікою; країни, що розвиваються; країни з перехідною економікою.

Станом на 2013 р. глобальний ВВП становив 73,5 трлн дол. США, з яких на країни Великої сімки (США, Великобританія, Франція, Німеччина, Італія, Канада, Японія) припадало 35 трлн, країни ЄС — 18,1 трлн, країни з новостворюваними ринками — 26,5 трлн, країни СНД — 2,8 трлн. Тимчасом як загальна чисельність світового населення сягає нині 7,2 млрд осіб, трудові ресурси становлять менше від половини — 3,2 млрд, з яких 2,2 млрд припадає на сім країн світу — Китай, Індію, США, Індонезію, Бразилію, Росію, Японію та Пакистан. Щодо України, то її частка у світовому ВВП становить 0,3 %, а чисельність населення — 0,6 % кількості жителів планети.

Табл. 1.3 дає уявлення щодо основних макроекономічних показників за 33 розвиненими країнами світу і 149 країнами, що розвиваються, і країнами з перехідною економікою.

Таблиця 1.3

**ОСНОВНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ СВІТОВОГО РОЗВИТКУ
ПРОТЯГОМ 2000—2013 рр.¹**

Показник	2000	2007	2010	2013
Чисельність світового населення, млрд осіб	6,1	6,7	6,9	7,2
Світовий ВВП, трлн дол.	32,7	56,4	64,0	73,5
Темпи зростання світового ВВП, % до попереднього року	4,7	5,4	5,2	2,9
Частка аграрного сектору, % світового ВВП	4,0	3,2	3,1	3,1
Частка промислового сектору, % світового ВВП	29,2	28,1	26,8	25,6
Частка сфери послуг, % світового ВВП	66,7	68,6	69,9	71,2
Світовий експорт, трлн дол.	8,0	17,4	19,0	22,6
Світовий імпорт, трлн дол.	8,0	17,0	18,5	22,1
Загальний обсяг світової торгівлі, трлн дол.	16,0	34,4	37,4	44,7

¹ Дані міжнародних організацій [Електронний ресурс]. — Режим доступу :
<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=97>
http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/weorept.aspx?pr.x=80&pr.y=19&sy=2000&ey=2013&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=001&s=NGDP_RPCH%2CNGDPD&grp=1&a=1
<http://data.worldbank.org/indicator/NV.AGR.TOTL.ZS/countries?display=default>
<http://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.TOTL.ZS/countries?display=default>
<http://data.worldbank.org/indicator/NV.SRV.TETC.ZS/countries?display=default>
<http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.CD>
<http://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.CD/countries?display=default>

Що стосується *розвинених країн (Developed Economies)*, то на сьогодні їх репрезентують держави з постіндустріальною моделлю економічного розвитку, яка характеризується визначальною роллю третинного сектору у формуванні ВВП, сукупній зайнятості робочої сили та створенні сукупної доданої вартості, а також високорівневою споживчою орієнтацією. До цієї групи входять близько 35 країн світу, переважна більшість яких належить до авторитетного об'єднання — ОЕСР. Ці країни виробляють понад 50 % глобального ВВП та більше ніж 60 % світового експорту товарів та послуг.

Особливе місце у групі розвинених країн світу посідають шістнадцять найрозвиненіших країн Європейського Союзу. Їх частка у чисельності світового населення становить близько 5 %, у глобальному ВВП — 15 %, а у світовому експорті товарів і послуг — 26 %. При цьому на країни Центрально-Східної Європи, які ввійшли до складу розвинених країн, припадає близько 2,9 % чисельності світового населення, 4,3 % глобального ВВП і 3,9 % світового експорту товарів і послуг.

Специфічну групу в сучасній систематизації держав світу посідають *нові індустріальні країни (New Industrialized Economies)* (Сінгапур, Тайвань, Гонконг, Республіка Корея, Малайзія, Таїланд та ін.), які у 1970-ті рр. виокремились з числа країн, що розвиваються, і здійснили стрибок з «третього» в «перший» світ. З кінця 1980-х рр. до їх кола додалися Китай, Індія та країни латиноамериканського регіону — Аргентина, Бразилія, Мексика, Чилі, Уругвай та ін.

Запорукою стрімкого прориву нових індустріальних країн на світові ринки стали ефективна реалізація ними експортоорієнтованої моделі економічного розвитку, активна участь іноземного інвестиційно-кредитного капіталу та інтенсивний розвиток сучасних високотехнологічних галузей економіки. Наприклад, протягом 1996—2011 рр. щорічні темпи приросту валових інвестицій в економіку Китаю становили в середньому 18 %, що вдвічі перевищувало темпи зростання національного ВВП.

Спільною для всіх нових індустріальних країн рисою є велика увага, яку вони приділяють розвитку освіти і науки, сучасним технологічним інноваціям і нарощуванню людського потенціалу. У виробництві цих держав вельми активно використовуються високі технології на базі створених у національних економіках кластерів та завдяки активному використанню аутсорсингових технологій ведення транснаціонального бізнесу. Нові індустріальні країни дуже приваблюють транснаціональний бізнес дешевиною робочої сили та її високою професійною кваліфікацією, значними сировинними ресурсами, розвитком фінансово-банківського та страхового секторів економік, а також створенням сприятливого середовища для міжнародного бізнес-середовища.

Ще однією відмітною рисою економік нових індустріальних країн, яка є їхньою своєрідною візитною карткою, є великомасштабне виробництво комп'ютерної і побутової техніки, товарів легкої промисловості (перш за все одягу та взуття) для їх експорту на світові ринки. Активно розвивається в цих державах також міжнародна туристична індустрія, а також ділові та комерційні послуги.

При цьому постійно зростаюча в останні десятиліття зовнішньоторговельна експансія нових індустріальних країн на глобальний ринок матеріалізувалась у позитивних структурних зрушеннях їхніх національних народногосподарських комплексів. Так, перехід Китаю до ринкового господарства забезпечив більше ніж десятикратне зростання його експортної квоти: з 3 % у 1970 р. до 10 % у 1980 р., 18 % у 1990 р., 26 % у 2000 р., 32 % у 2003 р. та 34 % у 2012 р. У цьому зв'язку важливо зазначити, що в основі динамічного зростання ринкового сегмента китайського експорту лежить інтенсифікація процесу заміщення імпортованих вузлів та деталей промисловими виробами вітчизняного виробництва. Саме ця риса міждержавної виробничої кооперації вирізняє Китай серед інших нових індустріальних країн, залучених до транснаціональних виробничих мереж, оскільки подібний тип облагороджування експорту суттєво підвищує міжнародну конкурентоспроможність цієї держави завдяки створенню значно більших обсягів доданої вартості порівняно з експортом продукції, складеної з імпортних вузлів та деталей.

Найчисленнішою групою держав у систематизації за рівнем розвитку ринкових відносин є *країни, що розвиваються (Developing Economies)*, та *країни з новостворюваними ринками (Emerging Economies)*. Їх — 149 з часткою у світовому населенні на рівні 75 %, часткою у світовому ВВП — 45 % та у світовому експорті товарів і послуг — 35 %. За географічним критерієм до цієї групи належать держави Центрально-Східної Європи, СНД, Азії, Близького Сходу, Північної Африки, Центральної Америки і Карибського басейну.

Крім того, країни, що розвиваються, та країни з новостворюваними ринками класифікуються також за аналітичними критеріями, що відбивають структуру їхніх експортних та інших зовнішніх доходів, наявні валютні відмінності (чисті кредиторі і чисті дебітори), домінантні джерела зовнішнього фінансування національних економік і стан обслуговування зовнішніх боргів.

Саме поняття «країни, що розвиваються» в сучасних реаліях є достатньо умовним, оскільки деякі країни Латинської Америки, Азії, Африки й арабського світу вже досягли рівня середньорозвинених капіталістичних країн. За всього різноманіття країн, що розвиваються, вони характеризуються певними спільними рисами й особливостями, а саме: залежним становищем у системі світового господарства; низьким рівнем розвитку факторів виробництва; відсталістю промисловості, сільського господарства та сфери послуг, а також виробничої й соціальної інфраструктури; вузькою, часто моногалузевою, структурою національних економік; високою мірою залежності від зовнішніх джерел фінансування національних економік; тривалим перебуванням населення в умовах крайньої бідності.

Велику кількість з-поміж держав цієї групи становлять *найменш розвинені країни світу*, які утворились після розпаду колоніальної системи в середині ХХ ст. і формують особливий тип міжнародних економічних відносин, котрий складається як у їхніх взаємовідносинах, так і у відносинах з більш розвиненими країнами світу. У міжнародній економічній системі їхня роль обмежується переважно постачанням на світові ринки сировини або готової продукції з низьким

рівнем обробки. Унаслідок гострих соціально-економічних проблем, незатухаючих регіональних конфліктів, високого рівня бідності та зубожіння населення, конфліктів та спалахів масового голоду найбільш бідні країни світу є об'єктом уваги міжнародних організацій.

І, нарешті, групу *країн з перехідною економікою* становлять 28 постсоціалістичних країн Центрально-Східної Європи, які виникли на «уламках» соціалістичної системи господарювання та СРСР. Перехідна економіка являє собою стан економічної системи на етапі трансформації наявних суспільно-економічних відносин.

Ефективність трансформації економік постсоціалістичних країн значною мірою залежала від готовності долучитися до регіональних інтеграційних структур. Виходячи з цього стратегічною метою трансформації країн Центрально-Східної Європи від самого початку ринкових перетворень стала орієнтація на євроінтеграцію в контексті загальносвітового процесу глобалізації. Саме тому три ключових компоненти трансформації — демократизація, перехід до ринкової економіки та поетапна регіональна інтеграція — справили синергетичний ефект і забезпечили успішність реформ у цих країнах.

Загальна модель ринкових трансформацій у країнах Центральної та Східної Європи містила компоненти, які в найбільш успішних країнах мали таку послідовність реалізації: макроекономічна стабілізація (проведення жорсткої монетарної та кредитної політики, подолання внутрішньої та зовнішньої незбалансованості); реформування цін та ринків (усунення контролю за цінами, лібералізація торгівлі та створення конкурентного ринку факторів виробництва); приватизація та реструктуризація підприємницького сектору (розвиток приватного сектору, правове закріплення прав власності, реструктуризація підприємств) та інституціональна реформа (реформування функцій держави, правова реформа, створення системи соціального захисту громадян, реформування урядових інститутів).

У процесі реалізації цієї загальної трансформаційної моделі більшість країн вибирали для себе один з трьох її варіантів: «шокову терапію», градуалізм або інституціоналізм. Вони відрізнялися за методологічною базою, характером економічного середовища, механізмами реформування та очікуваними результатами реалізації. Під вибрану модель розроблялася національна стратегія економічної трансформації з чітким визначенням термінів, механізмів та послідовності проведення реформ, які на сьогодні в країнах Центрально-Східної Європи остаточно завершені. Про це свідчить їх вступ до Європейського Союзу та успішна конвергенція з економіками розвинутих європейських країн.

Розподіл країн за рівнем самоорганізації ідентифікує економіки в такий спосіб: з усталеним економічним механізмом саморозвитку та високою мірою інтегрованості господарства в регіональні та світові структури — зрілі економіки, і уразливі економіки — з відсутнім або слабким механізмом саморозвитку та інтегрованості національного господарства у світове.

У практиці сучасного порівняльного соціально-економічного аналізу головними параметрами, за якими здійснюється групування країн, є валовий

внутрішній продукт (ВВП) та валовий національний продукт (ВНП) на душу населення.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) визначає загальний обсяг у вартісному вимірі кінцевих товарів і послуг, що вироблені на території даної країни, незалежно від національної належності підприємств, що діють у ній, за певний період часу, як правило за рік. Даний показник станом на 2011 р. становив у світі близько 60 трлн дол. США із середньодушовим рівнем понад 7 тис. дол.

У сучасній міжнародній практиці здійснюється розрахунок номінального та реального ВВП. При цьому основним індикатором у проведенні міжнародних порівнянь та відповідній типологізації держав світу є реальний ВВП на душу населення. Крім того, для аналізу тенденцій світогосподарського розвитку використовують також показник глобального валового продукту.

Для розрахунків ВВП на країновому та глобальному рівнях використовують три системи: за валютним курсом, за паритетом купівельної спроможності та за Атласною методикою Світового банку. Метод валютних курсів доволі часто використовувався для розрахунків ВВП у 1970 — 1980-х рр. і базувався на реальному (ринковому) співвідношенні між національною валютою та доларом США.

Сьогодні найпопулярнішим методом розрахунку ВВП у світі є використання паритету купівельної спроможності (ПКС). У країнах Європейського Союзу використовується модифікований його аналог — паритет купівельного стандарту. Метод ПКС включає використання стандартизованої міжнародної ваги цін у доларах США на товари та послуги, що були вироблені економікою певної країни. Відношення відповідної доларової оцінки ПКС та оцінки ВВП у місцевій валюті дає коефіцієнт перерахунку ПКС. Розрахунки, виконані за цим методом, є найбільш вірогідними для порівняння економічної потужності та добробуту різних країн. Проте метод ПКС також не позбавлений певних недоліків, оскільки під час аналізу стану країн, що мають нестабільну валюту, дані про їх ВВП не завжди відбивають реальну картину макроекономічної динаміки.

Що стосується Атласної методики розрахунку ВВП, то вона базується на використанні середнього рівня валютного курсу країни (альтернативного фактора конверсії) за визначені роки з урахуванням рівня інфляції у п'яти найбільших постіндустріальних країнах світу (Великобританія, США, ФРН, Франція, Японія).

Для кінцевого розрахунку ВВП на душу населення для відповідного року t використовують таку формулу:

$$Y_t^s = \frac{Y_t / N_t}{e_t},$$

де Y_t — поточний ВВП країни в національній валюті за рік t ;

e_t — середньорічний обмінний курс (одиниць національної валюти за долар США) для року t ;

N_t — середньорічна чисельність населення у році t .

Із цього випливає, що ВВП на душу населення в США за ПКС, валютним курсом та Атласною методикою є тотожним, проте в інших країнах ці показни-

ки суттєво різнилися. У ХХІ ст. попри всі суперечності щодо оцінки переваг розрахунку використовують метод паритету купівельної спроможності в доларах США, а в Європейському Союзі з 2002 р. розрахунки здійснюють у євро.

Загальним недоліком розрахунків ВВП на душу населення є те, що за будь-якою методикою цей усереднений показник не відображає в цілому його розподілу та перерозподілу в суспільстві.

У свою чергу, *валовий національний продукт (ВНП)* відбиває ринкову вартість товарів і послуг, вироблених резидентами як на території власної країни, так і за її межами.

І, нарешті, *валовий національний дохід (ВНД)* визначається сумою первинних доходів, одержаних резидентами даної країни за відповідний період як у межах національної території, так і за кордоном, з вирахуванням доходів, переданих за кордон.

За рівнем подушового ВНД у 2012 р. за Атласною методикою Світового банку країни класифікувались на такі групи:

— з високим доходом — держави, в яких ВНП на душу населення становив 12 276 дол. США і вище (понад 50 країн);

— із середнім доходом, які поділяються:

а) на країни з доходом нижче від середнього рівня — з ВНП на душу населення у межах від 1006 до 3975 дол. США (близько 40 країн);

б) країни з доходом вище від середнього рівня, в яких ВНП на душу населення становив від 3976 до 12 275 дол. США (понад 40 країн);

— з низьким доходом — держави, в яких ВНП на душу населення становив 1005 дол. США або менше (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

КЛАСИФІКАЦІЯ КРАЇН ЗА РІВНЕМ ПОДУШОВОГО ВНД у 2012 р.

Країни з високим доходом	Країни з доходом вище від середнього рівня	Країни з доходом нижче від середнього рівня	Країни з низьким доходом
Австралія, Австрія, Бельгія, Канада, Чехія, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Італія, Угорщина, Ісландія, Ірландія, Республіка Корея, Ізраїль, Японія, Люксембург, Нідерланди, Нова Зеландія, Польща, Норвегія, Португалія, Словаччина, Словенія, Іспанія, Швеція, Швейцарія, США, Великобританія, Сан-Марино, ОАЕ, Саудівська Аравія, Сінгапур, Тайвань, Монако, Ліхтенштейн, Катар, Оман, Пуерто-Ріко, Кувейт, Кіпр, Тринідад і Тобаго, Мальта, Гренландія, Гібралтар, Екваторіальна Гвінея, Крит, Бахрейн, Барбадос, Андорра	Китай, Палау, Таїланд, Албанія, Азербайджан, Білорусь, Боснія і Герцеговина, Болгарія, Казахстан, Латвія, Литва, Македонія, Чорногорія, Румунія, Російська Федерація, Сербія, Туреччина, Аргентина, Бразилія, Колумбія, Коста-Ріка, Чилі, Ботсвана, Алжир, Іран, Туніс, Йорданія, Намібія, ПАР, Лівія, Панама, Перу, Куба, Домініканська Республіка, Еквадор, Ямайка, Мексика, Уругвай, Венесуела, Мальдіви, Сейшели	Фіджі, Індонезія, Кірибаті, Мікронезія, Монголія, Папуа-Нова Гвінея, Філіппіни, Самоа, Тонга, В'єтнам, Вірменія, Грузія, Косово, Молдова, Туркменістан, Україна , Узбекистан, Болівія, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Парагвай, Єгипет, Сирія, Марокко, Ємен, Бутан, Індія, Пакистан, Шрі-Ланка, Конго, Сенегал, Судан, Нігерія	Камбоджа, КНДР, Киргизстан, Таджикистан, Гаїті, Афганістан, Бангладеш, Непал, Бенін, Буркіна-Фасо, Бурунді, Чад, Еритрея, Ефіопія, Гамбія, Гвінея, Кенія, Мадагаскар, Малаві, Малі, Нігер, Руанда, Сьєрра-Леоне, Сомалі, Танзанія, Того, Уганда, Зімбабве

За умов посилення процесів соціалізації світової економіки протягом останніх десятиліть серед критеріїв ефективності функціонування національних економік дедалі більшу роль відіграє соціальна компонента, яка відображає якість життя громадян, рівень виконання державою і корпоративним сектором соціальних функцій, а також міру задоволення соціальних потреб і запитів населення.

З огляду на це в кінці ХХ ст. у систематизації країн світу виокремилась соціально-економічна ознака. Її ключовим ідентифікаційним показником є *індекс людського розвитку (ІЛР)* — інтегральний показник, який розраховується на основі даних щодо рівня життя населення (реальний ВВП на душу населення), тривалості його життя та рівня освіченості. За значенням ІЛР у 2011 р. країни ранжирувались на такі групи:

- країни з низьким ІЛР (0,51 і менше) — 45 країн;
- країни із середнім ІЛР (0,52—0,68) — 46 країн;
- країни з високим ІЛР (0,69—0,78) — 46 країн;
- країни з дуже високим ІЛР (0,79—1,0) — 47 країн (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

РАНЖИРУВАННЯ КРАЇН ЗА ІНДЕКСОМ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ у 2012 р.¹

Рейтинг	Країна	Індекс людського розвитку	Очікувана тривалість життя за народження, років	Фактична тривалість навчання, років	Очікувана тривалість навчання, років	ВНД на душу населення за ПКС (у цінах 2005 р.), дол.
Країни з дуже високим ІЛР						
1	Норвегія	0,955	81,3	12,6	17,5	48688
2	Австралія	0,938	82,0	12,0	19,6	34340
3	США	0,937	78,7	13,3	16,8	43480
4	Нідерланди	0,921	80,8	11,6	16,9	37282
5	Німеччина	0,920	80,6	12,2	16,4	35431
6	Нова Зеландія	0,919	80,8	12,5	19,7	24358
7	Ірландія	0,916	80,7	11,6	18,3	28671
8	Швеція	0,916	81,6	11,7	16,0	36143
9	Швейцарія	0,913	82,5	11,0	15,7	40527
10	Японія	0,912	83,6	11,6	15,3	32545
18	Сінгапур	0,895	81,2	10,1	14,4	52613
20	Франція	0,893	81,7	10,6	16,1	30277
24	Ліхтенштейн	0,883	79,8	10,3	11,9	84880
36	Катар	0,834	78,5	7,3	12,2	87478
39	Польща	0,821	76,3	10,0	15,2	17776
41	ОАЕ	0,818	76,7	8,9	12,0	42716
47	Хорватія	0,805	76,8	9,8	14,1	15419

¹ Human Development Report 2013: The Rise of the South Human Progress in Diverse World. — UN. — 2013. — P. 144–145.

Закінчення табл. 1.5

Рей- тинг	Країна	Індекс людського розвитку	Очікувана тривалість життя за народження, років	Фактична тривалість навчання, років	Очікувана тривалість навчання, років	ВНД на душу населення за ПКС (у цінах 2005 р.), дол.
Країни з високим ІЛР						
48	Бахрейн	0,796	75,2	9,4	13,4	19154
50	Білорусь	0,793	70,6	11,5	14,7	13385
55	Російська Федерація	0,788	69,1	11,7	14,3	14461
57	Саудівська Аравія	0,782	74,1	7,8	14,3	22616
59	Куба	0,780	79,3	10,2	16,2	5539
61	Мексика	0,775	77,1	8,5	13,7	12947
64	Малайзія	0,769	74,5	9,5	12,6	13676
78	Україна	0,740	68,8	11,3	14,8	6428
85	Бразилія	0,730	73,8	7,2	14,2	10152
87	Вірменія	0,729	74,4	10,8	12,2	5540
92	Шрі-Ланка	0,715	75,1	9,3	12,7	5170
94	Туніс	0,712	74,7	6,5	14,5	8103
Країни із середнім ІЛР						
95	Тонга	0,710	72,5	10,3	13,7	4153
101	Китай	0,699	73,7	7,5	11,7	7945
102	Туркменістан	0,698	65,2	9,9	12,6	7782
113	Молдова	0,660	69,6	9,7	11,8	3319
114	Узбекистан	0,654	68,6	10,0	11,6	3201
119	Ботсвана	0,634	53,0	8,9	11,8	13102
136	Індія	0,554	65,8	4,4	10,7	3285
141	Свазіленд	0,536	48,9	7,1	10,7	5104
Країни з низьким ІЛР						
142	Конго	0,534	57,8	5,9	10,1	2934
146	Пакистан	0,515	65,7	4,9	7,3	2566
150	Камерун	0,495	52,1	5,9	10,9	2114
153	Нігерія	0,471	52,3	5,2	9,0	2102
161	Уганда	0,456	54,5	4,7	11,1	1168
168	Кот-д'Івуар	0,432	56,0	4,2	6,5	1593
175	Афганістан	0,374	49,1	3,1	8,1	1000
177	Сьєрра-Леоне	0,359	48,1	3,3	7,3	881
184	Чад	0,340	49,9	1,5	7,4	1258
186	Нігер	0,304	55,1	1,4	4,9	701
Середньосвітовий показник		0,694	70,1	7,5	11,6	10184

Що стосується взаємодії національних економік, то з огляду на глибоку асиметрію їх розвитку їй властивий далеко не рівноправний характер з елементами дискримінації, нееквівалентного обміну, економічних бойкотів, торговельних блокад та війн. Провідні країни світу сформували своєрідний «пул» держав, які, володіючи колосальними фінансовим, інвестиційним, науково-технологічним, виробничим, інформаційним та інтелектуальним потенціалами, диктують решті країн правила гри на світових ринках відповідно до своїх національних економічних інтересів. Саме ці держави реально впливають сьогодні на кількісно-якісні параметри глобальної економічної системи і визначають основні тренди світогосподарського розвитку. Тим часом інші країни світу можуть лише підлашуватись під стратегії їхніх корпорацій, діяльність яких набула глобального характеру і зорієнтована на встановлення тотального контролю над найприбутковішими сферами міжнародного бізнесу, а також монополії на природні, виробничі, технологічні, інформаційні та фінансові ресурси приймаючих країн. Так, нееквівалентний обмін поширений нині у сфері зовнішньої торгівлі між розвиненими (репрезентованими передусім ТНК) і слаборозвиненими країнами. За оцінками ООН втрати слаборозвинених країн через нерівноправний доступ до ринків становлять нині понад 600 млрд дол. щороку.

Водночас за умов глобалізації, яка суттєво розширила для всіх країн можливості використання в національних стратегіях економічного розвитку інноваційних чинників, перехід країн з однієї класифікаційної групи до іншої став більш мобільним. Це виявляється, зокрема, у появі нових країн (Китай, Бразилія, Індія, Сінгапур, країни Близького Сходу та ін.), які також претендують на глобальне конкурентне лідерство завдяки максимальній мобілізації національної ресурсної бази та ефективному використанню глобалізаційних факторів економічного розвитку. Про це свідчить, наприклад, той факт, що вже сьогодні в цих державах активно формуються галузі шостого технологічного укладу, які визначатимуть міжнародну конкурентоспроможність країн на найближчі десятиріччя.

Крім того, міждержавне співробітництво не тільки досягло на сьогодні високі кількісні параметри, але й зазнало якісної трансформації через диверсифікацію його форм, що охоплюють і економіку, і інші сфери життя — науку, культуру, спорт, охорону здоров'я, освіту тощо.

У результаті зростаючої і всеосяжної взаємодії країн з різними рівнем соціально-економічного розвитку, ментальністю і культурними традиціями і навіть географічно віддалених набуває чіткого вияву конвергенція — процес поступового зближення різних економічних систем, обумовлений законами розвитку технологічного способу виробництва. Він не тільки властивий розвиненим країнам, але й визначає прискорення розвитку економічно відсталих країн і наближення їх за рівнем розвитку, а згодом і входження до клубу розвинених країн із соціально орієнтованою ринковою системою господарювання і високим рівнем життя. Більшість прихильників теорії конвергенції вважають, що двері для приєднання до країн-лідерів відчинені для всіх країн, а достатньою умовою прискореного розвитку для відсталих держав є розвиток людського капіталу, режим відкритої торгівлі і захист права приватної власності.

Отже, конвергенція передбачає структурну подібність економік різних країн, запровадження спільних соціальних, економічних, технічних, екологічних та інших стандартів, проведення відкритої і прозорої фінансово-торговельної політики, ведення бізнесу за однаковими правилами, верховенство права і гарантування свобод людини.

1.3. ЯДРО МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ТА ЙОГО КОНФІГУРАЦІЯ

На різних етапах еволюційного розвитку людського суспільства виокремлювались, як правило невеликі за чисельністю, групи країн-лідерів, які виконували роль світового економічного авангарду. Ці держави завжди були не тільки головними виробниками промислової, сільськогосподарської продукції та послуг, але й локомотивами світового технологічного, соціально-економічного та культурного прогресу.

Незважаючи на численність наявних підходів до класифікації країн світового господарства, ядро міжнародної економічної системи в повоєнний період формують найрозвиненіші країни *Великої сімки* — США, Канада, Японія, Франція, Німеччина, Італія, Великобританія, частка яких у світовому населенні становить близько 10 %, у світовому ВВП — 45 %, у світовому експорті товарів та послуг — 43 %. Їх лідерство визначається нині не тільки розмірами території та чисельністю населення, але й важливою роллю у світовій політиці й економіці, високим рівнем продуктивності праці, демократичною системою організації влади і, відповідно, розвинутим громадянським суспільством, його широкими правами і свободами. Не будемо також забувати, що всі ці країни в минулому (а деякі з них і протягом цілих століть) були великими колоніальними імперіями, що примножували своє багатство у тому числі за рахунок колоній.

Саме в країнах-лідерах світового господарства в останні десятиліття найбільш яскраво виявилось зростання ролі в економічному розвитку інтенсивних чинників, пов'язаних з упровадженням у всі сфери економіки останніх досягнень науково-технічного прогресу, ресурсо-, праце- та енергоощадних, екологічно чистих та безвідходних технологій. Як свідчать дані табл. 1.6, за групою провідних країн світу протягом 1950—2007 рр. саме ці фактори забезпечували понад половину приросту їх ВВП.

Визначальними рисами постіндустріальної економічної моделі країн Великої сімки є:

- високий рівень розвитку факторів виробництва та продуктивності суспільної праці;
- створення переважної частки ВВП у сфері послуг;
- соціально орієнтована ринкова економіка та високі якісні й кількісні параметри національного багатства;
- змішаний тип економіки з різними формами власності та методами її регулювання;

- розвинутий науково-технологічний потенціал та системна інтелектуалізація праці;
- потужний людський ресурс з високим освітнім, професійно-кваліфікаційним та культурним цензом громадян;
- екологізація економічних процесів.

Таблиця 1.6

ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ ПРОТЯГОМ 1950—2007 рр., %¹

Країна	Роки	Середньорічні темпи приросту				Частка інтенсивних факторів*
		ВВП	відпрацьованих людино-годин	основного капіталу	сукупної факторної продуктивності	
США	1950–1973	3,6	1,3	3,2	1,6	44
	1973–1990	2,5	1,7	3,2	0,4	16
	1990–2007	3,1	1,1	4,3	1,2	39
Японія	1950–1973	9,2	1,6	9,2	4,9	53
	1973–1990	4,0	0,3	6,8	1,8	45
	1990–2007	1,3	-0,7	2,8	1,1	85
Німеччина	1950–1973	6,0	0,2	6,3	3,7	62
	1973–1990	2,1	-0,4	3,3	1,4	67
	1990–2007	1,5	-0,3	2,3	1,1	73
Великобританія	1950–1973	3,0	0,4	5,1	1,0	33
	1973–1990	1,8	-0,1	3,1	0,9	50
	1990–2007	2,6	0,1	4,5	1,4	54
Франція	1950–1973	5,1	0,3	5,3	3,1	61
	1973–1990	2,4	-0,4	4,4	1,4	58
	1990–2007	1,8	0,1	3,0	1,0	56
Італія	1950–1973	5,6	0,7	5,1	3,4	61
	1973–1990	2,9	0,4	3,5	1,6	55
	1990–2007	1,2	0,5	2,8	0,1	58
Середнє незважене значення	1950–1973	5,4	0,8	5,7	2,9	54
	1973–1990	2,6	0,3	4,0	1,2	46
	1990–2007	1,9	0,1	3,3	1,0	53

* Розраховується як відношення середньорічних темпів приросту сукупної факторної продуктивності до середньорічних темпів приросту ВВП за відповідний період.

¹ Мельянец В. Сдают ли развитые страны развивающимся свои позиции? / В. Мельянец // МЭиМО. — 2009. — № 312. — С. 6.

Найголовнішим же є те, що в цих державах досягнуто найвищого на сьогодні рівня життя і добробуту громадян, відносної рівномірності розподілу доходів і капіталу, а значить, позбавлення глибоких контрастів за лінією «центр—периферія».

Беззаперечним лідером країн Великої сімки протягом усього ХХ ст. і донині є США, які, успішно пройшовши індустріальну стадію економічного розвитку, уже не перше десятиліття ефективно розбудовують інформаційне суспільство на постіндустріальній основі. Так, ще в середині 1980-х рр. понад половину сукупної робочої сили США становили інформаційні працівники. Їх діяльність була пов'язана переважно з обробкою та створенням нової інформації, на що витрачалось більше ніж 60 % загального бюджету їх робочого часу, тоді як працівники традиційних секторів промисловості витрачали на ці цілі не більше від 9 % часу. За прогнозами американських аналітиків до 2020 р. завершиться остаточний перехід США до інформаційного суспільства, в якому у сфері матеріального виробництва буде зайнято лише 17 % сукупної робочої сили, а решта — у сфері інформаційного обслуговування, освіти і дозвілля.

Загальне уявлення про рівень економічних досягнень цієї країни дають дані, наведені в табл. 1.7. Вони засвідчують колосальну потужність американської економіки, високий рівень її розвитку та великий відрив від своїх конкурентів у групі Великої сімки.

Таблиця 1.7

ДИНАМІКА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ США ПРОТЯГОМ 2000—2013 рр.¹

Показник	2000	2007	2010	2013
Чисельність населення, млн осіб	288,5	307,3	316,1	323,8
ВВП, трлн дол.	9,9	14,0	14,5	16,2
Темпи зростання ВВП, % до попереднього року	4,1	2,0	2,4	1,9
ВВП на душу населення, дол.	35251,0	46467,0	46811,1	51248,0
Експорт, трлн дол.	1,1	1,7	1,8	2,2
Імпорт, трлн дол.	1,5	2,4	2,4	2,7
Безробіття, %	4,0	4,6	9,6	7,7
Інфляція, %	3,4	4,1	1,7	1,7
Державний борг, % ВВП	54,8	66,5	98,2	108,1

¹ Дані міжнародних організацій [Електронний ресурс]. — Режим доступу :
<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>
https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=39&pr.y=13&sy=2000&ey=2018&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=156%2C132%2C134%2C136%2C158%2C112%2C111&s=NGDP_RPCH%2CNGDPD%2CNGDPDPC%2CPCPIEPCH%2CLUR%2CGGXWDN_NGDP%2CGGXWDG_NGDP&gp=0&a=#download
<http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.CD>
<http://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.CD/countries?display=default>

Однак навіть ці цифри не здатні відобразити більш глибоких якісних переваг американської економіки, недосяжних у найближчій перспективі для інших країн. У цілому економіка США є найбільш передовою в технологічному та управлінському плані. Її традиційні сектори (сільське господарство, промисловість і сфера послуг) уже давно функціонують на засадах сучасної матеріально-технічної бази.

Особливо важливе значення в забезпеченні глобального конкурентного лідерства США має формування ексклюзивних для світу секторів і сегментів економіки — інформаційного, креативного, науки і наукового обслуговування виробництва та ін. Американські корпорації стабільно утримують лідерські позиції у світі за такими напрямками науково-технічного прогресу, як біотехнології, виробництво літальних апаратів, надпотужних комп'ютерів, програмного забезпечення, напівпровідників, найновіших потужних інтегральних схем та засобів зв'язку. На частку США припадає понад 50 % великих нововведень, які продукуються в різних країнах світу; Америка лідирує також у сфері обробки масивів нагромаджених людством знань та надання інформаційних послуг, концентруючи на своїй території світову інтелектуальну еліту.

Не слід скидати з рахунків і притаманний американській нації винятковий дух підприємництва та готовність долати будь-які ризики, пов'язані з бізнесдіяльністю. Завдяки неабияким досягненням у світовому технологічному процесі США прокладають шлях у майбутнє іншим країнам.

Наступна держава з пулу Великої сімки та економічний лідер Європи — це *Німеччина*, яка посіла цю позицію ще в 1970-х рр. Після Другої світової війни і аж до возз'єднання у 1989 р. з Німецькою Демократичною Республікою ФРН демонструвала одну з найбільш успішних національних моделей економічного розвитку, відмітними рисами якої були повна зайнятість, стабільність цін на споживчі товари, високий рівень заробітних плат, сильна валюта, міжнародна конкурентоспроможність вітчизняних товарів та ефективна соціальна система. Так, реформи тодішнього голови уряду та авторитетного вченого-економіста Л. Ерхарда, які розпочались у 1948 р., були спрямовані не тільки на відновлення зруйнованої війною економіки, але й на формування принципово нової системи соціально орієнтованого ринкового господарства. Дана модель прийшла на зміну централізовано-адміністративному управлінню, властивому політичному режиму, який панував у Німеччині у 1930-ті — першій половині 1940-х років, і містила принципово нову філософію. Її сутність полягала в таких соціальних та економічних цінностях:

- забезпечення економічної свободи індивіда, господарського, соціального та політичного порядку;
- формування вільного суспільства;
- реалізація принципів соціального неолібералізму;
- активна роль держави у суспільно-політичному житті, реалізації соціальної та конкурентної політики за обмеженого втручання в економічні процеси;
- забезпечення високої якості навколишнього середовища.

На сьогодні Німеччину по праву називають одним з локомотивів світової економіки з огляду на масштаби її економічного потенціалу, частку у світовому

виробництві, ВВП та експорті, а також на рівень залучення у міжнародний поділ праці. Для цієї країни, як і для багатьох інших провідних країн світу, характерний доволі збалансований розвиток секторів національної економіки за домінуючої частки інноваційно містких галузей. При цьому найбільш швидкими темпами розвивається сфера послуг з домінуванням торгівлі, готельного і ресторанного бізнесу, транспорту і зв'язку.

Німеччина є найрозвиненішою промисловою державою Західної Європи з диверсифікованою структурою економіки, а також одним з найбільших експортерів та імпортерів капіталу. Дані, подані в табл. 1.8, дають загальне уявлення про економічний розвиток Німеччини.

Таблиця 1.8

ДИНАМІКА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ НІМЕЧЧИНИ ПРОТЯГОМ 2000—2013 рр.¹

Показник	2000	2007	2010	2013
Чисельність населення, млн осіб	83,5	83,6	83,1	82,7
ВВП, трлн дол.	1,9	3,3	3,3	3,6
Темпи зростання ВВП, % до попереднього року	3,3	3,4	4,0	0,6
ВВП на душу населення, дол.	23019	40463	40512	44010
Експорт, млрд дол.	629,8	1567,7	1563,9	1775,6
Імпорт, млрд дол.	623,9	1335,0	1379,5	1572,5
Безробіття, %	8,0	8,8	7,1	5,7
Інфляція, %	2,2	3,1	1,9	1,6
Державний борг, % ВВП	60,2	65,4	82,5	80,4

Промисловість Німеччини репрезентована комплексом найважливіших галузей, таких як автомобілебудування, хімічна промисловість, верстатобудування, машинобудування, металургія, виробництво електрообладнання, харчова промисловість та ін. Частка цих виробничих галузей у 2013 р. становила близько 25 % ВВП.

Ці самі галузі є провідними в експорті Німеччини, товарна структура якого характеризується високою питомою часткою готової промислової продукції (понад 90 % сукупних вартісних обсягів). Ключові позиції (75 %) у зовнішній торгівлі Німеччини мають промислово розвинені країни — Франція, США, Японія, Великобританія. Висока конкурентоспроможність економіки Німеччи-

¹ Дані міжнародних організацій [Електронний ресурс]. — Режим доступу :
<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>
https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=39&pr.y=13&sy=2000&ey=2018&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=156%2C132%2C134%2C136%2C158%2C112%2C111&s=NGDP_RPCH%2CNGDPD%2CNGDPDPC%2CPCPIEPCH%2CLUR%2CGGXWDN_NGDP%2CGGXWDG_NGDP&gp=0&a=#download
<http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.CD>
<http://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.CD/countries?display=default>

ни на світових ринках забезпечується, як правило, завдяки перевагам в її нецінових параметрах, зокрема перевагам в якості і технічному рівні продукції, відмінному сервісу, термінам поставок та ін.

На частку сільського і лісового господарства у 2013 р. припадало 1,2 % ВВП країни, а частка послуг становила близько 74 %. При цьому Німеччина характеризується високою продуктивністю праці в сільському господарстві, яке функціонує за рахунок великомасштабних субсидій, що їх виділяють структурні фонди ЄС.

У секторі послуг висока частка припадає на державу — 12 %, при цьому фінансовий сектор — єдина сфера, в якій суттєво розширилась частка держави, включаючи банківські, страхові та інші види послуг (табл. 1.9).

Таблиця 1.9

ГАЛУЗЕВА СТРУКТУРА ВВП НІМЕЧЧИНИ, %

Галузь економіки	1991 р.	2013 р.
Сільське і лісове господарство	1,4	1,2
Виробничі галузі (за винятком будівництва)	30,4	25,1
Будівництво	5,9	4,5
Торгівля, готельний і ресторанний бізнес, транспорт і зв'язок	17,7	21,6
Фінансовий сектор, оренда приміщень і виробничі послуги	24,2	32,3
Державні і приватні послуги	20,3	20,9
ВВП, млрд євро	1502,2	2720,5

Стрижневим фактором економічного розвитку Німеччини є науково-технічний прогрес. Ця країна володіє доволі розвинутою базою наукових і технічних знань, а її компанії та фірми мають потужні патентні портфелі, які суттєво перевищують кількість патентів решти західноєвропейських країн ЄС разом узятих. З погляду забезпеченості природними ресурсами Німеччину не можна віднести до багатих країн. Вона володіє небагатьма видами палива і сировини, тому лєвова їх частка імпортується з-за кордону.

Резюмуючи, зазначимо, що Німеччина, хоч і обмежена в природних ресурсах, досягла за відносно короткий історичний період високого конкурентного статусу завдяки інноваційним факторам розвитку (наука, освіта, сучасні передові технології), а також людському ресурсу, якому завжди була властива висока організованість, додержання порядку, професійний вишкіл і дисципліна.

До провідних країн Західної Європи належить також Франція, яка характеризується збалансованою економікою, високим добробутом населення та розвинутою соціальною системою. Економіка Франції володіє потужною індустріальною базою та диверсифікованим виробництвом з високорозвинутими стратегічно важливими галузями економіки — авіаракетобудуванням, енергетикою, транспортом і зв'язком, промисловим сектором. Дані табл. 1.10 дають уявлення щодо масштабів економіки цієї країни та свідчать про її високий розвиток. Зокрема, ВВП Франції у 2013 р. становив 2,7 трлн дол. США. За еконо-

мічним потенціалом ця країна посідає п'яте місце у світі — після США, Китаю, Японії та Німеччини. Її подушовий ВВП у 2013 р. становив 43 тис. дол.

Таблиця 1.10

ДИНАМІКА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ФРАНЦІЇ ПРОТЯГОМ 2000—2013 рр.¹

Показник	2000	2007	2010	2013
Чисельність населення, млн осіб	61,1	64,3	65,4	66,5
ВВП, трлн дол.	1,3	2,6	2,6	2,7
Темпи зростання ВВП, % до попереднього року	3,7	2,3	1,7	-0,1
ВВП на душу населення, дол.	22600	41849	40955	43000
Експорт, млрд дол.	382,16	693,53	650,68	716,86
Імпорт, млрд дол.	368,96	733,52	708,35	774,77
Безробіття, %	9,1	8,4	9,7	11,2
Інфляція, %	1,97	2,58	1,8	1,57
Державний борг, % ВВП	57,4	64,2	82,3	92,7

Як і економіки багатьох розвинених країнах світу, протягом останніх десятиліть економіка Франції зазнала глибоких якісних змін у структурі виробництва, пов'язаних як з загальними тенденціями економічного зростання, так і зі змінами у суспільних потребах. Їх матеріальним виявом стало зниження частки сільського господарства та промисловості у ВВП та сукупній зайнятості робочої сили та одночасне зростання у даних показниках частки сфери послуг. Так, якщо у 1970 р. частка аграрного сектору у ВВП становила 7,2 %, у 1980 р. — 3,7 %, у 1995 р. — 3,0 %, то у 2012 р. — не перевищувала 2,4 %. Відповідні показники для промислового сектору, включаючи будівництво, становили 45,4 % у 1970 р., 36,5 % у 1980 р., 35,6 % у 1995 р. та 25,0 % у 2012 р. І це при тому, що Франція дотепер залишається одним з найбільших світових продуцентів та експортерів аграрної продукції — вина, ячменю, молока, зерна, м'яса та ін. — на світові ринки.

Водночас випереджальними темпами зростала сфера послуг, яка у 1970 р. виробляла 47,4 % ВВП, у 1980 р. — 54,3 %, у 1995 р. — 61,4 %, а у 2012 р. — 70,6 %. Саме у сфері послуг швидкими темпами зростала зайнятість: з 49 % економічно активного населення у 1970 р. до 66 % у 1991 р. та майже 75 % у

¹ Дані міжнародних організацій [Електронний ресурс]. — Режим доступу :
<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>
https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=39&pr.y=13&sy=2000&ey=2018&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=156%2C132%2C134%2C136%2C158%2C112%2C111&s=NGDP_RPCH%2CNGDPD%2CNGDPDPC%2CPCPIEPCH%2CLUR%2CGGXWDN_NGDP%2CGGXWDG_NGDP&pr=0&a=#download
<http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.CD>
<http://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.CD/countries?display=default>

2012 р. Особливо значне зростання зайнятості відбулось у сфері освіти, охорони здоров'я, державного управління, ділових і фінансових послуг.

Суттєвих змін зазнала промисловість Франції, причому практично всі її галузі та сектори — металургійна та вугільна промисловість, суднобудування та машинобудування, виробництво космічних апаратів та електротехніка, електроніка та фармацевтика, хімічна та харчова промисловість. Франція є третьою ядерною державою світу і першою в Західній Європі, залишаючись лідером у сфері військового ракетобудування.

Багато важать в економічному розвитку Франції наукові дослідження та інформаційне обслуговування всіх сфер людської життєдіяльності. Достатньо сказати, що сукупні капіталовкладення цієї країни в НДДКР протягом 1981—2012 рр. зросли з 1,9 до 2,3 % ВВП і становили на кінець періоду понад 50 млрд дол. США. За цим показником Франція посідає п'яте місце у світі, поступаючись лише США, Японії, Китаю та Німеччині.

Відмітною ознакою національної економіки Франції є значна частка державного сектору (близько 35 % обсягів вкладень в основний капітал), який репрезентований переважно державними акціонерними товариствами в автомобілебудуванні, авіакосмічній, електронній, хімічній, нафтогазовій та металургійній галузях промисловості, а також у сфері транспорту та зв'язку. Це ті галузі, які потребують великомасштабного інвестування діяльності, що не завжди під силу приватним компаніям, які не здатні забезпечити високу прибутковість задля розширеного відтворення. Істотною роллю держави в економіці пояснюється постійне нарощування обсягів державних витрат протягом усього повоєнного періоду. Так, за 1950—2012 рр. частка державних витрат у ВВП зросла з 33,3 до 55 %, а податків і внесків у соціальні фонди — з 28,3 до понад 42 %.

Ще однією рисою Франції є розвинута система державного регулювання економіки на основі дирижизму та індикативного планування, а також бюджетного регулювання з пріоритетністю цільового фінансування стратегічно важливих для держави соціально-економічних проектів. Зародившись ще понад 100 років тому, дана система протягом свого існування продемонструвала високу ефективність як інструмент антициклічного регулювання й особливо активно використовувалась в останні десятиліття, що додає Франції певної унікальності з-поміж інших капіталістичних країн світу. Здійснюючи широку приватизацію нежиттєздатного та неконкурентоспроможного індустріального сектору, французький уряд постійно забезпечував його великомасштабне фінансування та технологічну модернізацію, що стало запорукою нарощування конкурентних позицій Франції на світових ринках.

Родоначалницею капіталістичного способу виробництва, яка ще у XVII ст. стала піонером промислової революції і великого машинного виробництва, є *Великобританія*. Саме в цій країні виникли перші міжнародні компанії, зародився найпотужніший у світі морський флот, що в міжнародній торгівлі товарами та вивезенні капіталу забезпечило їй провідні позиції, які вона утримувала аж до кінця XIX ст.

Незважаючи на певну втрату у ХХ ст. своїх гегемоністських позицій, Великобританія і нині залишається однією з високорозвинутих економік світу. Будучи після Другої світової війни вкрай знесиленою внаслідок масштабних військових витрат, а також через втрату своїх колоніальних володінь, Великобританія потрапила під вплив США, які в рамках реалізації «плану Маршалла» надали їй на економічне відновлення 2,4 млрд дол. фінансової допомоги у формі поставок обладнання і технологій та ще 337 млн дол. позики.

Характерними рисами повоєнного розвитку економіки Великобританії є підвищення питомої ваги машинобудування в галузевій структурі промисловості, швидкий розвиток його нових галузей, зростання обсягів виробництва електротехнічного обладнання, електронно-обчислювальних машин, активний розвиток авіаційної та авіакосмічної промисловості. Крім того, стрімко збільшилась частка наукомістких галузей економіки за одночасного зниження частки старих галузей промисловості — судно- і верстатобудування, виробництва залізничного обладнання.

Специфікою економічної політики британського уряду — як консервативного, так і лейбористського — є стимулювання розвитку економіки та її технологічної модернізації через періодичну націоналізацію неприбуткових та нерентабельних та капіталомістких галузей економіки. Після їх технологічного оновлення за кошти державного бюджету підприємства цих галузей знову повертались у приватний сектор за допомогою механізмів акціонування. У повоєнний період подібні програми реалізовувались тричі. Найбільш ефективним виявився економічний курс консервативного уряду прем'єр-міністра М. Тетчер у 1970—1980-ті рр., який заклав підвалини економічного розвитку Великобританії на наступні десятиліття.

При цьому, якщо на початковому етапі економічних реформ кабінету М. Тетчер основним механізмом стабілізаційних заходів був контроль грошової маси в обігу, то пізніше активно почали реалізовуватись політика відсоткових ставок, маніпуляція валютними курсами та фіскальна політика, яка забезпечила досягнення балансу бюджету на основі зниження рівня державних видатків.

Загальне уявлення про рівень розвитку економіки Великобританії дають подані в табл. 1.11 дані, які свідчать про те, що вона є країною з високим рівнем життя населення, де подушовий ВВП у 2013 р. становив понад 38 тис. дол. США.

В останні десятиліття суттєво змінився внесок окремих галузей і секторів британської економіки в загальне зростання виробництва і зайнятості. Найбільші зміни пов'язані зі скороченням частки виробництва промислового сектору і зростанням частки послуг, яка нині формує понад 70 % ВВП Великобританії. Водночас на сільське господарство припадає сьогодні не більше ніж 0,9 % ВВП, хоча воно одержує значну державну підтримку. В останнє десятиліття також суттєво зменшилось значення для британської економіки вугільної та нафтогазової промисловості, що свідчить про підвищення рівня її технологічної місткості та прискорений розвиток новітніх галузей і секторів.

Таблиця 1.11

**ДИНАМІКА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ
ПРОТЯГОМ 2000—2013 рр.¹**

Показник	2000	2007	2010	2013
Чисельність населення, млн осіб	59,2	61,2	62,3	63,4
ВВП, трлн дол.	1,5	2,8	2,3	2,4
Темпи зростання ВВП, % до попереднього року	4,2	3,6	1,8	0,7
ВВП на душу населення, дол.	25110	46348	36418	38001
Експорт, млрд дол.	407,9	761,4	688,1	780,2
Імпорт, млрд дол.	435,5	834,9	738,6	834,9
Безробіття, %	5,5	5,4	7,9	7,8
Інфляція, %	0,9	2,0	3,4	2,6
Державний борг, % ВВП	41,0	43,7	79,4	93,6

Висока міра монополізації британської промисловості ефективно поєднується з широкою мережею середніх і малих підприємств. У структурі власності Великобританії успішно співпрацюють як вертикально диверсифіковані підприємства-гіганти, так і вузькоспеціалізовані малі й середні фірми, і ця співпраця забезпечує високу рентабельність промисловості загалом.

Міцні позиції корпоративного сектору Великобританії значною мірою забезпечені зростанням частки венчурного капіталу. Саме великі промислові корпорації цієї країни є нині основними донорами венчурних фондів, про що свідчить висока питома вага (майже 70 %) наукових досліджень 100 найбільших компаній у загальному обсязі промислових НДДКР. При цьому британські ТНК спрямовують венчурні інвестиції переважно на розвиток вже наявних компаній за пріоритетної ролі держави у стимулюванні діяльності венчурних фондів. Крім того, венчурні фонди цієї країни мають право залучати до 30 % інвестиційного капіталу пенсійних фондів.

Зниження в останні десятиліття частки Великобританії у світовому промисловому виробництві і світовій торгівлі, тобто в тих галузях, де вона тривалий історичний період утримувала світове лідерство, обумовило потребу докорінної перебудови всієї економічної системи та міжнародних зв'язків. Ще у 1970—1990-х рр. британські компанії зазнали потужного конкурентного тиску з боку

¹ Дані міжнародних організацій [Електронний ресурс]. — Режим доступу :
<http://unctadstat.unctad.org/TableView/tableView.aspx>
https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=39&pr.y=13&sy=2000&ey=2018&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=156%2C132%2C134%2C136%2C158%2C112%2C111&s=NGDP_RPCH%2CNGDPDPD%2CNGDPDPC%2CPCPIEPCH%2CLUR%2CGGXWDN_NGDP%2CGGXWDG_NGDP&grp=0&a=#download
<http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.CD>
<http://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.CD/countries?display=default>

німецьких, японських та корейських продуцентів, а пізніше й китайських товаровиробників, що призвело до поступової ерозії міжнародної конкурентоспроможності Великобританії.

На сьогодні конкурентні переваги цієї країни серед світової економічної еліти в основному характеризуються кількісними, а не якісними параметрами. Ідеться про те, що 50 найбільш конкурентних галузей британської економіки, на відміну від інших країн Великої сімки, формують незначну частку експортного потенціалу держави. Крім того, економіка Великобританії має порівняно низькі конкурентні позиції у виробництві електронного обладнання, офісних товарів, текстилю (одягу) та споживчих товарів. Натомість завдяки масштабним іноземним інвестиціям високого рівня розвитку досягнули видавничий бізнес, розроблення програмного забезпечення, сфера фінансового посередництва та торгівля.

Характеризуючи національну економічну систему Великобританії, зауважимо, що в ній традиційно велика увага приділялась розвитку науки, освіти та інновацій. Британська вища і професійна освіта і сьогодні попереду в глобальних освітніх рейтингах. Водночас іноземний інвестиційний капітал традиційно концентрується в науково-дослідних сферах, насамперед у хімічній провистості, машинобудуванні, електроніці, автомобільній промисловості, виробництві інструментів і засобів автоматизації праці, виробництві комп'ютерів та ін.

У другій половині ХХ ст. вражаючих успіхів у становленні національної економіки та завоюванні нею стійких конкурентних позицій на світових ринках досягла *Японія*. Використовуючи переваги національного менталітету щодо мотивації економічної діяльності, організації виробництва і менеджменту, ця країна в останні десятиліття, стрімко нагромаджуючи економічний потенціал, досягла випереджального інноваційного розвитку та високої конкурентоспроможності товарної продукції.

Прискорений розвиток капіталістичних відносин в Японії розпочався після «революції Мейдзі» (1867—1868 рр.), яка усунула феодальну роздробленість цієї країни. Ключовими факторами економічного прогресу Японії з кінця 1940-х рр. після поразки у Другій світовій війні стали створення демократичних інститутів влади та великомасштабна економічна допомога США на відновлення зруйнованої національної економіки.

За умов майже цілковитого браку природних ресурсів, острівного географічного положення, високої концентрації населення, недостатності земельного ресурсу Японія спромоглася сконцентрувати всі свої зусилля на інтенсивних факторах економічного розвитку — досягненнях науково-технічної революції (1950—1960-ті рр.), розвитку людського капіталу, динамічному розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та стимулюванні експорту продукції з високою доданою вартістю.

Японія в другій половині ХХ ст. була другою після США економічною державою світу з високорозвинутою промисловістю, сільським господарством, сферою послуг та високим рівнем життя населення. Загальні показники, які характеризують диспозицію Японії в сучасній світовій економіці, подано в табл. 1.12.

Вони свідчать про високий рівень розвитку факторів виробництва цієї країни, що підтверджує, зокрема, подушовий ВВП, який у 2013 р. становив понад 40,4 тис. дол. США.

Таблиця 1.12

ДИНАМІКА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ЯПОНІЇ ПРОТЯГОМ 2000—2013 рр.¹

Показник	2000	2007	2010	2013
Чисельність населення, млн осіб	125,7	127,2	127,3	127,1
ВВП, трлн дол.	4,7	4,4	5,5	5,2
Темпи зростання ВВП, % до попереднього року	2,3	2,2	4,7	1,6
ВВП на душу населення, дол.	37303	34038	42916	40441
Експорт, млрд дол.	514,6	773,1	833,7	873,9
Імпорт, млрд дол.	446,1	699,5	768,0	992,1
Безробіття, %	4,7	3,8	5,1	4,1
Інфляція, %	-0,7	0,6	0,3	0,7
Державний борг, % ВВП	140,1	183,0	215,9	245,4

Галузева структура японської економіки характеризується високим рівнем розвитку всіх секторів та галузей промисловості; тут репрезентовані як сучасні інноваційно місткі галузі, так і аграрний сектор, сфера послуг і фінансове посередництво. На сьогодні сільське господарство формує не більше ніж 1,5 % ВВП Японії, у ньому зайнято близько 5 % сукупної робочої сили. Промисловий сектор виробляє майже 16 % ВВП, при цьому на галузі добувної промисловості припадають 2 % ВВП та 0,1 % робочої сили. Потужного розвитку в Японії в останні десятиліття дістали галузі обробної промисловості, де зайнято нині близько 20 % сукупної робочої сили. У цих галузях функціонують переважно великі технологічно передові корпорації, які виробляють автомобілі, сільськогосподарську техніку, електроніку, промислове обладнання, сталь і сталеві вироби, морські судна, хімічну продукцію, текстильні вироби та ін.

Особливе місце в економіці Японії посідають транспорт і зв'язок (які виробляють близько 6 % ВВП), енергетика, газове господарство та водозабезпечення (3 % ВВП), державні послуги (майже 4 % ВВП) та приватні послуги (21 % ВВП і понад 27 % сукупної робочої сили). Важливою галуззю народного господарст-

¹ Дані міжнародних організацій [Електронний ресурс]. — Режим доступу :
<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>
https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=39&pr.y=13&sy=2000&ey=2018&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=156%2C132%2C134%2C136%2C158%2C112%2C111&s=NGDP_RPCH%2CNGDPD%2CNGDPDPC%2CPCIEPCH%2CLUR%2CGGXWDN_NGDP%2CGGXWDG_NGDP&pr=0&a=#download
<http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.CD>
<http://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.CD/countries?display=default>

ва Японії є її туристична індустрія, яка щороку обслуговує близько 3 млн іноземних туристів, пропонуючи їм найвищі стандарти сервісу.

В економічній історії Японії завжди багато важили традиції активного державного регулювання соціально-економічних процесів насамперед з метою забезпечення торговельної експансії країни на зовнішні ринки. Так, ще у 1950—1960-х рр. за активної участі держави в найкоротші терміни на якісно новій технологічній основі було модернізовано старі базові галузі японської економіки (металургійну, хімічну промисловість, транспорт та ін.) і одночасно створено такі сучасні галузі, як електронна, аерокосмічна, нафтохімічна, приладобудування, інформаційна тощо. При цьому держава, використовуючи такі економічні важелі регулювання економіки, як кредитну, податкову, цінову політику, а також централізоване регулювання зовнішньоекономічної діяльності, спромоглася забезпечити випереджальний розвиток інноваційно містких і стратегічно важливих для Японії галузей і секторів економіки.

Ще однією рисою японської соціально-економічної політики є окреслення загальних напрямів стратегічного розвитку економіки та реалізація конкретних економічних програм і проектів, зорієнтованих на їх стимулювання з боку держави. Реалізація урядом Японії економічної політики базується на середньо- і довгострокових планах, цільові орієнтири яких змінюються залежно від стратегічних завдань розвитку економіки на тому чи іншому етапі і які беруться корпораціями до неухильного виконання.

В Японії розробляються як загальнодержавні, так і галузеві плани економічного розвитку. Загальнодержавні плани зорієнтовані на забезпечення загального макроекономічного зростання Японії на основі розрахунку необхідного обсягу капіталовкладень для кожної галузі, що їх повинен здійснити корпоративний сектор, тоді як метою галузевих планів є забезпечення розвитку тих галузей, котрі не можуть обійтись без державної допомоги. Так, з 1956 р. у цій країні було реалізовано 13 загальнодержавних планів соціально-економічного розвитку країни, зорієнтованих на розв'язання широкого спектра проблем внутрішнього та зовнішнього характеру: забезпечення стійких темпів економічного зростання, усунення диспропорцій регіонального розвитку, оптимізація структури господарства, досягнення повної зайнятості населення, зростання добробуту нації, соціальний захист населення та ін.

За умов глобалізації, з появою нових гравців на світових ринках, Японія прагне зберегти свою нішу на основі реалізації наступальної експортної стратегії, розширення в експорті сегмента високотехнологічних товарів та інжинірингових послуг. На сьогодні ця країна є лідером у поставках на світові ринки засобів оптоволоконного зв'язку, біотехнологій, роботів, автомобілів, електроніки нового покоління, композиційних суперматеріалів, виробничого обладнання й інших видів складної техніки в різні країни і регіони світу — США, Китай, Європу, Азію, Африку і Латинську Америку. Разом з тим розвиток ресурсо- та матеріалоощадних виробництв дає змогу Японії постійно знижувати рівень ресурсозалежності. Поступово активізується роль Японії й у міжнародних інвестиційних процесах завдяки розміщенню на те-

риторії інших країн виробництва побутової електроніки, телерадіоапаратури, засобів зв'язку середнього рівня.

До ядра сучасної міжнародної економічної системи з повним правом можна віднести економіку *Італії* — країни не тільки з багатими індустріальними традиціями, але й з великою культурною спадщиною, адже вона є символом епохи Відродження. У повоєнній історії саме з підписання у 1957 р. Римської угоди розгортається нова сторінка в історії Європи — створення Спільного ринку.

Незважаючи на перманентні політичні зміни, Італія являє одну з найуспішніших моделей економічного розвитку. З країни, яка ще на початку 1960-х рр. була постачальником дешевої робочої сили в країни Західної та Центральної Європи, нині вона перетворилась на один з центрів залучення іноземної робочої сили, переважно з країн Східної Європи та Північної Африки. Економічний прогрес Італії у 1980—2010 рр. найбільш рельєфно виявляється як у нарощуванні потенціалу традиційних галузей економіки (сільське господарство, автомобілебудування, меблева промисловість, легка і взуттєва промисловість, туризм та ін.), так і в появі нових секторів (виробництво електротехнічного та точного обладнання, побутової техніки тощо).

Загалом показники макроекономічного зростання Італії подано в табл. 1.13.

Таблиця 1.13

ДИНАМІКА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ІТАЛІЇ ПРОТЯГОМ 2000—2013 рр.¹

Показник	2000	2007	2010	2013
Чисельність населення, млн осіб	57,0	59,5	60,5	61,0
ВВП, трлн дол.	1,1	2,1	2,1	2,1
Темпи зростання ВВП, % до попереднього року	3,7	1,7	1,7	-1,5
ВВП на душу населення, дол.	19451	36025	34126	34034
Експорт, млрд дол.	295,5	613,7	542,8	608,7
Імпорт, млрд дол.	285,0	619,0	582,6	586,0
Безробіття, %	10,1	6,1	8,4	12,0
Інфляція, %	2,8	2,8	2,1	2,0
Державний борг, % ВВП	108,6	103,3	119,3	130,6

¹ Дані міжнародних організацій [Електронний ресурс]. — Режим доступу :
<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>
https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=39&pr.y=13&sy=2000&ey=2018&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=156%2C132%2C134%2C136%2C158%2C112%2C111&s=NGDP_RPCH%2CNGDPD%2CNGDPDPC%2CPCIEPCH%2CLUR%2CGGXWDN_NGDP%2CGGXWDG_NGDP&pr=0&a=#download
<http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.CD>
<http://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.CD/countries?display=default>

На сьогодні на сільське господарство Італії припадає близько 3 % ВВП, на промисловість — 30 %, а на сферу послуг — близько 67 %. Близько чверті всіх вироблених товарів і послуг експортується, що свідчить про достатньо сильні позиції цієї країни у міжнародних торговельних процесах.

Структура сільського господарства Італії доволі диверсифікована. Вона — один зі світових лідерів з виробництва середземноморських видів аграрної продукції — оливкової олії, вина, субтропічних фруктів і овочів, м'яса кіз і овець, молочної продукції. Високопродуктивне аграрне виробництво сконцентроване в основному в північних провінціях, де використовується сучасна техніка і технології.

Що стосується промисловості, то Італія належить до провідних світових виробників сталі і феросплавів, електроенергії, цементу, автомобілів, електро побутових товарів і обчислювальної техніки, машин і обладнання для обробки пластмаси, легкої і взуттєвої промисловості. Багато італійських фірм домінують нині на світових ринках готового одягу.

Зовнішньоекономічні зв'язки Італії зорієнтовані переважно на країни Західної Європи, на які припадає нині майже 70 % її торговельного обігу. Основні статті італійського експорту такі: машини та обладнання (20 %), електро- та точне обладнання (13 %), транспортні засоби (11 %), текстильна продукція (10 %), хімічна продукція (10 %), метали і металовироби (9 %).

Для економічної системи Італії характерна специфічна інституціональна структура, якій притаманна незначна частка великих корпорацій за переважання малих і середніх підприємств, питома вага яких суттєво перевищує середній за країнами ЄС рівень. При цьому малий бізнес активно зайнятий інноваційним підприємництвом, на який припадає до 35 % зовнішньоторговельних операцій та понад 60 % сукупної зайнятості.

Італія характеризується глибокими регіональними асиметріями економічного розвитку, які обумовлені насамперед нерівномірним регіональним розподілом виробничих потужностей. Якщо на півдні переважають підприємства традиційних галузей економіки, включаючи тваринництво, то на півночі — передові, інноваційно місткі сфери економіки, сучасне землеробство та виноробство. Крім того, відсталість південних регіонів Італії спричинена їх природними умовами та географічним положенням, бо це важка для обробки посушлива земля, використання якої в сільськогосподарських цілях дає мінімальний економічний ефект.

Замикає групу Великої сімки *Канада* — невелика за чисельністю населення, але велика за територією і потужна за природним потенціалом північноамериканська держава. До її конкурентних переваг слід віднести перш за все високий рівень продуктивності суспільної праці (95 % відповідного показника США), наявність і ефективне використання природних ресурсів (великих масивів родючих земельних угідь, потужних нафтогазових родовищ, розвинутого гідроенергетичного комплексу та ін.) та диверсифікований індустріальний сектор економіки, який репрезентований авіаційною промисловістю, автомобілебудуванням, чорною і кольоровою металургією, деревообробною та целюлозо-папе-

ровою промисловістю. Останніми роками суттєво зросло значення наукомістких галузей економіки — електроніки, електротехніки, фармацевтичної промисловості та виробництва офісної техніки.

Що стосується сектору послуг, то найбільш розвинутими на сьогодні є кредитно-фінансові послуги, торгівля, транспорт і зв'язок, де провідні позиції посідають великі транснаціональні корпорації Канади, які постійно конкурують з американськими компаніями-гігантами.

Крім того, високорозвинутий у Канаді й сектор соціальних послуг: охорона здоров'я та соціальне забезпечення (понад 10 % сукупної зайнятості), а також освіта (7 %). Усе це забезпечує державі стійку і тривалу позитивну динаміку макроекономічного розвитку, яка відображена в табл. 1.14.

Таблиця 1.14

ДИНАМІКА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ КАНАДИ ПРОТЯГОМ 2000—2013 рр.¹

Показник	2000	2007	2010	2013
Чисельність населення, млн осіб	30,7	32,9	34,1	35,2
ВВП, трлн дол.	0,7	1,5	1,6	1,8
Темпи зростання ВВП, % до попереднього року	5,1	2,1	3,2	1,5
ВВП на душу населення, дол.	24134	44339	47424	52364
Експорт, млрд дол.	330,4	497,8	464,1	541,3
Імпорт, млрд дол.	288,7	470,2	493,8	576,3
Безробіття, %	6,8	6,1	7,9	7,3
Інфляція, %	3,1	2,5	2,2	1,9
Державний борг, % ВВП	82,1	66,5	83,0	87,0

Сусідство Канади із США, а також їх інтеграційна взаємодія в рамках НАФТА надає їй беззаперечних переваг щодо реалізації експортних товарів на величезному американському ринку, де продукція канадського виробництва має великий попит. Крім того, Канада налагодила дуже ефективні механізми комерціалізації у своїй економіці фундаментальних інноваційних розробок США, сконцентрувавши власні фінансові та науково-дослідні ресурси на прикладних дослідженнях. Останні дуже оперативно впроваджуються у виробництво, підвищуючи рівень його технологічності, інноваційності та конкурентоспроможності на світових ринках.

¹ Дані міжнародних організацій [Електронний ресурс]. — Режим доступу :
<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>
https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=39&pr.y=13&sy=2000&ey=2018&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=156%2C132%2C134%2C136%2C158%2C112%2C111&s=NGDP_RPCH%2CNGDPD%2CNGDPDPC%2CPCPIEPCH%2CLUR%2CGGXWDN_NGDP%2CGGXWDG_NGDP&pr=0&a=#download
<http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.CD>
<http://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.CD/countries?display=default>

Зовнішньоекономічні зв'язки завжди відігравали вагомую роль у реалізації національних інтересів Канади. Левова частка в її торговельних відносинах (понад 80 %) припадає на торгівлю товарами. За умов посилення регіональної інтеграції і розширення транснаціоналізації виробництва вартісні обсяги зовнішньої торгівлі Канади в останні 20 років майже потроїлись за випереджального зростання частки машин і обладнання (45 % у 2012 р.). Додатне сальдо її зовнішньоторговельного балансу забезпечується також масштабним експортом природного газу й електроенергії, продукції лісопромислового комплексу, а також металів і сплавів. Крім того, інтенсивний розвиток внутрішньогалузевого обміну, насамперед у галузях обробної промисловості, в останні десятиліття привів до поступового розширення канадського сегмента світового ринку товарів високої складності — атомних реакторів, реактивних літаків, вузлів космічних апаратів та ін.

Характерною рисою економіки Канади є переважання в її структурі підприємств малого бізнесу, частка яких у ВВП та сукупній зайнятості робочої сили становить більш як 50 %. Разом з тим, хоч на великі підприємства припадає не більше ніж 0,1 % загальної кількості канадських компаній, однак вони володіють колосальною економічною і фінансовою потужністю, концентруючи у своїх руках близько 30 % національного багатства.

Разом з тим, за всієї успішності та тривалої позитивної динаміки економічного розвитку країн-лідерів світового господарства, глобальні виклики XXI ст. виявили вразливі місця їх національних економічних моделей та змусили ці держави суттєво модернізувати свої економіки. Особливо серйозним випробуванням стала світова економічна криза 2007—2010 рр., яка виявила глибоку диспропорцію в розвитку реального та фінансового секторів економіки, неспроможність державного та корпоративного менеджменту адекватно й оперативно реагувати на системні зміни в соціально-економічній сфері, наростання суперечності між глобальною індустріалізацією та її екологічними обмеженнями, а також асиметрію між темпами економічного зростання та рівнем соціалізації економічних процесів.

Тож, для того щоб вийти на нову траєкторію економічного прогресу, цим державам доведеться переорієнтувати свої економіки на неоіндустріальну технологічну базу, яка буде здатна оптимізувати ресурсоспоживання в задоволенні наростаючих суспільних потреб.

З огляду на значний природно-енергетичний, територіально-географічний і людський фактори Російської Федерації, її великий економічний та військовий потенціал, а також політичний вплив на світові процеси група країн Великої сімки у 2006 р. залучила цю державу до свого клубу, розширивши свій кількісний формат до *Великої вісімки*.

Останніми роками економічна динаміка Росії помітно похвалилася. Так, за 2000—2013 рр. валовий внутрішній продукт країни збільшився вдвічі, перевищивши у 2013 р. в розрахунку на душу населення 14 тис. дол. США. Водночас подушовий дохід російських громадян суттєво поступається розвиненим країнам: у 2013 р. ВВП на душу населення в Росії становив лише третину від відповідного показника у Франції, Фінляндії, Швеції, 35 % від його рівня у Великобританії,

43 % — у США, 57,7 % — у Німеччині. Тому необхідною умовою ефективної інтеграції Росії у світове господарство є докорінна модернізація технологічної, інституціональної, кадрової, організаційно-управлінської бази господарства і глибокі структурні зрушення в бік наукоємких галузей і виробництв, здатних підвищити рівень міжнародної конкурентоспроможності російської економіки.

Незважаючи на те що протягом 1960—1990-х рр. саме країни Великої сімки визначали основні напрями світового економічного, соціального та технологічного прогресу, наприкінці ХХ ст. виокремилась нова група країн з новостворюваними ринками, які набрали на той час достатньої політико-економічної ваги, щоб претендувати на участь в ухваленні глобальних економічних рішень. У 1999 р. ядро міжнародної економічної системи набуло нової конфігурації: формат Великої вісімки розширився до *Великої двадцятки*, до складу якої ввійшли Австралія, Аргентина, Великобританія, Бразилія, Індія, Індонезія, Італія, Канада, Китай, Мексика, ПАР, Республіка Корея, Росія, Саудівська Аравія, США, Туреччина, Франція, ФРН, Японія та Європейський Союз.

Дана група була інституціонально оформлена за ініціативи міністрів фінансів Великобританії, Італії, Канади, США, ФРН, Франції і Японії для ведення діалогу з країнами, що розвиваються, із ключових питань економічної і фінансової політики. Механізмом міждержавного співробітництва в рамках Великої двадцятки є регулярні саміти з найактуальніших проблем глобального економічного розвитку. Уже відбулось вісім таких самітів, які були присвячені, зокрема, пошуку способів і засобів подолання глобальної фінансової кризи, запобіганню новим її виявам та розробленню узгодженої стратегії безкризового розвитку світової економіки. У переліку питань, які обговорювались на самітах, були також проблеми створення нових робочих місць, боротьби з безробіттям, зміцнення багатосторонньої торгівлі та сприяння міжнародному розвитку. Тобто на самітах Великої двадцятки на основі методів багатосторонньої економічної дипломатії здійснюється координація міжнародних зусиль у формуванні нового світового економічного порядку, який покликаний створити умови для гармонізації національних інтересів усіх суб'єктів міжнародної економічної системи.

Варто також додати, що в рамках розроблення глобальної економічної стратегії на особливу позицію претендує група країн *БРІКС* (Бразилія, Росія, Індія, Китай, ПАР). Вони, хоч і розташовані на різних континентах, однак, об'єднані спільною метою — перетворити свою зростаючу економічну міць у геополітичний вплив у світі.

1.4. МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ ЯК РУШІЙНА СИЛА ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

Формування світового господарства відбувається на основі процесу інтернаціоналізації господарського життя, тобто виникнення та розвитку зв'язків між національними господарствами, їх зближення та посилення взаємозалежності економічних суб'єктів різних країн, що є об'єктивною закономірністю

розвитку міжнародної економічної системи. Інтернаціоналізація виробництва є економічною формою розвитку *міжнародного поділу праці й міжнародного усупільнення виробництва*. Міжнародний поділ праці (МПП) виявляється у стійкій економічно вигідній спеціалізації окремих країн на виробництві певних видів продукції та у взаємному обміні результатами цієї діяльності між країнами у визначених кількісних і якісних співвідношеннях.

Міжнародний поділ праці, по суті, є основою світового ринку, міжнародної торгівлі, вивезення капіталу, економічного співробітництва між країнами і народами, оскільки він об'єднує відокремлені виробничі процеси на території різних країн і поступово перетворює їх на єдиний міжнародний виробничий ланцюг. Одночасно йому притаманні і внутрішні суперечності розвитку, які випливають з неоднорідності країн – учасниць міжнародного поділу праці, відмінних за своїми природними умовами, рівнем економічного розвитку та продуктивністю суспільної праці, належністю до різних соціальних та політичних систем, а також різноманітних регіональних організацій.

МПП впливає на розвиток не тільки світової, але й національних економік завдяки передусім економії витрат суспільної праці, формуванню оптимальних відтворювальних пропорцій та розвитку внутрішньокраїнових форм розподілу праці. Основним мотивом участі країн у міжнародному поділі праці є набуття ними економічних переваг та вигід. Ці переваги можуть бути одержані за умови, якщо на світові ринки експортуються товари і послуги, об'єкти інтелектуальної власності, у виробництві яких рівень національних витрат нижчий, а імпортуються ті продукти суспільної праці, національні витрати на виробництво яких вищі за світовий рівень.

МПП виявляється у спеціалізації окремих країн на виробництві певної продукції та постає в таких двох формах, як *міжнародна спеціалізація виробництва* та *міжнародне виробниче кооперування*. Що стосується *міжнародної спеціалізації*, то вона являє собою таку форму поділу праці між країнами, за якої в рамках окремих держав відбувається виробництво більш однорідних продуктів праці в масштабах, здатних задовольнити як внутрішні потреби, так і потреби країн-партнерів, унаслідок чого посилюється диференціація національних господарств. Вирізняють предметну, подетальну і технологічну спеціалізацію окремих країн, груп країн або регіонів світу.

Водночас поглиблення міжнародної спеціалізації, як правило, супроводжується одночасним розвитком *міжнародної кооперації*. Під нею розуміють процес розвитку стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, що передбачає координацію їхньої господарської діяльності у виробництві певних видів кінцевої продукції та обмін між учасниками виробничого процесу спільно виробленою частковою продукцією.

На сьогодні значного поширення набули такі форми міжнародної кооперації, як міжфірмова виробнича кооперація, підрядне кооперування, спільне виробництво, договірна кооперація. Так, якщо *міжфірмова виробнича кооперація* характеризується узгодженням учасниками угоди умов спільної виробничої діяльності, то *підрядне кооперування* передбачає, що одна зі сторін

дає іншій стороні або іншим учасникам замовлення на виготовлення певних видів продукції на основі обумовлених вимог щодо обсягів та термінів поставок, а також якості.

Спільне виробництво полягає в тому, що фірми на основі угод налагоджують спільний випуск готової продукції, спеціалізуючись на конкретних видах робіт. В окремих випадках співробітництво фірм в організації спільного виробництва досягає більш високого рівня розвитку зі створенням спільних підприємств.

Що стосується *договірної кооперації*, то вона передбачає розмежування програм учасників угоди. Подібні угоди, як правило, спрямовані не тільки на усунення дублювання виробництва, але й на співробітництво у виробництві інших видів продукції, а також взаємні або односторонні субпідрядні поставки, спільні наукові дослідження та розробки.

Міжнародний поділ праці, первинно базуючись на відмінностях природно-кліматичних умов різних країн, а також структур виробництва та господарського механізму, які там склалися, у ході промислової революції наприкінці XIX ст. втратив національно і територіально замкнений характер, набув більш зрілих форм та став фундаментом інтернаціоналізації виробництва й міжнародного усупільнення праці.

З дальшим удосконаленням індустріального способу виробництва та залученням в орбіту міжнародного поділу праці нових країн зростало значення техніко-технологічних та науково-технічних факторів. Тож міжнародний поділ праці еволюціонував від початкової загальної форми, яка базувалась на спеціалізації сфер суспільного виробництва (промисловість, сільське господарство, сфера послуг), до часткового — на основі предметної спеціалізації визначених галузей та підприємств усередині галузі — з наступним переходом його до одиничної форми — з подетальною, поопераційною спеціалізацією окремих виробничих одиниць (рис. 1.2).

Ключовою тенденцією в розвитку одиничного поділу праці протягом двох останніх десятиліть стала його трансформація в міжнародний внутрішньофірмовий поділ праці, який передбачає опосередкування руху продукту світовими господарськими зв'язками. Розвиток такого поділу праці втілюється у виникненні та динамічному розвитку таких форм міжнародного бізнесу, як транснаціональні корпорації, спільні підприємства, зони вільного підприємництва, міжнародні наукові й логістично-маркетингові центри та ін.

На відміну від часткового поділу праці, для якого властивий опосередкований переважно сферою обміну взаємозв'язок між окремими сферами виробництва, за одиничного поділу ці зв'язки трансформуються у виробничу кооперацію між суб'єктами господарювання різних країн, і превалювати починає безпосередня взаємодія між окремими ланками інтернаціонального виробництва. Підтвердженням цього є, зокрема, той факт, що за сучасних умов на вузли, деталі, напівфабрикати та іншу проміжну продукцію припадає понад 50 % світової торгівлі машинами і обладнанням.

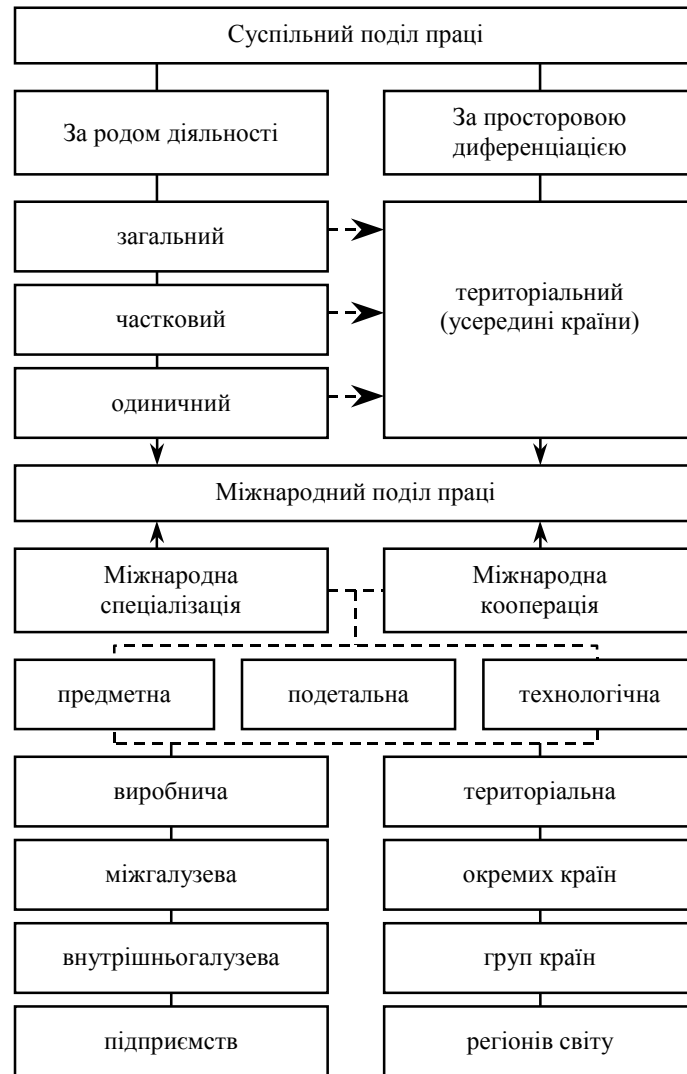


Рис. 1.2. Форми міжнародного поділу праці

При цьому пряма виробнича кооперація потребує надійності поставок у рамках певних пропорцій єдиного виробничого процесу, додержання технологічних параметрів виробництва, забезпечення необхідного рівня якості товарів і послуг. Це посилює залежність міжнародного поділу праці та кооперації суб'єктів світового господарства від стану зовнішньоекономічних зв'язків та міждержавних відносин, відкритості національних економік.

На формування міжнародного поділу праці і міру залучення до нього окремих країн (груп країн) впливають різноманітні фактори, серед яких домінують

природно-географічні, соціально-економічні, науково-технологічний прогрес і політичні (рис. 1.3). Система даних факторів не тільки формує мікро- та макромотивацію участі окремих країн та їх груп у міжнародному поділі праці, але й визначає його ефективність.

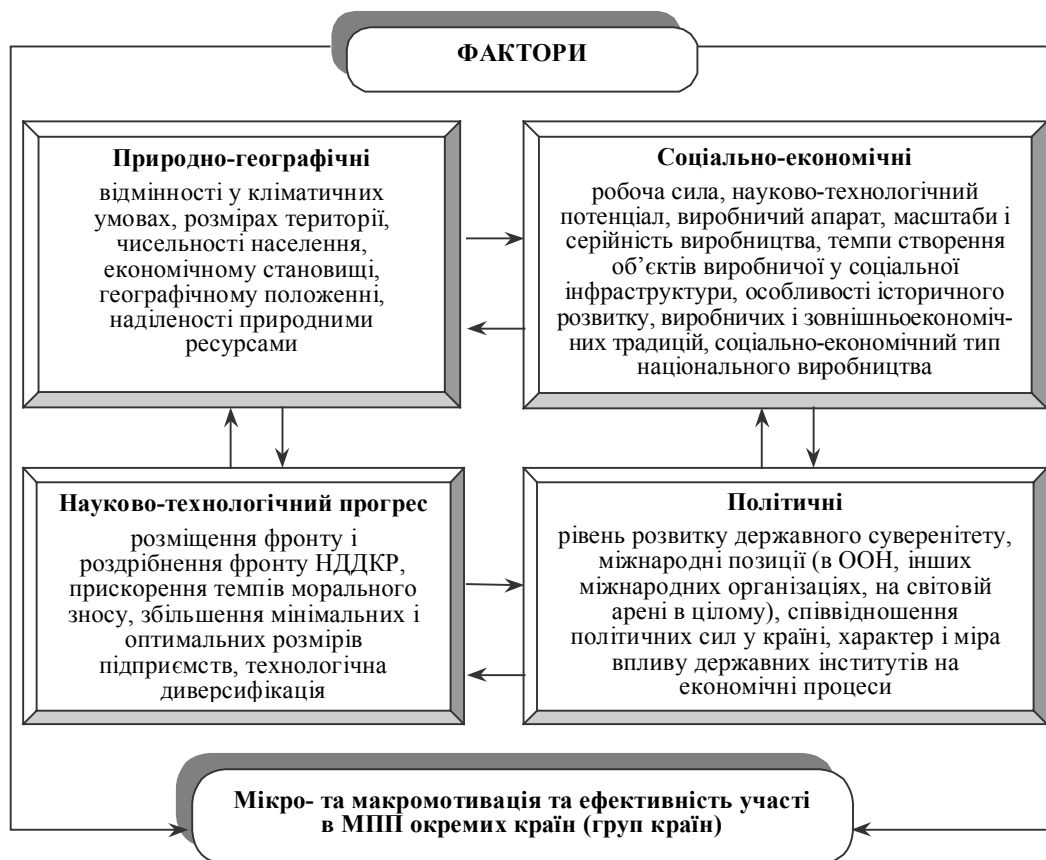


Рис. 1.3. Фактори впливу на міжнародний поділ праці

Формування з другої половини ХХ ст. постіндустріальної моделі економічного розвитку кардинально модифікувало наявну модель міжнародного поділу праці, додавши до визначальних факторів спеціалізації країн, регіонів, локалів і міст науково-технологічні чинники. Саме інноваційний потенціал є основою сучасної моделі міжнародного поділу праці, яка відкриває широкі можливості країнам – колишнім аутсайдерам науково-технологічного прогресу активно скористатись його перевагами.

В умовах глобалізації економіки значення міжнародного поділу праці полягає в тому, що об'єктивно створюються умови для поглиблення взаємозалежності відтворювальних процесів країн світу, посилення стимулів до взаємовигід-

ного співробітництва в загальносвітових масштабах. Зважаючи на це, усі країни світу намагаються максимально використовувати свої можливості, щоб у результаті конкурентної боротьби здобути певну економічну нішу в міжнародному поділі праці. Відтак національна економіка стає все більш відкритою для зовнішнього світу й усе більш інтегрованою в міжнародний поділ праці.

У міжнародних економічних дослідженнях ключовим є поняття інтернаціоналізації, а розуміння її багатопланової природи — визначальним. *Інтернаціоналізація* має різні рівні вияву (рис. 1.4). На макрорівні інтернаціоналізація являє собою процес розширення та поглиблення світогосподарських зв'язків завдяки підвищенню міжнародної мобільності факторів і результатів виробництва. Кількісно це характеризується випереджальними темпами зростання міжнародної торгівлі та інвестицій порівняно зі зростанням світового валового внутрішнього продукту.

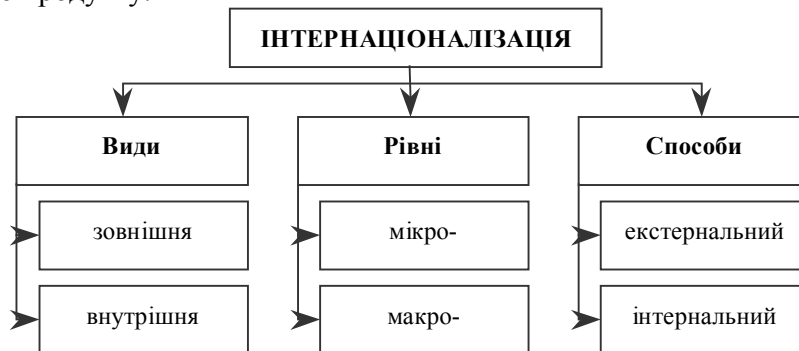


Рис. 1.4. Структура інтернаціоналізаційного процесу

На мікрорівні інтернаціоналізація являє собою процес залучення фірми до міжнародних операцій, якому притаманний стадійний характер.

Існують два способи інтернаціоналізації — екстернальний та інтернальний. *Екстерналізація* — процес розширення міжнародної діяльності фірм за допомогою використання конкурентних переваг партнерів на іноземних ринках. *Інтерналізація* — процес створення транснаціональними структурами внутрішньо-корпоративних ринків через організацію власних філіалів, дочірніх компаній, а також за допомогою набуття контролю над фірмами, що вже діють.

З позиції національної економіки вирізняють внутрішню та зовнішню інтернаціоналізацію (табл. 1.15).

Як правило, вирізняють три основних етапи інтернаціоналізаційного процесу: початковий, локальної ринкової експансії та транснаціональний. На стадії *початкової інтернаціоналізації* національні економіки взаємодіють на основі розвитку традиційних форм міжнародних економічних відносин — міжнародної торгівлі, міжнародного руху капіталу та робочої сили. Ці форми реалізуються відносно автономними національними суб'єктами господарювання, а їх регулювання відбувається переважно на національному рівні, хоч і з координаційною роллю міжнародних організацій.

Таблиця 1.15

ДУАЛІСТИЧНА СУТНІСТЬ ПРОЦЕСУ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

Форма МЕВ	Внутрішня інтернаціоналізація	Зовнішня інтернаціоналізація
Міжнародна торгівля	Імпорт товарів і послуг	Експорт товарів і послуг
Міжнародний рух капіталу	Імпорт підприємницького і позичкового капіталу	Експорт підприємницького і позичкового капіталу
Міжнародна міграція робочої сили	Імміграція	Еміграція
Міжнародні валютно-фінансові відносини	Валютні надходження з-за кордону	Валютні платежі за кордон

Рівень початкової інтернаціоналізації визначається: з якісного боку — мірою залучення національної економіки до системи міжнародних економічних відносин; з кількісного — питомою вагою і значущістю міжнародної складової у формуванні результатів економічної діяльності. Наприклад, у деяких країнах у структурі їх міжнародних економічних відносин переважає торгівля товарами, хоч одночасно вони можуть перебувати поза міжнародними потоками капіталу і через слабкість своєї національної грошової одиниці залишаються фактичними аутсайдерами світової системи валютних відносин.

Інші країни одночасно з торгівлею провадять активну міжнародну інвестиційну діяльність і об'єктивно залучаються до міжнародних валютно-фінансових відносин. Для таких країн кількісні показники інтернаціоналізації розраховуються як відношення експорту (імпорту) товарів, послуг, капіталу, робочої сили, доходів від валютних операцій до ключових показників макроекономічної динаміки. Масштабна експортно-імпортна та активна міжнародна інвестиційна діяльність країн формують об'єктивні передумови транснаціоналізації їхніх національних економік. За таких умов суттєво зростає роль міждержавного співробітництва.

Коли динамічно розвиваються процеси транснаціоналізації (на основі мікроінтеграції) і створюються торговельні інтеграційні угруповання (зони преференційної та вільної торгівлі, митні союзи), національні економіки вступають у стадію *локальної інтернаціоналізації*. Відповідно, доповнюються й кількісні показники рівня інтернаціоналізації (кількість ТНК, масштаби і результати їхньої закордонної діяльності, коло й ефективність участі країни в торгових блоках та ін.).

На стадії *транснаціональної інтернаціоналізації* перебувають країни, для яких характерними є домінуюча роль ТНК у міжнародній економічній діяльності та взаємодія з іншими країнами в межах зрілих регіональних інтеграційних угруповань (зони вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз).

Цілком закономірним є факт, що національні економіки різних за соціально-економічним розвитком країн світу перебувають на різних стадіях інтернаціоналізаційного процесу. Зауважимо, що саме транснаціоналізація є матеріальною

основою сучасних регіональних інтеграційних процесів, в які найбільш активно залучені країни-лідери світової економіки (рис. 1.5), формуючи в такий спосіб «триаду» світогосподарської системи (США — ЄС — Японія).

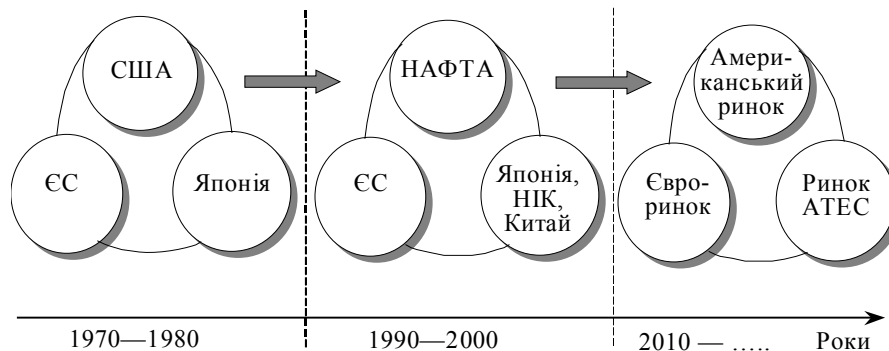


Рис. 1.5. Динаміка інтернаціоналізації і формування континентальних інтеграційних об'єднань

З поглибленням в умовах глобалізації інтернаціоналізаційних тенденцій у суспільно-економічному розвитку відбуваються суттєві трансформації функцій основних суб'єктів світової економічної системи. Держава, як управлінська підсистема, втрачає можливість ефективно використовувати традиційні важелі макроекономічного регулювання економічних і валютно-фінансових процесів (імпортні бар'єри та експортні субсидії, курс національної валюти, ставка рефінансування центрального банку, оподаткування, соціальна політика, трудове законодавство, освіта, професійна підготовка кадрів). Наслідком цього є деяке послаблення національного економічного суверенітету країн.

Закономірним результатом перманентного поглиблення інтернаціоналізації є розвиток регіональної, а в майбутньому і глобальної економічної інтеграції.

1.5. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ТА РІВНІ ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ У ХХІ ст.

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) — одна з найважливіших сфер сучасного етапу розвитку людської цивілізації, яка являє собою систему різноманітних господарських відносин між країнами світу, їх суб'єктами господарювання, а також міжнародними економічними організаціями і фінансовими центрами. Становлення і розвиток цих відносин — безпосередній результат поступової інтернаціоналізації виробництва, формування єдиної світової економічної системи.

Якщо в доглобалізаційний період участь країн у міжнародних економічних відносинах розглядалась ними лише як додатковий фактор виробництва конкурентоспроможної продукції, то за умов глобалізації зовнішньоекономічне спів-

робітництво в різних його формах стає основним фактором забезпечення міжнародної конкурентоспроможності країни в цілому. Крім того, участь країн у міжнародному економічному спілкуванні дозволяє їх населенню користуватися широким асортиментом високотехнологічних товарів та послуг, які продукуються іншими державами.

Міжнародні економічні відносини мають соціальну і техніко-економічну природу. З одного боку, їх характеризує форма власності на засоби виробництва, що визначає специфіку міжнародної торгівлі, виробничого, науково-технічного співробітництва різних країн, їхніх валютно-фінансових та кредитних відносин. З другого боку, вони являють собою загальні відносини щодо міжнародного поділу праці та загального взаємного обміну економічною діяльністю у формі міжнародної виробничої та науково-технічної кооперації, еквівалентного обміну результатами праці, безпосередніх міжнародних зв'язків, управління співробітництвом.

При цьому соціально-економічний і техніко-економічний аспекти МЄВ утворюють діалектичну єдність. У результаті посилення взаємозалежності господарської діяльності країн на сучасному етапі роль міжнародних економічних відносин у розвитку національних економік невідмінно зростає.

Участь країн у міжнародних економічних відносинах значною мірою залежить від природно-кліматичних і демографічних факторів. Так, наприклад, в одних країнах існують сприятливі природно-кліматичні умови для розвитку сільського господарства й експорту його продукції, в інших — значні запаси мінеральних та енергетичних ресурсів (нафти, газу, вугілля тощо), що сприяє їхній відповідній міжнародній спеціалізації.

Відмінності країн у забезпеченні трудовими ресурсами дають їм змогу знижувати витрати виробництва завдяки розміщенню трудомістких видів виробництва в країнах, які мають надлишок трудових ресурсів.

За умов глобалізації економіки найсуттєвішу роль в участі країн у міжнародних економічних відносинах відіграють науково-технічні і виробничі фактори. Країни, котрі донедавна були в основному експортерами товарів широкого вжитку, сьогодні освоюють сучасні види виробництва і починають конкурувати з провідними товаровиробниками світу. У цілому нової якості міжнародним економічним відносинам нині надає інформатизація та широке використання електронних засобів зв'язку під час укладання комерційних, інвестиційних, трудових, трансакційних та фінансових угод.

Щодо структури сучасних міжнародних економічних відносин, то вона охоплює такі *форми*:

- міжнародну торгівлю — обмін товарами і послугами між державно оформленими національними економіками;
- міжнародний рух капіталу — переміщення капіталу між країнами світу в пошуках найвигідніших сфер вкладання;
- міжнародну трудову міграцію — переміщення працездатного населення між країнами, викликане причинами переважно економічного характеру;
- міжнародні валютно-фінансові відносини — закріплені міжнародними угодами форми організації валютних відносин, які опосередковують і спри-

яють реалізації всіх інших форм МЕВ, забезпечуючи систему міжнародних розрахунків.

Усі форми міжнародних економічних відносин взаємозалежні. Зрушення в міжнародній торгівлі, кооперації, безпосередніх економічних зв'язках між суб'єктами господарювання, в управлінні співробітництвом, які визначаються змінами в суспільному поділі праці, а також в окремих національних економіках, у свою чергу, обумовлюють масштаби, напрями та механізми міжнародної спеціалізації та кооперування.

Така сама тісна взаємозалежність існує також між міжнародною торгівлею, кооперацією, прямими зв'язками і міжнародним управлінням, які загалом являють собою єдиний процес взаємного обміну у світовій економіці. Зокрема, безпосередні міжнародні зв'язки (інформаційний обмін, обмін досвідом, консультації, спільне за участі іноземних партнерів проведення маркетингових досліджень ринків) широко використовуються також у торговельних відносинах, у міжнародній кооперації, у створенні спільних підприємств, у сфері управління.

Усі названі раніше форми міжнародних економічних відносин здійснюються і розвиваються на *різних рівнях*. Залежно від міри, масштабів і регулярності взаємодії суб'єктів господарювання МЕВ реалізуються на рівні:

— контактів — найпростіших економічних зв'язків, які мають епізодичний характер і регулюються переважно одиничними угодами;

— взаємодії — стійких економічних зв'язків на основі міжнародних угод і домовленостей, що укладаються на тривалий час;

— співробітництва — стійких економічних зв'язків на основі спільних, попередньо вироблених і узгоджених намірів, закріплених довгостроковими угодами і домовленостями;

— інтеграції — зближення і взаємодії національних економік двох або кількох країн на основі проведення ними узгодженої торговельно-економічної політики.

Водночас залежно від сфери діяльності суб'єктів господарювання міжнародні економічні відносини можуть реалізовуватись також на рівні:

- мікро- — на рівні суб'єктів (насамперед ТНК);
- мезо- — на рівні галузей;
- макро- — на рівні країн;
- мета- — на рівні регіональних угруповань.

В останні десятиліття в результаті дії чинників економічного розвитку як національного, так і регіонального та глобального характеру, дедалі очевиднішим стає превалювання таких рівнів МЕВ, як співробітництво та інтеграція, а також макро- та метарівень за одночасного зростання ролі ТНК.

Сучасні МЕВ розвиваються згідно з певними принципами. Найбільш важливими загальними принципами міжнародних економічних відносин є:

— еволюційність розвитку відповідно до об'єктивних економічних законів;

— системність, тобто розвиток МЕВ як системи взаємозв'язаних елементів і зв'язків, коли зміни в одному елементі обов'язково приводять до змін в іншому елементі та всій системі в цілому;

— еквівалентність обміну, тобто взаємовигідність міжнародних економічних відносин для всіх їх учасників.

Крім того, на національному рівні, на дво- і багатосторонній основі, міжнародними організаціями або в рамках міжнародних інтеграційних угруповань формулюються й узгоджуються принципи МЕВ, які мають специфічний характер як за суттю, так і за сферою поширення і застосування.

Універсальний характер мають принципи міжнародних відносин Організації Об'єднаних Націй (ООН): суверенітет; територіальна цілісність і політична незалежність держав; суверенна рівність усіх держав; ненапад і невтручання; взаємна і справедлива вигода; мирне врегулювання суперечок; рівноправ'я і самовизначення народів; усунення несправедливості, що виникла внаслідок застосування сили і позбавляє націю можливостей для її нормального розвитку; добросовісне виконання міжнародних зобов'язань; поважання прав людини і основних свобод; відсутність прагнення і гегемонії до сфер впливу; сприяння міжнародній соціальній справедливості; міжнародне співробітництво з метою розвитку; вільний доступ до моря і від нього для неморських країн.

Україна, додержуючись перелічених універсальних принципів міжнародного співіснування, закріпила їх у своєму законодавстві:

— суверенітет народу України, що полягає: у виключному праві самостійного та незалежного здійснення економічної діяльності на своїй території; обов'язку України неухильно виконувати всі свої угоди і зобов'язання у галузі МЕВ;

— свобода зовнішньоекономічного підприємництва, що полягає: у праві суб'єктів добровільно вступати у зовнішньоекономічну діяльність і здійснювати її у будь-яких формах; обов'язку додержуватись під час здійснення цієї діяльності порядку, встановленому законами України; виключному праві власності суб'єктів на всі одержані ними результати;

— юридична рівність і недискримінація, що полягають: у рівності перед законом усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі держави; забороні дискримінаційних дій держави стосовно до суб'єктів за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками; неприпустимості обмежувальної діяльності, не передбаченої законодавством України;

— верховенство закону, що полягає: у законодавчому регулюванні зовнішньоекономічної діяльності; забороні застосування підзаконних актів, що створюють менш сприятливі, ніж передбачені законами, умови зовнішньоекономічної діяльності;

— рівний захист інтересів українських та іноземних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності як в Україні, так і за її межами, а також захист державних інтересів України згідно з законами України та нормами міжнародного права;

— еквівалентність обміну, неприпустимість демпінгу під час увезення та вивезення товарів.

Розширенню масштабів і динамізації міжнародних економічних відносин, які характерні сьогодні для всіх їх форм, сприяють зростаюча відкритість національних економік, лібералізація міждержавного руху товарів, капіталу, робочої сили та послуг, політичні зміни на карті світу з утворенням нових держав —

самостійних суб'єктів МЕВ, а також науково-технічний прогрес, під впливом якого відбувається суттєве розширення асортименту продукції, що залучається в міжнародний обмін.

Сучасні міжнародні економічні відносини характеризуються високою мірою інноваційності. Вона виявляється не тільки в чимраз більшому залученні до зовнішньоторговельного обігу країн наукомісткої продукції та високотехнологічних послуг, але й у дедалі частішому використанні під час здійснення операцій на світових товарних, валютних і фінансових ринках таких інноваційних інструментів, як депозитарні розписки, свопи, кредитні деривативи, конвертовані облігації, форвардні контракти та ін. Інновації, зокрема фінансові, дозволяють диверсифікувати і знижувати ризики, дають можливість компаніям проникати на товарні й фінансові ринки раніше недоступних країн, а інвесторам — обходити податкове законодавство тощо.

Ще однією відмітною рисою міжнародних економічних відносин на нинішньому етапі їх розвитку є значне розширення їх учасників. Попри те що основними учасниками МЕВ залишаються фірми з різними формами власності і різні за розмірами, з-поміж яких домінують ТНК, у ХХІ ст. до даного процесу активно долучились уряди держав. Вони здійснюють цільові закупівлі великих партій товарів, реалізують на зовнішніх ринках різноманітні послуги, беруть участь у міжнародних проектах на основі кооперації й науково-технічного співробітництва, здійснюють кредитування і фінансування багатьох зовнішньоекономічних операцій.

Активно долучились до міжнародної економічної діяльності й фінансові інститути, участь яких раніше була обмежена, як правило, національним законодавством. Це стосується фондових і товарних бірж, страхових компаній, інвестиційних, трастових і хедж-фондів.

Вкрай важливу роль в інтегративному переплетінні різних форм МЕВ відіграє розвиток транспортної, кредитно-фінансової та комунікаційної інфраструктури світового господарства.

Отже, можемо констатувати, що нове тисячоліття розпочалося з глибоких якісних і кількісних змін, що їх зазнала система міжнародних економічних відносин під впливом не тільки економічних, але й значною мірою політичних факторів.

1.6. ВПЛИВ СЕРЕДОВИЩА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН НА БІЗНЕС-ДІЯЛЬНІСТЬ

Розвиток міжнародних економічних відносин, їх динаміка й ефект для кожного із суб'єктів (державних структур, інтеграційних об'єднань, міжнародних економічних організацій, ТНК і ТНБ) багато в чому залежать не тільки від потенціалу цих суб'єктів та їх мотиваційних цілей, але й від зовнішніх факторів, які безпосередньо або опосередковано впливають на їх діяльність. Саме сукупність зовнішніх умов і чинників політичного, економічного, правового,

соціально-культурного й інфраструктурного характеру дістала назву *середовище розвитку системи міжнародних економічних відносин*. Воно являє собою своєрідну ауру, яка супроводжує й опосередковує міжнародний бізнес, пов'язаний з пересуванням через національні кордони ресурсів, товарів, послуг, інформації, капіталу та робочої сили.

Якщо суб'єкт господарювання розпочинає свою виробничу, комерційну чи інвестиційну діяльність, то він повинен урахувати зовнішнє середовище і його вплив на стратегію поведінки фірми на світовому ринку.

Закономірністю сучасного етапу розвитку національних економік є дедалі зростаючий вплив на них зовнішнього середовища, що підтверджує домінування серед концепцій економічного розвитку теорії «відкритої економіки». Ефективне функціонування відкритих моделей національних економік полягає, з одного боку, в їх можливості використовувати зовнішні джерела і ринки для національного розвитку, а з другого — у здатності протистояти несприятливій міжнародній кон'юктурі, особливо в періоди світових криз. Як показує світовий досвід, цього досягають насамперед країни з прогресивною структурою економіки, розвинутим фінансовим сектором, з оптимальними пропорціями виробничої й невиробничої сфер та збалансованою системою ринкової саморегуляції та державного регулювання.

До групи факторів, які безпосередньо впливають на характер взаємовідносин учасників МЄВ, слід віднести економічну поведінку постачальників, споживачів їх продукції і послуг, конкурентів, дію законів та установ державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, валютний курс та ін.

Щодо опосередкованих факторів, то, хоч вони й не справляють безпосереднього впливу на дії суб'єктів МЄВ у реальному часі, але відіграють вельми важливу роль стимулювання всіх форм міжнародних економічних зв'язків на всіх рівнях їх реалізації. До цих умов і чинників належать: стан економіки країн, рівень демократизації суспільного життя та політичних свобод, правова та загальна культура, соціальна атмосфера, національні традиції тощо.

Досконале знання конкретного середовища та його особливостей у країновому чи регіональному розрізі може спонукати до нарощування присутності іноземного капіталу, інвестицій, великих потоків товарів у даному географічно-регіональному просторі та вмілого пристосування до його вимог з боку міжнародних учасників комерційної, фінансової чи підприємницької діяльності. І навпаки, брак позитивних оцінок середовища або невірогідна інформація про його характер і стан можуть призвести до високих ризиків та втрат міжнародного бізнесу на території даного сегмента світового ринку.

Найбільш загальні умови міжнародних економічних відносин формує *політико-правове середовище*. Характеризуючи його, зазначимо, що саме в МЄВ взаємозв'язок політики й економіки — найтісніший, оскільки політичний клімат і довіра між країнами визначають режим міждержавного економічного співробітництва — від торговельних преференцій та економічної інтеграції до запровадження жорстких тарифних і нетарифних бар'єрів, ембарго, бойкотів, блокад і ведення торгових війн. Більше того, з політичних мотивів можлива на-

віль самоізоляція (автаркія) країни або групи країн, яка зіштовхує їх на узбіччя світогосподарських процесів.

Держава, виступаючи в ролі суб'єкта міжнародних економічних відносин, формує договірно-правову базу дво- і багатостороннього співробітництва з іншими країнами, міжнародними організаціями та інтеграційними союзами. Саме тому зовнішньоекономічна політика держав у сучасному світі має бути спрямована не тільки на захист своїх національних інтересів, але й на їх максимальну гармонізацію з країнами-партнерами з метою усунення політичної недовіри, загроз воєнної, економічної, фінансової, екологічної криз.

Провідною тенденцією у формуванні сучасного політико-правового середовища є демократизація суспільних відносин, яка визначається політичною моделлю, притаманною кожній країні. Так, недемократичність режимів у деяких країнах світу (авторитаризм чи політична диктатура) суттєво обмежує їх залучення до міжнародних економічних зв'язків та формує негативний міжнародний імідж держав у очах світової громадськості та інвесторів.

Ключовими критеріями ефективності політико-правового середовища в країнах є рівень їх політичної стабільності, законодавчі гарантії збереження їхнього капіталу, власності та захист інтересів іноземних партнерів. Підтвердженням цього є, зокрема, той факт, що в період «холодної війни» між країнами, що належали до протилежних суспільно-політичних таборів, економічні контакти між ними були зведені до мінімуму, обмежувались лише критичним імпортом, а руху інвестиційно-кредитного капіталу та міграції трудових ресурсів взагалі не було.

Яскравим свідченням вирішальної ролі політичних передумов у економічній взаємодії країн є процеси регіональної інтеграції, які не можуть відбуватись без політичної конвергенції країн-учасниць, ідентичності їхніх політичних режимів, стратегій і демократичних цінностей. Від політичної влади також залежать правила економічної гри між учасниками МЄВ, їх зміна, коригування та вдосконалення.

Характеризуючи *економічне середовище МЄВ*, слід зауважити, що воно вміщує такі невід'ємні компоненти, як структуру економіки, тип економічної системи, а також її ефективність і орієнтацію. Саме від того, який тип економічної системи (доіндустріальний, індустріальний чи постіндустріальний) превалює в країні, залежить міра її залучення в систему міжнародного поділу праці. Так, найбільш розвинені країни світу беруть нині найактивнішу участь у міжнародному науково-технологічному обміні, інвестиційних проектах, а також здійснюють найбільші поставки високотехнологічної продукції та послуг на світові ринки. Водночас країни із сировинною спеціалізацією виконують роль постачальників паливно-енергетичних та мінеральних ресурсів.

Тож експортно-імпортна орієнтація країн у глобальному світі притаманна країнам як з диверсифікованою структурою економіки, так і з монокультурною структурою, хоч ефект такого міжнародного співробітництва різний. Загалом ці відмінності є головним фактором зовнішньоекономічного впливу на суб'єктів операцій на світовому ринку; вони визначають вибір лише форм і напрямів сво-

єї діяльності згідно зі специфікою економічного потенціалу власної країни та конкретних потреб партнерів. Ці потреби також визначаються особливістю таких самих потенціалів їх держав.

З-поміж факторів *соціально-культурного середовища*, на які необхідно зважати в процесі реалізації різноманітних форм міжнародних економічних відносин у зарубіжних країнах, виокремлюють мотивацію їх населення до праці, освіту і виховання, комунікативні властивості, культуру праці та екологічну культуру. Загалом культура трактується як панівна в суспільстві система цінностей, звичаїв та засадничих настанов, що поділяються всім або абсолютною більшістю населення.

Вплив соціально-культурного середовища на сферу міжнародного бізнесу обумовлений передусім відмінністю культурних орієнтацій його суб'єктів, яка склалась у результаті тривалого історичного розвитку різних націй та народів. Так, підприємцям, які організують свій бізнес у розвинутій постіндустріальній ринковій системі, притаманні такі риси, як інноваційний пошук, ризиковість, самореалізація індивіда та ін. Навіть за умов глобалізації, незважаючи на посилення певної однотипності національних моделей соціокультурного середовища, кожна з них характеризується своєю специфікою та особливостями.

Загалом же на сьогодні на Землі утворились кілька регіонів, які характеризуються певним усталеним типом культури: Західна Європа, Східна Європа, Північна Америка, Латинська Америка, Далекий Схід, Південна Азія, Арабомусульманський Схід, Тропічна та Екваторіальна Африка. З урахуванням крос-культурного середовища відповідних країн в їх рамках сформувались певні типи ділових культур народів світу з поглядом мотивації до праці:

— збалансована мотивація до праці (матеріальна мотивація, умови і зміст праці, участь у прийнятті рішень, залучення до командної роботи), коли вона врівноважується нетрудовою мотивацією (розваги, дружнє спілкування, родинне життя, участь у громадських справах, виконання релігійних вірувань). Така форма мотивації до праці характерна для США, Канади, Австралії та Нової Зеландії;

— переважно трудова мотивація — Японія, Китай, Ізраїль, пострадянські країни;

— переважно нетрудова мотивація — Великобританія, Німеччина, Австрія, Франція.

Що стосується крос-культурних відмінностей у професійному розвитку персоналу різних країн, то вони пов'язані насамперед з особливостями національних систем освіти, від яких, своєю чергою, залежать професійні базові вміння і навички, а також ставлення людей до праці. Крос-культурні відмінності в навчанні та професійному розвитку працівників обумовлені також роллю органів державної влади та специфікою національного законодавства в даній галузі. Наприклад, у країнах з розвинутою ринковою системою держава, беручи на себе основний фінансовий тягар щодо підготовки та перепідготовки кадрів, формує єдиний механізм забезпечення зайнятості через взаємодію держави та підприємств, їх кооперацію з навчальними закладами, а також акумулювання та перерозподіл коштів підприємств з метою підготовки та перепідготовки робочої

сили. При цьому взаємодія держави і підприємств передбачає використання різного інструментарію: фінансування, податкової політики, регулювання соціального страхування, створення інформаційної та правової інфраструктури.

На економічній поведінці суб'єктів господарювання різних країн відбиваються також їхні історичні традиції та специфіка національної культури. Саме ці фактори визначають рівень взаємної довіри контрагентів різної національної належності, їх поступливість на переговорах, а також сумлінність у виконанні контрактних зобов'язань. Так, скажімо, релігійні настанови ісламу чи іудаїзму обумовлюють товарну структуру їхнього імпорту, перш за все в частині продуктів харчування та напоїв.

Водночас релігійні постулати, які панують у тій чи іншій країні, можуть справляти безпосередній вплив на функціонування економічних і фінансових інститутів. Як приклад можна навести ісламську фінансову систему, яка забороняє невинуватий приріст капіталу в результаті здійснення кредитних або торговельних операцій. Так, функцією ісламських банків є, з одного боку, мобілізація фінансових ресурсів, що притаманна банкам у всьому світі як таким, а з другого — ісламські банки, на відміну від західних, значно меншу частину активів розміщують у цінних паперах, а тому їхня діяльність практично не має спекулятивного характеру.

Інвестиційна логіка ісламського банку полягає в нарощуванні суспільної, а не особистої вигоди і базується на ісламських уявленнях про соціальну справедливість, рівність і права власності. З цієї причини більшість кредитів ісламських банків є довгостроковими і надаються на умовах пайової участі, коли дохід за вкладом залежить від результатів діяльності реального сектору економіки, тобто компаній, яким банк надає кредити.

Ще одним потужним механізмом впливу соціокультурного середовища на характер сучасних міжнародних економічних відносин є збереження в багатьох країнах світу родинно-кланової системи бізнесу, на що необхідно зважати під час переговорів про торговельні та інші зовнішньоекономічні угоди. У відносинах із партнерами з мусульманських держав треба брати до уваги, що крім сучасних форм міжнародних розрахунків вони використовують і своєрідну, базовану на традиціях ісламу, форму довірчих розрахунків без реального транскордонного переміщення наявних чи віртуальних грошових коштів за допомогою доручень виплат довіреним особам у різних країнах.

Працюючи в умовах соціокультурного середовища різних країн, транснаціональні корпорації змушені враховувати їхню національну специфіку. Так, для Європи сьогодні характерним є визнання важливої ролі економіки в суспільстві, але відмова від неї як культу. Це є своєрідним поєднанням японського колективізму з американським індивідуалізмом в економічній сфері, яке припускає свободу підприємницької діяльності з відкритим доступом до ресурсів та можливістю самовираження.

За умов глобалізації спостерігається тенденція до уніфікації соціокультурного середовища, про що свідчить той факт, що його основними рисами стають

професіоналізм, ризиковість, домінування інноваційного підприємництва над традиційним, реалізація стратегії системної конкурентоспроможності, ефективне використання людського ресурсу, прихильність до стандартів міжнародного бізнесу, уніфікованість економічних дій та ін.

Невід'ємним компонентом стратегії стійкого розвитку, яка реалізується нині в розвинених країнах світу, є забезпечення високих екологічних стандартів людської життєдіяльності. З огляду на це вагоме значення в характеристиці соціокультурного середовища відведено оцінці рівня екологічної культури. Так, найвищі екологічні стандарти сформувались на сьогодні в скандинавських країнах, які на практиці реалізують політику зменшення екодеструктивного впливу процесів виробництва та споживання товарів і послуг, а їх населення відчуває високу відповідальність як стосовно до природи, так і перед майбутніми поколіннями.

Якщо характеризувати вплив екологічних стандартів на економічні процеси, то маємо зазначити, що в сучасному світовому економічному просторі екологічно чистої та безпечної види промислового виробництва, а також наукомісткі та інформаційно насичені виробництва концентруються в країнах-лідерах, а енергомісткі, екологічно брудні та трудомісткі — перебазовуються у відсталі держави.

Важливе значення для ефективного розвитку МЄВ має їх *інфраструктурне середовище*, під яким розуміють систему транспортних, енергетичних, логістично-складських та інформаційно-комунікаційних мереж, а також інститутів, що забезпечують реалізацію форм міжнародної економічної діяльності. Без адекватного потребам сучасного світогосподарського розвитку їх стану сьогодні неможливо забезпечити ефективного функціонування всіх форм економічної взаємодії між партнерами з різних держав. Не випадково, що високий рівень залучення у світогосподарські процеси завжди демонстрували країни з розвинутими транспортними та комунікаційними зв'язками. Так, саме прокладення в Європі швидкісних залізничних і автомобільних магістралей стало рушійною силою стрімкого нарощування обсягів взаємної торгівлі на цьому континенті.

Потужного імпульсу поглибленню міжнародного економічного співробітництва наприкінці ХХ ст. надало створення сучасної інформаційно-комунікаційної системи, яка базується на можливостях Інтернету, супутникового зв'язку та ін. Це дало можливість суттєво поліпшити інформаційну забезпеченість суб'єктів МЄВ, які в режимі он-лайн можуть одержати будь-яку необхідну інформацію про поточну ситуацію та тенденції змін на світових ринках товарів, послуг, капіталу, фінансів.

Крім того, всебічна електронізація економіки, широке використання комп'ютерної техніки в поєднанні із сучасними засобами зв'язку дають змогу ефективно управляти підприємствами, які розміщені в різних країнах світу. Найновіші засоби зв'язку створюють принципово нові можливості для збуту продукції, діяльності торговельних посередників (електронна торгівля), міжнародного грошового обігу, а також налагодження ефективних маркетингово-логістичних комплексів на території різних країн світу.

В останні десятиліття витрати на обчислювальні потужності комп'ютерної техніки знижуються в середньому на 30 % щороку, а дешева й ефективна мережа комунікацій дозволяє міжнародним фірмам і компаніям розмішувати різноманітні компоненти виробничого процесу в різних країнах, зберігаючи при цьому тісні контакти. Сучасні інформаційні технології також суттєво зменшили потребу в безпосередніх фізичних контактах між виробниками і споживачами товарів і послуг, а також перетворили низку послуг на об'єкти торгівлі. Будь-який вид діяльності — від розроблення програмного забезпечення до купівлі авіаквитків — можна здійснити в будь-якій точці планети, пов'язаній з головним офісом через супутник і комп'ютерні мережі.

Особливе значення сучасні міжнародні комунікації мають для системи розрахунків між партнерами з різних держав. Замість тривалого очікування необхідних документів за цими розрахунками тепер можна миттєво одержати їх через відповідну комп'ютерну мережу, і це набагато прискорило весь процес міжнародного обміну товарами та послугами.

Відомо, що на початку XX ст. стрімкий розвиток інтернаціоналізації був забезпечений запровадженням досконаліших засобів транспорту. На початку XXI ст. в транспортній галузі досягнутий колосальний прогрес (застосування великотоннажних суден, поліпшення якості залізничних перевезень, контейнерові перевезення та ін.). Нарешті, поряд з удосконаленими пасажирськими літаками, дедалі більше стали використовуватись широкофюзеляжні лайнери, які здатні не тільки перевозити одночасно кілька сотень пасажирів, але й здійснювати перевезення промислових деталей і вузлів. Тож подібні можливості сучасних авіаційних перевезень ще тісніше зближують підприємства, розміщені в різних країнах, і дозволяють у разі потреби буквально за кілька годин доставляти необхідні деталі, машини та механізми.

Ключовою рисою інфраструктурного середовища МЄВ є здійснення великомасштабних обсягів капіталовкладень у будівництво і підтримання в належному стані його об'єктів, що з огляду на довгостроковість їх окупності та низьку ефективність нарощування національних інфраструктурних потужностей потребує постійної координації держав у цій галузі на регіональному та наднаціональному рівнях. Яскравим прикладом цього є Європейський Союз, де на сьогодні реалізується єдина транспортна політика, яка включає, зокрема, механізми щодо лібералізації внутрішніх перевезень країн-учасниць, регулювання автотранспортних перевезень, уніфіковане ціноутворення на транспортні послуги, регулювання технічних стандартів, гарантування транспортної безпеки та ін.

Відмітною ознакою нинішнього етапу світогосподарського розвитку є поступове формування глобальної інфраструктурної мережі, яка, з одного боку, охоплює національні інфраструктурні системи, а з другого — об'єкти невиробничої сфери наднаціонального типу: трубопроводи, трансконтинентальні залізничні та автомагістралі, міждержавні системи енергозабезпечення, логістично-складські центри регіонального, а іноді й глобального значення.

1.7. ОРГАНІЗАЦІЯ, СУБ'ЄКТИ І ВИДИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Матеріальним втіленням сучасних міжнародних економічних відносин є міжнародна економічна діяльність суб'єктів господарювання (насамперед підприємств), спрямована на одержання прибутку переважно за рахунок зовнішніх факторів. При цьому зазначимо, що в кожній країні є підприємства, діяльність яких обмежена національним ринком, хоча частка таких підприємств має тенденцію до зменшення. Досить представницьку групу становлять підприємства з орієнтацією як на національні, так і на міжнародні ринки. І, нарешті, існують фірми, які працюють виключно на зовнішній ринок.

Отже, у найбільш широкому розумінні *міжнародна економічна діяльність (МЕД)* являє собою сукупність практичних дій щодо реалізації всіх форм міжнародних економічних відносин з боку фізичних та юридичних осіб, держав та організацій. Вона охоплює всі форми господарювання, до яких залучаються різнонаціональні за походженням або місцем свого перебування кооперанти, агенти підприємницької та регулятивної діяльності. Саме вони є *суб'єктами МЕД*, тобто її учасниками, які здатні відносно незалежно діяти з метою реалізації своїх економічних інтересів. А сам процес міжнародної економічної діяльності виникає тоді, коли відбувається перетинання кордонів митних територій такими реальними об'єктами, як товари, послуги, капітал, сировинні ресурси, робоча сила.

Що стосується *фізичних осіб*, то вони наділені право- і дієздатністю та виступають у МЕД переважно як індивідуальні комерсанти або підприємці.

У ролі *юридичних осіб* міжнародної економічної діяльності виступають бізнес-структури, які володіють майном та діють від імені колективу в межах своїх майнових зобов'язань. У міжнародній економічній практиці найбільш поширеними організаційно-правовими формами юридичної особи є товариства (повні та командитні), товариства з обмеженою відповідальністю й акціонерні товариства.

Держави беруть участь у міжнародних відносинах як безпосередньо, так і через регулювання діяльності інших суб'єктів. Зовнішньоекономічну політику вони здійснюють на основі двох принципів: протекціонізму або фритредерства. Перший принцип передбачає жорсткий контроль держави над зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання. Фритредерство — це концепція і напрям економічної політики, що передбачає свободу торгівлі і невтручання у підприємницьку діяльність. Проведення такої політики сприяє активній участі країни в міжнародному поділі праці, створюючи ліберальні умови для відносин національних виробників з їхніми закордонними партнерами.

Міжнародні організації беруть участь у МЕД залежно від мети створення, завдань і напрямків діяльності (рис. 1.6). Багато міжнародних організацій, акумулюючи значні кошти і маючи відповідні повноваження, істотно впливають як на розвиток тієї чи іншої сфери міжнародної діяльності, так і на національний економічний розвиток.



Рис. 1.6. Різновиди міжнародних організацій

Найбільш важливу регулятивну роль стосовно до тих чи інших форм міжнародної економічної діяльності відіграють постійно діючі міжурядові організації спеціальної компетенції. Так, після Другої світової війни визначальну роль у розвитку міжнародної торгівлі відігравала ГАТТ (Генеральна угода з тарифів і торгівлі), а з 1995 р. цю роль перебрала на себе СОТ (Світова організація торгівлі).

Розвиток сучасної валютної системи інституціонально забезпечується Міжнародним валютним фондом (МВФ). Проблеми міжнародної трудової міграції регулюють Міжнародна організація праці (МОП) та Міжнародна організація міграції (МОМ). Майже всі впливові міжнародні організації функціонують у структурі ООН. Важливу роль відіграють інші спеціалізовані організації, установи і фонди ООН, зокрема Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) тощо. Крім того, в останні десятиліття були засновані міжнародні організації нового типу, серед яких слід назвати Організацію економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), яка об'єднує 30 найбільш розвинених країн світу, на частку яких припадають дві третини світового виробництва. ОЕСР зорієнтована на досягнення швидкого економічного розвитку за підтримання фінансової стабільності, вільну торгівлю та забезпечення сприятливих умов для прогресу країн «третього світу».

Незважаючи на велику кількість суб'єктів, репрезентованих у міжнародній економічній діяльності, найбільші її масштаби здійснюють нині міжнародні підприємства — багатонаціональні корпорації (міжнародні за капіталом та управлінням, а також за сферою діяльності) і транснаціональні корпорації (національні за капіталом та управлінням і міжнародні за сферою діяльності).

Транснаціональні корпорації (ТНК) — це міжнародні фірми, як правило, з акціонерним капіталом, що мають свої господарські підрозділи у двох або більше країнах, управління якими здійснюється з одного або кількох центрів. В основі такого управління — механізм прийняття рішень, котрий дає змогу

здійснювати узгоджену політику і загальну стратегію, розподіляючи ресурси, технології та відповідальність для досягнення результату — одержання прибутку.

Згідно з цим визначенням, а також практикою міжнародного виробництва транснаціональних корпорацій назвемо такі їх *характерні риси*:

— багатонаціональність і наявність головного підприємства (штаб-квартири), розташованого у країні походження капіталу, та закордонних підприємств (дочірніх, філій, представництв);

— наявність виробничої бази за кордоном;

— наявність значної частини активів за кордоном;

— контроль з боку компанії країни походження над усіма дочірніми підприємствами, філіями та представництвами;

— глобалізація міжнародної економічної діяльності.

На сучасному етапі розвитку світової економіки, що характеризується формуванням глобальних ринків факторів виробництва, товарів, послуг, капіталу, переважна кількість ТНК перебувають у приватній власності. Але в результаті масового державного втручання у 2008—2009 рр. у сектори банківських і фінансових послуг з метою стабілізації національних економік уряди деяких розвинених країн стали найбільшими або навіть єдиними акціонерами низки потужних ТНК. Крім того, у деяких галузях (особливо в пов'язаних з видобутком природних ресурсів та в сільському господарстві) деякі великі державні підприємства і фонди країн, що розвиваються, також розширюють операції за кордоном за допомогою здійснення прямого інвестування.

Головними елементами стратегії міжнародної економічної діяльності транснаціональних корпорацій є зниження ризику функціонування нових потужностей, одержання нових джерел сировини або нової виробничої бази, пристосування до процесу скорочення життєвого циклу продукції, підвищення ефективності маркетингу, створення нових каналів торгівлі, проникнення на конкретний географічний ринок, набуття управлінського досвіду на нових ринках і т. ін.

Для країн базування ТНК позитивними результатами їхньої діяльності є:

— збільшення виробничих потужностей та ресурсів, а також вдосконалення передової технології й управлінського досвіду, підвищення кваліфікації трудових ресурсів;

— не тільки поява нових матеріальних та фінансових ресурсів, а й мобілізація і продуктивніше використання вже наявних;

— сприяння розвитку національної науково-дослідної бази;

— стимулювання конкуренції і пов'язаних з нею позитивних процесів (підрип позицій місцевих монополій, зниження цін та підвищення якості продукції, що заміщує як імпорт, так і застарілі товари місцевого виробництва);

— підвищення попиту і ціни на національні (місцеві) фактори виробництва;

— збільшення надходжень у вигляді податків на діяльність міжнародних спільних підприємств.

Водночас окреслимо певні проблеми у відносинах між ТНК і національними економіками:

— імпортовані ресурси працюють для окупності та одержання прибутку, який потім репатріюється. У довгостроковій перспективі вплив коштів через репатріацію прибутку має перевищувати величину первинних вкладень. Тому говорити про зростання виробничого потенціалу країни завдяки діяльності іноземних ТНК можна лише в тому разі, коли ці компанії стимулюють економічний розвиток країни в цілому;

— мета іноземної ТНК може не збігатися з національними інтересами. Нерідко спостерігається дискримінація національного сектору, яка посилюється правовими заходами макроекономічного стимулювання;

— іноземні ТНК як канали передавання технологій часто стають відносно закритими анклавами в національній економіці. Крім того, на практиці країна, на території якої діють ТНК, майже не бере участі у створенні нової технології, а одержує її кінцевий продукт. Передавання частини науково-дослідних робіт буває переважно в низькотехнологічних галузях;

— транснаціональні структури можуть зав'язувати стосунки з місцевою олігополією, стримуючи в такий спосіб розвиток національного підприємництва та поглинаючи фінансові нагромадження в національній та іноземній валютах;

— значні обсяги капіталовкладень одержують, як правило, сировинні галузі, а в обробній промисловості діяльність іноземних ТНК має імпортозаміщувальний ефект;

— нерегульований розвиток ТНК може посилити соціальне розшарування, маргіналізацію країни та її громадян.

Основні види міжнародної економічної діяльності можна класифікувати за сферами її реалізації. Це — міжнародна науково-технічна, інноваційна, інвестиційно-виробнича, комерційна, фінансово-банківська, консалтингова, трудова діяльність за кордоном, діяльність у сфері економічної дипломатії, інформаційна діяльність.

Щодо *міжнародної науково-технічної діяльності*, то вона провадиться у різноманітних формах і напрямках залежно від напрацьованого країнами досвіду і рівня їх наукового потенціалу. До цього виду міжнародної економічної діяльності можуть залучатись як окремі вчені, інженери, експериментатори, дослідники, докторанти, аспіранти, так і наукові колективи — центри, лабораторії, інститути, університети, асоціації і товариства науковців з різних країн. Ця діяльність забезпечується: через проведення спільних наукових досліджень, технічних і технологічних розробок на основі кооперації, спільних науково-технічних програм; провадження досліджень та розробок за спільними координаційними угодами; виконання робіт, передбачених угодами, однією зі сторін яких є організація іноземної держави або міжнародна організація; спільні дослідження та розробки у міжнародних колективах спеціалістів, міжнародних інститутах та спільних підприємствах; використання власності на науковий та науково-технічний результат на основі договорів між суб'єктами наукової та науково-технічної діяльності; міждержавний обмін науковою та науково-

технічною інформацією, використання об'єднаних міжнародних інформаційних фондів, банків даних; проведення міжнародних конференцій, конгресів, симпозиумів; міждержавний обмін науковими, науково-технічними і викладацькими кадрами, студентами й аспірантами; спільну підготовку спеціалістів; міжнародний трансфер технологій.

Водночас *міжнародна інноваційна діяльність* спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок на інтернаціональному рівні, а також виведення на світовий ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. Її суб'єктами є фізичні або юридичні особи різної національної належності, які провадять інноваційну діяльність, залучають майнові та інтелектуальні цінності, а також вкладають власні чи запозичені кошти в реалізацію інноваційних проектів.

З-поміж численних об'єктів сучасної міжнародної інноваційної діяльності найважливішими є: інноваційні програми і проекти; нові знання та інтелектуальні продукти; виробниче обладнання та процеси; інфраструктура виробництва і підприємництва, організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що здатні суттєво поліпшити структуру і якість виробництва.

Одним з різновидів міжнародної економічної діяльності є *інвестиційно-виробнича*, мета якої — раціональний перерозподіл інвестиційних ресурсів між країнами світу і використання переваг від участі в міжнародному поділі праці на основі формування передового технологічного способу виробництва. Міжнародна інвестиційно-виробнича діяльність відбиває прагнення суб'єкта господарювання однієї країни мати стійкий вплив на діяльність підприємства в іншій країні. Метою такого впливу є встановлення довгострокових відносин між прямим інвестором і підприємством, а також контроль над управлінням ним.

Інвестиційно-виробнича діяльність у міжнародному бізнесі може здійснюватись у формі внесків у статутний капітал, кредитів, одержаних від закордонного співвласника підприємства, або в будь-яких інших формах, включаючи додаткові акції, придбані прямим інвестором, реінвестований дохід, устаткування, передане прямим інвестором організації, та ін.

Регулювання міжнародної інвестиційно-виробничої діяльності здійснюється на основі реалізації інвестиційної політики як комплексу цілей і заходів держави та наднаціональних органів, які визначають основні напрями, джерела та обсяги використання інвестиційних ресурсів у економіці, різні її сфери та галузі. Основними принципами інвестиційної політики є забезпечення конкурентоспроможності країни, оптимізація джерел її зовнішнього фінансування, інноваційна спрямованість інвестицій.

Важливу роль у сучасній міжнародній економічній діяльності відіграє *комерційна діяльність*, що реалізується у формі торговельних операцій між компаніями різних країн і ґрунтується на міжнародному поділі праці. Вона обумовлюється відмінностями у виробничих витратах між країнами і тим, що в них немає деяких товарів і послуг.

У більшості держав багатоцільова комерційна діяльність суб'єктів господарювання являє собою основну ланку їх зовнішньоекономічних зв'язків. При цьому найпоширенішими формами міжнародної комерційної діяльності є комерційні угоди на основі зовнішньоторговельних контрактів. Міжнародна комерційна діяльність передбачає використання різних валют і регулюється державами за допомогою митних тарифів, ліцензування, контингентування, прямого чи непрямого субсидування експорту та ін.

Відносно самостійною формою сучасної міжнародної економічної діяльності є *фінансово-банківська*, яку реалізують нині основні фінансові посередники. Дана діяльність пов'язана із процесами інтернаціоналізації національних фінансових систем країн світу та розвитком економічних відносин з приводу акумулювання, використання та привласнення фінансових ресурсів за межами національних кордонів. Вона набула на сьогодні найбільших масштабів та найвиразніших форм вияву порівняно з глобалізаційними процесами у сфері реальної економіки.

Міжнародна фінансово-банківська діяльність виявляється насамперед в інвестиційно-кредитній діяльності транснаціональних корпорацій і банків, формуванні єдиного планетарного фінансового ринку, дедалі глибшій інтеграції в нього національних фінансових систем країн світу, лібералізації валютних, інвестиційних та кредитних ринків, розширенні доступу різних держав до глобальних фінансових ресурсів, диверсифікації механізмів концентрації інвестиційних ресурсів та синхронізації фінансових криз.

У сучасному світовому господарстві від міри та ефективності інтеграції держав у глобальний фінансово-банківський простір значною мірою залежить успішне розв'язання ними стратегічних завдань національного економічного розвитку. Вони пов'язані з диверсифікацією джерел інвестування їхніх економік, реформуванням соціально-економічних систем, покриттям бюджетних дефіцитів, виконанням боргових зобов'язань за внутрішніми та зовнішніми запозиченнями та ін.

Що стосується *міжнародної консалтингової діяльності*, то її провадять спеціалізовані консалтингові компанії з консультування виробників, продавців, покупців з експертних, технічних і економічних питань. Особлива роль міжнародної консалтингової діяльності в сучасному світовому господарстві пов'язана передусім зі створенням додаткової корисності для суб'єктів господарювання, яка може виявлятися у збільшенні прибутку, зростанні вартості компаній, прирості грошового потоку або підвищенні споживної вартості для окремих видів продуктів, і не пов'язана з трансакційними витратами. Інакше кажучи, діяльність консалтингових компаній спрямована на вдосконалення діяльності підприємств, фірм, компаній та посилення їх конкурентних позицій на світових ринках. Так, управлінський консалтинг у всіх країнах світу перетворився на сьогодні на невід'ємну складову успішного функціонування будь-якої бізнес-структури, а завдяки менеджмент-консалтингу акумулюється, систематизується та використовується в інтересах підприємницького сектору.

Ще однією формою міжнародної економічної діяльності, яка дедалі більше поширюється у світовому масштабі, є *трудова діяльність за кордоном*. Вона виявляється в міжнародному переміщенні робочої сили різної кваліфікації з метою наймання у виробничій та невиробничій сферах. Вона обумовлена, з одного боку, відносним надлишком робочої сили в одних країнах, а з другого — необхідністю покриття дефіциту трудових ресурсів в інших державах. Тобто завдяки трудовій діяльності за кордоном країни з надлишком робочої сили здатні вийти на орбіту глобальних соціально-економічних процесів і долучитись до міжнародних фінансових ринків.

За умов технологічної глобалізації особливо зростає роль використання праці іноземців у високотехнологічних галузях економіки розвинених країн, у наукових лабораторіях і дослідних центрах, кластерах інноваційної діяльності, провідних університетах та у сфері інформаційних послуг. У такому аспекті трудова діяльність за кордоном сприяє нарощуванню інноваційного потенціалу приймаючих країн та забезпечує технологічні відкриття.

Проте в багатьох традиційних галузях та сферах економічної діяльності, у будівництві, гірничій та металургійній промисловості, житлово-комунальному господарстві, транспорті використовуються середньо- та мало-кваліфіковані іноземні працівники. Дуже часто вони перебувають у нелегальному становищі й дискримінуються в економічному, соціальному та політичному плані.

Праця сотень тисяч, а інколи й мільйонів громадян за кордоном формує таке джерело їх власного існування та утримання їхніх родин, що залишилися на батьківщині, як міграційний капітал. Нерідко він є єдиним засобом для підтримання життєдіяльності та працездатності таких людей і може використовуватись як інвестиційний ресурс для розвитку малого та середнього бізнесу, житлового будівництва, фінансування навчання дітей, охорони здоров'я та ін.

Особливістю сучасної трудової діяльності за кордоном є її ротаційний характер, який зазвичай охоплює три і більше років перебування мігранта за кордоном.

Економічна дипломатія — це невід'ємна частина зовнішньоекономічної політики держав. Її сутність полягає насамперед у діяльності державних органів та їхніх підрозділів у реалізації національних економічних інтересів у зовнішній сфері. Економічна дипломатія спрямована на підтримку дипломатичними засобами національних експортерів на міжнародних ринках, координацію зовнішньоекономічної діяльності всіх державних інституцій регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, а також державних організацій і їх представництв за кордоном. Крім того, завдяки економічній дипломатії забезпечується підтримка економічних інтересів національних компаній за кордоном у питаннях торгівлі, інвестицій та пошуку нових перспективних ринків для національного бізнесу.

Практичний інструментарій економічної дипломатії охоплює сукупність міжнародних нормативно-правових, економіко-адміністративних, інституціона-

льних та переговорних важелів, які використовуються під час проведення різного роду бізнесових операцій з іноземними партнерами. Ця діяльність розвивається сьогодні на дво- і багатосторонній основі, а також на різних рівнях.

В останні десятиліття економічну дипломатію широко використовують також авторитетні міжнародні організації (СОТ, МВФ, ООН, ЮНКТАД та ін.) як інструмент міжнародної економічної політики в частині лобіювання окремими країнами своїх інтересів через дипломатичних співробітників у штаб-квартирах та регіональних представництвах даних організацій. При цьому результативність подібних заходів економічної дипломатії прямо залежить як від економічної потужності та впливу даної країни на міжнародні економічні і фінансові процеси, так і від компетентності та кваліфікації дипломатичного корпусу.

Крім того, ефективними формами публічної економічної дипломатії є двосторонні форуми, комісії, фундації, круглі столи, асоціації та консультації, на яких на постійній основі обговорюються найбільш актуальні проблеми міжнародного економічного співробітництва та розробляються рекомендації щодо його дальшого розвитку.

Специфічним видом міжнародної економічної діяльності є *інформаційна діяльність*, яка виконує сьогодні незамінну в міжнародному бізнесі функцію, а саме інформаційного обслуговування різнопланових операцій, як правило, у режимі реального часу. До цього виду діяльності залучені сотні мільйонів фахівців з комп'ютерних технологій та обслуговування баз даних, завдяки яким забезпечується взаємообмін між клієнтами інформаційними матеріалами і програмами і прискорюється прийняття економічних, передусім управлінських, рішень. В основі міжнародної інформаційної діяльності лежить процес інформатизації як цілеспрямованих дій щодо збирання, обробки, систематизації, нагромадження, зберігання, пошуку та надання (продажу) інформації економічним суб'єктам з метою задоволення їхніх інформаційних потреб.

Стрімке наростання масштабів міжнародної інформаційної діяльності гостро актуалізує питання гарантування інформаційної безпеки на рівні як країн, так і конкретних суб'єктів господарювання (банків, фірм, корпорацій, підприємств). Будь-яка інформація щодо діяльності таких суб'єктів може бути використана проти них і тому потребує відповідного захисту від несанкціонованого доступу.

Особливістю регулювання економічної діяльності в міжнародній сфері є її адміністративно-правове регулювання на національному, міжнаціональному та наднаціональному рівнях (рис. 1.7).

У різних країнах світу виконання зовнішньоекономічних регулятивних функцій покладено на відповідні національні органи. Так, зокрема, у США — це Державний департамент, міністерства торгівлі, фінансів та сільського господарства, а також адміністрація президента, у Німеччині — федеральний уряд, міністерство економіки та фінансів, в Японії — міністерство зовнішньої торгівлі та промисловості. В Україні — це відповідні комісії Верховної Ради, Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Державний митний комітет, Міністерство закордонних справ, Національний банк.

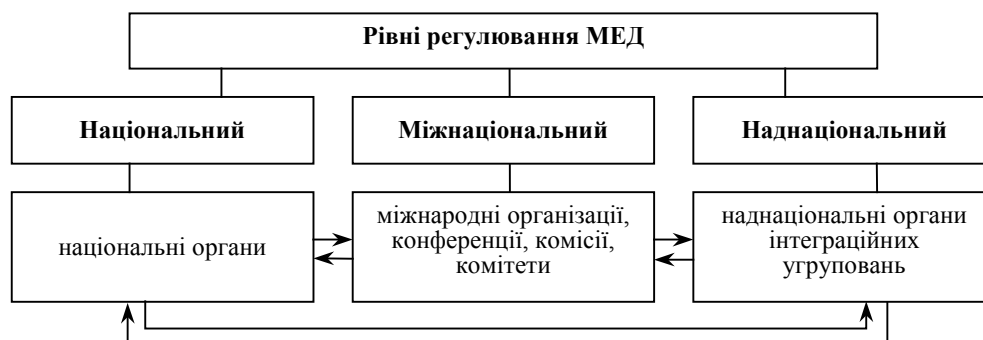


Рис. 1.7. Рівні та органи адміністративно-правового регулювання міжнародної економічної діяльності

У складі міжнародних регулятивних органів виокремлюють: міжнародні конференції, з'їзди, конгреси, наради, міжнародні комітети, комісії, міжнародні організації. Міжнародні за сферою діяльності і характером компетенції, з відповідними механізмами реалізації своїх функцій, вони можуть суттєво різнитись між собою.

На наднаціональний рівень регулювання міжнародної економічної діяльності виходять міждержавні регіональні інтеграційні угруповання (зони вільної торгівлі, митні та економічні союзи держав).

Масштаби і динаміка міжнародної економічної діяльності особливо зросли за останні три десятиліття, що потребувало її належного інституціонального забезпечення заради підвищення ефективності та результативності. Тож значного поширення в теперішній час набули такі утворення, як вільні економічні зони, території пріоритетного розвитку, зони вільної торгівлі та ін.



НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОГНОЗ

- Якісно новою ознакою розвитку світового господарства на рубежі ХХ–ХХІ ст. є системність трансформаційних процесів у міжнародній економіці з поступовим формуванням глобальної економічної системи. Інтегруючи структурні елементи світового господарства, вона надає останньому внутрішньої цілісності та єдності на основі поглиблення інтернаціоналізації виробництва та обміну, зростання рівнів транснаціоналізації та інтеграції національних економік, модернізації технологічної основи сучасної ринкової системи, утвердження універсальних стандартів життєдіяльності та формування інститутів глобального менеджменту.

- Політико-економічну стратегію на глобалізаційному етапі світогосподарського розвитку визначає група найбільш розвинених держав (Велика сімка),

вплив якої в останні десятиліття суттєво посилюється. Водночас до числа суб'єктів, що ухвалюють управлінські рішення на світовій арені, поступово долучається чимраз більша кількість країн, об'єднаних нині у так звану Велику двадцятку. Диспозиція держав у світогосподарській структурі не є стабільною, що дає підстави спрогнозувати в недалекому майбутньому нову конфігурацію ядра міжнародної економічної системи.

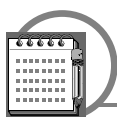
- У результаті науково-технічного прогресу, зростання відкритості національних економік, динамізації міжнародного руху товарів, послуг і факторів виробництва суттєвих модифікацій зазнає традиційна модель міжнародного поділу праці, трансформуючись у глобальну. Її характерними ознаками є поглиблення та диверсифікація міжнародної спеціалізації і коопераційних зв'язків між суб'єктами МЄВ на основі володіння ними інноваційними, інформаційними, фінансово-інвестиційними, інтелектуальними та креативними ресурсами, а також виробничою базою постіндустріального типу.

- Ключовими рушійними силами розвитку глобальної економічної системи є науково-технічний прогрес, демократизація суспільного життя, інституціоналізація світового господарства, загострення конкуренції між суб'єктами транснаціонального бізнесу, стрімкий розвиток фінансового ринку, а також суперечності між національними і глобальними економічними інтересами, між рівнем транснаціоналізації національних економік і рівнем їх державного регулювання.

- Фундаментальними зрушеннями в розвитку міжнародних економічних відносин під впливом глобалізації економіки є диверсифікація та урізноманітнення їх класичних форм, зростання взаємозалежності обмінної, виробничо-інвестиційної, фінансово-валютної діяльності. За збереження високих темпів розвитку міжнародної торгівлі, руху капіталу та міграції людського ресурсу домінуючими за вартісними масштабами формами МЄВ стають міжнародні валютно-фінансові відносини та інформаційний обмін, які формують засади глобальної моделі відтворювального процесу.

- Нинішній етап розвитку міжнародної економічної діяльності характеризується зростанням рівня її монополізації з боку ТНК і ТНБ, які, формуючи правила гри на всіх сегментах глобального ринку, стають практично невідконтрольними традиційним інститутам регулювання МЄВ. При цьому найбільш впливовими й економічно ефективними формами ведення транснаціонального бізнесу за умов глобалізації є фінансово-промислові групи, стратегічні альянси, інвестиційні фонди, сітьові комерційні структури та ін.

- Сучасна система регулювання міжнародної економічної діяльності дедалі більшою мірою диверсифікується з установами якісно нового типу взаємодії інститутів національного, міжнаціонального та наднаціонального рівнів. Закономірною реакцією на нарощування інтеграційних процесів у сучасному світовому господарстві та поглиблення інтернаціоналізації виробництва та обміну є зростання ролі наднаціональних інститутів, яким делегується частина функцій і компетенцій регуляторних структур нижчих рівнів.



ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

Вертикальний міжнародний поділ праці (*Vertical international division of labour*) — розподіл і координація зусиль продуцентів з різних країн для виконання певних виробничих операцій з розмежуванням виробництва й управління транснаціональними підприємствами.

Горизонтальний міжнародний поділ праці (*Horizontal International division of labour*) — поділ праці, що передбачає виготовлення виробниками різних країн компонентів, які поєднуються в технологічно та технічно складному виробі, з розподілом видів робіт у межах одного рівня, що в сукупності формує однолінійний технологічний ланцюг.

Інтернаціоналізація господарського життя (*Internationalization of economic life*) — розвиток стійких економічних зв'язків між країнами, вихід відтворювального процесу за національні кордони під впливом поглиблення міжнародного поділу праці, що виявляється в міжнародному усупільненні процесу виробництва й розширенні ринків.

Конвергенція (*Convergence*) — поступове зближення різних економічних систем, обумовлене законами розвитку технологічного способу виробництва.

Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності (*Liberalization of external economic activity*) — процес зменшення або повної ліквідації державами різного роду обмежень і перешкод, які гальмують рух товарів, капіталів, послуг, робочої сили через їх кордони.

Міжнародна економіка (*International economy*) — специфічна сфера економічних відносин, які складаються в процесі взаємодії суб'єктів господарювання різної національної належності стосовно до виробництва, обміну і споживання товарів, послуг і факторів виробництва на інтернаціональному рівні.

Міжнародна економічна діяльність (*International economic activity*) — сукупність практичних дій суб'єктів господарювання різних країн, у процесі яких вони вступають в активні міжнародні економічні відносини.

Міжнародна економічна система (*International economic system*) — сукупність національних економічних систем у їх взаємодії на основі міжнародного поділу праці з відповідним механізмом регулювання.

Міжнародна конкурентоспроможність країн (*International competitiveness of the countries*) — здатність держав здобувати й утримувати стійкі конкурентні позиції у визначених сегментах світового ринку.

Міжнародна спеціалізація виробництва (*International specialization of production*) — форма інтернаціональної організації виробництва, яка передбачає відокремлення, виокремлення, видів виробництв і галузей у міжнародному масштабі.

Міжнародне виробниче кооперування (*International production cooperation*) — об'єктивний процес розвитку стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, що передбачає координацію їх господарської діяльності у виробництві певних видів кінцевої продукції та обмін між учасниками виробничого процесу спільно виробленою часткою продукції.

Міжнародний поділ праці (*International division of labour*) — найвищий рівень розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, що виявляється у спеціалізації держав на виробництві певних видів товарів, для виготовлення яких у них є дешевші ресурси і ліпші умови порівняно з іншими країнами.

Міжнародні економічні відносини (*International Economic Relations*) — система різноманітних господарських відносин між країнами світу з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання суспільного продукту за межами національних кордонів.

Національна економічна система (*National Economic System*) — сукупність взаємозв'язаних в організаційному, технологічному та економічному плані галузей та сфер господарської діяльності в межах державно оформлених національних господарств.

Світова економіка (*World Economy*) — сукупність національних економік та взаємозв'язків між ними, які утворюють єдину цілісну систему та об'єднані на основі міжнародного руху факторів виробництва.

Світовий валовий продукт (*World gross product*) — загальний обсяг кінцевих товарів і послуг, які вироблені за визначений період часу на території всіх країн світу незалежно від національної належності діючих там підприємств.

Середовище міжнародних економічних відносин (*Environment of international economic relations*) — зовнішні стосовно до суб'єктів політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні чинники, які супроводжують та опосередковують міжнародний бізнес, пов'язаний з пересуванням через національні кордони ресурсів, товарів, послуг, інформації, капіталу та робочої сили.

Суб'єкти міжнародних економічних відносин (*Subjects of international economic relations*) — учасники міжнародних економічних відносин, які здатні відносно незалежно й активно діяти з метою реалізації своїх переважно економічних інтересів.

Транснаціональна корпорація (*Transnational corporation — TNC*) — велика монополія, яка функціонує в міжнародному масштабі, контролює значну частку світового виробництва товарів, послуг, процес ціноутворення і привласнює монополійні надприбутки.



ПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАТЬ

1. Що являє собою міжнародна економічна система, які її структурні елементи?
2. У чому полягає сутність предмета міжнародної економіки та її відмінність від світової економіки?
3. Назвіть основні тенденції розвитку світового господарства на сучасному етапі.
4. За якими критеріями та показниками соціально-економічного розвитку класифікуються національні економіки?
5. Яку роль відіграє інтернаціоналізація виробництва у сучасному світовому господарстві?
6. Які фактори обумовлюють розвиток міжнародного поділу праці?
7. Розкрийте значення міжнародних економічних відносин для розвитку національних економік.
8. Які існують форми міжнародних економічних відносин і в чому виявляється їх взаємодія?
9. Дайте визначення середовища МЄВ та охарактеризуйте його вплив на розвиток міжнародних економічних відносин.
10. Охарактеризуйте загальні та специфічні принципи міжнародних економічних відносин.
11. Які існують види міжнародної економічної діяльності?
12. Назвіть основних суб'єктів міжнародної економічної діяльності.
13. Яка роль ТНК в сучасному світовому господарстві?
14. Які форми та рівні міжнародних економічних відносин найбільш розвинуті в Україні?



ЗАВДАННЯ ДЛЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ

1. Дайте порівняльну оцінку ролі традиційних та інноваційних факторів міжнародної конкурентоспроможності США, Китаю та Росії. Проілюструйте її конкретними показниками.
2. Визначте конкретні умови та ресурси, які здатні перетворити відсталі країни на нові полюси економічного зростання та долучити їх

до ядра міжнародної економічної системи (на прикладі Об'єднаних Арабських Еміратів, Сінгапуру та Бразилії).

3. Оцініть вплив політико-правового, економічного, соціокультурного та інфраструктурного середовища на ефективність ведення міжнародної бізнес-діяльності в Україні.



ЛІТЕРАТУРА ДЛЯ ПОГЛИБЛЕНОГО ВИВЧЕННЯ ТЕМИ

1. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование : монография / [Д. Лукьяненко, В. Колесов, А. Колот, Я. Столярчук и др.] ; под. науч. ред. профессором Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К. : КНЭУ, 2013.
2. Дослідницькі університети: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні : монографія / [А. Ф. Павленко, Л. Л. Антонюк, Н. В. Василькова, Д. О. Ільницький та ін.] ; за заг. ред. д.е.н., проф. А. Ф. Павленко та д.е.н., проф. Л. Л. Антонюк. — К. : КНЕУ, 2014.
3. Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український виміри / за ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва. — К. : Знання, 2007.
4. Кальченко Т. В. Глобальна економіка : навч. посіб. / Т. В. Кальченко. — К. : КНЕУ, 2009.
5. Кругман П. Международная экономика. Теория и политика / П. Кругман, М. Обстфельд. — СПб., 2004.
6. Лагутін В. Д. Конкуренентоспроможність національної економіки / В. Д. Лагутін, В. А. Романенко, Ю. М. Уманців / за ред. В. Д. Лагутіна. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011.
7. Международная экономика [Электронный ресурс] // Спеціалізований журнал з міжнародної економіки. — Архів номерів. — Режим доступу : <http://panog.ru/journals/mec/archive/>
8. Міжнародний бізнес / за заг. ред. В. А. Вергуна. — К. : ВАДЕКС, 2014.
9. Погорлецкий А. И. Швейцария: особенности деловой культуры и менеджмента / А. И. Погорлецкий // МЭиМО. — 2013. — № 2. — С. 42–50.
10. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України : монографія / [О. І. Амоша, С. С. Аптекарь, М. Г. Білопольський, С. І. Юрій та ін.] ; ІЕП НАН України, ТНЕУ МОНМС України. — Тернопіль : Екон. думка, 2011.
11. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: теорія / А. С. Філіпенко. — К. : Либідь, 2008.
12. Хасбулатов Р. И. Мировая экономика / Р. И. Хасбулатов. — М. : Юрайт, 2013.
13. Хорос В. Г. Центро-периферийные отношения за полвека: основные тренды изменений / В. Г. Хорос // МЭиМО. — 2014. — № 2.
14. Цивилизационная структура современного мира : в 3 т. / под ред. Ю. Н. Пахомова, Ю. В. Павленко. — К. : Наук. думка, 2006.
15. Шуркалин А. Роль стран БРИКС в мировом хозяйстве / А. Шуркалин // Международ. экономика. — 2013. — № 3. — С. 41–46.

16. *Chaney T.* Market size, division of labor, and firm productivity / T. Chaney, R. Ossa // *Journal of International Economics*. — Vol. 90. — Issue 1. — 2013. — P. 177–180.
17. *Journal of International Economics* [Electronic Resource]. — Available from : <http://www.sciencedirect.com/science/journal/00221996>
18. *Human Development Report 2013: The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World*. — UNDP, 2013 [Electronic Resource]. — Available from : http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013_en_complete.pdf
19. *The Global Competitiveness Report 2013-2014* [Electronic Resource]. — Available from : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf

РОЗДІЛ 2

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ТА РІВНОВАГА СВІТОВОГО ПОПИТУ І ПРОПОНУВАННЯ

- 2.1. Мотиваційні чинники та показники міжнародної торгівлі.
- 2.2. Види та методи міжнародної торгівлі.
- 2.3. Трансформація світового ринку товарів та послуг на межі тисячоліть.
- 2.4. Особливості ціноутворення на світовому ринку.
- 2.5. Науково-технологічний обмін — дієвий засіб міжнародного трансферу знань.
- 2.6. Регулятивні механізми міжнародної торгівлі.
- 2.7. Державне стимулювання експорту в реалізації національних інтересів країн на світовому ринку.
- 2.8. Роль ГАТТ/СОТ у функціонуванні глобальної торговельної системи.
- 2.9. Потенційні можливості України в нарощуванні конкурентних позицій на світовому ринку товарів та послуг.

Новітні тенденції та прогноз

Терміни і поняття

Питання для перевірки знань

Завдання для індивідуальної роботи

Література для поглибленого вивчення теми

Вивчивши матеріал цього розділу, студенти набудуть таких компетенцій:

- ✓ знання сучасних тенденцій і факторів розвитку міжнародної торгівлі, а також механізмів та інструментарію її здійснення;
- ✓ розуміння парадигмальних засад регуляторної системи міжнародних торговельних відносин на національному та наднаціональному рівнях;
- ✓ володіння системою кількісних і якісних показників міжнародної торгівлі, уміння на їх основі аналізувати масштаби, структуру та тенденції розвитку світового ринку товарів і послуг, міжнародного науково-технологічного обміну, а також здатність давати прогностичні оцінки щодо їх трансформації;
- ✓ знання принципів і механізмів ціноутворення на світових ринках, уміння розробляти конкурентні торговельно-маркетингові стратегії виходу суб'єктів економічної діяльності на іноземні ринки;

- ✓ здатність професійно оцінювати вплив членства країн у глобальній торговельній системі ГАТТ/СОТ на ефективність реалізації їхніх національних економічних інтересів на світових ринках;
- ✓ уміння застосовувати сучасні методики та інструментарій оцінки впливу експортно-імпоротної діяльності країни на темпи її макроекономічного зростання, структурну диверсифікацію економіки, підвищення добробуту населення, посилення конкурентних позицій на регіональних і світових ринках.

2.1. МОТИВАЦІЙНІ ЧИННИКИ ТА ПОКАЗНИКИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Історично першою формою міжнародних економічних відносин є міжнародна торгівля, яка, зародившись ще в давні часи і пройшовши довгий шлях своєї еволюції, на сьогодні перетворилась на найрозвинутішу сферу світового господарства й охоплює понад 80 % усіх міжнародних ділових операцій. І хоч нині міжнародна торгівля за вартісними обсягами та динамікою розвитку поступається світовому експорту капіталу та міжнародній інвестиційно-виробничій діяльності, однак вона й дотепер відіграє провідну роль у системі міжнародних економічних зв'язків. А активна участь країн у зовнішньоторговельних відносинах надає їм значних конкурентних переваг на світових ринках завдяки ефективному використанню національної ресурсної бази, долученню до світових досягнень науки і техніки, а також можливостям здійснення структурної перебудови національних економік.

Це підтверджується і тим, що в останні десятиліття міжнародний обмін збільшується випереджальними темпами порівняно зі світовим ВВП. Так, якщо у 1981—1990 рр. світова торгівля зростала щороку приблизно на 4,5 %, тобто в 1,6 раза швидше, ніж світове виробництво, то у 2012 р. її приріст становив приблизно 8 % проти 3,5 % зростання глобального ВВП. У цілому ж за 1950—2012 рр., незважаючи на глибокий спад 1970—1980-х рр., світова торгівля зростала щонайменше в 1,5 раза швидше від сукупного ВВП світу. Це свідчить про розширення експортоорієнтованих секторів національних економік країн світу та провідну роль у світовому виробничому процесі транснаціональних корпорацій.

Міжнародна торгівля опосередковує міжнародний поділ праці, віддзеркалює процес інтернаціоналізації сфери обміну, тісно пов'язана з іншими формами світогосподарських зв'язків і відіграє дедалі більшу роль в економічному розвитку всіх країн та регіонів. Тож у широкому розумінні *міжнародна торгівля* являє собою будь-яку міждержавну обмінну діяльність товарами, послугами та іншими результатами людської праці або елементами природи і є матеріальною основою світового товарного ринку.

Що стосується *взаємозв'язку міжнародної торгівлі з іншими формами МЕВ*, то він виявляється в такому:

— по-перше, через неї реалізуються результати всіх форм світогосподарських зв'язків — вивезення капіталу, виробничої кооперації, науково-технічного співробітництва та ін.;

— по-друге, розвиток міжнародної торгівлі товарами визначає динаміку міжнародного обміну послугами;

— по-третє, посилення і поглиблення міжрегіональних і міждержавних взаємозв'язків є важливою передумовою міжнародної економічної інтеграції;

— по-четверте, міжнародна торгівля сприяє дальшому поглибленню міжнародного поділу праці та інтернаціоналізації господарських зв'язків.

Розглядаючи сутність поняття «міжнародна торгівля», необхідно виокремити його органічну складову — зовнішню торгівлю, яка відбиває експортно-імпортну діяльність окремо взятої країни з іншими державами світу.

Теоретичний арсенал дослідження міжнародної торгівлі подано в табл. 2.1.

Для оцінки масштабів, структури та динаміки міжнародної торгівлі, а також її результативності використовується система як кількісних, так і якісних показників. Що стосується *кількісних показників*, то вони характеризують вартісні обсяги міждержавних торговельних потоків та слугують базою розрахунків якісних показників. Вартісні показники зовнішньої торгівлі країн зазвичай розраховуються в національній валюті і переводяться в долари США для порівняння з іншими країнами.

Кількісні показники відображають вартісні обсяги експорту, імпорту, зовнішньоторговельного обігу, реекспорту, реімпорту, а також спеціальної та генеральної торгівлі.

Під *експортом* розуміють вивезення за кордон країни товарів, призначених для продажу на іноземних ринках або для переробки в інших країнах. При цьому для вартісної оцінки експорту більшість країн використовують базу цін ФОБ, за якою продавець зобов'язаний доставити товар у порт відвантаження і завантажити його на борт судна.

Важливе місце в зовнішньоторговельній статистиці кожної країни посідає такий показник, як *реекспорт*, який відображає вартісні обсяги вивезення за кордон раніше завезених, імпортованих, товарів, які не були перероблені в країні, з метою їх перепродажу іншим країнам у тому самому вигляді або після певної обробки. Зазвичай до реекспорту зараховують вартість товарів, придбаних за кордоном і доставлених у країну імпортера з метою уникнення зростання транспортних витрат та подовження термінів поставок. Реекспортні операції найчастіше є невід'ємним компонентом складних міжнародних торговельних операцій, які провадяться з метою одержання прибутку за рахунок різниці в цінах.

Під час здійснення реекспортних операцій товари, як правило, не переробляються, хоч і можуть бути виконані операції, пов'язані зі зміною упаковки, нанесенням спеціального маркування та ін. При цьому вартість додаткових операцій з переробки товару не має перевищувати 50 % його експортної ціни, а якщо ні, то згідно з міжнародною торговельною практикою товар змінює найменування й обліковується як експортний.

Таблиця 2.1

ТЕОРЕТИЧНИЙ АРСЕНАЛ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Назва теорії	Представники	Суть
Меркантилізм	У. Стаффорд, Г. Скаруффі, Т. Мен, А. Серра, А. Монкретьєн та інші	<i>Ранній меркантилізм</i> базувався на доктрині грошового балансу, тобто нагромадження грошей унаслідок вивезення товарів за заборони або обмеження вивезення грошей <i>Теорія пізнього меркантилізму</i> базувалась на доктрині активного сальдо торговельного балансу, який можна було забезпечити за допомогою активізації зовнішньої торгівлі за перевищення доходів від експорту порівняно з витратами на імпорт, а також у результаті розвитку посередницької торгівлі (перепродаж іноземних товарів, надання транспортних послуг, кредитів з метою одержання додаткових надходжень від операцій на зовнішніх ринках)
Теорія абсолютних переваг	А. Сміт	Для держави вигідним є не тільки продаж, а й купівля товарів на зовнішньому ринку за умов, якщо вона спеціалізується на виробництві тих товарів, з яких вона має найменші порівняно з іншими країнами витрати на виробництво
Теорія порівняльних переваг	Д. Рікардо, Дж. Мілль	Міжнародна торгівля обумовлена різницею у відносних витратах, що їх мають країни у виробництві тих чи інших товарів. В основі теорії порівняльних переваг лежить трудова теорія вартості, а необхідною умовою товарообміну є вільна торгівля
Теорія альтернативних витрат	Г. Хаберлер	Альтернативні витрати оцінюються кількістю продукції одного виду, яка буде втрачена, коли обмежені ресурси економіки будуть перерозподілені для виробництва додаткової одиниці продукції іншого виду. Тож країна, яка має найнижчі альтернативні витрати виробництва певного товару, має порівняльну перевагу порівняно з іншими країнами
Теорія співвідношення факторів виробництва	Е. Хекшер, Б. Олін, П. Самуельсон	Країни експортують ті товари і послуги, які продукуються з інтенсивним використанням надлишкових факторів виробництва та імпортуєть продукти інтенсивного використання дефіцитних для них факторів. Тож міжнародний обмін за своєю природою є обміном надлишкових факторів на дефіцитні, а коли немає руху факторів виробництва через національні кордони, вільний міждержавний рух товарів значною мірою нівелює проблему браку тих чи інших ресурсів у окремих країнах
Парадокс В. Леонтьєва	В. Леонтьєв, Г. Боуен, Е. Літгер, Д. Кісінг та інші	Розвинені країни світу, які мають надлишок капіталу, експортують працемістку продукцію, а країни, що розвиваються, з надлишком робочої сили — капіталомістку, що суперечить теорії співвідношення факторів виробництва Хекшера–Оліна
Теорія технологічного розриву	М. Познер	Об'єктивною основою міждержавної торгівлі є наявні відмінності в рівнях технологічного розвитку країн, за яких прогресивні технології, котрими володіють країни, створюють унікальні нові товари і послуги, забезпечуючи їм лідерські позиції на відповідних сегментах світового ринку. У цілому експортно-імпорتنі потоки в міжнародній торгівлі формуються на основі «потоків інновацій», які асиметрично виникають у різних країнах у різних галузях, тож утримання країнами позицій на світовому ринку можливе лише за умов постійної інноваційної діяльності

Закінчення табл. 2.1

Назва теорії	Представники	Суть
Теорія життєвого циклу продукту	Р. Вернон, В. Грубер, Д. Мета	У міжнародному обміні країни спеціалізуються на експорті того самого товару на різних стадіях його життєвого циклу. Усі продукти, репрезентовані на світовому ринку, проходять цикл, що складається з чотирьох етапів — упровадження, зростання, зрілість і занепад. Отже, виробництво цієї продукції переміщується з країни в країну залежно від етапу циклу. На етапі <i>впровадження</i> в розвинених країнах розробляються нововведення у відповідь на виявлену потребу ринку. На етапі <i>зростання</i> країна нововведення паралельно з вітчизняним виробництвом нового товару розпочинає його випуск за кордоном. На етапі <i>зрілості</i> продукт стає більш стандартизованим, тому його виробництво у розвинених країнах стає не вигідним. На етапі <i>занепаду</i> технологія та обладнання настільки вдосконалюються, що для виробництва товару вже не потрібна особлива кваліфікація, і тому воно повністю переміщується в країни, що розвиваються, які мають надлишок дешевої робочої сили
Теорія ефекту масштабу	М. Кемп, П. Кругман, К. Ланкастер та інші	Міжнародна торгівля між однаковими або подібними за забезпеченістю факторами виробництва країнами обумовлена не спеціалізацією на основі порівняльних переваг, а наявністю зростаючого ефекту масштабу (економії на масштабах) у певних галузях. За зростаючого ефекту масштабу зі збільшенням обсягів ресурсів, які залучаються у виробництво, обсяг випуску зростає більшою мірою, відтак витрати на одиницю виготовленої продукції і її ціна знижуються, формуючи у такий спосіб конкурентні переваги
Теорія перересного попиту (подібності уподобань споживачів)	П. Ліндерт	Найбільші обсяги міжнародної торгівлі припадають на країни з близькими рівнями подушових доходів, які обумовлюють подібність уподобань споживачів цих країн і визначають структуру попиту споживачів. Тож обсяг і структуру міждержавної внутрішньогалузевої торгівлі визначають такі фактори, як відносно однаковий рівень доходу на душу населення країн, ідентичність кривих попиту; порівнянність цін, факторів і витрат виробництва диференційованих продуктів, приблизно однаковий рівень тарифних і нетарифних бар'єрів; а також номінальна величина транспортних витрат
Теорія конкурентних переваг	М. Портер	Для досягнення лідерства на міжнародному ринку необхідне поєднання правильно вибраної конкурентної стратегії фірми з конкурентними перевагами країни, детермінантами яких є: — параметри факторів виробництва (їх наявність, ієрархія, механізми та динаміка створення) — рівень попиту на внутрішньому ринку країни базування фірми — наявність у країні базування галузей-постачальників або інших галузей, що конкурентоспроможні на світовому ринку — подібність національних моделей стратегії та структури фірми до глобальних параметрів — рівень внутрішньої конкуренції, який впливає на діяльність фірми на зовнішньому ринку

Що стосується *імпорту*, то він охоплює операції, пов'язані з увезенням з-за кордону товарів, послуг та результатів інтелектуальної діяльності, призначених для реалізації на внутрішньому ринку. Для оцінки вартості імпорту в міжнародній статистиці найчастіше використовується база цін СІФ, коли продавець за свої кошти фрахтує судно, вантажить товар і страхує його від ризиків. Тож з огляду на різні бази цін у розрахунку експортно-імпортних операцій вартість світового експорту завжди менша від вартості світового імпорту приблизно на 7—10 %, що є розміром витрат на перевезення і страхування вантажів.

Водночас зовнішньоторговельна діяльність країн передбачає також операції, пов'язані з *реімпортом*, який відображає зворотне ввезення з-за кордону раніше вивезених вітчизняних товарів, які не були піддані там переробці. До таких товарів належать, зокрема, ті, що не були продані на міжнародних аукціонах, виставках та ярмарках, ті, що були забраковані покупцем або не були реалізовані на іноземному ринку внаслідок зміни кон'юнктури.

До обсягів експортно-імпортних операцій країни не входять:

- поставка товарів, яка здійснюється на безоплатній основі, зокрема, гуманітарна допомога, дари та ін.;
- товари, котрі постачаються як внески до фонду технічної допомоги ООН та інших міжнародних економічних організацій;
- вартість транзитних товарів;
- особистий багаж фізичних осіб та посилки приватного характеру.

Суму вартості експорту та імпорту країни або групи країн за визначений період часу відображає такий показник, як *зовнішньоторговельний обіг (ЗТО)*:

$$\text{ЗТО} = \text{Е} + \text{І},$$

де Е — обсяг експорту (у вартісних одиницях);

І — обсяг імпорту (у вартісних одиницях).

Вартісні обсяги зовнішньоторговельного обігу та транзиту країни відбиває такий показник, як *генеральна торгівля країни*, а чистого експорту та чистого імпорту (тобто кінцево ввезених і кінцево вивезених товарів) — показник *спеціальна торгівля*.

Під час розрахунку кількісних показників зовнішньоторговельних операцій країн слід зважати на те, що за чинним у міжнародній статистиці стандартом для кваліфікації торгівлі як міжнародної, продажу товару — як експорту, а купівлі — як імпорту потрібен факт того, що товар перетнув митний кордон країни, і це зафіксовано у відповідній митній декларації. При цьому немає значення, змінює товар власника чи ні. Проте в теорії платіжного балансу визначальною є зміна товаром власника, хоч він може і не перетинати митного кордону країн. З цієї причини обсяги міжнародної торгівлі, розраховані різними організаціями, можуть не збігатись.

Показники динаміки всіх названих раніше кількісних показників, тобто темпи їх зростання та приросту, формують наступну групу показників міжнародної торгівлі.

Важливою групою показників, які відображають позиції тієї чи іншої країни на світовому ринку, є *показники структури*, що характеризують її експортно-імпорتنі операції за товарною, регіональною, видовою та інституціональною спрямованістю. До даної групи показників належать такі індикатори:

- товарна структура торгівлі, яка відбиває частку окремих товарів у структурі експорту, імпорту та зовнішньоторговельного обміну;
- географічна структура торгівлі, що відбиває питому частку окремих країн та їх груп у структурі експортно-імпорتنих операцій країни;
- видова структура торгівлі, яка характеризує її розподіл за видами товарного обміну (частка товарних потоків, яка реалізується за каналами традиційної, зустрічної торгівлі або торгівлі коопераційною продукцією);
- інституціональна структура торгівлі, яка відображає розподіл експортно-імпорتنих операцій за об'єктами та методами товарного обміну (частка товарів, які реалізуються на міжнародних товарних біржах, через міжнародні аукціони, ярмарки, виставки, тендери).

У сучасній міжнародній торговельній статистиці багато важать *показники результативності*, які, по суті, характеризують результати зовнішньої торгівлі тієї чи іншої країни з погляду її відображення за статтями платіжного балансу, збалансованості експортно-імпорتنих операцій держав, а також впливу зовнішньоторговельних відносин на їх економічний добробут. До даної групи входять такі показники:

- усі види сальдо платіжного балансу за відповідними статтями (сальдо торговельного балансу, сальдо балансу послуг і некомерційних операцій, сальдо балансу за поточними операціями);
- індекс «умови торгівлі» — співвідношення темпів зростання експортних та імпорتنих цін даної країни. Якщо даний показник менший від одиниці, то це свідчить про випереджальні темпи зростання експортних цін проти імпорتنих, тобто про здобуття країною позитивного ефекту від зовнішньої торгівлі;
- обсяги експорту, імпорту та зовнішньоторговельного обігу на душу населення;
- експортна, імпортна та зовнішньоторговельна квоти, які відображають питому частку експорту, імпорту та зовнішньоторговельного обігу відповідно у ВВП країн.

Для характеристики динаміки експортної квоти більшості країн світу слід нагадати, що на початку ХХІ ст. у розвинених країнах світу вона становила в середньому 25 %, у країнах, що розвиваються, — 12 %, у країнах з перехідною економікою — 6 %. За показником імпоротної квоти найбільшу залежність від імпорتنих поставок товарів і послуг мають такі країни, як Сінгапур (150 %), Гонконг (128 %), Малайзія (86 %), Бельгія (55 %), Ірландія (55 %), Чехія (46 %), Ірак (43 %).

Що стосується зовнішньоторговельної квоти, то вона є комплексним індикатором оцінки рівня залежності країн від зовнішньої торгівлі. У середині ХХ ст. пороговим значенням зовнішньоторговельної квоти, яке дозволяло віднести ту чи іншу країну до розряду відкритих, було 10 %. Нині ж у зв'язку із суттєвою

активізацією всіх форм міждержавного зовнішньоторговельного співробітництва таким пороговим значенням є 45 %, тому за значення даного показника менше ніж 27 % країну відносять до групи закритих економік. У цьому зв'язку варто уваги, що Гонконг, Сінгапур, Бельгія, Люксембург, Німеччина, Нова Зеландія та Швеція належать до країн з найбільш відкритою економікою, а Японія, США та Італія є найбільш закритими економіками.

Аналіз кожного з показників міжнародної торгівлі, як і їх системи загалом, дає змогу суб'єктам зовнішньоторговельних відносин на мікро- та макрорівні розробляти заходи щодо нарощування свого експортного потенціалу, удосконалення географічної та товарної структури торгівлі, диверсифікації номенклатури товарів та послуг в експортно-імпорتنій діяльності, просування вітчизняних товарів на нові ринки, протекціоністського захисту інтересів національних товаровиробників, а також нівелювання наявних асиметрій у відносинах з певними партнерами. Це дає підстави для розроблення ефективних стратегій підвищення конкурентоспроможності країн на регіональних та глобальних ринках.

2.2. ВИДИ ТА МЕТОДИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Економічна теорія завжди розглядала зовнішню торгівлю як фактор, який сповільнює дію об'єктивної тенденції пониження норми прибутку, що є наслідком відносної обмеженості національних ринків збуту і запеклої конкурентної боротьби між виробниками товарів, послуг та продуктів інтелектуальної праці. Разом з тим зовнішня торгівля є одним із ключових факторів усунення асиметричності в рівнях національного добробуту різних країн, дія якого виявляється на трьох рівнях (ефект для споживачів, ефект для виробників та ефект для держави). Ця її функція забезпечується механізмами розширення платоспроможного попиту з боку іноземних споживачів, надання їм доступу до більш широкого асортименту продуктів споживання, формування інтернаціональної ціни на товари, досягнення економії на масштабах виробництва та розширення дохідної частини державного бюджету за рахунок митного оподаткування.

У процесі становлення та розвитку людської цивілізації міжнародна торгівля відіграла визначальну роль у формуванні центрів світового господарства. Зародження товарообмінних відносин між виробниками і споживачами різних регіонів світу бере свій початок ще з VIII — III тисячоліття до н.е., тобто в період кам'яного віку. Цей процес відбувався поступово і розпочався у найсприятливіших кліматичних зонах Східної півкулі. Однак уже в період раннього і класичного Середньовіччя сформувались економічні, політичні та соціально-культурні передумови для перенесення центру тяжіння міжнародної торгівлі до західної цивілізації, і таке становище зберігається донині.

Наприкінці XIX — на початку XX ст., коли остаточно склалося світове господарство як завершена цілісна система, міжнародна торгівля перетворилась на своєрідну зміцнювальну основу всіх форм МЕВ, а починаючи з 1980-х років — набула глобального формату з залученням у торговельні зв'язки всіх країн та

регіонів світу й охопленням абсолютної більшості результатів людської діяльності. При цьому в процесі еволюційного розвитку міжнародна торгівля постійно зазнавала кількісних та якісних змін як з погляду її форм і методів, так і з погляду географічної та товарної структури, а також механізмів її регулювання.

Що стосується сучасних форм міжнародної торгівлі, то їх класифікують виходячи з таких ознак, як особливість об'єкта обміну, специфіка взаємодії суб'єктів торговельних відносин та характер їх регулювання (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Форми міжнародної торгівлі

За об'єктом обміну виокремлюють такі форми міжнародної торгівлі: торгівля сировинними товарами; торгівля продукцією сільського господарства; торгівля промисловими товарами; торгівля продукцією інтелектуальної праці; торгівля послугами.

Згідно з критеріями Світового банку для визначення експортної спеціалізації країн у міжнародній торгівлі береться до уваги питома частка тієї чи іншої товарної номенклатури в загальному експорті. І тільки коли ця частка становить не менше від 50 %, дана товарна форма експорту визначається як пріоритетна у зовнішньоекономічній політиці країни.

Що стосується *специфіки взаємодії суб'єктів зовнішньоторговельних відносин*, то за цим критерієм виокремлюються такі форми міжнародної торгівлі: традиційна, коопераційна та компенсаційна (зустрічна) торгівля.

Найпоширенішою серед даних форм міжнародної торгівлі є *традиційна торгівля*, яка історично була і залишається нині вільною від будь-якого роду зобов'язань експортера та імпортера, крім контрактних угод щодо поставок товарів. Дана форма торгівлі регулюється Віденською конвенцією (1980 р.) щодо договорів міжнародної купівлі-продажу товарів.

Динамічна транснаціоналізація господарської діяльності у ХХ ст., яку уособлюють насамперед ТНК, породила таку нетрадиційну форму міжнародної обмінної діяльності, як *коопераційна торгівля*. На відміну від традиційної торгівлі, вона реалізується в рамках поставок між підрозділами міжнародних компаній відповідно до контрактних зобов'язань, передбачених угодами про виробничу кооперацію. Тож її характерною рисою є договірне узгодження умов про спільну виробничу діяльність суб'єктів господарювання різних країн щодо об'єктів кооперації (готові вироби, вузли, механізми, комплектувальні вироби, напівфабрикати, технології та ін.), механізмів трансфертного ціноутворення, розподілу спільно виробленої продукції та спільного виходу на ринки третіх країн. З огляду на це суб'єкти коопераційної торгівлі пов'язані довгостроковими і стабільними відносинами, що підвищує їхню заінтересованість у цьому виді комерційних зв'язків, які забезпечують більш ефективне партнерство між ними в інвестиційній, виробничій, фінансовій і технологічній сферах.

Поряд з експортно-імпортними операціями, які реалізуються за стандартними платіжно-розрахунковими механізмами з використанням банківських інститутів, у сучасній міжнародній практиці провадяться також різноманітні операції, що належать до так званої *зустрічної форми торгівлі*. Її специфіка полягає в тому, що продаж товарів чи послуг супроводжується зворотним постачанням інших видів продукції, як правило, без зустрічного руху грошей. Перевагами цієї форми торгівлі є, з одного боку, необов'язкова наявність грошових ресурсів у зовнішньоторговельних партнерів для обслуговування експортно-імпортних операцій, а з другого — економія трансакційних витрат на проведення міжнародних розрахунків.

У міжнародній практиці існують різноманітні класифікації зустрічних торговельних операцій. Найбільш поширеною є класифікація експертів ООН, які виділяють бартерні угоди, компенсаційні угоди та клірингові операції.

Що стосується *бартерних угод*, то вони передбачають взаємні поставки товарів у визначених кількісних та якісних параметрах без здійснення розрахунків у валюті. З огляду на це в бартерній угоді, як правило, зазначається або кількість товарів, які постачаються, або сума, на яку сторони планують здійснити поставку. При цьому визначення вартості товарів, які взаємопостачаються, ґрунтується на рівні світових цін на відповідні товари з урахуванням витрат на рух товарів.

Водночас *компенсаційні угоди*, які також передбачають взаємні поставки товарів без розрахунків у валюті, характеризуються тим, що сторони завжди узго-

джують ціни на товари, що постачаються. Крім того, предметом таких угод є зазвичай не два, а кілька товарів, перелік яких є невід'ємною частиною компенсаційної угоди. Подібні угоди укладаються між універсальними торговельними компаніями, експортно-імпортними фірмами, оптовими і роздрібними торговцями різних країн, які можуть запропонувати своїм партнерам широку номенклатуру товарів.

Компенсаційні угоди можуть також здійснюватись на *комерційній основі*, коли поставка товарів частково оплачується товарами, а частково грошима. Крім того, у таких операціях можуть брати участь посередники. До таких операцій належать короткострокові компенсаційні угоди, зустрічні закупівлі та авансові платежі.

Компенсаційні угоди на комерційній основі можуть також реалізовуватись на основі угод про виробничу кооперацію. За таких умов платою за поставлене промислове обладнання чи устаткування будуть зустрічні поставки товарів, що вироблені за допомогою закупленого обладнання. Форми таких угод можуть бути найрізноманітніші, але найчастіше це — так звані угоди про розподіл продукції, які передбачають оплату будівництва підприємства постачанням продукції, виробленої ним у встановленій пропорції. Ця частка зазвичай становить від 20 до 40 %.

За *орендної торгівлі* специфіка експортно-імпортної операції полягає в тому, що продаж товарів фактично перетворюється на тривалий процес, результатом якого не завжди буде перехід права власності на предмет угоди. При цьому в міжнародній практиці найбільшого поширення набула довгострокова оренда у формі *лізингу*. Сутність даної операції полягає в оренді основних засобів виробництва чи транспорту (стандартного промислового устаткування, авіаційних двигунів, суден, літаків, електронно-обчислювальних машин та ін.) для їх використання орендарем. Водночас купівлю цих товарів здійснює орендодавець, який зберігає право власності на них до закінчення дії лізингової угоди.

І, нарешті, за критерієм специфіки регулювання виділяють торговлю звичайну, преференційну, за режимом найбільшого сприяння та дискримінаційну. Що стосується *звичайної торгівлі*, то вона реалізується в режимі, коли немає будь-яких міждержавних торговельних чи торговельно-економічних угод, і регулюється звичайними митними ставками.

У свою чергу, *преференційна торгівля* передбачає надання державами – торговельними партнерами одна одній або в односторонньому порядку певних торговельних пільг. Вони можуть стосуватись як розмірів митних тарифів та режимів оподаткування, так і кількісних та валютних обмежень, умов кредитування та страхування, а також процедур стандартизації товарів і методів ціноутворення.

Найчастіше торговельні преференції у двосторонній чи багатосторонній торгівлі надаються в межах регіональних зон преференційної торгівлі, у торговельному обміні країн – членів міжнародних організацій, а також у разі укладення між державами спеціальних угод щодо запровадження пільгового режиму у взаємній торгівлі.

У рамках сучасної світової торговельної системи СОТ з метою вирівнювання глибоких диспропорцій соціально-економічного розвитку країн широко практикується запровадження спеціальних преференцій для країн, що розвиваються. Найчастіше вони надаються країнами-лідерами в односторонньому порядку, однак існують приклади застосування подібних преференцій на регіонально-інтеграційному рівні. Ідеться насамперед про досвід Євросоюзу, на території якого діє загальна система преференцій у формі системи митно-тарифних пільг, які надаються його державами-членами країнам, що розвиваються. Ці пільги стосуються переважно готових виробів і напівфабрикатів.

Ще одним різновидом преференційної торгівлі є прикордонна торгівля, яка передбачає надання певних пільг у міжнародному товарообміні між підприємствами та організаціями, які розташовані в прикордонних районах сусідніх держав. Умови такої торгівлі регулюються відповідними домовленостями та угодами між державами, але спільною рисою прикордонної торгівлі є її спрямованість на задоволення місцевих потреб щодо виробництва товарів у межах прикордонної території, а також товарів, призначених для споживання в межах цієї самої території.

Торгівля за режимом найбільшого сприяння передбачає, що держави, які домовляються, на взаємній основі надають одна одній пільги щодо ставок мита і митних зборів, а також інших правил і механізмів здійснення зовнішньоторговельних операцій. Не випадково режим найбільшого сприяння є одним з головних принципів у регуляторній діяльності СОТ, який поширюється на торговельну діяльність усіх країн – членів даної організації.

Як виняток з загальних правил функціонування глобальної торговельної системи є *дискримінаційна торгівля*, режим якої застосовується в особливих випадках (міждержавні конфлікти, порушення країнами правил міжнародної безпеки, установа диктаторських режимів та ін.) у формі запровадження жорстких обмежувальних заходів. Серед них — ембарго, торговельні бойкоти, торговельні блокади, торговельні війни або інші інструменти, що дискримінують права торговельного партнера. На практиці дискримінація у зовнішній торгівлі зустрічається доволі часто, оскільки світове співтовариство вимушено вдаватися до подібних заходів стосовно до країн, які порушують принципи ООН у сфері внутрішньої та зовнішньої політики.

Багатоманітність сучасних торговельних відносин передбачає й різноманітність *методів їх реалізації*, які являють собою організаційну форму та порядок здійснення зовнішньоторговельної операції. Їх можна об'єднати у дві групи: торгівля пряма і торгівля через посередників (рис. 2.2).

Що стосується *торгівлі прямої*, то вона передбачає вільний безпосередній торговельний обмін між виробником та споживачем товарів чи послуг. Вона регулюється договірними документами, укладеними між експортерами та імпортерами відповідно до положень Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів.

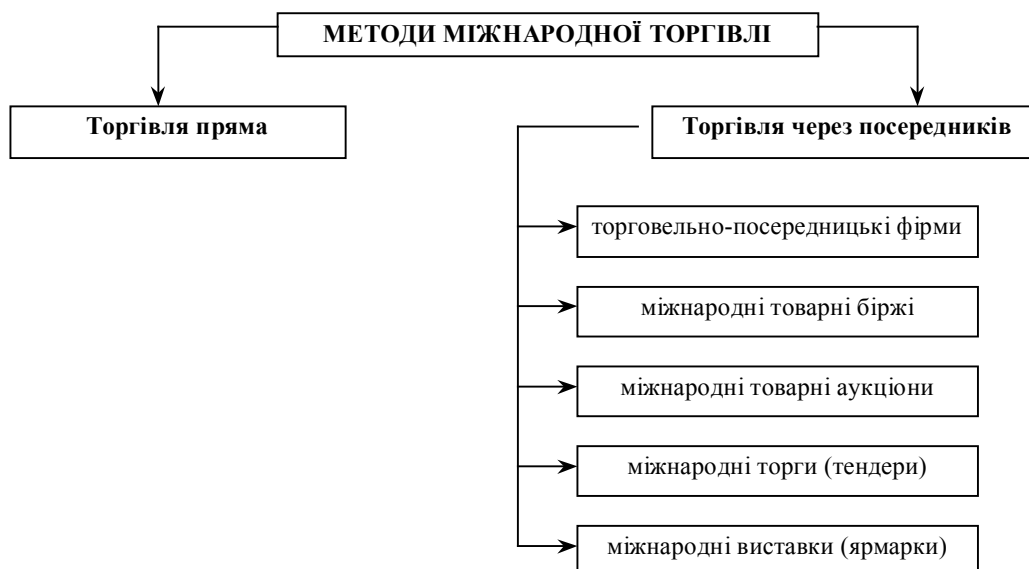


Рис. 2.2. Систематизація методів міжнародної торгівлі

Безпосередні торговельні контакти між учасниками експортно-імпорتنих угод дають змогу дістати такі переваги:

— економію на трансакційних витратах, насамперед у зв'язку з відсутністю комісійної винагороди посереднику;

— зниження ризику та залежності результатів комерційної діяльності від можливої недоброчесності чи недостатньої компетентності посередницької організації;

— використання переваг безпосереднього контакту зі споживачами та можливість одержання вірогідної інформації щодо їх потреб, а також стану і тенденцій розвитку іноземних ринків на основі організації логістично-маркетингової діяльності.

Проте застосування цього методу торгівлі потребує кваліфікованого персоналу з досвідом комерційної діяльності та значного відтягнення фінансових ресурсів компанії-виробника на проведення маркетингових досліджень та просування своїх товарів на іноземні ринки. Тому, незважаючи на високу економічну ефективність реалізації прямих торговельних зв'язків між експортерами та імпортерами, переважна частка міжнародного товарного обміну все-таки реалізується за участі посередницьких структур.

Їх різноцілкове представництво на сучасних світових ринках обумовило появу та стрімкий розвиток такого методу міжнародної торгівлі, як *торгівля через посередників*. До її переваг можна віднести забезпечення високої оперативності реалізації торговельних операцій завдяки діяльності компетентних посередників та швидке їх реагування на зміну кон'юнктури ринку. Функціональні компетенції посередників у реалізації зовнішньоторговельних операцій, пов'язані з

наданням послуг у сфері перевезень, зберігання, страхування, оренди та збуту товарів, виконують нині брокери, дилери, комісіонери, консигнатори, маклери, оптові покупці, торгові та промислові агенти.

Загалом залежно від характеру взаємодії між експортером і торговельним посередником, а також функцій останнього вирізняють комісійні, агентські та брокерські операції, а також операції з перепродажу товарів (рис. 2.3).

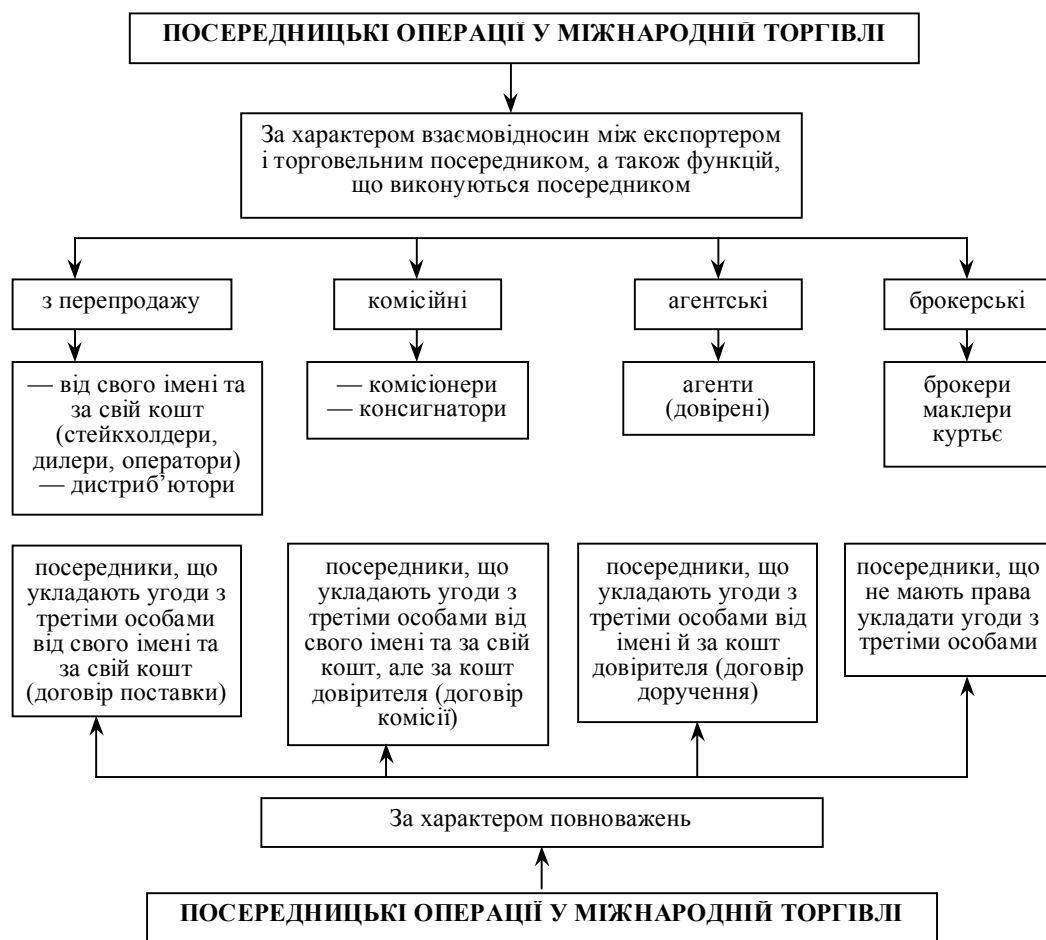


Рис. 2.3. Види міжнародних посередницьких операцій

Щодо *комісійних операцій*, то під час їх здійснення торговельні посередники (комісіонери) одержують право пошуку споживачів товарів і підписання з ними контрактів від свого імені, але за кошти продавців чи покупців (комітента), які беруть на себе комерційні ризики.

Сутність *агентських операцій* у міжнародній торгівлі полягає в дорученні однією стороною незалежній від неї іншій стороні — агентові — здійснювати

всі дії, пов'язані з продажем чи купівлею товару на певній території за кошти і від імені довірителя. Саме комерційні агентські угоди є на сьогодні найбільш простим і поширеним способом організації продажу товарів у зарубіжних країнах.

Брокерські операції здійснюються професійними посередниками, які сприяють укладанню угод між контрагентами. Такі посередники не є самостійною стороною зовнішньоторговельної угоди, а задіяні лише у збуті й купівлі товарів та в інформаційному забезпеченні партнерів. На відміну від агентів, брокери не перебувають у договірних відносинах зі сторонами, а діють лише на основі одержаних від них доручень.

Важливе місце серед сучасних торговельно-посередницьких організацій посідають *торгові дома, експортні та імпорتنі компанії, а також торговельно-промислові палати*, які в юридичному і господарському плані є незалежними від виробників та споживачів товарів і діють з метою одержання прибутку. Їх джерелами є або різниця між цінами закупівлі товарів у експортерів і цінами, за якими ці товари продаються покупцям, або винагорода за надані послуги з просування товарів на зовнішні ринки.

У глобальних умовах нарощування масштабів та диверсифікації товарно-географічної структури міжнародної торгівлі, зростання рівня стандартизованості та технологічності торговельних відносин суттєво посилюється роль *інституціональних посередників*. Вони функціонують як організовані ринки певних товарів, де у заздалегідь визначений час реалізуються торгові інтереси їх продавців та покупців, які формують пропонування та попит на ці товари. Групу інституціональних посередників репрезентують нині такі структури, як міжнародні товарні біржі, міжнародні тендери (торги), міжнародні аукціони та міжнародні виставки і ярмарки.

Головною особливістю *міжнародних товарних бірж* є те, що вони функціонують як особливий вид постійно діючого ринку, на якому реалізуються угоди з купівлі-продажу масових, сировинних і продовольчих товарів, які характеризуються усталеними і чітко окресленими рисами, є якісно однорідними та взаємозамінними. Перші міжнародні товарні біржі з'явилися у Європі ще у XVI ст., а нині найбільші центри такої торгівлі розташовані у США, Великобританії, Німеччині, Японії та інших розвинених країнах світу, на які припадає нині до 90 % біржового обігу. Про динамічний розвиток міжнародної біржової торгівлі свідчить той факт, що частка міжнародного товарообігу, яка реалізується сьогодні через ці структури, становить від 20 до 30 %, а перелік товарних груп перевищує 70 найменувань. Це — сільськогосподарські товари, товари лісової промисловості, промислова сировина, енергоносії.

На сьогодні міжнародні товарні біржі за своїм статутом є переважно громадськими організаціями, які об'єднують торговців і біржових посередників, що спільно здійснюють витрати з організації торгівлі, установлюють правила торгівлі та визначають санкції за їх порушення. Залежно від номенклатури товарних груп, якими торгують товарні біржі, вони можуть мати універсальний або спеціалізований характер. Найбільшими універсальними біржами на світовому

ринку є на сьогодні Чиказька, Лондонська, Токійська, Сінгапурська, а спеціалізованими — Лондонська біржа металів, Нью-Йоркська та Паризька товарні біржі.

Найбільш *характерними рисами міжнародних товарних бірж* є такі:

- чітко визначений предмет торгівлі;
- постійна і регулярна основа проведення торгів;
- наявність розвинутої логістичної інфраструктури;
- неможливість укладати угоди купівлі-продажу від імені біржі;
- представницький характер участі у зовнішньоторговельних угодах;
- невідконтрольність державному регулюванню;
- обслуговування конкретних світових товарних ринків;
- інформаційна відкритість щодо умов та здійснення біржових операцій.

Однак засадничою рисою міжнародних товарних бірж є стандартизованість партій реалізованих товарів, які мають чітко визначені якісні характеристики для кожного сорту. Звідси випливає можливість реалізації біржових операцій як без огляду товарів, так і з укладанням угод на товар, якого не існує в даний час на біржі.

Якісна характеристика товарів, що реалізуються через міжнародні товарні біржі, визначає і специфіку угод, які укладаються на ній. Їх можна поділити на угоди спот, ф'ючерсні, опціонні та комплексні. Щодо угод *спот*, то вони є операціями з купівлі-продажу реального товару, поставки якого покупцеві здійснюються негайно після відвантаження товару зі складу біржі. Ціни на товари за даними угодами формуються під впливом попиту та пропонування на товар, які склались на момент продажу.

Подібні операції з реальним товаром на сьогодні мають до 5 % сукупного біржового обігу, тоді як решта операцій провадяться з метою або страхування контрагентів від можливих втрат у разі зміни цін на реальний товар або від спекуляцій на зміні цін на даний товар у майбутньому. Такі зовнішньоторговельні цілі реалізуються на біржі через укладання контрагентами строкових угод. Так, *ф'ючерсні операції*, на протипагу операціям спот, являють собою угоди на купівлю-продаж товарів з їх поставкою в майбутньому за цінами, зафіксованими на момент укладання угод. Якщо метою ф'ючерсного контракту є реальне придбання товару та недопущення втрат від підвищення його ціни в майбутньому, то поставка товару буде здійснена в обумовлений в контракті строк. У разі ж використання ф'ючерсного контракту з метою спекуляції контрагенти укладають і зворотні угоди, коли збитки за одними операціями компенсують прибутками за іншими.

Традиційно на міжнародних товарних біржах торгують стандартизованими ф'ючерсними контрактами від 1 до 12 місяців, що забезпечує високу стандартизацію механізмів розрахунку ф'ючерсних цін на товари та укладання контрактів.

Подібними до ф'ючерсних є *опціонні угоди*, які надають право купити або продати товар у майбутньому за цінами, зафіксованими в контракті. Іншими словами, опціонні угоди не є обов'язковими до виконання і передбачають можливість використовувати своє право лише за умови сприятливої динаміки цін на відповідні товари.

І, нарешті, *комплексні угоди* передбачають можливість одночасного використання різних видів біржових операцій.

Важливим інституціональним посередником проведення торговельних операцій на світових ринках є *міжнародний товарний аукціон*, який подібно біржовій торгівлі також має публічний характер. Він являє собою організаційну форму публічного продажу товарів, з якими попередньо ознайомлений покупець, у визначений час і в установленому місці. Специфіка даного методу торгівлі полягає в тому, що тут здійснюється торгівля товарами, які мають індивідуальні властивості, а ціна формується в процесі змагання між покупцями в ході проведення самої операції. Міжнародні товарні аукціони організуються 2-4 рази на рік у великих торговельних центрах Нью-Йорка, Лондона, Ліверпуля, Токію та інших міст спеціальними брокерськими фірмами та асоціаціями на комісійних засадах.

Ще однією відмінністю аукціону від міжнародної біржі є те, що аукціонна торгівля ведеться тільки наявним товаром, а самі товари не підлягають стандартизації в частині якісних параметрів. Так, основними аукціонними товарами є на сьогодні конкретно визначена група товарів: чай, тютюн, квіти, овочі та фрукти, вироби з натурального хутра, риба, колекційні раритети, твори мистецтва, антикваріат, тропічні породи лісу та ін. Природно, що внаслідок обмеженості споживчого попиту на ці товари аукціонна торгівля у своєму обсязі не має перспектив значного зростання.

У сучасній зовнішньоторговельній практиці техніка проведення аукціонів щодо різних груп товарів має свої особливості, які стосуються формування ціни, процедури ознайомлення потенційних покупців з товарами, відбору товарів, системи платежів та ін. Однак сам порядок проведення аукціонів є уніфікованим із проходженням стадій підготовки аукціону, передаукціонної демонстрації товарів, власне аукціонного торгу, а також оформлення і виконання аукціонної угоди.

Що стосується видів аукціонної торгівлі, то за багаторічну її історію виокремились такі як прямиї, голландський, аукціон своєї ціни, оптовий та зворотний аукціон. Так, *прямий аукціон* базується на підвищенні ціни і може проходити гласним або негласним способом.

Суть *голландського аукціону*, або аукціону з пониженням ціни, полягає в тому, що спочатку аукціоніст установлює максимальну ціну на товар, поступово її знижуючи до того моменту, поки будь-хто з покупців не погодиться купити даний товар. Не випадково, що даний вид аукціону дуже часто провадиться з використанням електронної системи голосування.

Закритий тип торгів репрезентує так званий *аукціон своєї ціни*, за якого кожен з покупців-учасників виставляє лише одну заявку на товар, і виграє той, хто запропонував найвищу ціну. *Оптові аукціони* дають можливість продавцям одночасно виставляти багато одиниць товару, а на *зворотних аукціонах* замовлення на затребувані товари виставляють покупці, а аукціонне змагання ведеться між продавцями, які пропонують вигідніші ціни чи комерційні умови.

Однією зі змагальних форм закупівлі товарів на міжнародних ринках є *міжнародні тендери*, або торги, які подібно товарним біржам та аукціонам також є

різновидом організованих ринків, на яких покупці (замовники) оголошують конкурс для продавців (постачальників) на товари із заздалегідь визначеними характеристиками. При цьому на основі аналізу одержаних пропозицій від іноземних і національних постачальників контракт укладають з тим, хто запропонував товар на найвигідніших для покупця умовах.

Міжнародні тендери є найбільш поширеним методом розміщення замовлень та підрядів на будівництво промислових об'єктів та об'єктів соціальної інфраструктури, постачання машин та обладнання виробничого і невиробничого призначення, виконання комплексу монтажних та пусконаладжувальних робіт, концесій на розробку корисних копалин, виконання робіт у сфері природоохоронної діяльності, залучення експертів і консультантів та ін. Використання міжнародних тендерів під час розміщення замовлень на імпорт товарів і послуг дозволяє покупцеві закуповувати їх на більш вигідних умовах порівняно з традиційним способом, заощаджувати кошти і час за умови додержання гарантії якості, вигідних умов поставки та інших умов. Так, за даними західних експертів ціни на енергетичне обладнання, яке купується через міжнародні тендери, у середньому на чверть нижчі, ніж за укладання контрактів на двосторонній основі, навіть за участі кількох постачальників. Дуже часто організаторами міжнародних тендерів виступають державні установи, муніципалітети та великі приватні компанії.

У процесі підготовчої роботи з проведення торгів імпортер визначає види і форми документів, які мають подати учасники торгів, вимоги до їх заповнення, терміни, установлені для подання пропозицій, критерії оцінки пропозицій і порядок укладання контракту з учасником, який виграє торги. Практика проведення міжнародних торгів містить чотири етапи — підготовка тендеру, подання пропозицій, обрання переможця та укладення угоди. На кожному з цих етапів проходить підписання відповідних документів (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

ЕТАПИ ПРОВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ТЕНДЕРУ

1. Підготовка тендеру	2. Подання пропозицій	3. Обрання переможця	4. Укладення угоди
<ul style="list-style-type: none"> • визначення організатора тендеру • формування тендерного комітету • розроблення комплексу тендерної документації • узгодження документів із замовником-імпортером • підготовка та публікація оголошення за відкритих торгів • запрошення визначених заздалегідь учасників за закритих торгів • розповсюдження (продаж) тендерної документації 	<ul style="list-style-type: none"> • підготовка пропозиції оферентом • відправлення документів у тендерний комітет до зазначеної дати • внесення оферентом «завдатку надійності» 	<ul style="list-style-type: none"> • розгорнення конвертів (у присутності учасників торгу або за їх відсутності) • аналіз пропозицій за вибраними критеріями та методикою • обрання переможця 	<ul style="list-style-type: none"> • укладення формальної угоди • офіційне підписання контракту

При цьому посередницькі функції між покупцем (імпортером) і продавцем (експортером) виконує утворений імпортером *тендерний комітет*, який є організаційною формою підготовки та проведення торгів, укладання контрактів на поставки, виконання робіт. До його складу зазвичай входять технічні спеціалісти, комерційні фахівці, представники адміністрації та консультанти-експерти, які залучаються на тимчасовій основі.

Залежно від способу залучення учасників та результатів міжнародних тендерів у сучасній торговельній практиці використовують відкриті та закриті їх види. При проведенні *відкритих тендерів* уся інформація щодо них друкується в засобах масової інформації, а до участі в них допускаються всі, хто бажає. На противагу такому методу до участі в *закритих тендерах* допускається обмежене коло учасників з числа тих, хто має найбільший авторитет на світовому ринку. Подібні торги провадяться на поставки унікального обладнання з високими технічними характеристиками та на проведення складних підрядних робіт, які вимагають високої кваліфікації.

Як свідчить міжнародний досвід, практично всі компанії, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, доволі ефективно використовують такий інструмент виходу на зарубіжні ринки, як *міжнародні виставки та ярмарки*. Традиція їх проведення бере свій початок ще з першої половини XII ст., коли ярмарково-виставкова діяльність завжди супроводжувала великі релігійні свята в ключових торговельних центрах Близького Сходу. Пізніше вона набула широкої популярності у Франції, Фландрії, Швейцарії, Англії та інших європейських державах.

Спільним у міжнародних виставок та ярмарків є те, що вони організовуються фізичними або юридичними особами, мають обмежену тривалість, діють періодично в постійних або заздалегідь визначених місцях, призначені для великої кількості експонентів і відвідувачів і є організованими товарними ринками. Крім того, кінцевою метою організації виставок та ярмарків є ознайомлення іноземних покупців з товарами вітчизняного виробництва з метою збільшення обсягів реалізації продукції. Основними видами контрактів, що укладаються на них, є угоди за виставленими зразками (моделями, кресленнями, каталогами) з наступним постачанням товару або укладенням угоди на виставлені зразки (продаж самих експонентів) з їх поставкою після закінчення виставки чи ярмарку.

Однак міжнародні виставки та ярмарки мають і деякі відмітні ознаки, насамперед з погляду цільової мотивації їх проведення. Так, якщо метою виставки є демонстрація іноземним покупцям досягнень у народному господарстві з метою поширення інформації щодо споживчих властивостей товарів, то метою ярмарку — укладання прямих торговельних угод з покупцями щодо відповідних зразків продукції. Крім того, звичайною практикою міжнародних виставок є здійснення продажу кінцевим споживачам, а ярмарків — здійснення продажу переважно проміжним ланкам — оптовим та роздрібним торговельним мережам.

Потужним імпульсом розвитку та диверсифікації міжнародних торговельних операцій в останні десятиліття стали інформаційно-комунікаційні технології, пов'язані з поширенням Інтернету, електронної пошти, мобільного телефонного зв'язку. На цій основі виник якісно новий метод міжнародної торгівлі — електронна торгівля. Про її велике поширення свідчить, зокрема, той факт, що її послугами користуються нині практично всі виробники товарів широкого вжитку — від парфумерії, одягу та взуття до автомобілів, побутової техніки та товарів тривалого користування. Інтернет-торгівля розширює доступ до виробників товарів, дає можливість покупцям самостійно вибирати ліпших з них, а також дозволяє економити значні ресурси завдяки зменшенню запасів товарів на складах. У результаті світовий ринок стає більш прозорим, а доступ до нього відкритий кожному незалежно від місця його перебування, фізичних можливостей, наявності транспортних засобів та ін.

Усі названі методи здійснення зовнішньоторговельних операцій взаємодоповнюють один одного і забезпечують високу динаміку, оперативність і диверсифікацію торговельних процесів, властивих сучасній міжнародній економічній діяльності.

2.3. ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОГО РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ НА МЕЖІ ТИСЯЧОЛІТЬ

Історично першою формою інтернаціоналізації господарського життя став світовий ринок, який сформувався у XVI—XVII ст. в період первісного нагромадження капіталу внаслідок об'єднання найважливіших локальних центрів міжнародної торгівлі в єдиний капіталістичний ринок. Саме з цього часу міжнародні торговельно-економічні відносини набули стабільного та систематичного характеру, ставши його ядром.

Під *світовим ринком* розуміють систему соціально-економічних відносин у сфері обміну, які виникають між суб'єктами міжнародних економічних відносин на основі розвитку міжнародного поділу праці, спеціалізації, кооперування та інтернаціоналізації виробництва і збуту товарів та послуг. Іншими словами, світовий ринок опосередковує товарно-грошові відносини з приводу обміну товарами та послугами між продавцями і покупцями різних країн.

Динамічна лібералізація зовнішньої торгівлі країн та поступове усунення між ними торговельних бар'єрів, активний розвиток транснаціональних структур та розширення експортоорієнтованих секторів національних економік забезпечили в останні п'ятдесят років доволі стійкі темпи зростання міжнародного обміну. Так, з моменту підписання ГАТТ, протягом 1948—2012 рр., вартісні обсяги світового експорту товарів зросли в понад 300 разів — з 59 до 18401 млрд дол. США. При цьому період з 1973 до 1983 рр. позначився найвищими темпами його зростання, що привело до потроєння його вартісних обсягів — з 579 до 1838 млрд дол. (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

ДИНАМІКА РЕГІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ СВІТОВОГО ЕКСПОРТУ ТОВАРІВ
ПРОТЯГОМ 1948—2012 рр., %¹

Регіон	Рік								
	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2007	2012
Північна Америка у тому числі	28,1	24,8	19,9	17,3	16,8	18,0	15,8	13,6	12,9
США	21,7	18,8	14,9	12,3	11,2	12,6	9,8	8,5	8,4
Південна і Центральна Америка	11,3	9,7	6,4	4,3	4,4	3,0	3,0	3,7	4,1
Європа у тому числі	35,1	39,4	47,8	50,9	43,5	45,4	45,9	42,4	34,7
ЄС-27	27,5	38,6	38,6	38,6	42,7	39,1	31,5
Країни СНД	1,5	2,6	3,7	4,4
Африка	7,3	6,5	5,7	4,8	4,5	2,5	2,4	3,1	3,4
Середній Схід	2,0	2,7	3,2	4,1	6,8	3,5	4,1	5,6	7,3
Азія у тому числі	14,0	13,4	12,5	14,9	19,1	26,1	26,2	27,7	33,2
Китай	0,9	1,2	1,3	1,0	1,2	2,5	5,9	8,9	11,1
Японія	0,4	1,5	3,5	6,4	8,0	9,9	6,4	5,2	4,3
Усього, млрд дол., %	59 100	84 100	157 100	579 100	1838 100	3675 100	7375 100	13619 100	18401 100

Глобальна економічна криза 2007—2009 рр. справила суттєвий вплив на динаміку розвитку міжнародних торговельних відносин. Достатньо сказати, що у 2009 р. вартісні обсяги глобального ВВП скоротились на 2,5 %, світового виробництва товарів — на 5 %, тоді як світовий експорт товарів і послуг скоротився на 12 % за найбільшого падіння обсягів експорту промислових товарів (–15,5 %). Зазначені тенденції свідчать про циклічний характер розвитку міжнародної торгівлі, який тісно пов'язаний з загальними тенденціями коливань економічної динаміки.

Що стосується посилення залежності економік різних груп країн, особливо тих, які перебувають на периферії світового розвитку, від зовнішнього ринку, то на сьогодні каналами світової торгівлі реалізується близько п'ятої частини

¹ Розраховано і складено на основі даних: International Trade Statistics 2008; International Trade Statistics 2013 [Electronic Resource]. — Available from : http://www.wto.org/English/res_e/statis_e/its2013_e/its13_appendix_e.htm

глобального ВВП, тимчасом як у 1960 р. цей показник не перевищував 13,1 %. Як свідчать дані табл. 2.3, період 1948—2012 рр. позначився також суттєвими зрушення у *регіональній структурі світового експорту товарів*. Якщо в кінці 1940-х рр. беззаперечним лідером в експортних поставках на світовий ринок були США, на які припадало майже 22 % їх вартісних обсягів, то у 2012 р. частка цієї країни не перевищувала 8,4 %.

Загалом характерною ознакою регіонів Північної, Південної та Центральної Америки в останні десятиліття є зниження їх питомої частки у світовому експорті товарів. Так, у повоєнний період ці регіони в сукупності забезпечували майже 40 % світового експорту, а у 2012 р. їх частка становила лише 17 %.

Водночас в останні десятиліття статус регіону-лідера у світовій торгівлі впевнено утримує Європа (майже 35 % світового товарного експорту у 2012 р.). Це обумовлено насамперед поглибленням інтеграційних процесів у Євросоюзі, країни-члени якого, маючи спільні економічні інтереси, забезпечили найбільш сприятливі умови для реалізації торговельного співробітництва в регіональному масштабі.

Ще одним швидко зростаючим регіоном є Азія, частка якої у світовому експорті протягом 1948—2012 рр. зросла з 14 % до 33,2 %. Подібне посилення позицій країн азійського мегарегіону на глобальному ринку є наслідком реалізації в них політики прискореної індустріалізації (спочатку імпортозамінної, а потім експортоорієнтованої) у 1960—1980-х рр. та розвитку галузей промисловості з високою доданою вартістю у 1990—2000-х рр. При цьому найбільші успіхи у процесі нарощування своїх позицій на глобальному ринку та зміцнення національного експортного потенціалу демонструє нині Китай, частка якого перевищує нині 11 %.

Що стосується африканських країн та країн СНД, то вони посідають доволі скромні позиції у світових експортних поставках (3,4 % та 4,4 % відповідно у 2012 р.), що пояснюється їх переважно вузькопрофільною, односторонньою орієнтацією у зовнішній торгівлі. І хоч багато країн даних регіонів відмовилися від суто сировинної спеціалізації і переходять у міру можливості до експорту готової промислової продукції, через неспроможність швидкого освоєння досягнень сучасного етапу науково-технічного прогресу ці групи країн виявляються нездатними своєчасно пристосуватися до динамічних змін у характері виробництва та структурі попиту на світових товарних ринках.

Характеристика *товарної структури світового експорту* (табл. 2.4) дозволяє з'ясувати, що найбільша частка припадає нині на промислові товари — 62,4 % у 2012 р., а в цій товарній групі — на високотехнологічну продукцію: офісне і телекомунікаційне обладнання (9,1 %) та електричні, неелектричні й електрогенерувальні машини (12,4 %). Це пов'язано з динамічним зростанням обробної промисловості в більшості країн, значним розширенням номенклатури продукції, що випускається, та постійно зростаючим попитом на продукцію даної галузі.

Таблиця 2.4

ДИНАМІКА ТОВАРНОЇ СТРУКТУРИ СВІТОВОГО ЕКСПОРТУ ПРОТЯГОМ 1990—2012 рр., %¹

Товарна група	Рік				
	1990	1995	2000	2008	2012
Сільськогосподарська продукція	12,2	11,7	8,9	8,5	9,0
Паливо та продукція видобувної промисловості	14,3	10,8	13,6	22,3	22,5
Промислові товари у тому числі	70,4	74,1	74,9	66,4	62,4
— залізо та сталь	3,1	3,1	2,3	3,7	2,6
— хімічні продукти	8,7	9,7	9,3	10,6	10,6
— офісне і телекомунікаційне обладнання	8,8	12,1	15,4	10,0	9,1
— автомобільна продукція	9,4	9,2	9,2	7,9	7,0
— електричні, неелектричні й електрогенерувальні машини	13,3	12,4	12,4
— текстиль	3,1	3,0	2,5	1,6	1,6
— одяг	3,2	3,2	3,1	2,3	2,3
— наукові і контрольні інструменти	1,9	2,0	2,1
Усього	100	100	100	100	100

При цьому перехід провідних країн світу до постіндустріальної моделі економічного розвитку обумовив кардинальні зміни у світовій торгівлі машинами та обладнанням. На сьогодні її характеризує низка загальних рис:

— суттєве скорочення життєвого циклу більшості видів товарів цієї групи та постійне оновлення їх номенклатури та асортименту виробів;

— перехід від моделі так званого системного продажу з пропонуванням покупцям не тільки основного товару, але й супутніх послуг, пов'язаних з його споживанням;

— підвищення вимог до економетричних, гігієнічних та екологічних стандартів якості товару та їх уніфікація відповідно до вимог Міжнародної організації стандартів (ISO);

— випереджальна динаміка зростання торгівлі, більш динамічний розвиток торгівлі машинами та обладнанням виробничого призначення порівняно з машинно-технічними виробами кінцевого споживання;

— превалювання провідних країн світу в географічному розподілі експорту та імпорту машин та обладнання: понад 80 % світового експорту та 60 % світового імпорту цієї продукції сконцентровано в десяти найбільш розвинених країнах світу (Японія, Німеччина, США, Франція, Великобританія, Італія, Канада, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, Швеція та Республіка Корея).

¹ Розраховано і складено на основі даних: International Trade Statistics 2008; International Trade Statistics 2013 [Electronic Resource]. — Available from : http://www.wto.org/English/res_e/statis_e/its2013_e/its13_appendix_e.htm

У результаті динамічного розвитку хімічної промисловості та змін у структурі світового паливно-енергетичного балансу протягом останніх десятиліть стрімко зросла торгівля паливно-енергетичними ресурсами — нафтою і природним газом. Так, протягом 1990—2012 рр. частка палива та продукції видобувної промисловості у структурі світового експорту зросла з 14,3 % до 22,5 %. При цьому передбачається, що на період до 2020 р. у загальному обсязі виробництва, експорту і споживання паливно-енергетичних ресурсів лідерські позиції утримуватиме нафта. Якщо у промислово розвинених країнах світу сукупний приріст її споживання відбудеться в основному завдяки розвитку транспортної системи на тлі зниження частки її споживання іншими галузями народного господарства, то в країнах, що розвиваються, абсолютні обсяги споживання нафти зростуть у всіх без винятку секторах їх національних економік.

Що стосується природного газу, то потужна ресурсна база цього стратегічного палива з нерозвіданими запасами на рівні 150 трлн м³ (за нинішнього їх вичерпання на рівні 10 %) об'єктивно обумовлює майбутнє зростання обсягів його експорту та частки у світовому енергетичному балансі до 30 % у 2020 р. (порівняно з 21 % у 1990 р.).

Водночас питомі частки таких груп товарів, як сільськогосподарська продукція, текстиль, одяг, залізо та сталь, мають чітко виражену тенденцію до зменшення. Зокрема, якщо у 1960—1970-х рр. частка продовольства у світовому експорті становила близько 20 %, то на сьогодні вона не перевищує 9,5 %. При цьому Західна Європа, Північна Америка (20 %) та Азія забезпечують на сьогодні понад 90 % поставок продукції сільського господарства на світові ринки. Разом з тим Західна Європа та Азія є й потужними імпортерами даної продукції, причому обсяги імпорту значно перевищують обсяги експортних поставок.

Загалом же розвинені країни світу, виробляючи 50 % сільськогосподарської продукції, одночасно забезпечують 72 % світового експорту та 69 % імпорту продовольства. У країновому розрізі найбільшими експортерами продовольства нині є США (14 % світового експорту), Франція — близько 7 %, Нідерланди — 6 %, Німеччина — близько 6 % та Канада — 5 %. Найбільшими імпортерами є Японія, Німеччина, Великобританія, Франція та Італія.

Превалювання у структурі експорту розвинених країн високотехнологічної продукції є наслідком їх спеціалізації на виробництві високотехнологічної наукомісткої продукції, в якій закладена висока інтернаціональна вартість. Не випадково, що саме між провідними країнами світу сформувались нині наймасштабніші відносини обмінного характеру, що виявляється в, так би мовити, їх «відокремленості» від решти країн світу. Так, питома частка їх взаємного товарообігу в загальному обсязі експорту постійно зростає: якщо у 1953 р. цей показник становив 38 %, у 1963 р. — 49 %, у 1973 р. — 54 %, то у 1990 р. — 76 %, а на сьогодні — 80 %. У результаті у другій половині 1990-х рр. склалася ситуація, коли лише 5 % торговельних потоків, які починаються чи закінчуються на території однієї з 29 країн-учасниць ОЕСР, виходять за межі даного угруповання. Більше того, розвинені держави імпортують з країн, що розвиваються, товари і послуг на суму, що не перевищує 1,2 % їх сумарного ВВП.

Разом тим, попри домінування розвинених країн у світовій торгівлі, рівень їх експортної квоти (близько 17 % у 2012 р.) суттєво поступається іншим групам країн, що пояснюється насамперед значним обсягом ВВП цих країн та домінуючою питомою часткою валового внутрішнього продукту, спрямованою на задоволення внутрішнього попиту. Останній за сучасних умов посилення процесів соціалізації певною мірою трансформується, насичуючись новими потребами споживачів, які вже не обмежуються лише матеріальною сферою, а, відбиваючи нову якість життя західних суспільств, доповнюються інтелектуальними, інформаційними та духовними складовими.

Протягом останнього десятиріччя список країн-лідерів у світовій торгівлі традиційно очолюють США, Китай, Німеччина, Японія, Нідерланди та Франція. За результатами 2012 р. їх частка у світовому експорті становила майже 40 %. У Топ-10 країн – найбільших товарних експортерів у 2012 р. були Китай, США, Німеччина, Японія, Нідерланди, Франція, Республіка Корея, Італія, Бельгія та Великобританія, частка яких становила понад 50 % (табл. 2.5). Ці самі держави очолюють і список провідних світових імпортерів товарів. Зокрема, на США, Китай, Німеччину, Японію, Францію, Великобританію, Нідерланди, Італію, Гонконг та Республіку Корея припадало 52,3 % світового товарного імпорту.

Таблиця 2.5

КРАЇНИ-ПРОВІДНІ ЕКСПОРТЕРИ ТА ІМПОРТЕРИ ТОВАРІВ у 2012 р.¹

Місце країни	Експортер	Обсяги експорту, млрд дол.	Частка, %	Місце країни	Імпортер	Обсяги імпорту, млрд дол.	Частка, %
1	Китай	2048,7	11,1	1	США	2335,5	12,6
2	США	1545,7	8,4	2	Китай	1818,4	9,8
3	Німеччина	1407,1	7,6	3	Німеччина	1167,2	6,3
4	Японія	798,6	4,3	4	Японія	885,8	4,8
5	Нідерланди	655,7	3,6	5	Великобританія	689,9	3,7
6	Франція	568,9	3,1	6	Франція	673,8	3,6
7	Республіка Корея	547,9	3,0	7	Нідерланди	591,2	3,2
8	Італія	500,7	2,7	8	Гонконг	553,5	3,0
9	Великобританія	474,5	2,6	9	Республіка Корея	519,6	2,8
10	Бельгія	446,5	2,4	10	Італія	486,6	2,6
Усього за Топ-10		8994,3	48,9	Усього за Топ-10		9721,5	52,3
Світовий експорт		18401,0	100	Світовий імпорт		18601,0	100

¹ Розраховано і складено на основі даних: International Trade Statistics 2013 [Electronic Resource]. — Available from : http://www.wto.org/English/res_e/statis_e/its2013_e/its13_appendix_e.htm

Значно вищі рівні експортних квот (насамперед через низькі обсяги ВВП) характерні для країн, що розвиваються (близько 30 % у 2012 р.), що відбиває значно більшу їх залежність від зовнішнього ринку. При цьому обсяги експорту в абсолютному виразі цих держав залишаються незначними.

Під впливом поглиблення транснаціоналізації національних економік країн світу та формування глобальної моделі поділу праці відносини обміну чимраз більше трансформуються з міждержавних у внутрішньофірмові (внутрішньо-корпоративні). Про це свідчить той факт, що за сучасних умов на вузли, деталі, напівфабрикати та іншу проміжну продукцію припадає близько 40 % світової торгівлі машинами й обладнанням. Крім того, якщо аналізувати динаміку розподілу внутрішньогалузевої торгівлі за основними товарними групами протягом останніх десятиліть за індексом Грубеля–Ллойда (рис. 2.4), то саме за напівфабрикатами спостерігається нині найвищий показник внутрішньогалузевої торгівлі, що також свідчить про превалювання даного виду продукції в міждержавних товаропоставках.

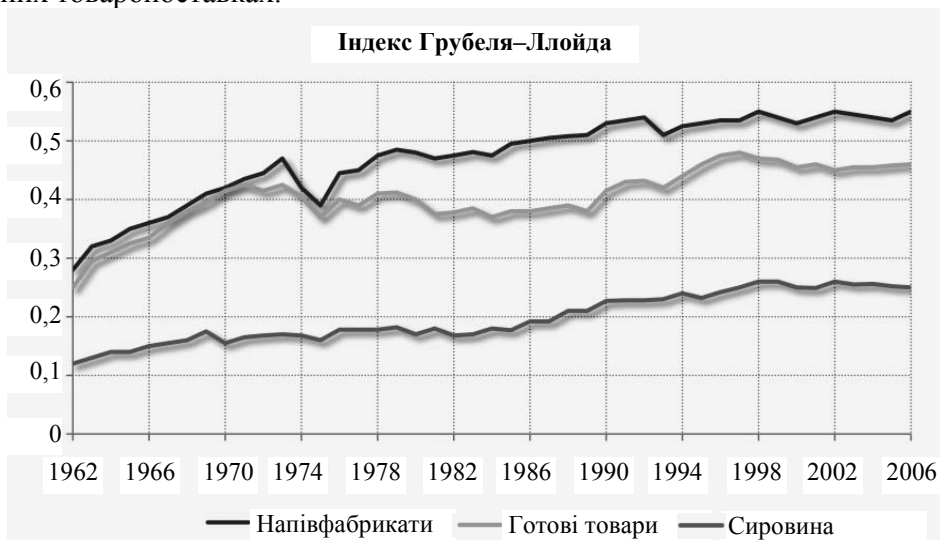


Рис. 2.4. Динаміка розподілу внутрішньогалузевої торгівлі за товарними групами протягом 1962—2006 рр.¹

Крім того, за рівнем внутрішньогалузевої торгівлі визначається і «якість» інтеграції тієї чи іншої країни у міжнародні торговельні відносини, оскільки чим більш економічно і технічно розвинутою є країна, тим вищою буде частка внутрішньогалузевої торгівлі в її товарообігу.

Важливу роль у сучасній світовій торгівлі відіграє *міждержавний обмін послугами*. Світова практика демонструє, що міжнародна торгівля є нині одним з найбільш швидкозростаючих компонентів світової економіки. Так, у розвинутих країнах світу частка сфери послуг у структурі ВВП перевищує 70 %, а в су-

¹ World Development Report 2009. Reshaping Economic Geography. — World Bank, 2009. — P. 20.

купній зайнятості — понад 65 %. За оцінками авторитетних експертів вартісні обсяги світової торгівлі послугами подвоюються кожні 7–8 років порівняно з 15 роками, необхідними для аналогічного збільшення обсягів товарного експорту.

Міждержавне переміщення послуг як об'єкта міжнародної торгівлі відображається на рахунку поточних операцій платіжного балансу. Згідно з класифікацією МВФ виділяють такі види послуг: транспортні послуги; послуги, пов'язані з поїздками (діловими, туристичними); послуги зв'язку (поштового, кур'єрського, телефонного та ін.); будівництво об'єктів за кордоном; страхування нерезидентів страховими компаніями-резидентами; фінансові послуги; комп'ютерні та інформаційні послуги; роялті та ліцензійні платежі; інші бізнес-послуги; особисті, культурні та рекреаційні послуги; урядові послуги. Водночас експерти МБРР використовують більш узагальнений підхід з виокремленням двох груп послуг: факторних (пов'язаних з рухом капіталів, робочої сили та інших складових виробничих процесів) та нефакторних (які мають нефінансовий характер — транспортних, туристичних та ін.).

У свою чергу, аналітики ЮНКТАД виділяють вісім видів послуг: фінансові; послуги зв'язку; будівельні та проектно-конструкторські; транспортні; професійні та ділові; комерційні; туристичні; аудіовізуальні.

За даними СОТ у світі нині надається близько 600 видів різноманітних послуг, які систематизуються за 12 групами: комерційні послуги; послуги зв'язку; послуги з будівництва та суміжні інженерні послуги; дистрибуторські послуги; послуги у сфері освіти; послуги з охорони довкілля; фінансові послуги; послуги у сфері охорони здоров'я та соціальної сфері; туристичні послуги; послуги з організації відпочинку, культурних та спортивних заходів; транспортні послуги; інші послуги.

За сучасних умов міжнародна торгівля послугами порівняно з товарною торгівлею характеризується такими *специфічними рисами*:

— торгівля більшістю видів послуг базується на прямих контактах між їх виробниками та споживачами, оскільки надання та споживання послуг відбувається одночасно. Це вимагає більшої присутності за кордоном безпосередніх виробників послуг або присутності іноземних споживачів у країні виробництва послуги;

— тісний взаємозв'язок міжнародної торгівлі послугами і товарної торгівлі, оскільки ці сектори справляють стимулювальний вплив один на одного;

— вищий рівень державного захисту сфери послуг від іноземної конкуренції та наявність жорсткіших протекціоністських бар'єрів порівняно з матеріальним виробництвом, а також наявність видів послуг, які традиційно перебувають у повній або частковій державній власності;

— деякі послуги мають суто національне споживання і не придатні до включення в міжнародний обмін, що стосується передусім побутових і комунальних послуг.

Сучасні *методи міжнародної торгівлі послугами* охоплюють:

— транскордонне постачання послуг, за якого постачальник і споживач не переміщуються за кордон, а його перетинає лише послуга (послуги, що передаються через засоби комунікації, транспортні послуги);

— споживання за кордоном, коли відбувається переміщення споживачів до країни експорту послуг (туризм, освітні та медичні послуги у закладах інших країн та ін.);

— комерційну присутність — переміщення за кордон постачальника послуг (відкриття закордонного комерційного представництва, створення філій банків та ін.);

— присутність фізичних осіб — тимчасовий переїзд фізичних осіб до інших країн заради надання там послуг (гастролі театрів, артистів, послуги іноземних архітекторів, викладачів та ін.).

У сучасній міжнародній торгівлі комерційними послугами важливу роль відіграють провідні країни світу, і це підтверджує її *регіональна структура* (табл. 2.6). У 2012 р. на країни Північної Америки та Європи припадало відповідно 16,5 та 46,7 % їх світового експорту та 13,1 і 40,9 % світового імпорту.

Таблиця 2.6

**РЕГІОНАЛЬНА СТРУКТУРА СВІТОВОГО ЕКСПОРТУ
ТА ІМПОРТУ КОМЕРЦІЙНИХ ПОСЛУГ у 2012 р.¹**

Регіон	Експорт		Імпорт	
	млрд дол.	%	млрд дол.	%
Північна Америка	716,1	16,5	542,4	13,1
Південна і Центральна Америка	140,5	3,2	184,2	4,4
Європа	2033,0	46,7	1698,2	40,9
Країни СНД	104,6	2,4	152,0	3,7
Африка	91,2	2,1	158,5	3,8
Середній Схід	129,3	3,0	237,5	5,7
Азія	1135,3	26,1	1179,4	28,4
Усього	4349,9	100	4152,3	100

Що стосується *видової структури світового експорту комерційних послуг*, то в ній на сьогодні виділяють транспортні, туристичні та інші комерційні послуги. Станом на 2012 р. близько 20 % міжнародної торгівлі послугами припадало на транспортні послуги, а за останні два десятиріччя чітко окреслилась тенденція до зростання частки «Інші комерційні послуги» — від 37,5 % до 53,1 % — завдяки збільшенню частки торгівлі діловими послугами (управлінськими, професійними, банківськими, страховими та аудиторськими) та зниженню ваги туристичних послуг з 30 до 26 %. Зростає також сектор інформаційно-телекомунікаційних послуг та послуг електронної торгівлі. Своєю чергою, телекомунікаційні послуги, що передусім надаються на основі цифрового зв'язку, істотно впливають на інтенсифікацію всього світового товарообігу.

¹ Розраховано і складено на основі даних: International Trade Statistics 2013 [Electronic Resource]. — Available from : http://www.wto.org/English/res_e/statis_e/its2013_e/its13_appendix_e.htm

Проте, хоча транспортні послуги на сьогодні мають найменшу частку, ця сфера демонструє стабільну динаміку зростання, що пояснюється підвищенням обсягів пасажиро- та вантажоперевезень у результаті активізації міжкраїнової міграції людського ресурсу.

Загалом на десять країн та регіонів світу у 2012 р. припадало 56,0 % світового експорту комерційних послуг та 52,0 % їх світового імпорту. До даної групи країн входили: ЄС-27, США, Китай, Японія, Сінгапур, Індія, Гонконг, Республіка Корея, Швейцарія та Канада (табл. 2.7). Важливо відзначити також постійне зростання ролі цих країн в експорті послуг: за даними СОТ за середньосвітових темпів щорічного зростання експорту комерційних послуг у 12,5 % даний показник для Китаю та Індії становить 28 % та 23 % відповідно.

У сучасній глобальній економіці спеціалізація країн на тому чи іншому виді послуг безпосередньо пов'язана з рівнем їх економічного розвитку. Наприклад, у розвинених державах світу зростання частки послуг пов'язано переважно зі зростанням продуктивності праці та скороченням зайнятості в промисловості, сільському господарстві та будівництві, тож для них притаманний експорт фінансових, інформаційних і ділових послуг.

Таблиця 2.7

**КРАЇНИ – ПРОВІДНІ ЕКСПОРТЕРИ ТА ІМПОРТЕРИ
КОМЕРЦІЙНИХ ПОСЛУГ у 2012 р.¹**

Місце країни	Експортер	Обсяги експорту, млрд дол.	Частка, %	Місце країни	Імпортер	Обсяги імпорту, млрд дол.	Частка, %
1	ЄС-27	830,6	19,1	1	ЄС-27	651,1	15,7
2	США	621,2	14,3	2	США	411,1	9,9
3	Китай	190,4	4,4	3	Китай	280,2	6,7
4	Японія	142,4	3,3	4	Японія	174,8	4,2
5	Сінгапур	111,9	2,6	5	Індія	127,5	3,1
6	Індія	140,7	3,2	6	Сінгапур	117,7	2,8
7	Гонконг	123,4	2,8	7	Республіка Корея	107,1	2,6
8	Республіка Корея	109,6	2,5	8	Канада	105,2	2,5
9	Швейцарія	90,2	2,1	9	Російська Федерація	104,2	2,5
10	Канада	77,5	1,8	10	Бразилія	77,8	1,9
Усього за Топ-10		2437,9	56,0	Усього за Топ-10		2156,7	52,0
<i>Світовий експорт</i>		<i>4349,9</i>	<i>100</i>	<i>Світовий імпорт</i>		<i>4152,3</i>	<i>100</i>

¹ Розраховано і складено на основі даних: International Trade Statistics 2013 [Electronic Resource]. — Available from : http://www.wto.org/English/res_e/statis_e/its2013_e/its13_appendix_e.htm

Водночас для країн, що розвиваються, основними видами експорту послуг є транспортні, туристичні та фінансові (офшорні). Вони характеризуються від'ємним сальдо у зовнішній торгівлі послугами, що не виключає, однак, можливості їх перетворення на великих експортерів послуг. Підтвердженням цього є, наприклад, Республіка Корея, яка спеціалізується на інженерно-консультаційних та будівельних послугах, Мексика — на туристичних, Сінгапур — на наданні фінансових послуг.

Отже, основними тенденціями, які притаманні світовому ринку товарів і послуг в глобалізаційну епоху, є:

— випереджальна динаміка зростання частки готових виробів у загальному товарообігу за одночасного скорочення частки сировинних товарів та сільськогосподарської продукції. При цьому товарна структура міжнародної торгівлі неухильно зсувається в бік технологічно складних галузей матеріального виробництва;

— паралельно з нарощуванням частки технічно складних виробів спостерігається також посилення процесу розподілу виробничого процесу їх виготовлення на окремі стадії і розміщення таких процесів у різних країнах. Найбільш яскраво ці процеси виявляються в машинобудуванні, хімічній, фармацевтичній і легкій промисловості. При цьому вертикальна спеціалізація підприємств – виробників різноманітних компонентів кінцевого продукту розвивається як у рамках ТНК, так і між ТНК та самостійними підприємствами на основі угод підрядку і субпідрядку;

— зростання обсягів торгівлі послугами, яка чимраз тісніше переплітається з виробництвом та реалізацією товарів, експортом капіталу та інтелектуальним обміном. За умов науково-технічного прогресу у сфері транспорту, обчислювальної техніки, телекомунікацій, Інтернету та електронної торгівлі це дозволяє підприємствам постачати свою продукцію на все більш широкі ринки збуту;

— розширення масштабів взаємної торгівлі розвинених країн світу та загострення конкуренції на світових ринках, центр якої переміщується зі сфери цінової у сферу нецінової конкуренції, пов'язаної з новизною товару та його інноваційністю;

— підвищення ролі на світовому ринку нових індустріальних країн з експортноорієнтованою моделлю економіки;

— швидке зростання сегмента наукомістких виробів та послуг.

2.4. ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

На відміну від національних ринків, на яких обмін товарами та послугами здійснюється згідно із суспільно необхідними затратами праці на їх створення, об'єктивною основою формування пропорцій світового ринку є міжнародний торговельний обмін на основі *інтернаціональної вартості* товарів та послуг. Оскільки різні країни характеризуються неоднаковими умовами

виробництва, продуктивності, інтенсивності та складності праці, а також рівнем освіти і кваліфікації працівників, то з метою зведення національних виробничих витрат до спільного знаменника у світогосподарському вимірі використовуються середньосвітові суспільно необхідні витрати.

Інакше кажучи, основою міжнародного товарного обміну є інтернаціональна вартість. Вона визначається суспільно необхідним робочим часом для виготовлення товару за середньосвітових економічно нормальних умов виробництва, що формуються в країнах – основних постачальниках відповідних груп товарів на світові ринки. Визначальний вплив інтернаціональної вартості на міжнародну економічну систему виявляється в інтернаціоналізації всіх структурних елементів ринкових відносин — від інтернаціоналізації товарної форми продукту праці та цін виробництва до формування оптових та роздрібних цін на товари виробничого і споживчого призначення та всю систему грошових відносин та розрахунків. Саме завдяки цьому у світовому господарстві на сьогодні сформувалась усталена та уніфікована система виробництва й обміну товарами і послугами з формуванням відповідних кожній товарній групі виробничо-розподільних мереж.

Виразником інтернаціональної вартості товарів та послуг, які реалізуються на міжнародних ринках, є *світові ціни* на них. Світові ціни, з одного боку, формуються під впливом взаємодії національних економік і світових ринкових факторів, а з другого — на їх рівень суттєвий вплив справляє державна економічна політика. Остання може розвиватись у різноманітному форматі — від політики вільної торгівлі до тих чи інших видів протекціонізму. Крім того, на процеси ціноутворення на світових ринках, поряд з національними державними структурами, впливають також інститути наднаціонального регулювання, міжнародного співробітництва та інтеграції.

Ключовою особливістю світових цін, на відміну від внутрішніх, є їх множинність, коли на той самий товар можуть установлюватися різні ціни відповідно до типів ринків. Так, для закритих ринків, до яких належать внутрішньофірмові поставки, товарообмін у межах регіональних інтеграційних союзів, спеціальна і зустрічна торгівля, характерні відносна стабільність цін і їх неповна адекватність реальній ринковій кон'юктурі. Водночас ціни відкритих ринків характеризуються високою мобільністю та більшою відповідністю ринковій кон'юктурі.

Тож з-поміж *факторів*, які обумовлюють множинність світових цін, значимо головні:

- відмінності торговельної політики стосовно як до конкретних ринків, так і до тих чи інших імпорттерів;
- особливості державної та міждержавної валютної політики;
- рівень протекціонізму;
- наявні відмінності в методології та методиці розрахунку цін.

При цьому слід наголосити, що сучасний механізм ціноутворення на світовому ринку значною мірою формується під впливом двох діаметрально протилежних процесів. Це, з одного боку, загострення глобальної конкуренції, яка,

обумовлюючи дію закону вартості на світових ринках, гальмує безперервне зростання цін на товари і послуги та забезпечує виживання компаній у довгостроковій перспективі, а з другого — міжнародна монополізація господарського життя внаслідок діяльності ТНК. Досягнуті масштаби їх транснаціональної діяльності дозволяють їм формувати і гнучко впливати на рівень виробничих витрат та інтернаціональну вартість своєї продукції в цілому за допомогою *трансфертних цін*. Під ними розуміють ціни, за якими здійснюється внутрішньокорпоративний обмін товарами і послугами, тобто між материнською компанією та закордонними філіалами, а також між дочірніми компаніями.

Тому саме ТНК, як головні гравці міжнародних ринків, мають практично необмежені можливості встановлення на них трансфертних цін, які відхиляють ціни на товари і послуги від їх інтернаціональної вартості та дають змогу міжнародним монополіям оптимізувати свої податкові платежі у країнах діяльності фірми й одержувати значні прибутки. Це досягається через використання відмінностей у ділових циклах, економічній політиці, рівнях оподаткування, заробітних плат, продуктивності праці та ін. При цьому функції, що їх виконують трансфертні ціни, реалізуються через регулятивну дію таких факторів, як податкова система в країні базування материнської компанії та країнах розміщення філіалів, тарифи і мито, ціновий контроль, імпорتنі обмеження, валютний режим у країнах діяльності міжнародних корпорацій.

Що стосується *конкретних видів цін* у міжнародній торгівлі, то їх можна систематизувати за класифікаційними ознаками (рис. 2.5).

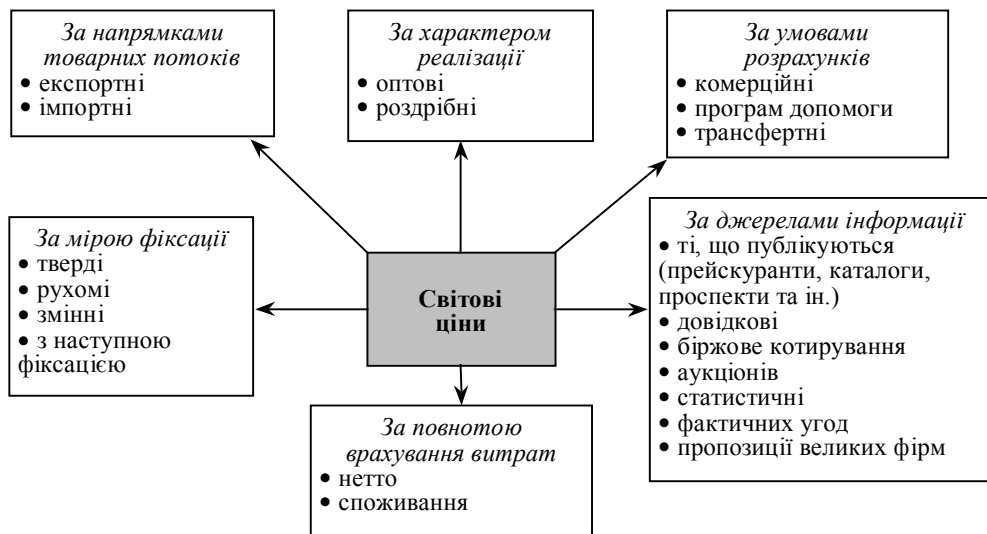


Рис. 2.5. Класифікація цін у міжнародній торгівлі

У процесі підготовки та укладення зовнішньоторговельних угод важливе значення має встановлення їх цін на основі аналізу ринкової кон'юнктури та базових цін на ту чи іншу групу товарів. Саме базові ціни слугують основою для досягнення домовленостей між експортером та імпортером щодо визначення фактичної ціни угоди, яка юридично фіксується в *міжнародному комерційному контракті*. Він являє собою правовий документ, який передбачає взаємні права і зобов'язання контрагентів різних країн щодо об'єктів обміну та їх кількісно-якісних кондицій, а також цін, умов поставок та розрахунків.

Основними *принципами* міжнародних комерційних контрактів є:

- свобода контракту;
- обов'язковість виконання контрактних умов;
- сумлінність та чесна ділова практика.

Міжнародна практика проведення комерційних операцій передбачає здійснення певних видів діяльності, які складаються з етапів, на кожному з яких вирішуються конкретні завдання і виконуються формальності, пов'язані з підготовкою, оформленням, пересиланням і обробкою документів, необхідних для забезпечення виконання операції.

Важливо зазначити, що не всі ціни, за якими здійснюються навіть великомасштабні зовнішньоторговельні операції, можна трактувати як світові. Так, не належать до світових ціни на товари і послуги, які реалізуються на основі разових чи епізодичних контрактів, а також у рамках програм державної допомоги. Крім того, ціни на товари, у виробництві яких застосовувались державні субсидії, також не вважатимуться світовими. Тому на практиці світовими цінами є, як правило, експортні ціни основних постачальників конкретних товарів та імпорتنі ціни, що формуються в найважливіших торговельних центрах. А сучасними джерелами інформації про світові ціни на конкретні види товарів є такі:

- опубліковані міжнародними товарними біржами дані про котирування на сировинні товари: зерно, каучук, мідь, олово;
- відомості про довідникові ціни;
- ціни імпортних контрактів вітчизняних партнерів з іноземними постачальниками;
- інформаційні ціни, що використовуються зовнішньоторговельними організаціями сусідніх країн;
- пропозиції, рахунки-фактури, листи про наміри, протоколи про домовленості та інші документи, які передують угоді і в яких обумовлюється передбачувана договірною ціна;
- прейскуранти, каталоги підприємств та ін.

Наприклад, у торгівлі зерновими світовою ціною вважаються котирування основних зерноторговельних бірж у Чикаго, Вінніпезі, Лондоні, Роттердамі та Мілані; нафтою — експортні ціни на легку авіаційну нафту країн-членів ОПЕК, природним газом — експортні ціни провідних експортерів — Росії, США, Нідерландів, Норвегії, Канади, Алжиру та Індонезії; кам'яним вугіллям — ціни найбільших постачальників (США, Австралія, ПАР) та основних імпортерів (Китай, Японія, країни Західної Європи); залізною ру-

дою — експортні ціни Бразилії, Австралії, Канади та Швеції та імпорتنі ціни Китаю, Японії і західноєвропейських країн; пиломатеріалами — експортні ціни Швеції; каучуком — ціни Сінгапурської біржі, кольоровими металами — ціни Лондонської біржі кольорових металів; хутром — ціни Лондонського та Санкт-Петербурзького аукціонів, чаєм — ціни аукціонів у Калькутті, Коломбо та Лондоні тощо.

В останні десятиріччя динаміка світових цін на окремі товарні групи характеризується певною різновекторністю. Усталеною тенденцією руху цін є, з одного боку, їх падіння на стандартизовані масові товари і вироби промислового і побутового призначення в результаті зниження витрат виробництва і підвищення продуктивності праці, а з другого — зростання цін на унікальне і нестандартне обладнання й устаткування, а також на енергоносії та металопродукцію.

З метою конкретизації основних статей витрат під час формування вартості об'єкта зовнішньоторговельної угоди у міжнародній практиці використовують базисні умови постачання, так звані *Інкотермс* (International Commercial Terms). Вони являють собою перелік (кодифікацію) міжнародних правил із тлумачення термінів та умов поставок товарів, які найчастіше використовуються в міжнародній торговельній практиці.

Головною метою запровадження у 1936 р. Міжнародною торговельною палатою Інкотермс було прагнення уніфікувати умови постачання та визначити єдине тлумачення термінів у міжнародній торгівлі. Згідно з цими умовами чітко встановлюються зобов'язання партнерів щодо транспортування та страхування товару, проходження митних процедур та місця переходу права власності на товар, ризиків, пов'язаних з доставкою товару до покупця, та ін. Тобто правила Інкотермс набувають виключного значення саме під час митного оформлення товару, коли митні органи визначають митну вартість товару, що стає базою для розрахунків митного тарифу, митних платежів та податків, які сплачуються, коли товар перетинає кордон.

З огляду на те що в процесі міжнародного переміщення товару видатки з доставки можуть досягати 50—60 % ціни товару в країні призначення, а в разі використання для доставки повітряного транспорту можуть навіть перевищувати початкову ціну закупівлі, то особливо актуальним в оформленні зовнішньоторговельної угоди є правильне визначення базису поставки за умовами Інкотермс.

З часу свого запровадження Інкотермс неодноразово піддавалися редагуванню через необхідність відповідати постійно зростаючим масштабам та диверсифікації міжнародних торговельних відносин. Зокрема, зміни до Інкотермс уносились у 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 та 2010 роках. Остання редакція Інкотермс-2010 набула чинності з 1 січня 2011 р.

Відповідно до міри відповідальності експортера перед імпортером щодо виконання умов постачання товару всі правила Інкотермс поділяються на чотири категорії (групи): Е, F, С та D (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

ХАРАКТЕРИСТИКА БАЗИСНИХ УМОВ ПОСТАЧАННЯ ІНКОТЕРМС-2010

Характеристика категорії	Умова поставки	Основний зміст умови поставки
E Відвантаження товару	EXW	EX Works (... named place) Франко-завод (...назва місця)
F Основне перевезення, не сплачене експортером	FCA	Free Carrier (...named place) Франко-перевізник (...назва місця)
	FAS	Free Alongside Ship (... named port of shipment)
	FOB	Free On Board (... named port of shipment) Франко вздовж борту судна (... назва порту) Франко-борт (... назва порту відвантаження)
C Основне перевезення, сплачене експортером	CFR	Cost and Freight (... named port of destination) Вартість і фрахт (...назва порту призначення)
	CIF	Cost, Insurance and Freight (... named port of destination) Вартість, страхування і фрахт (...назва порту призначення)
	CIP	Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination) Фрахт/перевезення і страхування сплачені до (...назва місця призначення)
	CPT	Carriage Paid To (... named place of destination) Фрахт/перевезення сплачені до (...назва місця призначення)
D Доставка	DAT	Delivered At Terminal (... named terminal of destination) Поставка на терміналі (... назва терміналу)
	DAP	Delivered At Point (... named point of destination) Поставка у пункті (... назва пункту призначення)
	DDP	Delivered Duty Paid (... named place of destination) Поставка зі сплатою мита (... назва місця призначення)

Аналізуючи зобов'язання контрагентів за зовнішньоторговельною угодою щодо здійснення поставки товару, маємо зазначити, що єдиний у групі *E* термін *EXW* покладає на експортера мінімальні обов'язки: продавець має лише надати товар у розпорядження покупця в узгодженому місці (зазвичай на території самого продавця). Дана умова постачання може використовуватися у внутрішній торгівлі.

Умови постачання групи *F* передбачають, що експортер зобов'язаний доставити товар для перевезення відповідно до інструкцій покупця. Пункт, до якого контрагенти передбачають здійснити поставку згідно з терміном *FCA*, викликає низку ускладнень через широкий спектр обставин, що можуть зустрічатись у контракті. Так, товар може бути завантажений на транспортний засіб або наданий покупцем для основного перевезення. В іншому разі може існувати необ-

хідність розвантаження товару з транспортного засобу продавця для доставки на термінал, зазначений покупцем. Усі ці моменти чітко прописуються під час визначення місця доставки, від чого залежатиме момент переходу ризиків від продавця до покупця.

Отже, за умови FCA продавець вважається таким, що виконав поставку, після передавання товару, який пройшов митне оформлення в режимі експорту, перевізникові покупця у визначеному в угоді місці. За умови FAS товар доставляється до судна (уздовж борту), а умова FOB передбачає завантаження товару на борт судна.

До групи С включено умови постачання, що покладають на експортера зобов'язання щодо укладення угоди з перевезення товару на загальних умовах своїм коштом. Тому пункт, до якого здійснюється оплата транспортних видатків експортером, має обов'язково бути зазначений після відповідного С-терміна.

Відповідно до термінів CIF і CIP продавець повинен застрахувати товар і здійснювати витрати зі страхування. Оскільки пункт розподілу транзакційних видатків фіксується в країні призначення, умови групи С часто помилково вважають угодами «прибуття» товару, за яких експортер здійснює витрати та бере на себе ризики, поки товар не доставлений у пункт призначення. Проте зауважимо, що С-терміни, як і F-терміни, передбачають виконання експортером своїх зобов'язань за угодою в країні відправлення товару.

Отже, зовнішньоторговельні угоди з умовами постачання групи С належать до категорії угод відвантаження. Їх особливістю є те, що покупець бере на себе всі ризики, пов'язані з втратою або пошкодженням товару, а також додаткові видатки внаслідок подій, які виникають після того, як товар належним чином доставлено до перевізника. Тобто терміни групи С містять дві критичні точки: одна визначає місце, до якої продавець повинен організувати транспортування і здійснювати витрати згідно з угодою перевезення, а друга визначає місце переходу ризиків. З цієї причини необхідно додержуватися максимальної обережності, коли на експортера покладаються зобов'язання після переходу ризиків за межі згаданої раніше критичної точки.

Умови постачання групи D відрізняються від інших тим, що передбачають відповідальність експортера за прибуття товару в узгоджене місце чи пункт призначення на кордоні чи в країні імпортера. Тобто на продавця покладено всі ризики та видатки з доставки товару до зазначеного в угоді місця, що дає підстави кваліфікувати дані умови постачання як угоди «прибуття». Так, умова DAT означає, що продавець здійснив поставку, коли товар, розвантажений з прибулого транспортного засобу, наданий у розпорядження покупця в узгодженому терміналі визначеного порту чи у місці призначення. Продавець бере на себе всі ризики, пов'язані з доставкою товару і його розвантаженням на терміналі.

За намірів сторін покласти на експортера ризики і видатки з перевезення і переміщення товару з терміналу в інше місце, доцільно використовувати умови DAP і DDP. Терміни DAT і DAP вимагають від експортера здійснення експорт-

ного очищення товару, проте сплачувати імпортерне мито та виконувати митні формальності з увезення товару експортер не повинний.

Варто наголосити, що в останній редакції правил Інкотермс-2010 уперше зазначено можливість використання базисних умов постачання і для здійснення внутрішньонаціональної торгівлі. Крім того, у нових правилах паперовий і електронний документообіг визнані рівнозначними, і сторони зобов'язані зберігати всю договірну документацію незалежно від її форми. Винятком є лише явне визнання в контракті переваги за певною формою документообігу.

Ще одним нововведенням останньої редакції стало визначення відповідальності щодо видатків з оплати зберігання товарів на терміналі. Певних змін також зазнав порядок нарахування страхового покриття, що було спричинено ухваленням Інститутом лондонських страховиків нових правил страхування, зокрема страхування вантажів.

Однак найголовнішим нововведенням Інкотермс-2010, на відміну від їх попередніх редакцій, стало запровадження кардинально нових умов поставок у групі D в результаті суттєвого зростання обсягів прямого продажу та контейнеризації зовнішньоторговельних операцій. Ідеться про заміну умов поставок DAF (доставка на кордоні / Delivered At Frontier), DES (доставка із судна / Delivered Ex-Ship) та DEQ (доставка з пристані / Delivered Ex-Quay), (доставка без сплати мита / Delivered Duty Unpaid) на DAP (доставка в пункті / Delivered At Place) і DAT (доставка на терміналі / Delivered At Terminal).

Незважаючи на те що правила Інкотермс не є результатом міжурядових угод, вони визнаються як комерційними, так і державними організаціями. У разі їх застосування контрагенти зовнішньоторговельних угод можуть бути впевнені в тому, що під час виконання договору не виникне непорозуміння у тлумаченні особливостей здійснення поставки товару. Утім варто пам'ятати, що попри всю універсальність, умови Інкотермс не є повноцінними угодами купівлі-продажу і не визначають способів оплати за угодою, наслідків порушення договірних зобов'язань або визначення правил переходу права власності на товар. Також треба враховувати, що, укладаючи зовнішньоторговельну угоду, неодмінно слід зважати на національне законодавство, яке є обов'язковим до виконання. При цьому національний закон завжди матиме перевагу перед умовами Інкотермс.

2.5. НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ОБМІН — ДІЄВИЙ ЗАСІБ МІЖНАРОДНОГО ТРАНСФЕРУ ЗНАТЬ

Сучасний характер торговельного співробітництва країн визначається значним поширенням обміну високотехнологічними товарами та зростанням частки технологічних послуг у сукупних обсягах міжнародної торгівлі. Це набуває свого концентрованого вияву в нарощуванні масштабів *міжнародного науково-технологічного обміну*, який можна кваліфікувати як відносини з приводу міждержавного обміну результатами науково-дослідних та дослідно-

конструкторських робіт (НДДКР), спільного проведення країнами, підприємствами чи організаціями інноваційної діяльності з дальшим спільним або відокремленим використанням їх результатів.

Ключова особливість міжнародного науково-технологічного обміну полягає в тому, що до нього залучені не стандартні види товарів і послуг, а науково-технічні знання, котрі є результатом інноваційних розробок та досліджень, проектних та конструкторських робіт, а також досвіду їх промислового освоєння. Тож як товар тут подаються продукти інтелектуальної праці, які, маючи наукову та комерційну цінність, втілені або в інтелектуально містких товарах і послугах, або у формі об'єктів інтелектуальної власності (патентів, товарних знаків, промислових зразків та різноманітних видів технічної, конструкторської, комерційної та маркетингової документації). Іншими словами, у нинішньому форматі світогосподарського розвитку саме міжнародний науково-технологічний обмін акумулює в собі найбільш передові технології та інновації, розроблені протягом усього періоду розвитку людської цивілізації і призначені для задоволення як традиційних людських потреб, так і якісно нових, пов'язаних зі споживанням благ креативного характеру.

Процеси становлення міжнародного науково-технологічного обміну беруть свій початок з другої половини ХХ ст. і пов'язані насамперед з переходом провідних країн світу до розбудови постіндустріальної економіки на базі четвертого технологічного укладу. У ході інформаційного етапу науково-технічної революції та поглиблення процесів технологічної глобалізації він став фундаментом інтернаціоналізації інтелектуального виробництва та міжнародного усупільнення інтелектуальної праці. Тож починаючи з другої половини 1950-х років зростаючий науково-технологічний обмін, спочатку в національних рамках, а відтак і у світовому масштабі, набув статусу самостійної сфери економічних відносин, за кілька десятків років перетворившись на один з найприбутковіших видів міжнародної бізнес-діяльності. Підтвердженням цього є, зокрема, дані щодо рівня рентабельності зовнішньоторговельних операцій за різними товарними групами: якщо продаж 1 кг нафти приносить приблизно 20 % прибутку, 1 кг побутової техніки — 50 дол. США, то продаж 1 кг авіаційної техніки — 1 тис. дол., а 1 кг електронної та інформаційної техніки — 5 тис. дол.

За даними «National Science Foundation» глобальний обсяг доданої вартості, створеної знаннєво- та технологічно місткими індустріями (Knowledge-and technology-intensive industries) у 2010 р., досягнув 18,2 трлн дол., або 30 % світового ВВП порівняно з 27 % у 1995 р. Експортна частка комерційної знаннєвомісткої продукції зросла з 5 % у 1995 р. до 8 % у 2012 р., а високотехнологічної продукції — з 36 % до 50 %.

Суб'єктами міжнародного науково-технологічного обміну є національні фірми, університети, науково-дослідні установи, бізнес-центри, венчурні фірми, технополіси, ТНК, держави, інтеграційні угруповання, міжнародні організації.

У плані *механізмів*, за допомогою яких на сьогодні реалізується міжнародний науково-технологічний обмін, можна виділити такі його *форми*:

- купівля-продаж патентів, ліцензій, ноу-хау, інформаційних пакетів, з використанням паперових та електронних носіїв інформації;
- купівля-продаж високотехнологічних товарів;
- поставки технологічного обладнання в процесі реалізації міжнародних проектів виробничо-інвестиційного співробітництва;
- внески учасників міжнародних підприємств до статутного фонду у формі технологій, ноу-хау;
- міжнародна міграція висококваліфікованих науково-технічних кадрів.

Наведені форми міжнародного науково-технологічного обміну можуть реалізовуватись на *комерційній* і *некомерційній основі*. Що стосується комерційних форм, то вони реалізуються за умови оплати покупцем науково-технічних знань та практично корисної інформації, що передається йому продавцем.

При цьому основними *каналами міжнародного комерційного передавання технологій* є:

- внутрішньофірмовий, за якого основний потік технологій спрямовується від материнської структури та науково-дослідних центрів, що їх вона контролює, до закордонних філій ТНК;
- міжфірмовий, інструментами якого є ліцензійні, коопераційні та інші угоди між різнонаціональними фірмами;
- зовнішньоторговельний, який функціонує через механізм експортно-імпортних поставок машин, обладнання, складних виробів, товарів високої обробки та іншої промислової продукції;
- міжнародно-інвестиційний, за якого рух технологій відбувається як умова або створення нових підприємницьких структур, або переходу до донора технологій частини власності об'єкта та прав управління ним.

Разом з тим *некомерційні форми* міжнародного науково-технологічного обміну пов'язані з поширенням інформації про НДДКР, яка не містить секретів виробництва та патентоспроможних за своєю природою винаходів. Вони включають: науково-технічні публікації; виставки, ярмарки, конференції, симпозіуми; центри науково-технічної інформації, банки ліцензій; збір науково-технічної інформації; діяльність міжнародних організацій з передавання технологій; надання безкоштовної технічної допомоги і т. ін.

Що стосується ідентифікації об'єктів міжнародного науково-технологічного обміну, то вона впливає з класифікації інноваційно містких видів виробництва. Так, аналітики дослідного агентства «Thomson Reuters» у 2012 р. до найбільш інноваційних галузей глобальної економіки віднесли: виробництво напівпровідників та електронних компонентів (14 %), хімічну промисловість (13 %), виробництво комп'ютерних комплектувальних (11 %), виробництво споживчих товарів (9 %), машинобудування (8 %), виробництво телекомунікаційного обладнання (7 %), виробництво електротоварів (6 %), виробництво інструментів (6 %), виробництво транспортного обладнання (5 %), виробництво програмного

забезпечення (4 %), виробництво товарів для здоров'я (4 %), виробництво палива (2 %) та фармацевтики (2 %).

Рівень технологічної місткості товарів визначається також за методикою ЮНКТАД на основі індикатора технологічної місткості торгівлі, який відбиває питому частку витрат до інноваційної розробки в загальному обсязі виробничих витрат і торгівлі товарами окремих галузей. При цьому високотехнологічно місткими вважаються ті товари та галузі, для яких технологічна місткість торгівлі суттєво перевищує середнє значення; середньотехнологічно місткими — де відповідний показник близький до середнього значення; низькотехнологічно місткими — для яких технологічна місткість торгівлі значно нижча від середнього значення.

Для країн ОЕСР середнє значення технологічної місткості торгівлі становить: для високотехнологічних товарів — 11,4 %; для середньотехнологічних — 1,7 %; для низькотехнологічних — 0,5 %. При цьому високотехнологічно місткою вважається торгівля аерокосмічним обладнанням (22,7 %), комп'ютерами (17,5 %), середньотехнологічно місткою — торгівля автомобілями (2,7 %), хімікатами (2,3 %); а низькотехнологічно місткою — торгівля цеглою та глиною (0,9 %), продуктами харчування (0,8 %) та папером (0,3 %).

Окремо слід згадати міжнародну торговельну класифікацію SITS-2000, згідно з якою до так званих високих технологій належать ті, що передбачають питому вагу інноваційних витрат від 3,5 % до 8 % вартості кінцевого продукту: продукція автомобілебудування, машинобудування, електротехнічна, хімічна промисловість та ін. Водночас ключові технології (проривні, радикальні) охоплюють продукти, у вартості яких інноваційні витрати перевищують 8,5 %, — нанотехнології, нанопродукти, радіоактивні матеріали, фармацевтична продукція, обладнання для автоматизованої обробки інформації, напівпровідникові пристрої, телекомунікаційне обладнання, аерокосмічна і медична техніка тощо.

Тож саме в цих галузях виробництва продукуються на сьогодні об'єкти міжнародного науково-технологічного обміну, до яких належать:

- винаходи;
- ноу-хау;
- корисні моделі;
- промислові зразки;
- товарні знаки;
- технічна документація;
- програми для ЕОМ;
- бази даних та ін.

При цьому найбільший вплив на сучасний міжнародний науково-технологічний обмін справляють ті його об'єкти, які прямо стосуються науково-технічної й виробничої сфер та формують вартість інноваційних проєктів, а саме: торгові марки, винаходи, корисні моделі, раціоналізаторські пропозиції та промислові зразки (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

КЛАСИФІКАЦІЯ ОБ'ЄКТІВ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОБМІНУ¹

Об'єкт міжнародного науково-технологічного обміну	Об'єкт правової охорони	Критерії охоронної здатності	Охоронний документ	Строк правової охорони, років	Частка у формуванні ціни на об'єкт обміну
Об'єкти авторського права	<ul style="list-style-type: none"> • комп'ютерні програми • бази даних • результати НДДКР • лекції з навчання персоналу 	<ul style="list-style-type: none"> • творчий внесок • оригінальність 	Не потрібен	Протягом усього життя автора та 70 років після його смерті	5
Торгові марки	<ul style="list-style-type: none"> • логотипи • емблеми 	<ul style="list-style-type: none"> • новизна 	Свідоцтво	10 з можливістю подовження кожні 10 років	15
Винаходи	<ul style="list-style-type: none"> • продукт • процес • нове застосування відомого продукту чи процесу 	<ul style="list-style-type: none"> • новизна • винахідницький рівень • промислова застосовність 	Патент	20	27
Корисні моделі	<ul style="list-style-type: none"> • продукт • процес • нове застосування відомого продукту чи процесу 	<ul style="list-style-type: none"> • новизна • промислова застосовність 	Патент	10	10
Раціоналізаторські пропозиції	<ul style="list-style-type: none"> • удосконалення продукту або процесу • організаційні рішення 	<ul style="list-style-type: none"> • новизна для підприємства • економічний або соціальний ефект 	Свідоцтво	Залежно від строку використання	20
Промислові зразки	<ul style="list-style-type: none"> • результат творчої діяльності у сфері художнього конструювання 	<ul style="list-style-type: none"> • новизна 	Патент	10	10
Компоновка (топографії) інтегральних мікросхем	<ul style="list-style-type: none"> • зафіксоване на матеріальному носії просторово-геометричне розміщення сукупності елементів інтегральної мікросхем і з'єднань між ними 	<ul style="list-style-type: none"> • оригінальність 	Свідоцтво	10	3
Секрети виробництва і ноу-хау	<ul style="list-style-type: none"> • режими обробки • склади матеріалів • час обробки 	<ul style="list-style-type: none"> • недоступність для третіх осіб 	Не потрібен	Безстроково	5
Комерційна таємниця	<ul style="list-style-type: none"> • методи організації виробництва • бізнес-плани • фінансові документи 	<ul style="list-style-type: none"> • недоступність для третіх осіб 	Не потрібен	Безстроково	5

¹ Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України : монографія / [О. Г. Амоша, С. С. Аптекар, С. І. Юрій та ін.]. — Тернопіль, 2011. — С. 481.

Наведемо *ключові чинники розвитку* сучасного міжнародного науково-технологічного обміну:

- посилення нерівномірності економічного розвитку окремих держав;
- процеси техноглобалізму;
- монополізація науково-технологічного обміну великими фірмами, які можуть фінансувати проведення масштабних інноваційних розробок;
- загострення конкурентної боротьби на глобальному ринку, що обумовлює необхідність використання технологічних інновацій для виробництва наукомістких, високотехнологічних товарів та зміцнення конкурентних позицій;
- поглиблення міжнародного поділу праці в галузі науки і техніки.

Об'єктивною основою міжнародного науково-технологічного обміну є асиметричність інноваційного розвитку країн та регіонів, а отже, наявність глибокого технологічного розриву. З огляду на це можна виокремити переваги, що їх здобувають держави від експорту та імпорту технологій.

Щодо експорту технологій ключовими перевагами для країн є такі:

- диверсифікація джерел прибутків на основі компенсації частини витрат на інноваційні витрати, насамперед на основі продажу ліцензій;
- одержання прибутків від подовження життєвого циклу інноваційного продукту;
- можливість обійти торговельні бар'єри за умов неможливості здійснення експорту готової продукції за даною технологією;
- нарощування додаткових поставок на зарубіжні ринки машин, обладнання, комплектувальних, сировини та ін.;
- одержання доступу до технологій, якими володіє іноземний партнер на основі «перехресного» ліцензування, установа контролю над закордонною фірмою через умови ліцензійної угоди;
- створення можливостей для вдосконалення об'єкта ліцензії за участі покупця тощо.

При цьому імпорт технологій дає змогу:

- одержати доступ до інновацій, ліквідувати або зменшити технічне відставання в певних галузях, зекономити кошти і час на розроблення технологій;
- підвищити конкурентоспроможність продукції, що виготовляється за даною технологією, та розширити експортні можливості покупця;
- створити імпортозаміщувальне виробництво і скоротити витрати на товарний імпорт.

Провідні позиції у міжнародному науково-технологічному обміні посідають сьогодні ТНК, про що свідчать вартісні обсяги їх інноваційних витрат. Як свідчать дані табл. 2.10, у 2009 р. сукупні інноваційні витрати Топ-20 найбільших корпорацій становили майже 129 млрд дол. США, або близько 12 % сукупних витрат країн ОЕСР. Зокрема, очолили рейтинг такі «левіафани» глобального інноваційного бізнесу, як «Roche Holdings AG» з витратами понад 9,1 млрд дол., «Microsoft Corp.» (9,0 млрд), «Nokia OYJ» (8,2 млрд), «Toyota Motor Corp» (7,8 млрд), «Pfizer Inc» (7,8 млрд), «Novartis AG» (7,7 млрд), «Johnson & Johnson» (7,5 млрд), «Sanofi-Aventis SA» (6,9 млрд), «GlaxoSmithKline PLC» (6,4 млрд).

Разом з тим важливо зазначити, що найвища інтенсивність НДДКР характерна нині для фармацевтичних та автомобілебудівних компаній, а також для фірм, що функціонують в електронній промисловості. Це, по суті, віддзеркалює специфіку сучасної галузевої структури монополізації глобального ринку об'єктів інтелектуальної власності, яка зорієнтована на закріплення за корпоративними структурами панівного становища в найбільш інтелектуально містких виробництвах з найбільшою доданою вартістю.

Таблиця 2.10

ТОП-20 КОРПОРАЦІЙ З НАЙБІЛЬШИМИ ВИТРАТАМИ НА НДДКР у 2009 р.¹

Рейтинг	Компанія	Країна базування	Витрати на НДДКР, млн дол.	Продаж, млн дол.	Інтенсивність НДДКР, %
1	Roche Holdings AG	Швейцарія	9120	45606	20,1
2	Microsoft Corp.	США	9010	58437	15,4
3	Nokia OYJ	Фінляндія	8240	57150	14,4
4	Toyota Motor Corp	Японія	7822	204363	3,8
5	Pfizer Inc	США	7739	50009	15,5
6	Novartis AG	Швейцарія	7469	44267	16,9
7	Johnson & Johnson	США	6986	61897	11,3
8	Sanofi-Aventis SA	Франція	6391	40866	15,6
9	GlaxoSmithKline PLC	Великобританія	6187	44422	13,9
10	Samsung Electronics Co Ltd	Респ. Корея	6002	109541	5,5
11	General Motors Co	США	6000	104589	5,7
12	International Business Machines	США	5820	95759	6,1
13	Intel Corp	США	5653	35127	16,1
14	Merck & Co Inc	США	5613	27428	20,5
15	Volkswagen AG	Німеччина	5359	146677	3,7
16	Siemens AG	Німеччина	5285	103866	5,1
17	Cisco Systems Inc	США	5208	36117	14,4
18	Panasonic Corp	Японія	5143	79994	6,4
19	Honda Motor Co Ltd	Японія	4996	92516	5,4
20	Ford Motor Co	США	4900	118308	4,1
Усього			128943	1556939	x

¹ Science and Engineering Indicators 2012 // National Science Foundation. — 2012. — P. 4—51.

Дану тенденцію підтверджує також рейтинг «Forbes» Топ-100 найбільш інноваційних компаній світу, згідно з яким за підсумками 2012 р. до першої десятки глобальних лідерів увійшли такі компанії, як «Salesforce.com», «Amazon.com», «Intuitive Surgical», «Tencent Holdings», «Apple», «Hindustan Unilever», «Google», «Natura Cosmetics», «Bharat Heavy Electricals» та «Monsanto».

Наприклад, у Великобританії ключовим гравцем у сфері інформаційних технологій є компанія «Advanced RISC Machine», яка, подібно до інших компаній у Кембриджі, відокремилась від «Acorn Companies». Заснування цієї spin-off-компанії у 1990 р. стало результатом співробітництва між ІТ-гігантами «Acorn» і «Apple Computer» у сфері розроблення та комерціалізації нових стандартів мікропроцесорів. Нині «Advanced RISC Machine» посідає перше місце у світі як постачальник інтелектуальної власності у сфері напівпровідників. Ще одна британська компанія «Cambridge Silicon Radio» також є відгалуженою від «Cambridge Consultants», яка була створена у 1960 р. випускниками Кембриджського університету з метою «скерування мізків університету на розв'язання проблем британської економіки».

На сьогодні найбільш поширеними в торговельній практиці є такі типи комерційних угод у сфері міжнародного науково-технологічного обміну:

— патентна угода, за якою власник патенту поступається правами на використання винаходу покупцеві;

— ліцензійна угода, яка передбачає надання власником інновації іншій стороні дозволу на використання у комерційній діяльності патентних розробок, ліцензій, винаходів та ноу-хау на визначених ліцензіаром умовах;

— ноу-хау — контрактна форма передавання інтелектуальної власності у вигляді сукупності знань, винаходів, наукових розробок, відомостей науково-технічного, виробничо-технологічного, фінансово-економічного, комерційного характеру, що мають науково-прикладну та практичну цінність і впровадження яких у практику матиме вагомий економічний, соціальний, інтелектуальний чи економічний ефект;

— угоди на інжиніринг, які передбачають надання послуг виробничого, комерційного і науково-технічного характеру для доведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт до стадії виробництва.

Так, одним з яскравих свідчень динамічного розвитку міжнародного науково-технологічного обміну в останні десятиліття є дані щодо світової патентної активності, яка, по суті, відображає потенціал комерціалізації прикладних досліджень і розробок. Так, нині у світі діють понад 4 млн патентів на винаходи, а прибутки від продажу ліцензій на запатентовані об'єкти права промислової власності щороку становлять більш як 100 млрд дол. США.

Як свідчать дані, подані в табл. 2.11, протягом 1985—2012 рр. загальна кількість поданих у всі регіональні відомства патентних заявок зросла у 2,5 раза, досягнувши на кінець періоду 2,3 млн, а загальносвітова кількість одержаних патентів зросла в 2,8 раза (1133,8 тис.). При цьому важливо наголосити, що за даний період на тлі зростання частки нерезидентів у поданні заявок у регіональні патентні відомства (з 29,4 до 35,5 %) спостерігалось падіння їх частки в одержанні патентів (з 44,0 до 38,8 %), що демонструє зростання рівня контролю процесів патентування з боку державних регуляторних органів.

Таблиця 2.11

ДИНАМІКА СВІТОВОЇ ПАТЕНТНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОТЯГОМ 1985—2012 рр.¹

Показник	1985	1990	1995	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Усього подано патентних заявок / частка, % у тому числі	921715 / 100	997501 / 100	1047766 / 100	1207607 / 100	1377466 / 100	1440973 / 100	1569049 / 100	1792846 / 100	1915095 / 100	1979133 / 100	2347700 / 100
— від резидентів / частка, %	651074 / 70,6	687680 / 68,9	694437 / 66,3	755694 / 62,6	874821 / 63,5	888888 / 61,7	966882 / 61,6	1074282 / 59,9	1151972 / 60,1	1228717 / 62,1	1514266 / 64,5
— від нерезидентів / частка, %	270641 / 29,4	309821 / 31,1	353329 / 33,7	451913 / 37,4	502645 / 36,5	552085 / 38,3	602167 / 38,4	718564 / 40,1	763123 / 39,9	750416 / 37,9	833434 / 35,5
Усього одержано патентів / частка, % у тому числі	397580 / 100	406582 / 100	429266 / 100	551948 / 100	516157 / 100	559161 / 100	622335 / 100	751707 / 100	772398 / 100	908862 / 100	1133800 / 100
— резидентами / частка, %	222612 / 56,0	243349 / 59,9	255984 / 59,6	338473 / 61,3	308935 / 59,9	329990 / 59,0	361521 / 58,1	450768 / 60,0	457657 / 59,3	550223 / 60,5	694200 / 61,2
— нерезидентами / частка, %	174968 / 44,0	163233 / 40,1	173282 / 40,4	213475 / 38,7	207222 / 40,1	229171 / 41,0	260814 / 41,9	300939 / 40,0	314741 / 40,7	358639 / 39,5	439600 / 38,8

¹ Розраховано і побудовано за даними: WIPO Statistics Database, 2011 [Electronic Resource]. — Available from : www.wipo.int/ipstats/en/statistics/patents/
World Intellectual Property Indicators 2013 [Electronic Resource]. — Available from : <http://ru.scribd.com/doc/191312629/World-Intellectual-Property-Indicators-2013>

Безперечне лідерство у міжнародному патентному обміні посідають країни світової тріади, які є нині головними виробниками, комерціалізаторами і споживачами інтелектуальної власності, володіють потужним кадровим і професійним корпусом, а також найбільшою мірою залучені в технологічні мережі провідних транснаціональних корпорацій. Достатньо сказати, що лише п'ять з них — США, Японія, Німеччина, Великобританія та Франція — володіють тепер 46 макротехнологіями з 50, які забезпечують світове виробництво високотехнологічної продукції, контролюють майже 80 % світового ринку високих технологій, 75 % світового парку комп'ютерів та 90 % ринку програмного забезпечення.

Так, протягом 2000—2010 рр. у світовому патентуванні чітко окреслилась тенденція щодо зростання частки патентування технологій, пов'язаних з комп'ютерними мережами, інформаційними процесами, автоматизацією та контролем і телекомунікаціями (табл. 2.12). У цей період середньорічна зміна масштабів патентування таких технологій становила відповідно 18,6 %, 12,9 %, 9,5 % та 8,5 %, що повною мірою віддзеркалює специфіку нинішнього етапу розбудови постіндустріального суспільства в масштабах глобальної економіки.

Таблиця 2.12

**ГАЛУЗЕВА СТРУКТУРА ЗАРЕЄСТРОВАНИХ ПАТЕНТІВ У БЮРО ПАТЕНТІВ
І ТОРГОВИХ МАРОК США ПРОТЯГОМ 2000—2010 рр.¹**

Сфера технологій	2000	2003	2005	2007	2009	2010		Середньорічна зміна протягом 2000—2010 рр., %
						кількість	частка, %	
Комп'ютерні мережі	1785	2626	3321	4859	6921	9861	4,5	18,6
Інформаційні процеси	6539	7533	8141	11672	15075	22038	10,0	12,9
Автоматизація та контроль	1591	1843	1856	2773	3225	3951	1,8	9,5
Телекомунікації	6526	7385	7125	10264	11138	14727	6,7	8,5
Медична електроніка	2066	2575	2026	2439	2565	3489	1,6	5,4
Напівпровідники	10856	13108	11036	11440	11974	16665	7,6	4,4
Оптика	4550	6417	6696	6597	6683	6875	3,1	4,2
Вимірвальні інструменти	7391	9219	8406	9478	9790	10918	5,0	4,0
Біотехнології	5606	5379	4117	5940	5826	8206	3,7	3,9
Комп'ютерні системи	8848	9789	9711	10506	11680	12654	5,8	3,6
Аерокосмічна техніка та оборона	1702	2110	1781	1434	1679	2098	1,0	2,1
Медичне обладнання	6929	7412	4913	4582	4691	7424	3,4	0,7
Фармацевтика	5388	5590	3911	3835	4275	5471	2,5	0,2
Матеріалознавство	5580	5793	4006	3658	3582	5193	2,4	-0,7
Усього	157489	169020	143805	157282	167350	219642	100	3,4

¹ Science and Engineering Indicators 2012 // National Science Foundation. — 2012. — P. 6—52.

Характеризуючи *ліцензійні операції*, зазначимо, що за своєю природою вони суттєво відрізняються від операцій купівлі-продажу товарів. Це виявляється, по-перше, у тому, що в ліцензійних операціях не відбувається повного відчуження об'єкта угоди від свого власника. По-друге, об'єкти ліцензійних угод (винаходи, передовий виробничий досвід та ін.) можуть продукуватись без прямої орієнтації на ринок. По-третє, зацікавленість ліцензіара в наданні ліцензії може обумовлюватись не тільки суто комерційними інтересами, але й прагненням зміцнити свої конкурентні позиції на іноземному ринку. І, нарешті, по-четверте, у ліцензійних операціях відбувається, по суті, передавання прав ліцензіатові на певний спосіб господарювання.

Ключовими *формами ліцензійної винагороди* є такі:

— роялті — періодичний платіж за право користуватись ліцензією на товари, винаходи, патенти і нововведення, який обчислюється у вигляді певних фіксованих ставок або у відсотках від вартості продажу і виплачуються ліцензіатом за певні періоди (щороку, щокварталу, щомісяця або до визначеної дати);

— паушальний платіж — виплата ліцензіарові визначеної зафіксованої в угоді суми ще до початку масового випуску ліцензійної продукції;

— комбінований платіж, який передбачає виплату авансового паушального платежу під час підписання ліцензійної угоди і платежу роялті залежно від специфіки об'єкта виробництва і реалізації.

При цьому найбільш поширеними в міжнародній практиці є саме роялті. Їх розмір повинен покривати фактичні витрати, пов'язані з передаванням ліцензії, витрати ліцензіара на НДДКР, витрати на підготовку угоди, а також прибуток, упущений унаслідок появи на ринку конкурента в особі ліцензіата.

Особлива важливість ліцензування як форми участі в міжнародному науково-технологічному обміні обумовлена тією обставиною, що об'єктами ліцензійних угод є патенти, винаходи, промислові зразки та торгові марки. Тому саме ліцензійна торгівля відкриває для них найбільш широкі можливості комерціалізації інтелектуальної власності як щодо її об'єктної структури, так і щодо охоплення нею стадій життєвого циклу винаходу, оскільки останній може продаватись і як продукт, і як технологічний процес.

Не випадково, що близько 55 % загальної кількості ліцензійних угод у міжнародному науково-технологічному обміні становлять нині патентні ліцензії з передаванням окремих секретів виробництва продукції, технологічного досвіду і знань щодо об'єкта купівлі, 25—30 % — ліцензії на секрети виробництва (безпатентні ліцензії), решта — патентні ліцензії щодо передавання або відчуження майнових прав на інтелектуальну продукцію.

Основними гравцями на світовому ринку ліцензій є розвинені країни. Так, у США, Японії та країнах ЄС сконцентровано понад 90 % обсягу ліцензійних операцій. У 2011 р. перша десятка держав-лідерів (США, Японія, Франція, Німеччина, Великобританія, Швеція, Нідерланди, Республіка Корея, Канада та Італія) одержали у формі роялті та ліцензійних платежів майже 217 млрд дол. (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

ОСНОВНІ ГРАВЦІ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЛІЦЕНЗІЙ у 2011 р.¹

Топ-10 країн за обсягами одержаних роялті та ліцензійних платежів		Топ-10 країн за обсягами сплачених роялті та ліцензійних платежів	
країна	млрд дол.	країна	млрд дол.
США	120,6	Ірландія	40,8
Японія	29,0	США	36,6
Франція	15,7	Японія	19,2
Німеччина	14,3	Китай	14,7
Великобританія	14,2	Німеччина	13,1
Швеція	5,9	Великобританія	10,7
Нідерланди	5,4	Франція	9,9
Республіка Корея	4,3	Канада	9,2
Канада	3,9	Італія	7,6
Італія	3,6	Республіка Корея	7,3
Усього за 10 країнами	216,9	Усього за 10 країнами	169,1

Експорт технологій з країни та їх імпорт у дану країну регулюється насамперед на основі прямого державного регулювання, а саме експортного, митного та прикордонного контролю. Важливого значення набуває також непряме державне регулювання передавання технологій, яке в більшості країн світу реалізується через державну систему реєстрації патентів і торгових знаків.

Що стосується регулювання міжнародного науково-технологічного обміну на глобальному рівні, то ключовим інститутом, який його забезпечує, є Світова організація інтелектуальної власності (СОІВ). Під її егідою в останні десятиліття було ухвалено численні міжнародні угоди і конвенції. Вони стосувалися забезпечення одночасного захисту об'єктів інтелектуальної власності, передусім винаходів, торгових знаків, промислових зразків у кількох країнах, узгодження та уніфікації національних і міжнародних систем їх охорони, координації діяльності країн-учасниць та численних союзів у сфері захисту прав інтелектуальної власності, а також спрощення процедур реєстрації об'єктів її права.

Неабияка важливість функціональних компетенцій СОІВ обумовлена також тим, що дана організація вживає активних заходів щодо розширення міжнародної патентної системи на основі реалізації Угоди про патентну кооперацію (Patent Cooperation Treaty — PCT). Перевагами даної угоди є те, що країни-підписанти додержуються уніфікованих процедур оформлення заявок відповідно до єдиних міжнародних норм. При цьому право на патентування дістає будь-який винахід (у вигляді виробу або засобу) у будь-якій сфері технології за умо-

¹ <http://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.ROYL.CD>

ви, що він є якісно новим, робить внесок у технічний прогрес і може бути використаний у промисловості. Тож подані заявки проходять обов'язкову процедуру перевірки на новизну, яку провадять експерти міжнародної пошукової служби, і в разі позитивного результату публікуються протягом 18 місяців з дати першої реєстрації.

Ще одним важливим глобальним інститутом регулювання міжнародного науково-технологічного обміну є СОТ, у рамках якої діє Угода ТРІПС. Кваліфікуючи інтелектуальну власність як об'єкт міжнародної торгівлі, а її захист — як один з інструментів глобального торговельного менеджменту, дана угода передбачає ефективні механізми охорони практично всіх видів інтелектуальної власності. Вона також регламентує характер правових взаємовідносин між власниками інтелектуальних продуктів і державою та встановлює міру відповідальності за порушення прав на інтелектуальну власність.

Відмітними рисами ТРІПС від інших міжнародних угод у цій сфері є те, що в ній чітко визначається перехідний період, протягом якого національне законодавство країн-учасниць у сфері захисту інтелектуальної власності має бути уніфіковано з міжнародними стандартами. Крім того, у рамках цієї угоди діють ефективні механізми щодо міжнародного контролю за виконанням цих норм та розв'язання міждержавних суперечок у цій сфері.

Подібний широкий перелік регуляторного інструментарію, який передбачено угодою ТРІПС, уже сьогодні дозволив усунути ключові розходження, які існували в правових системах окремих країн і їх груп. Так, удалося певною мірою уніфікувати англо-саксонську і романо-германську правові системи захисту об'єктів інтелектуальної власності, а також усунути суттєві розбіжності в цій сфері між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються.

Демократизація міжнародних економічних відносин за умов зростання масштабів розповсюдження контрафактної продукції обумовила появу численних неурядових структур та організацій, громадських об'єднань та асоціацій, які здійснюють діяльність у сфері захисту інтелектуальної власності. Основними серед них є Міжнародна асоціація з охорони промислової власності (AIPPI), Міжнародна федерація винахідницьких організацій (IFIA), Міжнародна федерація патентних повірених (FICPI), Ліцензійне товариство (LES), Міжнародна асоціація власників товарних знаків (INTA), Міжнародна федерація виробників фонограм (IFPI), Міжнародна конвенція товариств авторів і композиторів (SIZAC) та ін.

Характеризуючи діяльність цих інститутів, відзначимо насамперед їх зростаючий вплив на міжнародний науково-технологічний обмін. Обстоюючи економічні інтереси авторів, винахідників та інших суб'єктів прав інтелектуальної власності, неурядові організації, навіть коли вони не мають великомасштабних фінансових і людських ресурсів, нерідко досягають ефективного захисту інтелектуальної власності та являють собою потужний амортизатор пом'якшення негативних наслідків порушення прав у цій сфері.

Що стосується регіонального рівня регулювання міжнародного науково-технологічного обміну, то його матеріальним втіленням є укладені регіональні

угоди, відповідно до яких країни-підписанти дістають можливість здійснити «регіональну» процедуру закордонного патентування й одержати охорону на відповідний інтелектуальний продукт на території будь-якої з них. До таких регіональних договорів на сьогодні належать: Європейська патентна конвенція (учасницями якої є 35 з більшості європейських країн); Євразійська патентна конвенція (учасницями якої є 9 країн – колишніх республік СРСР); Угода про створення Африканської організації інтелектуальної власності (16 франкомовних країн Африки); Протокол щодо патентів та промислових зразків у рамках Африканської регіональної організації промислової власності (16 англomовних країн Африки).

При цьому заявки можуть подаватись відповідно до вимог Європейського патентного відомства, Євразійської патентної організації (ЄАПО), Африканської організації інтелектуальної власності (ОАПІ), Африканської регіональної організації з промислової власності (ARIPO), Центральноамериканської організації з охорони промислової власності тощо. У даному контексті принагідно також зауважимо, що дотепер регіональними угодами не охоплена більшість країн Азії, країн Північної та Південної Америки та багатьох інших.

Однак уособленням найбільш розвинутої регіональної моделі охорони прав інтелектуальної власності є на сьогодні патентна система Європейського Союзу. Досягнення країнами-членами ЄС високого рівня гармонізації національних законодавств у сфері охорони прав інтелектуальної власності обумовлено як додержанням положень згаданої раніше угоди ТРІПС, так і ухваленням низки міжнародних договорів з охорони інтелектуальної власності. З-поміж них особливе місце посідають Паризька конвенція про охорону промислової власності, Мюнхенська конвенція про видачу європейських патентів, Бернська конвенція про охорону літературних та художніх творів, Римська конвенція про охорону інтересів виконавців, виробників фонограм та організацій мовлення та ін.

2.6. РЕГУЛЯТИВНІ МЕХАНІЗМИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

На перший погляд багатомільярдні операції, що одночасно здійснюються в різних точках планети, здаються невпорядкованими і безсистемними. Проте це не так, адже міжнародна торгівля регулюється певними правилами і механізмами. Якщо аналізувати їх еволюцію, то побачимо, що до Першої світової війни міжнародна торгівля розвивалась на умовах повної лібералізації та практичного невтручання держави в регулювання торговельних потоків, що супроводжувалось одночасно відносною свободою міжкраїнового переміщення капіталу та робочої сили, а також стабільністю валютних курсів.

Однак у період війни відбулися відхід від цієї системи та впровадження країнами доволі жорстких заходів щодо захисту своїх національних ринків від іноземної конкуренції. Природно, що це призвело до згорання міжнародних торговельних відносин, скорочення вартісних обсягів міжнародної торгівлі та

певної стагнації цієї ключової на той час форми МЕВ. Так, якщо протягом 1881—1913 рр. щорічні темпи зростання міжнародної торгівлі дорівнювали 40 %, а її обсягів на одну особу — 34 %, то в 1913—1937 рр. відповідні показники становили лише 14 і 3 %.

Тож уже в 1920—1930-ті рр. країни цілком умотивовано почали робити перші спроби формування світової системи регулювання міжнародного обміну. Ідеться насамперед про функціонування Ліги націй, на конференціях якої було ухвалено ряд резолюцій щодо додержання її країнами-членами принципів вільної торгівлі. Зокрема, конференції в Генуї у 1922 р. та в Женеві у 1927 р. ухвалили резолюції, які надавали міжнародній торгівлі більшої врегульованості та прогнозованості як у частині усунення заборон та обмежень експортно-імпоротної діяльності, так і в частині відмови країн від їх заміни іншими методами та інструментами обмежувальної торговельної практики.

Відчутного імпульсу формуванню регуляторної системи міжнародної торгівлі в цей період надало також ухвалення конвенцій про спрощення митних процедур у 1923 р., про міжнародний торговельний арбітраж у 1924 р., про охорону промислової власності у 1925 р., про продукцію промисловості вторинної переробки металів у 1929 р. тощо.

Друга світова війна, звичайно, порушила міжнародний економічний баланс, тому після її закінчення гостро актуалізувалось питання щодо формування наднаціональної системи регулювання міжнародної торгівлі на регіональному та світовому рівнях заради гармонізації національних інтересів усіх країн. З другої половини 1940-х рр. за умов зростаючої інтернаціоналізації національних економік у зовнішньоекономічних політиках держав як самостійна компонента виокремлюється зовнішньоторговельна політика.

Світова практика демонструє, що *зовнішньоторговельна політика країн*, як система принципів, методів та інструментів державного регулювання зовнішньої торгівлі країн, завдяки яким забезпечується реалізація їхніх національних економічних інтересів, базується на двох основоположних доктринах — фритредерства та протекціонізму — і залежить від конкретних умов і особливостей економічного стану країни на тому чи іншому історичному етапі її розвитку. Під поняттям *фритредерства*, або *вільної торгівлі*, розуміють політику мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропонування. Така політика базується на усуненні будь-яких перешкод до ввезення та вивезення іноземних та вітчизняних товарів.

В основі політики фритредерства лежить процес *лібералізації зовнішньої торгівлі* як розширення свободи економічних дій і усунення будь-яких обмежень на зовнішньоторговельну діяльність національних суб'єктів господарювання, а також спрощення доступу на внутрішній ринок для іноземних суб'єктів.

Лібералізація торгівлі є віддзеркаленням, з одного боку, об'єктивного процесу інтернаціоналізації національних економік, а з другого — зростаючої заінте-

ресованості міжнародних компаній, насамперед ТНК, у зовнішніх ринках через відносну вузькість внутрішніх ринків. Світова економічна історія довела, що відкриті економіки країн демонструють вищу торговельну ефективність порівняно з закритими.

Не випадково з 2008 р. Світовий економічний форум щороку розраховує такий показник, як *індекс залучення країн у світову торгівлю* (The Enabling Trade Index), на основі якого складаються країнові рейтинги щодо характеру зовнішньоторговельної політики держав. Даний показник являє собою інтегровану оцінку з чотирьох субіндексів: доступ до ринків (оцінює торговельну політику країн щодо доступу іноземних товарів), митне адміністрування (оцінює ефективність функціонування державних митних органів), транспортно-комунікаційна інфраструктура (визначає рівень розвитку транспорту і зв'язку в забезпеченні експортно-імпорتنих операцій) та бізнес-середовище (оцінює діяльність уряду щодо формування безпечного бізнес-середовища для діяльності експортерів та імпортерів). За підсумками 2012 р. позиції лідерів у країновому рейтингу за індексом залучення країн у світову торгівлю в розрізі його субіндексів посідали Сінгапур, Гонконг, Данія, Швеція, Нова Зеландія, Фінляндія, Нідерланди, Швейцарія, Канада та Люксембург (табл. 2.14).

Що стосується митних органів, то за умов реалізації політики вільної торгівлі вони виконують в основному реєстраційні функції. Цю політику провадять передусім розвинені країни світу, які завдяки високій конкурентоспроможності своїх товарів орієнтовані на всебічну лібералізацію своїх національних економік з використанням наявних переваг у системі міжнародного поділу праці. Утім навіть ці країни вдаються до застосування обмежувальних заходів у зовнішній торгівлі стосовно до стратегічно важливих галузей і сфер народного господарства — енергетики, освіти, військового виробництва, зв'язку та ін.

На відміну від політики вільної торгівлі, *протекціонізм* являє собою державну політику захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою використання тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики, які ускладнюють постачання іноземних товарів та орієнтують вітчизняні компанії на розвиток національних виробництв у рамках захисних програм. Реалізуючи політику протекціонізму, держава захищає національних виробників, стимулює розвиток національного виробництва.

Разом з тим, незважаючи на стимулювання з боку держави національного товаровиробника та вітчизняного експорту, протекціоністська політика може призвести до застійних явищ, оскільки послаблюються стимули до технічного прогресу, що, у свою чергу, призводить до падіння конкурентоспроможності національних товарів. Її наслідком є також посилення нелегального ввезення товарів контрабандою, поступове відособлення національної економіки від світової, а отже, ускладнення міжнародних економічних контактів. До того ж країни – торговельні партнери можуть ужити відповідних заходів щодо експорту товарів цієї країни, що завдасть її економіці збитків.

Таблиця 2.14

РЕЙТИНГ КРАЇН ЗА ІНДЕКСОМ ЗАЛУЧЕННЯ У СВІТОВУ ТОРГІВЛЮ у 2012 р.¹

Країна	Загальний індекс		Доступ до ринків		Митне адміністрування		Транспортно-комунікаційна інфраструктура		Бізнес-середовище	
	місце	значення	місце	значення	місце	значення	місце	значення	місце	значення
Сінгапур	1	6,14	1	6,20	1	6,53	1	6,06	5	5,75
Гонконг	2	5,67	10	5,08	4	6,02	3	5,85	7	5,75
Данія	3	5,41	67	3,90	3	6,22	8	5,75	4	5,77
Швеція	4	5,39	67	3,90	2	6,35	17	5,42	2	5,88
Нова Зеландія	5	5,34	25	4,74	6	5,99	25	5,00	10	5,63
Фінляндія	6	5,34	67	3,90	7	5,88	9	5,60	1	5,96
Нідерланди	7	5,32	67	3,90	5	6,00	2	5,92	14	5,47
Швейцарія	8	5,29	56	4,08	12	5,69	10	5,56	3	5,82
Канада	9	5,22	27	4,68	15	5,62	21	5,21	15	5,38
Люксембург	10	5,20	67	3,90	21	5,37	6	5,78	6	5,75
Японія	18	5,08	98	3,79	8	5,83	14	5,51	26	5,18
США	23	4,90	60	4,02	20	5,42	15	5,45	42	4,69
Саудівська Аравія	27	4,84	61	4,02	30	5,09	36	4,55	8	5,70
Іспанія	31	4,79	67	3,90	28	5,12	16	5,43	41	4,73
Італія	50	4,36	67	3,90	55	4,26	26	4,97	65	4,3
Китай	56	4,22	108	3,55	45	4,42	48	4,27	45	4,63
Україна	86	3,79	26	4,73	116	2,85	64	3,91	103	3,66
Російська Федерація	112	3,41	129	2,94	111	3,03	51	4,23	113	3,45
Чад	132	2,63	126	3,04	132	2,14	131	2,11	127	3,24

З розвитком міжнародної торгівлі протекціонізм еволюціонував від простих державних обмежувальних заходів до складних систем регулювання торгівлі, що застосовуються нині інтеграційними угрупованнями. Тож відбулась певна диверсифікація його *форм*, з-поміж яких у сучасній міжнародній торговельній практиці найпоширенішими є такі:

— селективний протекціонізм, який спрямований проти окремих країн або окремих видів товарів, які потребують захисту;

¹ The Enabling Trade Report 2012: Reducing Supply Chain Barriers // WEF. — 2012 [Electronic Resource]. — Available from : <http://ru.scribd.com/doc/102846558/Global-Enabling-Trade-Report-2012>

— галузевий протекціонізм, зорієнтований на захист окремих галузей. До них традиційно у світовій економіці належать сільське господарство (існує навіть усталений термін — аграрний протекціонізм), сфера послуг, а також молоді чи стратегічно важливі галузі національної економіки;

— колективний протекціонізм, який реалізується країнами в рамках регіональних інтеграційних блоків стосовно до третіх держав;

— наступальний (агресивний) протекціонізм, за якого здійснюється захист тих галузей та секторів національних економік, які в найближчій перспективі будуть здатні здійснити наступ на відповідні сегменти світового товарного ринку;

— тотальний протекціонізм — своєрідна комбінація селективного та наступального протекціонізму, коли здійснюється захист майже всіх галузей національних економік країн світу;

— прихований протекціонізм — здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

Одним з різновидів сучасних видів протекціонізму є державна політика імпортозаміщення, яка у 1960—1970-х рр. була ефективно реалізована новими індустриальними країнами Південно-Східної Азії та Латинської Америки. Її визначальними ознаками є високі імпортні мита на іноземну продукцію, закриття низки стратегічно важливих галузей та секторів національних економік від надходження іноземного капіталу та активна державна підтримка експортоорієнтованих підприємств.

Стосовно до того, що і для якої країни більш прийнятно — політика вільної торгівлі або протекціонізм, єдиної думки дотепер не існує. Тому здебільшого країни провадять гнучку зовнішньоторговельну політику, використовуючи і методи протекціонізму, і політику вільної торгівлі.

Зміст, структура та напрями зовнішньоторговельної політики будь-якої країни завжди визначаються необхідністю підтримування певних пропорцій між матеріальними, грошовими і трудовими ресурсами, виробництвом і споживанням, товарною масою і купівельною спроможністю населення, надходженнями і платежами в розрахунках з іншими країнами. Однак завжди незмінними залишаються ключові компоненти зовнішньоторговельної політики, а саме:

— характер експортно-імпоротної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання (вартісні обсяги зовнішньої торгівлі, її товарна та регіональна структура, динаміка);

— система митного оподаткування (елементи митного тарифу, система товарної класифікації тарифу, структура тарифу, методи визначення країни походження товару, види та рівень ставок мита; склад і рівень митних податків);

— система кількісних обмежень зовнішньої торгівлі (види, контингенти, рівень);

— інструментарій нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі (технічні бар'єри, адміністративні формальності, валютно-кредитне регулювання та ін.);

— заходи державної підтримки вітчизняного експорту (фінансово-кредитна, податкова, валютно-кредитна, організаційно-технічна тощо).

Сучасна система регулювання міжнародного обміну товарами та послугами, як сукупність взаємозв'язаних політико-правових, економічно-фінансових та

адміністративних важелів та інструментів впливу на регіональну та товарну структуру експортно-імпортних операцій, включає такі *види* регулювання міжнародної торгівлі:

— одностороннє регулювання, яке полягає в застосуванні методів впливу урядами країн в односторонньому порядку, тобто без їх узгодження або консультацій з торговельними партнерами. Такі заходи вживають здебільшого під час загострення політичних відносин;

— двостороннє регулювання, яке передбачає, що заходи торговельної політики попередньо узгоджуються країнами-партнерами. При цьому кожна зі сторін попереджає свого торговельного партнера про вживання будь-яких заходів, які зазвичай суттєво не впливають на торговельні відносини, а лише динамізують їх;

— багатостороннє регулювання, яке передбачає узгодження і регулювання торговельної політики багатосторонніми угодами.



Рис. 2.6. Рівні та інструментарій системи регулювання міжнародної торгівлі

Водночас сучасний формат системи регулювання міжнародного обміну товарами та послугами охоплює такі *рівні* (рис. 2.6):

— фірмовий, на якому фірми та компанії укладають між собою угоди про розподіл ринків сировини, матеріалів, збут товарів, сфери впливу та ін. У такий спосіб формується ринкова поведінка підприємств та їх об'єднань з метою досягнення та утримання провідних позицій на тому чи іншому сегменті світового ринку;

— національний, на якому зовнішня торгівля кожної країни реалізується згідно з національно-правовим забезпеченням регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

— міждержавний, що виявляється в укладанні відповідних угод між державами та їх групами;

— наднаціональний, який відповідає реалізації стратегії світового співтовариства та заходів з регулювання міжнародної торгівлі за допомогою створення міжнародних спеціальних інституціональних структур, відповідних угод (система ГАТТ/СОТ, міжнародна торговельна палата тощо).

Реалізація *фірмового рівня* регулювання міжнародної торгівлі в сучасних умовах здійснюється переважно в рамках методів та інструментів так званої обмежувальної ділової практики. Її реалізують окремі фірми або їх групи, зловживаючи своїм панівним становищем на ринку й обмежуючи у такий спосіб конкуренцію, витісняючи своїх конкурентів та встановлюючи монополію на ринку.

Згідно з комплексом узгоджених на багатосторонній основі справедливих Принципів і правил контролю за обмежувальною діловою практикою, ухвалених ЮНКТАД, сучасна обмежувальна ділова практика передбачає такі заходи:

— укладання міжфірмових угод та домовленостей щодо фіксації експортних та імпорتنих цін на певні види товарів та послуг, а також установа демпінгових цін;

— участь компаній у міжнародних тендерах за таємною домовленістю;

— укладання угод щодо виробничої й інвестиційної діяльності та забезпечення технічного рівня продукції, які стосуються поділу обсягів виробництва в межах квот, раціоналізації виробництва на основі спеціалізації та кооперування, поділу джерел поставок у межах імпорتنих квот, додержання стандартів, взаємного обміну технічною і комерційною інформацією, патентами та ліцензіями, створення спільних філій і фінансових організацій;

— колективні дії під час реалізації угод, наприклад, відмова від продажу чи поставок товарів непостійним імпортерам;

— укладання таємних угод щодо колективних бойкотів, примушення аутсайдерів до певних дій чи виконання певних умов;

— колективна відмова в набутті членства в асоціаціях, договорах, якщо вона має вирішальне значення для конкуренції;

— поглинання чи злиття фірм з метою досягнення панівного становища на ринку, створення картелів і синдикатів з обов'язковою реєстрацією і зазначенням видів діяльності, що здійснюються в їх рамках;

— включення в текст контракту умов, що обмежують дії контрагента щодо вибору постачальників, установа цін перепродажу, території діяльності, примушення до обмеження певних видів робіт, закупівлі сировини, обладнання продавця.

І хоч кожен рівень регулювання міжнародної торгівлі характеризується притаманними лише йому специфічними механізмами, важелями та інструментами впливу на міжнародну торгівлю, однак усі вони тісно взаємозв'язані.

Крім того, за мірою впливу на міжнародну торгівлю визначальним дотепер залишається *національний рівень* її регулювання, що обумовлено пріоритетністю в даних процесах інституту держави, яка через свої вповноважені органи реалізовує зовнішньоторговельну політику. Її механізм містить, з одного боку, систему адміністративних державних органів, які розробляють та втілюють у життя заходи щодо формування зовнішньоторговельних зв'язків, а з другого — комплекс важелів та інструментів їх реалізації.

Що стосується *системи державних органів адміністрування зовнішньої торгівлі*, то їхня діяльність зорієнтована перш за все на обмеження доступу іноземних товарів на внутрішні ринки і підтримку розвитку вітчизняного експорту. При цьому найбільший вплив на формування зовнішньоторговельної політики справляють міністерства, до функцій яких належить розвиток економічних зв'язків із зарубіжними країнами та питання зовнішньої політики. У США, наприклад, їх репрезентують міністерство торгівлі, міністерство фінансів та Державний департамент, який не тільки координує зовнішньоекономічну діяльність усіх міністерств і відомств, а також державних організацій і їх представництв за кордоном, але й здійснює зовнішньополітичне забезпечення економічних інтересів американських компаній за кордоном, опікується питаннями торгівлі, інвестицій та пошуку нових перспективних ринків для національного бізнесу.

Сьогодні Державний департамент США забезпечує захист інтересів американського бізнесу в понад 170 країнах світу. Про високу ефективність його діяльності свідчить, зокрема, той факт, що лише в останні роки він забезпечив одержання американськими компаніями великомасштабних іноземних контрактів. Ідеться насамперед про сприяння корпорації «Raytheon» в укладенні контракту на поставку радіотехнічного обладнання до Бразилії, підтримку компанії «Boeing» у тендері на поставку літаків до Південно-Африканської Республіки на суму 2,4 млрд дол. та пасажирських авіалайнерів до Саудівської Аравії на суму понад 4 млрд дол. Крім того, саме за сприяння Держдепартаменту компанія «Lockheed Martin Corporation» змогла укласти угоду з Туреччиною на поставку навігаційного обладнання, а корпорація «CMS Energy» підписала контракт на будівництво потужної енергетичної станції в Об'єднаних Арабських Еміратах.

Крім міністерств важливу роль у реалізації зовнішньоторговельної політики країн відіграють також урядові та неурядові інститути, які відають фінансуванням зовнішньої торгівлі, страхуванням експорту, а також наданням консалтингових, інформаційних та рекламних послуг вітчизняним експортерам. Наприклад, у Великобританії завдання реалізації її зовнішньоторговельної політики виконують дипломатичні місії, які у своєму складі мають представників різних міністерств і відомств та здійснюють функції торговельних радників. Водночас такий інститут, як Рада міжнародної торгівлі, координує зусилля урядових закладів і бізнес-кіл у сфері зовнішньої торгівлі та надає допомогу вітчизняним компаніям в освоєнні іноземних ринків. Крім того, Британська національна рада з питань експорту надає послугу щодо відкриття «торговельних вікон», коли британські компанії-експортери товарів, які намагаються вийти на іноземні ринки, одержують від держави організаційно-фінансову підтримку в організації виставкової діяльності.

Розглядаючи комплекс важелів та інструментів реалізації зовнішньоторговельної політики держав, слід зважити на їх розгалуженість і диверсифікованість. Так, за характером впливу на об'єкт регулювання інструменти регулювання зовнішньої торгівлі можна поділити на дві групи: адміністративні та економічні (рис. 2.7).



Рис. 2.7. Сучасний інструментарій регулювання міжнародної торгівлі

Так, *адміністративні методи* мають прямий, юридично зафіксований, заборонний або стимулювальний характер і базуються на ухвалених національних законах, підзаконних актах, інструкціях та положеннях відповідних структур державної влади. На відміну від адміністративних, *економічні методи* мають непрямий характер, тобто не регламентуються нормативно-правовими актами. За своїм змістом вони являють собою широкий спектр заходів щодо формування сприятливих інституціонально-інфраструктурних умов забезпечення виходу національних товаровиробників на зовнішні ринки і диверсифікації географічної і товарної структури експортних операцій держав. Інакше кажучи, вони включають інструменти, які діють через ринковий механізм, зокрема приводять до подорожчання імпорту та здешевлення експорту.

Третім у сучасній системі регулювання міжнародної торгівлі є *міждержавний рівень*, на якому відповідно до укладених між країнами дво- і багатосторон-

ніх угод устанавлюються відповідні торговельні режими. При цьому за умов лібералізації торговельних відносин країни можуть надавати одна одній різноманітні торговельні преференції. Вони стосуються знижок або повного скасування мита на імпортовані товари, пільгового кредитування та страхування зовнішньоторговельних операцій, запровадження спеціального валютного режиму, надання фінансової та технічної допомоги та ін. У такий спосіб між країнами встановлюється *преференційний торговельний режим*.

Разом з тим одним з яскравих виявів торговельного протекціонізму на міжнародному рівні є *дискримінаційні* торговельні режими, за яких у торговельній діяльності суб'єктів господарювання однієї країни на території іншої країни, яка провадить дискримінацію, надаються гірші умови порівняно з тими, які надаються суб'єктам господарювання інших країн.

Як показує світова практика, дискримінаційні торговельні режими найчастіше реалізуються на основі механізмів реторсій та репресалій. *Реторсії* — це обмежувальні заходи, які застосовуються однією державою у відповідь на аналогічні дії іншої держави з метою відновлення принципу взаємності в їхніх торговельних відносинах. А *репресалії* в примусовому порядку застосовуються однією державою у відповідь на неправомірні дії іншої. Тобто система реторсій і репресалій у двосторонніх торговельних відносинах зазвичай є прямою ознакою міждержавної торговельної війни.

Багато важать у сучасній системі регулювання міжнародної торгівлі на міждержавному рівні *інтеграційні інструменти*, які зорієнтовані на посилення інтернаціоналізації товарного обміну в рамках регіональних інтеграційних блоків, формування регіональних ринків товарів і послуг та розширення масштабів взаємної торгівлі країн-членів. З-поміж них назвемо в першу чергу *інтеграційні угоди*, які визначають колективні механізми нарощування зовнішньоторговельного потенціалу країн-членів та спільні дії щодо досягнення їхніх економічних, соціальних і політичних цілей.

Інтеграційні інструменти регулювання міжнародної торгівлі мають дуалістичний характер: з одного боку, вони забезпечують лібералізацію внутрішньорегіональної торгівлі країн-учасниць, а з другого — створюють протекціоністські бар'єри для доступу на внутрішні ринки товарів і послуг із третіх країн. Із цих причин зовнішньоторговельні зв'язки країн, що входять до регіональних угруповань, орієнтовані перш за все на партнерів за співтовариством. Так, якщо у 1958 р. лише 36 % сукупного обсягу торгівлі країн-членів Європейського Союзу обмежувалися його рамками, то на сьогодні цей показник зріс до 60 %, а з урахуванням експортно-імпортних операцій з іншими розвиненими європейськими державами (Норвегія, Швейцарія), частка подібних «внутрішньоєвропейських» поставок становить близько 74 %.

Ключовою ознакою системи регулювання міжнародної торгівлі в епоху глобалізації є чимраз зростаюча інтернаціоналізація зовнішньоторговельного регулювання та дедалі більше делегування регуляторних функцій на *наднаціональний рівень*. Він охоплює широкий спектр принципів, правил і міжнародних угод, що розробляються міжнародними організаціями універсального та спеціалізованого типу, сферою діяльності яких є сприяння розвитку та регулюванню

міжнародних торговельно-економічних відносин. Центральне місце серед цих організацій посідає нині Світова організація торгівлі (СОТ).

Наявний сьогодні практичний арсенал регулювання міжнародних торговельних відносин можна класифікувати на два класи: *тарифне і нетарифне регулювання*.

Основою тарифного регулювання, яке є головним інструментом зовнішньоторговельної політики будь-якої країни, є *митний тариф*. Під ним розуміють систематизований відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності перелік товарів із зазначенням конкретних ставок мит, якими ці товари оподатковуються під час перетину митного кордону держави.

Історично митні тарифи є першим інструментом зовнішньоторговельної політики країн; вони почали застосовуватись ще на початку XVIII ст. Нині вони розробляються на основі *товарних класифікаторів*, найпоширенішим з яких є Гармонізована система опису і кодування товарів. Вона була ухвалена у 1983 р. замість Брюссельської митної номенклатури, що набула чинності з 1978 р. Більшість держав стали застосовувати Гармонізовану систему з кінця 1980-х рр.

Митні тарифи практично в усіх країнах світу і досі зберігають важливе значення в захисті окремих секторів національних економік, однак роль даного інструменту торговельної політики в останні 20—30 років суттєво знизилася. Так, у ході багатосторонніх переговорів у рамках ГАТТ/СОТ було досягнуто значного скорочення тарифних бар'єрів. Наприклад, тільки в останнє десятиліття середньозважений рівень імпортного тарифу знизився в ЄС до 3,6 %, у США — до 3,5 %, а в Японії — до 1,5 %.

Що стосується *мита*, то під ним розуміють обов'язковий грошовий збір, що його стягує держава через мережу своїх митних закладів з товарів під час перетину ними її митного кордону. На перший погляд простий механізм дії митних тарифів є, однак, системою багатопланового і комплексного впливу держави на зовнішню торгівлю з метою досягнення найрізноманітніших цілей. Тож за своєю природою мито виконує такі *функції*:

— протекціоністську — захист національного ринку від іноземної конкуренції за допомогою підвищення цін на імпортну продукцію;

— фіскальну — формування дохідної частини державного бюджету;

— стимулювальну — розширення збуту вітчизняної продукції на зовнішніх ринках на основі поліпшення умов доступу на них національних товарів.

У цьому зв'язку також зазначимо, що митні тарифи розвинених країн побудовані за *принципом тарифної ескалації*, тобто зростання ставок мита відбувається за підвищення міри обробки товарів. Тобто найвищі ставки мита застосовуються щодо готової продукції, а найнижчі — до сировини і напівфабрикатів (рис. 2.8). Крім того, вони містять специфічні ставки мита, які насправді приховують тарифні піки: з їх урахуванням прості середні рівні чинних тарифів були б значно вищими. Так, у перерахунку специфічних ставок мито за деякими товарними групами в ЄС досягає нині 210 %, в Японії — 1739 %, у Канаді — 314 %, а у США — 253 %.



Рис. 2.8. Середньозважені митні ставки на окремі види товарів у розвинених країнах та країнах, що розвиваються, після Уругвайського раунду¹

Види мита можна класифікувати за такими ознаками:

За *об'єктом стягнення*:

- експортне — мито, що встановлюється на вивезення товару;
- імпортне — мито, яке встановлюється на ввезення товару;
- транзитне — мито, що стягується з товару, котрий перетинає митну територію країни і не є об'єктом купівлі-продажу в даній країні.

За *методом нарахування*:

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

За *строком дії*:

- постійне — постійно діюча ставка мита;
- тимчасове — мито, що запроваджується на певний період;
- сезонне — мито, що вводиться тимчасово на сезонний товар (як правило, на сільськогосподарську продукцію).

За *типом торговельного режиму*:

- повне — мито, ставки якого застосовуються у звичайній торгівлі;
- преференційне — мито, яке застосовується в торгівлі з країнами, що розвиваються (ставка нижча за повну);

¹ Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія : у 2 т. / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2006. — Т. 1. — С. 115.

— пільгове — мито, що застосовується в торгівлі з країнами, з якими підписано угоду про вільну торгівлю.

За *специфікою регулювання*:

— спеціальне — мито, яке застосовується щодо товарів з окремих країн (наприклад, у відповідь на підвищення мита на експорт до цієї країни);

— компенсаційне — мито з підвищеною ставкою на імпорتنі товари, під час виготовлення яких було використано експортні субсидії;

— антидемпінгове — мито з підвищеною ставкою, яке застосовується щодо товарів, реалізованих за демпінговими цінами.

Що стосується *нетарифного регулювання* міжнародної торгівлі, то, на відміну від тарифних заходів, воно домінує в сучасній регуляторній системі зовнішньоторговельних відносин країн. Про це свідчать, зокрема, дані секретаріату ГАТТ/СОТ, згідно з якими сьогодні у світі налічується понад 800 видів нетарифних заходів, до яких найчастіше вдаються розвинені країни.

У теперішній час не існує єдиної загальновизнаної класифікації нетарифних заходів регулювання міжнародної торгівлі, але умовно їх можна об'єднати в кількісні та приховані методи. *Кількісні методи обмеження* є адміністративною формою регулювання торговельного обігу на основі встановлення кількості і номенклатури товарів, дозволених для експорту чи імпорту. Найпоширенішими кількісними інструментами регулювання міжнародної торгівлі на сьогодні є ліцензування та квотування.

Під *ліцензуванням* розуміють встановлення такого порядку реалізації експортно-імпорتنих операцій, за якого вони здійснюються тільки після одержання відповідного дозволу (ліцензії) з боку державних органів. Як свідчить міжнародний досвід, запровадження країнами ліцензування спричинюється багатьма факторами внутрішнього та зовнішнього характеру. Серед них — можливість більш раціонально використати іноземну валюту за її браку для критично важливого імпорту, обмеження експорту дефіцитних для країни товарів, вирівнювання торговельного і платіжного балансів та ін.

Вирізняють такі *види ліцензій*:

— *генеральні* — дозвіл на ввезення або вивезення певного товару протягом року без обмеження кількості угод;

— *глобальні* — дозвіл на імпорт або експорт певного товару в будь-яку країну протягом визначеного періоду;

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

Невід'ємним складником ліцензування є *квотування* (контингентування), тобто встановлення централізованого контролю за експортно-імпортними операціями на основі введення обмежень щодо вартості чи кількості товарів протягом передбаченого періоду. Як правило, квотування зовнішньої торгівлі здійснюється за допомогою її ліцензування, коли держава через уповноважені органи видає ліцензії на імпорт чи експорт обмеженого обсягу продукції та одночасно забороняє неліцензійну торгівлю.

Види квот класифікують такими ознаками:

За напрямком дії:

— експортні — вводяться згідно з міжнародними стабілізаційними угодами, що встановлюють частку кожної країни в загальному експорті певного виду товару (експорт нафти з країн ОПЕК), або урядом країни для запобігання вивезенню товарів, дефіцитних на внутрішньому ринку;

— імпортні — запроваджуються національним урядом для захисту місцевих виробників, досягнення збалансованості торговельного балансу, регулювання попиту і пропонування на внутрішньому ринку, а також як відповідь на дискримінаційну торговельну політику інших держав.

За сферою дії:

— глобальні — установлюються на імпорт або експорт певного товару на певний період часу незалежно від того, з якої країни він імпортується або в яку країну експортується;

— індивідуальні — установлені в рамках глобальної квоти кожної країни, яка експортує або імпортує товар.

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

Що стосується *технічних бар'єрів*, то під ними розуміють запровадження таких національних адміністративних, технічних та інших норм, які перешкоджають увезенню товарів з-за кордону. Ідеться, зокрема, про вимоги щодо додержання національних стандартів, спеціального пакування і маркування товарів та ін. Згідно з експертними оцінками тепер майже 80 % світової торгівлі зазнає впливу технічних бар'єрів. Тільки у США діють майже три тисячі організацій, що здійснюють розроблення стандартів, а деякі з них, наприклад Американський інститут чавуну та сталі або Американський інститут нафти, претендують на те, щоб розроблені ними стандарти визнавалися їхніми торговельними партнерами нарівні зі світовими.

Водночас торговельну політику в рамках *державних закупівель* можна кваліфікувати як зобов'язання вітчизняних підприємств та державних органів купувати певні товари лише в національних товаровиробників навіть за умови, якщо вони дорожчі й менш конкурентоспроможні порівняно з іноземними аналогами.

З 1970-х рр. поширення в міжнародній торговельній практиці набув такий нетарифний регуляторний інструмент, як *добровільні обмеження експорту*. Він базується на зобов'язанні одного з партнерів добровільно обмежити або не збільшувати обсяг експорту товару на певний період в обумовлених угодами розмірах. Попри те що в ході Уругвайського раунду переговорів у рамках СОТ добровільні обмеження експорту були визнані незаконними, але вони все ще застосовуються на практиці. Основна регуляторна проблема полягає в тому, що подібні угоди важко виявити, оскільки вони зазвичай не укладаються в письмовій формі, а існують як мовчазна згода сторін.

Щодо *внутрішніх податків і зборів*, то вони охоплюють методи та інструменти, спрямовані на підвищення внутрішньої ціни імпортного товару, а отже, на зниження його конкурентоспроможності на внутрішньому ринку на основі запровадження прямих (податок на додану вартість, акцизний податок та ін.) та непрямих податків (збір для реєстрації, вартість митного оформлення товару тощо).

І, нарешті, *вимоги про вміст місцевих компонентів* як нетарифний інструмент регулювання міжнародної торгівлі можна кваліфікувати як законодавче встановлення частки кінцевого продукту, яка повинна бути вироблена національними виробниками для продажу на внутрішньому ринку.

2.7. ДЕРЖАВНЕ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ В РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ КРАЇН НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Розглянуті раніше методи регулювання міжнародної торгівлі призначені здебільшого для обмеження імпорту. Разом з тим у сучасній торговельній практиці країн напрацьовано доволі диверсифікований інструментарій фінансових методів державної торговельної політики, який використовується з метою *стимулювання експорту*. Та значна увага, яку приділяють уряди зарубіжних країн питанням стимулювання експортної діяльності, обумовлена не тільки потребами внутрішнього розвитку національних економік, але й глобалізацією світової економіки, а саме необхідністю врахування в національних стратегіях економічного розвитку країн таких процесів, як структурні зрушення у світовій торгівлі, фінансова глобалізація, техноглобалізм, динамізація конкурентного середовища та ін.

Практично всі країни світу на макро- і мезорівні сьогодні активно стимулюють експортну діяльність вітчизняних суб'єктів, застосовуючи такі інструменти, як експортне кредитування, експортні субсидії, страхування експортних кредитів та демпінг.

Так, під *експортним кредитуванням* розуміють надання іноземним фірмам або державам кредитів підприємствами-експортерами, банками та урядом для закупівлі товарів у країні-кредиторі на різний строк. Зазвичай експортні кредити надаються під державні гарантії з метою усунення експортних ризиків, не охоплених комерційним страхуванням, і передбачають заходи щодо:

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

Наприклад, у Франції експортне кредитування реалізується відповідно до спеціальних правил за участі й жорсткого контролю з боку державних і напівдержавних кредитно-фінансових організацій, зокрема Банку Франції, Французького банку зовнішньої торгівлі і банку «Credit National» та ін. Державна політика у

сфері кредитування експорту розробляється Управлінням зовнішньоекономічних зв'язків міністерства економіки, фінансів і бюджету, яке здійснює загальне управління Французькою компанією зі страхування зовнішньої торгівлі (COFACE), без поліса якої не може забезпечуватися пільговий характер експортної позики. Видають дозволи на кредитування і контролюють їх виконання дві урядові комісії — Комітет директорів і Комісія з видачі гарантій та зовнішньоторговельних кредитів. Комітет директорів вирішує питання щодо видачі довгострокових кредитів та їх умов. Комісія з видачі гарантій і зовнішньоторговельних кредитів розглядає за участі Казначейства, заінтересованих міністерств і банків умови фінансування і реалізації експортних поставок у кредит та визначає, яку частину кредиту страхуватиме COFACE.

Наступним видом стимулювання експортної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання є *експортне субсидування*. Під ним розуміють фінансове стимулювання експорту за бюджетні кошти у формі виплат фірмам-експортерам, пільгового або безоплатного надання їм товарів і послуг, податкових пільг і низьковідсоткових позик, а також організацію державними представництвами за кордоном реклами та збирання комерційної інформації.

Отже, за характером виплат експортні субсидії поділяються: на *прямі* (безпосередня оплата експортерів різниці між його витратами й одержаним доходом одразу ж після здійснення експортної операції); *непрямі* (приховане надання дотацій експортерам у формі податкових пільг, пільгових умов страхування, позик за ставками, нижчими за ринкові, та ін.); *внутрішні* (бюджетне фінансування виробництва товарів, що реально конкурують з імпортованими); *експортні* (бюджетні виплати національним експортерам, що дозволяє їм продавати товар іноземним покупцям за цінами, нижчими від цін на внутрішньому ринку).

Світова практика показує, що висока ефективність експортних операцій у більш як 70 країнах світу забезпечується на сьогодні на основі державної підтримки фінансування та страхування експортних операцій. Ключовим інститутом такої підтримки є Експортні кредитні агентства, або ЕКА (Export Credit Agencies — ECA). Вони являють собою страхові агентства, банки або департаменти міністерств, що реалізують державну політику підтримки експорту за допомогою страхування експортних політичних і комерційних ризиків та надання гарантій з метою забезпечення конкурентноспроможних умов просування продукції (послуг) своїх фірм на міжнародні ринки та стимулюють і забезпечують гарантії інвестицій за кордон.

На сьогоднішній день ЕКА функціонують практично в усіх розвинених країнах світу, країнах Східної Європи і Прибалтики, а також у більшості країн СНД. Найбільш відомі у світі ЕКА — французьке агентство КОФАС, Китайська корпорація страхування експортних кредитів («Sinosure»), Страхове товариство Німеччини «Гермес», Польщі (КУКЕ), Італії (САЧЕ), Чехії (СЕАП), Іспанії (СЕСЕ), Росії (Росексімгарант), Угорщини (МЕХІБ), Ізраїлю (ІФТРІК) та ін.

Так, Китайська корпорація страхування експортних кредитів («Sinosure») є нині важливим інструментом реалізації державної політики Китаю в галузі сти-

мулювання національного експорту виробів з високим вмістом доданої вартості. Дану корпорацію створено за рішенням Держради КНР 18 грудня 2001 р. Це — державне експортне кредитне агентство, що підтримує насамперед експорт машинотехнічної й високотехнологічної продукції китайського виробництва страхуванням експортних кредитів. Джерелом її капіталу є Фонд страхування експортних кредитів, що формується за кошти державного бюджету. Основними функціями «Sinosure» є страхування коротко-, середньо- і довгострокових експортних кредитів, страхування китайських інвестицій за кордоном, надання гарантій, стягнення комерційної заборгованості, оцінка кредитоспроможності торгових партнерів тощо.

Крім державних установ зі страхування експортних кредитів функціонують недержавні страхові компанії зі страхування політичних ризиків. Перші позиції на цьому ринку належать північноамериканським і європейським компаніям. На відміну від державного страхування експорту, де основною метою є державна підтримка експортерів, комерційне страхування має на меті одержання прибутку. Саме тому комерційні страховики ретельніше підходять до відбору проектів, що беруться під страховий захист, і встановлюють трохи вищі тарифи, ніж державні компанії.

Головними перевагами експортерів від фінансування та страхування їхньої діяльності банківськими установами за наявності гарантій ЕСА є: можливість запропонувати своїм покупцям конкурентоспроможні умови оплати; одержання захисту від майнового та фінансового ризиків; урегулювання питань щодо застави за допомогою можливого страхування заставного майна; підвищення вимог до фінансового стану імпортера (це реально завдяки додатковій перевірці фінансового стану імпортера для одержання страхових гарантій); моніторинг можливих ризиків неплатежу на зовнішніх ринках страховиком.

Отже, система страхування насамперед базується на побудові взаємовигідної співпраці банків і страховиків. Переваги експортного страхування для страховиків: збільшення кількості споживачів продуктів страхування завдяки можливості залучати клієнтів банку, які перебувають на територіях, наприклад, де присутність страховика обмежена; розширення асортименту запропонованих послуг. Адже одержання страховою організацією можливості працювати з банківськими клієнтами припускає необхідність пропонування нових видів продуктів, що можуть задовольнити специфічні потреби страхувальника.

Страхування експортних кредитів від політичних ризиків широко використовується розвиненими державами як метод стимулювання проникнення приватного капіталу на зовнішні ринки. Договори страхування експортних кредитів від політичних ризиків укладають на випадок збитків експортерів у зв'язку з такими причинами:

- ухваленням у країні-імпортері нормативних актів, що обмежують можливість імпортера виконати свої зобов'язання;
- розірванням імпортером контракту внаслідок непередбачених дій державних органів;

- воєнними діями, народними заворушеннями, повстаннями, революціями, саботажем, тероризмом, що унеможливили дальшу участь експортера в угоді або позбавили імпортера можливості провести оплату;
- конфіскацією, націоналізацією майна імпортера;
- уведенням імпортного чи експортного ліцензування або скасуванням імпортних чи експортних ліцензій;
- накладенням ембарго на імпорт або експорт;
- уведенням у країні імпортера податків, зборів, комісій, що стосуються діяльності експортера відповідно до застрахованого контракту;
- несплатою або затримкою оплати імпортером у зв'язку з неможливістю конвертації національної валюти країни імпортера у валюту контракту або введенням обмежень на переказ валюти з країни покупця;
- неспроможністю державного покупця виконати умови контракту.

Розміри страхових виплат з даного виду страхування часто перевищують надходження від страхових премій, що робить його збитковим. У зв'язку з цим такий вид страхування здійснюється спеціалізованими установами й організаціями, які належать державі або в яких держава має контрольний пакет акцій, що дозволяє покривати збитки від страхових операцій за кошти державного бюджету. У такий спосіб здійснюється непряме державне субсидування експорту.

За експертними оцінками в середньому діяльність ЕКА забезпечує додатково 12 % приросту експорту країни, а один додатковий долар бюджету ЕКА забезпечує в середньому приблизно 302 дол. додаткового експорту (при цьому є відмінність за регіонами — в ОЕСР відповідний показник дорівнює 160 дол. США).

Загалом за експертними оцінками на фінансову підтримку експорту в розвинутих країнах витрачається в середньому 0,35 % ВВП, у Росії — 0,15 % від ВВП. Наприклад, у Великобританії середньорічний обсяг гарантій, що надаються урядом через департамент експортних кредитів, останнім часом становить приблизно 4 млрд ф. ст., або 0,36 % ВВП. Крім того, майже 300 млн ф. ст. на рік витрачається на підтримання фіксованої відсоткової ставки за кредитами. В Японії обсяг операцій Японського банку міжнародного співробітництва, включаючи експортні та імпорتنі кредити, підтримку інвестицій і кредити офіційної допомоги розвитку, щороку становить близько 20 млрд дол., або 0,4 % ВВП.

Обсяг гарантій за експортними кредитами, що надаються Агентством зі страхування експорту та інвестицій у Франції, становить майже 2,3 % ВВП, обсяг експортних кредитів, виданих Експортно-імпортним банком Китаю — 0,51 % ВВП, а обсяг гарантій за експортними кредитами, що їх надає корпорація «Sinasure», — близько 0,8 % ВВП. Тобто в загальному підсумку державне фінансування експорту в Китаї становить на сьогодні близько 1,3 % ВВП щороку.

Крім того, одним з методів субсидування експорту є *демпінг*, під яким розуміють штучне заниження цін на товари і послуги на зовнішніх ринках з метою ослаблення позицій або витискання конкурентів. У міжнародній практиці демпінг кваліфікується як продаж товару або послуги за цінами, нижчими від цін на внутрішньому ринку або від світових цін. З метою компенсації збитків, яких зазнають фірми на зовнішніх ринках від торгівлі за демпінговими цінами, про-

даж товарів на внутрішньому ринку здійснюється за вищими цінами. Крім того, втрати від демпінгу можуть покриватись також і за кошти державних субсидій для стимулювання експорту, пільгових кредитів та ін.

У сучасній зовнішньоторговельній практиці чітко виокремились такі ключові форми демпінгу: спорадичний (епізодичний продаж зайвих товарів на зовнішньому ринку за заниженими цінами); доцільний (експорт товарів за цінами, нижчими від цін внутрішнього ринку, або нижчими, ніж витрати виробництва); постійний (постійний експорт товарів за заниженими цінами); зворотний (завищення цін на експорт порівняно з цінами продажу цих товарів на внутрішньому ринку); взаємний (зустрічна торгівля двох країн тим самим товаром за заниженими цінами).

Згідно з міжнародними нормами демпінг трактується як акт несумлінної конкуренції, тому з метою його недопущення в торговельній практиці застосовується сьогодні так зване *антидемпінгове мито* у формі додаткових митних зборів, яке вирівнює ціни відповідного товару на внутрішньому та зовнішньому ринках.

2.8. РОЛЬ ГАТТ/СОТ У ФУНКЦІОНУВАННІ ГЛОБАЛЬНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ СИСТЕМИ

Після Другої світової війни світова спільнота постала перед необхідністю розбудови такої системи світового економічного менеджменту, яка б урахувала національні економічні інтереси країн, не допускала панівного становища на світових ринках окремих країн, а також установила новий економічний порядок на принципах недискримінації та рівноправності. У цей період розпочались активні міждержавні переговори щодо створення, поряд з міжнародними валютно-кредитними організаціями, організації з питань регулювання міжнародних торговельних відносин, які завершилися у 1947 р. підписанням вісьмома державами: Австрією, Бельгією, Францією, Люксембургом, Нідерландами, Великобританією, США та Кубою — *Генеральної угоди з тарифів і торгівлі* (ГАТТ).

ГАТТ являла собою багатосторонню торговельну угоду між країнами, яка базувалась на застосуванні принципу найбільшого сприяння в торгівлі між ними та передбачала відповідний інституціональний механізм. Він полягав у здійсненні контролю за виконанням державами-учасницями взятих на себе зобов'язань та організації проведення багатосторонніх торговельних переговорів, на яких розглядались найважливіші проблеми міжнародної торгівлі та врегульовувались спірні питання. Кожна договірна сторона мала право винести на відкрите обговорення сесії ГАТТ будь-яке питання, що належало до її компетенцій.

Так, з 1947 до 1994 рр. у рамках ГАТТ було проведено вісім раундів багатосторонніх торговельних переговорів: у 1947 р. (Женева, Швейцарія), 1949 р. (Аннесі, Франція), 1951 р. (Торкі, Великобританія), 1956 р. (Женева, Швейцарія), 1960—1961 рр. (Діллон-раунд, Женева, Швейцарія), 1964—1967 рр. (Кеннеді-раунд, Женева, Швейцарія), 1973—1979 рр. (Токіо-раунд, Женева, Швей-

царія) та 1986—1993 рр. (Уругвайський раунд, Пунта-дель-Есте, Уругвай, Марракеш, Марокко).

Про високу результативність діяльності ГАТТ свідчить стрімке зниження митних тарифів у взаємній торгівлі країн-учасниць. Зокрема, уже у 1947 р. в результаті першого раунду переговорів у рамках ГАТТ були знижені ставки мит на третину товарних позицій, які становили понад 50 % імпорту країн-членів, а середньозважений тариф розвинених країн було знижено до 15 %.

Важливе значення для лібералізації міжнародної торгівлі мали також рішення переговорів Токіо-раунду, у результаті яких середньоарифметичний рівень митного тарифу на промислові товари в розвинених країнах було знижено з 10,4 до 6,4 %, середньозважений за структурою імпорту митний тариф — із 7 до 4,7 %, а загальне зниження мита становило від 39 % до 34 % у розрахунку за середньозваженою ставкою мита. Загалом на тисячі промислових і сільськогосподарських товарів було знижено тарифи, а також було зв'язано близько 33000 додаткових тарифних ліній. У даному раунді переговорів взяли участь 99 країн, на які припадало 90 % обсягів світової торгівлі.

Крім того, Токіо-раунд завершився також ухваленням низки специфічних угод, які містили правила щодо застосування преференційних тарифів та нетарифного режиму на користь країн, що розвиваються, а також низку кодексів щодо нетарифних заходів та специфічних продуктів. Зокрема, було узгоджено кодекси про субсидії та компенсаційні заходи, технічні бар'єри в торгівлі, державні закупівлі, митну оцінку товарів, процедури ліцензування імпорту та застосування антидемпінгових заходів.

Норми та правила ГАТТ були спрямовані проти всіх видів протекціонізму, за винятком митних тарифів. Разом з тим передбачались умови, за яких країни могли вдаватися до застосування певних кількісних обмежень імпорту та експорту. Їх застосування було пов'язано перш за все з необхідністю вирішення проблем, пов'язаних зі станом платіжного балансу, критичним дефіцитом продуктів харчування та стратегічно важливої для національного виробництва сировини, тимчасовим обмеженням виробництва і продажу аналогічних вітчизняних продуктів та ін.

Починаючи з 1980-х років з утвердженням у країнах-лідерах економіки знань та постіндустріальної моделі економічного розвитку міжнародні торговельні відносини зазнали суттєвої диверсифікації структури в результаті стрімкого зростання торгівлі послугами, високотехнологічними товарами та продуктами інтелектуальної власності. Це обумовило нагальну потребу розширення компетенцій ГАТТ та заснування постійно діючого інституту глобальної торговельної політики, і це було реалізовано на завершальному етапі Уругвайського раунду. На основі його документів у 1994 р. у м. Марракеш (Марокко) було проголошено створення *Світової організації торгівлі* (СОТ) як інституції й одночасно комплексу правових документів, що визначають права та обов'язки національних урядів у сфері міжнародної торгівлі товарами і послугами.

Угода про заснування СОТ містила три документи: оновлена угода про ГАТТ, Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС) та Угода про торговельні

аспекти інтелектуальної власності. Основу *Генеральної угоди з торгівлі послугами* становлять зобов'язання загального характеру (поширюються на всі країни-члени СОТ та всі види послуг), ряд додатків (регулюють торгівлю конкретними видами послуг: телекомунікації, фінансові, авіатранспортні послуги та ін.), а також специфічні зобов'язання (ухвалені в результаті переговорів конкретні зобов'язання, що їх беруть на себе країни).

При цьому ГАТС передбачає такі *методи постачання послуг* у зовнішньоторговельній практиці:

— транскордонне постачання, за якого послуги надаються фірмою в одній країні, а споживач перебуває в іншій (наприклад, консультаційні послуги, що надаються через міжнародні телефонні мережі);

— споживання послуг за кордоном, коли споживачі з метою придбання відповідної послуги повинні приїхати за кордон (наприклад, туристичні послуги, навчання за кордоном та ін.);

— комерційна присутність, яка передбачає, що постачальники послуг через свої закордонні філіали, представництва, дочірні компанії чи інші структури надають послуги на території тієї країни, де перебуває споживач (наприклад, фінансово-кредитні послуги, що їх надають філії іноземних банків);

— присутність фізичних осіб, які здійснюють подорож у країну споживача для надання йому послуг (приміром, відрядження іноземних консультантів, медиків тощо).

Водночас згідно з *Угодою з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності* країни-члени СОТ повинні забезпечити на своїй території належний захист авторських прав, товарних знаків, географічних зазначень у назвах товарів, промислових зразків, патентів, топографій інтегральних мікросхем та конфіденційної інформації. Подібно до інших угод у рамках СОТ, ТРІПС вимагає також дотримання принципів прозорості, національного режиму та недискримінації, а також забезпечення принаймні мінімального рівня захисту прав інтелектуальної власності, які визначено в основних конвенціях про права інтелектуальної власності.

Як регуляторна система, СОТ має свої цілі, принципи, функції та структуру. Основні *цілі* даної організації такі:

— сприяння підвищенню економічного добробуту населення країн-членів, забезпечення повної зайнятості, постійного зростання реального доходу та ефективного попиту, розширення виробництва товарів і послуг та торгівлі ними з одночасним забезпеченням оптимального використання світових ресурсів відповідно до цілей стійкого розвитку, а також забезпечення захисту та збереження навколишнього середовища;

— забезпечення активізації участі країн, що розвиваються, насамперед найменш розвинених держав світу, у міжнародній торгівлі;

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

— створення та розвиток інтегрованої, стійкої багатосторонньої торговельної системи.

Ключовими напрямками діяльності СОТ є:

- контроль за ухваленням рішень і застосуванням багатосторонніх торговельних угод, які становлять правову основу СОТ;
- виконання ролі форуму для проведення багатосторонніх торговельних переговорів;
- урегулювання торговельних суперечок між країнами-членами;
- нагляд за торговельною політикою країн-членів;
- збір, узагальнення та поширення інформації щодо питань розвитку і використання механізмів міжнародної торгівлі й торговельної політики.

Головні *принципи* СОТ містяться в її угодах та поширюються на торгівлю товарами та послугами, торговельні аспекти прав інтелектуальної власності, розв'язання торговельних суперечок, механізм огляду торговельної політики, проведення переговорів. Розглянемо ці принципи докладніше.

Принцип недискримінації — реалізується через застосування режиму найбільшого сприяння, за якого країна-член СОТ повинна негайно і безумовно забезпечувати однакові умови торгівлі для всіх інших учасників організації, не допускаючи при цьому дискримінації імпортованих товарів на своєму внутрішньому ринку. І хоч у рамках СОТ країни можуть удаватися до застосування імпортованих ліцензій та дозволів, однак повинні на вимогу будь-якої країни, щодо якої застосовуються подібні обмеження, негайно надати всю необхідну інформацію про ліцензії на імпорт, видані за останній час, та розподіл таких ліцензій між країнами-постачальниками.

Принцип національного режиму — установлює, що країни-учасниці СОТ повинні надавати товарам іноземного виробництва той самий режим, що й національним товарам, у сфері національних законів, внутрішніх податків і зборів, а також національних законів та підзаконних актів, що регулюють торгівлю.

Принцип захисту національної промисловості — передбачається, що країна-член СОТ через імпортовані тарифи може здійснювати захист своєї національної промисловості, який має базуватись тільки на митних тарифах, виключаючи при цьому заходи нетарифного регулювання.

Принцип створення стійкої основи міжнародної торгівлі — забезпечується через обов'язкове додержання країнами-членами всіх узгоджених тарифних рівнів, що передбачає, що тарифи мають знижуватись на основі багатосторонніх переговорів і не можуть підвищуватись у майбутньому.

Принцип сприяння справедливій конкуренції — стосується зменшення субсидій та недопустимість демпінгу.

Вищим органом СОТ є Конференція міністрів країн-членів, яка скликається кожні два роки. В інтервалах між конференціями функціонує Генеральна рада СОТ, до складу якої входять представники всіх держав-учасниць і яка виконує одночасно функції органу врегулювання суперечок, органу з огляду торговельної політики країн-учасниць та комітету переговорів з питань торгівлі під час багатосторонніх раундів переговорів.

Вкрай важливою в діяльності СОТ з погляду реалізації нею принципу недискримінації в зовнішній торгівлі є ухвалена Домовленість про правила і процедури

врегулювання суперечок. Вона передбачає механізм урегулювання торговельних суперечок через розв'язання спірних питань у режимі консультацій. Якщо не вдається досягнути консенсусу в спірних питаннях, країни можуть звернутися за допомогою експертів або подати апеляцію на ухвалені рішення з відповідним правовим обґрунтуванням своєї позиції щодо цього питання.

Членство будь-якої країни в СОТ створює умови для використання її урядом потенційних переваг участі у глобальній торговельній системі. Ідеться насамперед про можливість активніше нарощувати експорт конкурентних товарів і послуг, послаблюючи або посилюючи в такий спосіб вплив на вітчизняного товаровиробника. Дані дії можуть бути реалізовані або на основі ухвалення політичних рішень, або за допомогою лобювання своїх національних інтересів під час ухвалення спільних домовленостей навіть при тому, що відкриття її внутрішнього ринку може завдати значної шкоди вітчизняним продуцентам з причин низької конкурентоспроможності їхніх товарів.

Разом з тим членство країн у СОТ не розв'язує глобальних суперечностей, характерних для чутливих секторів їхніх національних економік (аграрного сектору, металургії, текстильної промисловості, рибальства), які по-різному дотуються урядами. Отже, державна підтримка в даних галузях може виявитись більш масштабною, що призведе до звинувачення країни – нового члена в демпінгу, прихованому субсидуванні експорту, випуску контрафактної продукції та ін.

Крім того, сучасна система регулювання потоків товарів і послуг має достатньо регламентований, хоч і асиметричний, характер, оскільки, з одного боку, відбувається глобальне об'єднання учасників ГАТТ/СОТ, а з другого — функціонують численні внутрішні угруповання, які активно використовують програми «зелених», «синіх» та «бурштинових» скриньок для обстоювання та лобювання своїх національних економічних інтересів.

2.9. ПОТЕНЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ УКРАЇНИ В НАРОЩУВАННІ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

Динамічні процеси поглиблення глобалізації та інтернаціоналізації економічного життя об'єктивно актуалізують питання, пов'язані з розробленням науково обґрунтованої зовнішньоторговельної стратегії і політики України, а також ефективного механізму залучення її національної економіки до глобальної торговельної системи. Згідно з даними СОТ у 2010 р. у країновому рейтингу найбільших експортерів та імпортерів світу Україна посідала 27 місце в імпорті товарів з часткою 0,5 % сукупного світового показника, 25 місце в експорті послуг (0,6 %) та 33 місце в імпорті послуг (0,4 %). У цілому за 1996—2012 рр. вартісні обсяги експорту товарів та послуг з України зросли у 4,3 раза — з 19,1 млрд дол. до 82,4 млрд дол. При цьому сукупний імпорт в Україну зріс у 4,9 раза — з 18,8 до 91,4 млрд дол. (рис. 2.9).

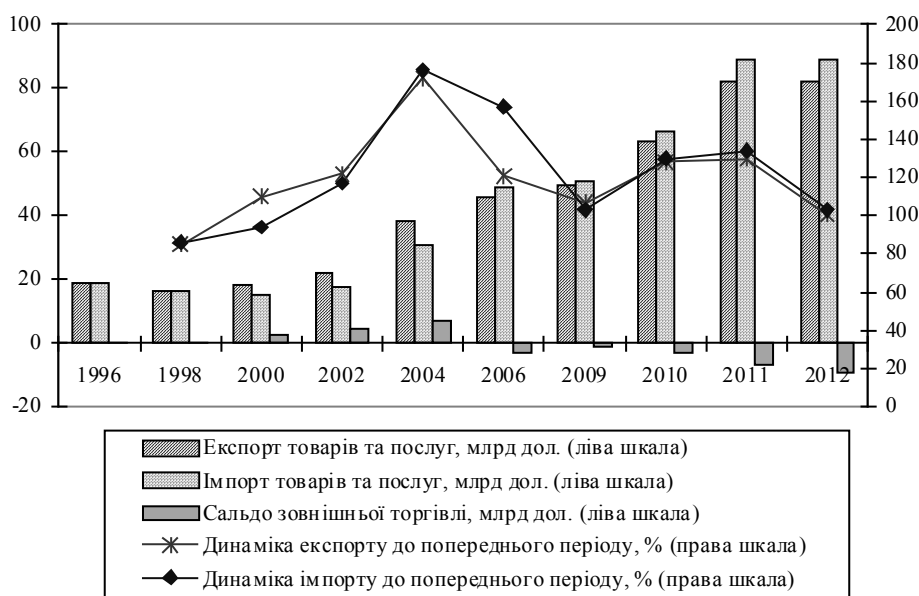


Рис. 2.9. Динаміка експортно-імпортних операцій України протягом 1996—2012 рр.¹

Разом з тим на тлі нарощування абсолютних показників зовнішньоторговельного співробітництва України спостерігається негативна тенденція щодо наростання від'ємного сальдо її торговельного балансу: якщо у 2002 і 2004 рр. сальдо зовнішньої торгівлі становило 4,4 та 6,9 млрд дол. відповідно, то у 2012 р. воно дорівнювало 8,9 млрд дол.

Що стосується *географічної структури* експортно-імпортних операцій України, то вона відбиває традиційну орієнтацію зовнішньої торгівлі нашої держави, успадковану від колишнього перебування у складі СРСР. Як свідчать дані табл. 2.15, для України характерний незбалансований стан її зовнішньої торгівлі: хоча частка країн СНД протягом 1996—2012 рр. і мала тенденцію до зниження з 59,0 % зовнішньоторговельного обороту, 56,8 % експорту і 61,3 % імпорту до 38,6 %, 38,0 % і 39,1 % відповідно, проте все ще залишається невинуватою великою і вказує на значну асиметрію географічної структури торговельних відносин України з чітко вираженим домінуванням Російської Федерації. На цю країну у 2012 р. припадало майже 30,0 % зовнішньоторговельного обороту України, 27,9 % експорту і 31,1 % імпорту.

¹ Побудовано за даними Державної служби статистики України [www.ukrstat.gov.ua].

Таблиця 2.15

БАЛАНС ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ ПРОТЯГОМ 1996—2012 рр.¹

Рік	Країни СНД	Країни Європи	Європейський Союз	Країни Азії	Країни Африки	Америка	Усього
1996	22402,6 / 59,0	9040,8 / 23,8	8131,9 / 21,4	3710,9 / 9,8	387,7 / 1,0	1939,0 / 5,1	37955,3 / 100
1998	14817,2 / 45,5	10313,0 / 31,7	9303,0 / 28,6	7228,9 / 22,2	735,2 / 2,3	2159,0 / 6,6	32563,7 / 100
2000	14894,3 / 44,9	10170,8 / 30,7	9036,3 / 27,2	4598,1 / 13,9	902,4 / 2,7	2275,8 / 6,9	33166,2 / 100
2002	16071,3 / 40,5	13665,9 / 34,5	12500,1 / 31,5	6561,8 / 16,6	1276,8 / 3,2	2252,2 / 5,7	39646,8 / 100
2004	26687,7 / 38,7	24183,0 / 35,0	21561,3 / 31,2	11236,0 / 16,3	2109,7 / 3,1	4203,0 / 6,1	69029,4 / 100
2006	37004,0 / 39,1	33494,4 / 35,4	30569,3 / 32,3	15858,9 / 16,7	2931,7 / 3,1	4987,1 / 5,3	94720,1 / 100
2009	37780,3 / 37,8	32079,7 / 32,1	30954,5 / 31,0	20871,6 / 20,9	3453,8 / 3,5	4890,3 / 4,9	99907,8 / 100
2012	67036,0 / 38,6	52063,0 / 30,0	43237,0 / *	37718,0 / 21,7	6724,0 / 3,9	9084,0 / 5,2	173803,0 / 100
Експорт, млн дол. США / % до загального підсумку							
1996	10881,9 / 56,8	4117,5 / 21,5	3601,4 / 18,8	2951,7 / 15,4	238,8 / 1,2	729,3 / 3,8	19147,4 / 100
1998	6554,0 / 39,8	4849,3 / 29,5	4255,8 / 25,9	3283,4 / 19,9	610,1 / 0,4	1081,9 / 0,7	16457,2 / 100
2000	6638,9 / 36,8	5458,4 / 30,2	4740,3 / 26,2	3700,3 / 20,5	759,9 / 4,2	1403,8 / 7,8	18059,3 / 100
2002	6807,5 / 30,9	7500,3 / 34,1	6696,9 / 30,4	5327,9 / 24,2	1091,4 / 4,9	1152,2 / 5,2	22012,4 / 100
2004	10872,5 / 28,6	13418,1 / 35,3	11301,6 / 29,8	8436,8 / 22,2	1809,4 / 4,8	2953,5 / 7,8	37974,0 / 100
2006	16116,8 / 35,1	14986,3 / 32,7	13088,1 / 28,5	9180,4 / 20,0	2468,0 / 5,4	3125,7 / 6,8	45873,2 / 100
2009	17300,5 / 35,1	13205,7 / 26,8	12519,8 / 25,4	13294,2 / 27,0	2793,0 / 5,7	2241,9 / 4,5	49301,2 / 100
2012	31332,0 / 38,0	21451,0 / 26,0	17081 / *	19008,0 / 23,1	5821,0 / 7,1	4121,0 / 5,0	82409,0 / 100

¹ Розраховано і побудовано за даними Державної служби статистики України [www.ukrstat.gov.ua].

Закінчення табл. 2.15

Рік	Країни СНД	Країни Європи	Європейський Союз	Країни Азії	Країни Африки	Америка	Усього	Імпорт, млн дол. США / % до загального підсумку															
								1996	1998	2000	2002	2004	2006	2009	2012								
1996	11520,7 / 61,3	4923,3 / 26,2	4530,5 / 24,1	759,2 / 4,0	148,9 / 0,8	1209,7 / 6,4	18807,9 / 100																
1998	8263,2 / 51,3	5463,7 / 33,9	5047,2 / 31,3	945,5 / 5,9	125,1 / 0,8	1077,1 / 6,7	16106,5 / 100																
2000	8255,4 / 54,6	4712,4 / 31,2	4296,0 / 28,4	897,8 / 5,9	142,5 / 0,9	872,0 / 5,8	15106,9 / 100																
2002	9263,8 / 52,5	6165,6 / 34,9	5803,2 / 32,9	1233,9 / 6,9	185,4 / 1,1	1100,0 / 6,2	17634,4 / 100																
2004	15815,2 / 50,9	10764,9 / 34,7	10259,7 / 33,0	2799,2 / 9,0	300,3 / 0,9	1249,5 / 4,0	31055,4 / 100																
2006	20887,2 / 42,8	18508,1 / 37,9	17481,2 / 35,8	6678,5 / 13,7	463,7 / 0,9	1861,4 / 3,8	48846,9 / 100																
2009	20479,8 / 40,5	18874,0 / 37,3	18434,7 / 36,4	7577,4 / 14,9	660,8 / 1,3	2648,4 / 5,2	50606,6 / 100																
2012	35704,0 / 39,1	30612,0 / 33,5	26156,0 / *	18710 / 20,5	903,0 / 1,0	4963,0 / 5,4	91394,0 / 100																
Сальдо зовнішньої торгівлі, млн дол. США																							
1996	-638,8	-805,8	-929,1	2192,5	89,9	-480,4	339,5																
1998	-1709,2	-614,4	-791,4	2337,9	485,0	4,8	350,7																
2000	-1616,5	746,0	444,3	2802,5	617,4	531,8	2952,4																
2002	-2456,3	1334,7	893,7	4094,0	906,0	52,2	4378,0																
2004	-4942,7	2653,2	1041,9	5637,6	1509,1	1704,0	6918,6																
2006	-4770,4	-3521,8	-4393,1	2501,9	2004,3	1264,3	-2973,6																
2009	-3179,3	-5668,3	-5914,9	5716,8	2132,2	-406,5	-1305,4																
2012	-4372,0	-9161,0	-9075,0*	298,0	4918,0	-842	-8985																

* Дані щодо ЄС за 2012 р. стосуються торгівлі товарами.

Із країнами СНД зберігається і хронічний дефіцит зовнішньої торгівлі України: за період 1996—2012 рр. від'ємне сальдо збільшилось з –638,8 млн дол. до –4,3 млрд. Водночас слабкість позицій України на ринках країн СНД частково компенсується додатним сальдо в торгівлі з країнами Азії і Африки, яке у 2012 р. становило 298 млн та 4,9 млрд дол. відповідно.

Що стосується зовнішньої торгівлі України з державами ЄС, то вона характеризується стійкою тенденцією до зростання: з 21,4 % до майже 30 % у зовнішньоторговельному обігу України за період 1996—2012 рр. При цьому слід наголосити, що пріоритетність співпраці України з Європейським Союзом і його окремими державами-членами обумовлена тим, що даний інтеграційний блок визначатиме основні вектори економічного, технологічного й інноваційного прогресу, а також політичну стабільність в європейському регіоні на тривалу перспективу.

Характеризуючи *товарну структуру вітчизняного експорту*, звернімо увагу на його переважно сировинну спрямованість та значну частку товарів з низьким рівнем обробки. Так, частка чорних металів та виробів з них, а також продукції АПК та харчової промисловості у 2013 р. становили по 26,3 % від загального обсягу експорту, мінеральних продуктів — 12,2 %, механічних та електричних машин — 10,1 %, продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості — 8 %, засобів наземного транспорту, літальних апаратів, плавучих засобів — 6,8 %.

Разом з тим позитивною тенденцією останніх років є поступове нарощування обсягів експорту товарів з високим рівнем обробки. У сфері торгівлі товарами машинобудівної галузі наявність у технологічних ланцюгах компаній СНД дала змогу вітчизняним виробникам збільшити експорт на 4,0 % у 2012 р. Зокрема, реалізація вітчизняним підприємством «Мотор Січ» контрактів з поставок двигунів для російської авіатехніки підтримувала значні обсяги експорту турбореактивних і турбогвинтових двигунів, а програма модернізації вагонного парку в Казахстані дала змогу збільшити експорт вагонів.

Зважаючи на потреби країн Східної Європи в електроенергії, системи енергопостачання України були приведені у відповідність до стандартів, затверджених Європейським енергетичним об'єднанням ENTSO-E, що привело до збільшення експорту електроенергії до країн ЄС. Загалом у 2012 р. Україна підвищила експорт електроенергії на 44,9 % — до 623,7 млн дол. США.

Що стосується *товарної структури імпорتنних поставок в Україну*, то у 2013 р. тут домінували: мінеральні продукти — 29,6 % від загального обсягу імпорту товарів; механічні та електричні машини — 16,6 %; продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості — 10,2 %; засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби — 7,9 %; недорогочінні метали та вироби з них — 5,8 %; полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них — 5,4 %; продукти рослинного походження — 5,2 %; готові харчові продукти — 3,8 %; текстильні матеріали та текстильні вироби — 3 %.

Однак виразною тенденцією останніх років стало зменшення частки мінеральних продуктів у загальних обсягах імпорتنних поставок: якщо у 2011 р. вона

становила 36,4 %, то у 2012 р. — 32,5 %, а у 2013 р. 29,6 %. Подібне зменшення імпорту мінеральних продуктів було викликане не тільки придбанням меншої кількості природного газу з Російської Федерації, а й суттєвим зменшенням імпорту сирової нафти, який скоротився на 3 млрд дол. США. Скорочення майже втричі фізичних обсягів імпорту сирової нафти (до 1,5 млн т у 2012 р.) пов'язане із зупинкою кількох вітчизняних нафтопереробних заводів, що зумовило зростання попиту на імпортовані перероблені нафтопродукти, обсяг імпорту яких за цей період зріс на 651,5 млн дол. США.

Утім, попри ризики глобальної депресії, в Україні й далі зростає попит на імпортовану продукцію споживчого та інвестиційного характеру. Це відбувається значною мірою у зв'язку з підвищенням попиту на легкові автомобілі, продукцію машинобудівної галузі та сільськогосподарської продукції (насамперед через нарощування обсягів імпорту м'яса).

Традиційно від'ємне сальдо торгівлі товарами частково компенсується додатним сальдо торгівлі послугами. У структурі національного експорту на послуги припадає 27—29 %, однак у їх видовій структурі у 2013 р. переважали транспортні послуги — 58,3 % від загального обсягу експорту, ділові послуги — 11,3 % та послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги — 9,4 %.

Видова структура імпорту послуг більш диверсифікована. Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського імпорту послуг становлять транспортні послуги — 23,6 % у 2013 р., ділові послуги — 19,5 %, фінансові — 11,5 %, державні та урядові послуги — 11,3 %, послуги, пов'язані з подорожами, — 9,9 %, роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності, — 9,6 %.

Головним торговельним партнером України в експорті послуг уже тривалий час залишається Російська Федерація, на яку у 2013 р. припадало 37,6 % загального обсягу експорту послуг. Найбільші обсяги експорту послуг серед інших країн світу надавалися Швейцарії (7,3 %), Великобританії (5,2 %), США (5 %), Німеччині (4,5 %) та Кіпру (3 %).

Як і в товарній торгівлі, для експорту послуг на світовий ринок характерна орієнтація на два регіони — Європу (28 %) та країни СНД (47,7 %). В імпорті беззаперечними лідерами є європейські країни — 44 %, на країни СНД припадає майже 17 %, тимчасом як на країни Азії — 22 %.

За оперативними даними Державного комітету статистики України у 2012 р. відбулося незначне зменшення експорту послуг на 1,4 % — до 13,6 млрд дол. США. Своєю чергою, імпорт послуг зріс на 8,0 % — до 6,7 млрд дол. США. Тобто протягом даного періоду сформувалося додатне сальдо у сфері торгівлі послугами в розмірі 6,9 млрд дол. США.

Набуття Україною членства в СОТ у 2008 р. стало важливим кроком до поглиблення її інтеграції у світове господарство. Так, вступ до цієї організації надав вітчизняним експортерам низку важливих конкурентних переваг щодо зниження нетарифних бар'єрів щодо експорту. Було скасовано квотування імпорту металопродукції з України до ЄС, антидемпінгові заходи щодо імпорту карба-

міду, кількісні обмеження експорту зернових, насіння соняшнику та соняшникової олії. Завдяки цьому вітчизняні експортери змогли суттєво збільшити обсяги експорту даних видів продукції.

Не слід скидати з рахунків і зменшення кількості антидемпінгових та спеціальних захисних розслідувань, від яких традиційно потерпали вітчизняні металургійна та хімічна галузі промисловості. Найбільших же переваг від членства України в СОТ здобув вітчизняний аграрний сектор, експорт якого за умов наростання глобальної продовольчої проблеми та постійного зростання цін на продукти харчування зріс більше ніж удвічі.

Однак вступ України в СОТ, на жаль, практично не вплинув на обсяги торгівлі з її членами, зокрема з країнами Євросоюзу. Як результат — країна не здобула бажаних переваг від розширення доступу на ринки розвинених країн. Набуття Україною членства в СОТ не тільки не змінило товарної структури її експорту, але й певною мірою законсервувало її, унаслідок чого суттєво посилилась залежність вітчизняної економіки від кон'юнктури світових ринків металопродукції, хімічної та сільськогосподарської продукції та енергоносіїв. Тож без проведення системної модернізації вітчизняної економіки на інноваційній основі економіка України й надалі залишатиметься залежною від зовнішньоекономічних бізнес-циклів та циклічних фінансово-економічних криз, що справлятимуть суттєвий вплив на динаміку показників її торговельного балансу.

Що стосується промислового потенціалу, то йому належить найвагомніше місце у структурі економічного потенціалу України: завдяки йому забезпечується більш як третина загального обсягу валового внутрішнього продукту, близько 50 % товарів і послуг, а також 80 % експортної продукції.

Оцінюючи участь України в міжнародному науково-технологічному трансферті, на превеликий жаль, маємо констатувати, що тимчасом як у розвинених країнах світу від 60 % до 90 % приросту ВВП забезпечують інноваційні технології на базі патентів і ноу-хау, в Україні цей показник не перевищує 0,5—0,7 %, що є свідченням суттєвої недооцінки можливостей патентування і капіталізації нематеріальних активів вітчизняних підприємств.

Цю тенденцію підтверджує і звіт Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність за 2011—2012 рр., згідно з яким у країновому рейтингу за індексом технологічного розвитку, складовою якого є індекс трансферу технологій, Україна посіла 74 місце, а за рівнем інноваційного розвитку — 93 місце серед 142 країн світу.

Подібна ситуація справляє вкрай негативний вплив на динаміку економічного й інноваційного розвитку України, а також консервує її технологічну відсталість та поглиблює технологічний відрив від провідних країн світу. Так, переважна більшість іноземних компаній, користуючись недостатнім досвідом вітчизняних суб'єктів господарювання у сфері ліцензійної діяльності та браком у них необхідних фінансових ресурсів на процедури закордонного патентування винаходів, по суті, одержують необмежені можливості щодо здійснення цілеспрямованого відбору вітчизняних технологій та їх дешевої купівлі.

Разом з тим хронічний брак інвестиційних ресурсів, необхідних для фінансування вітчизняної науки та інноваційного розвитку економіки України, на тлі динамічного зростання останніми роками попиту на високі технології спричинив стрімке зростання обсягів їх імпорту. Якщо у 2004 р. частка інноваційних технологій, придбаних вітчизняними промисловими підприємствами в іноземних компаній, становила 24,9 %, у 2005 р. — 38,0 %, то у 2006 р. — 50,0 %, а у 2013 р. — майже 60 % загальної кількості придбаних технологій. З них 29 % становили патенти і ліцензії, 10,6 % — результати досліджень і розробок, 52 % — нові технології та ноу-хау.

Однак основною формою залучення іноземних технологій протягом останнього десятиліття залишається придбання устаткування (понад 60 %), що є свідченням невисокої заінтересованості іноземних компаній у налагодженні коопераційних зв'язків з вітчизняними суб'єктами господарювання в інноваційному бізнесі, а також зростання імпортової залежності інноваційного розвитку української економіки, що нерідко завдає шкоди вітчизняним радикальним інноваційним розробкам. Більше того, аналіз багатьох проектів, що реалізуються в Україні за участі іноземних інвесторів, демонструє домінування надання морально застарілого обладнання та трансферу західних управлінських і підприємницьких методик на тлі край вузького сегмента передавання технологій сучасних виробничих процесів. Наприклад, досить поширеною тепер практикою є заснування іноземними структурами в Україні благодійних фондів, науково-технічних центрів та бізнес-інкубаторів, які мають на меті дістати доступ до низькооплачуваних висококваліфікованих українських наукових кадрів. Наприклад, за час діяльності Українського науково-технічного центру на території України профінансовано понад 800 проектів, результати яких передано іноземним країнам.

Як результат — у рамках багатьох ТНК, що працюють на вітчизняному ринку, останніми роками сформувався усталений механізм науково-технологічного трансферу в західні країни, оскільки іноземні корпорації та фонди зазвичай фінансують лише останній етап досліджень, значно скорочуючи свої витрати та здобуваючи переважне право на використання кінцевого продукту. Це істотно зменшує можливості технологічної модернізації вітчизняного промислового сектору та призводить до відпливу за кордон найбільш перспективних інноваційних розробок без їх попередньої комерціалізації в українській промисловості.

Науково-технічний, виробничий та ресурсний потенціали вітчизняної промисловості дають змогу реалізувати низку переваг міжнародного економічного співробітництва через участь українських підприємств у реалізації великомасштабних міжнародних проектів, їх кооперації з транснаціональними корпораціями, розвиток трансферу високих технологій та продаж ліцензій, створення спільних підприємств з виробництва високотехнологічної продукції.

Проте й досі залишаються нереалізованими реальні можливості щодо стрімкого нарощування експорту Україною такої високотехнологічної продукції,

як ракетно-космічна техніка, авіаційна продукція, газові турбіни, продукти порошкової металургії, зварювальні й композитні матеріали, фармацевтична й електронна продукція, продукція загального машинобудування, військові та торговельні судна. Саме ці товари в міжнародній практиці вважаються високотехнологічними і слугують критерієм оцінки концентрації національного економічного потенціалу на головних напрямках науково-технологічного прогресу.

У цьому контексті одним із пріоритетних напрямів діяльності держави є провадження ефективної промислової політики, спрямованої на створення сприятливих умов для збільшення обсягів виробництва наукомісткої, високотехнологічної та конкурентоспроможної продукції, створення сучасних інтегрованих виробничо-технологічних комплексів, об'єднань, адаптованих до роботи в ринкових умовах.

Україна, яка асоціюється у світі з аграрною спеціалізацією, має значний фізичний сільськогосподарський потенціал: велику територію (33,3 млн га та 7,5 млн га пасовищ) з родючою землею (близько 40 % запасів світового чорнозему), близькість важливих ринків експорту країн ЄС, Середнього Сходу, Північної Африки та інших частин світу. Сільськогосподарськими угіддями зайнято приблизно 70 % усієї території України, з них рілля становить 55 % від загальної площі. Землезабезпеченість в Україні становить 0,80 га сільськогосподарських угідь, у тому числі 0,64 га ріллі на одну людину. Слід зазначити, що небагато країн світу мають землю сільськогосподарського призначення такої високої якості і кількості у відносному виразі (у розрахунку на душу населення).

Найбільший потенціал Україна має у виробництві та експорті зерна, цукру, продукції тваринництва та олійних культур, тому в неї є всі можливості посісти вагоме місце на глобальному ринку органічної сільськогосподарської продукції. А загалом за даними ООН українська земля за умови ефективного господарювання здатна повноцінно годувати 100 млн людей.

Доволі перспективним є нарощування експорту фінансових, страхових, туристичних і особливо транспортних послуг (авіаційного, залізничного, морського і трубопровідного).

Отже, з викладеного можна зробити висновок, що хоч зовнішньоторговельна діяльність України й характеризується значними кількісними показниками, однак вона недостатньою мірою відповідає національним економічним інтересам з погляду якісних параметрів щодо структури експортно-імпортних операцій, впливу зовнішньоторговельних зв'язків на стан економічної безпеки, технологічний розвиток та рівень добробуту громадян. Трансформаційні процеси в цій сфері ще не завершені і вимагають концентрації зусиль держави і підприємницького сектору на таких пріоритетних напрямках, як обмін інноваційними продуктами та технологіями, експорт продукції аграрного сектору, машинобудування, туризм і транспортні послуги.



НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОГНОЗ

- Сучасний етап розвитку міжнародної торгівлі характеризується її випереджальною динамікою зростання порівняно з темпами приросту глобального ВВП, максимальною лібералізацією умов здійснення зовнішньоторговельних операцій країн, а також диверсифікацією її форм, методів, географічної і товарної структури. Це сприяє зростанню масштабів та ролі торгівлі в економічному розвитку країн, підвищенню ролі інтернаціональних компонентів у вартості продуктів, інтенсифікації обміну продуктами з великою часткою доданої вартості та комплектувальних деталей, що є відображенням поглиблення міжнародного поділу праці.

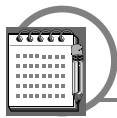
- Основою міжнародної торгівлі є глобальний ринок, який, реалізуючи свою ключову функцію щодо формування інтернаціональної ціни, умов глобальної конкуренції та розвитку глобальної інфраструктури, задає параметри розвитку глобальної торговельної системи. При цьому формування глобального попиту і глобального пропонування на товари, послуги та об'єкти інтелектуальної власності стало ефективним механізмом забезпечення рівноваги світового ринку та інтегративного об'єднання експортоорієнтованих секторів національних економік. У результаті цього створюється глобальна логістично-маркетингова інфраструктура, значно розширюється чисельність учасників світового ринку завдяки дедалі більшому залученню до зовнішньоторговельної діяльності представників малого та середнього бізнесу, інформаційного та креативного секторів, а також міжнародних організацій.

- За умов техноглобалізму як домінантної тенденції у сфері міжнародного науково-технічного та інноваційного співробітництва високих темпів розвитку набуває науково-технологічний обмін. Він є на сьогодні ключовим засобом трансферу знань і сприяє глобальному опануванню новітніх досягнень науково-технічного прогресу, ноу-хау та нанотехнологій заради світового економічного прогресу. У контексті даної тенденції важливу роль набуває екологічний вимір ефекту міжнародної торгівлі.

- Пом'якшення митно-тарифного регулювання міжнародної торгівлі, зростання потоків товарів і послуг на світовому ринку та розширення доступу до нього суб'єктів з різних країн привело до загострення конкуренції між ними та необхідності активізації регуляторних механізмів торговельних відносин. Цю функцію успішно виконує система СОТ, яка забезпечує реалізацію торговельних політик країн-членів на основі їх митно-тарифної координації, уніфікації регулювання кількісних обмежень, ліцензування, методів митної оцінки, правил визначення країни походження, антидемпінгових, компенсаційних та захисних механізмів, субсидування, технічних бар'єрів у торгівлі та ін. У майбутньому функції СОТ будуть розширюватися за допомогою регулювання ціноутворення, міжнародного інвестування, конкурентної та екологічної політики, ринку праці та електронної комерції.

- Важливою тенденцією є конвергенція торговельних політик країн за регіональними та континентальними принципами; пошук ними збалансованих і максимально адаптованих до регламенту СОТ макроекономічних заходів прямого чи опосередкованого регуляторно-стимулювального впливу на позитивну динаміку зовнішньої торгівлі. Разом з тим національні кордони перестають бути критерієм сегментації ринків, а транснаціоналізовані виробничо-технологічні мережі перетворюються на метакорпорації.

- Стратегічне завдання зовнішньоторговельної політики України в теперішній час полягає в необхідності збалансування і підвищення ефективності зовнішньої торгівлі з погляду її географії, товарної структури, співвідношення експорту та імпорту завдяки диверсифікації країн-партнерів, зростанню частки експорту наукомісткої та високотехнологічної продукції, продукції з високим рівнем доданої вартості, нових видів послуг та об'єктів інтелектуальної власності, залучення до транснаціональних виробничих і комерційних мереж та зменшення імпортозалежності країни.



ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

Базис поставки (*Delivery basis*) — спеціальні умови зовнішньоторговельних угод, які передбачають розподіл обов'язків продавця і покупця щодо просування товару, оформлення товаросупровідних документів, оплати транспортних витрат, визначення місця переходу права власності на товар, ризику пошкодження або втрати товару, а також дати поставки.

Бар'єр торговельний (*Trade barrier*) — штучне обмеження міждержавної вільної торгівлі у формі високих ставок мита, запровадження квот, обмежень експортно-імпортних операцій та валютних обмежень.

Бар'єри нетарифні (*Nontariff barriers*) — обмеження в міжнародній торгівлі, які збільшують вартість імпортного товару понад митний збір (внутрішні податки і збори, митні збори, спеціальні податки, додаткові мита та ін.).

Брюссельська митна номенклатура (*Brussels customs nomenclature*) — класифікація товарів для реалізації митних цілей, ухвалена Брюссельською конвенцією у 1950 р., яка лежить в основі формування митних тарифів і складається з 21 розділу та 99 глав.

Демпінг (*Dumping*) — продаж товарів на ринку за штучно зниженими експортними цінами, інколи нижчими за собівартість, з метою витіснення конкурентів і завоювання зовнішніх ринків.

Добровільні обмеження експорту (*Voluntary limitation of export*) — кількісне обмеження експорту, що базується на зобов'язанні одного з партнерів зовнішньої торгівлі добровільно обмежувати або не розширювати обсяги експорту товарів на основі укладення офіційної або неофіційної угоди про встановлення квот на експорт товару.

ГАТС — Генеральна угода з торгівлі послугами (*General Agreement on Trade in Services*) — основна угода комплексу міжнародних правових документів СОТ, що регулює міжнародну торгівлю послугами.

ГАТТ — Генеральна угода з тарифів та торгівлі (*General Agreement on Tariffs and Trade*) — основна угода комплексу міжнародних правових документів СОТ, що регулює міжнародну торгівлю товарами.

Зовнішньоторговельна політика (*Foreign trade policy*) — система економічних, організаційних і політичних заходів держави, спрямованих на розвиток торговельних відносин з іншими країнами.

Квотування (*Allocation*) — кількісні або вартісні обмеження імпорту й експорту, що впроваджуються на певний строк за окремими товарами і послугами, країнами і групами країн.

Кількісні обмеження (*Quantitative restrictions*) — адміністративна форма нетарифного державного регулювання торговельного обігу на основі встановлення граничних обсягів дозволеного експорту або імпорту товарів у натуральному або вартісному виразі.

Кліринг (*Clearing*) — система безготівкових розрахунків за товари та надані послуги, базована на заліку взаємних вимог та зобов'язань.

Кон'юнктура світового ринку (*Conjuncture of the world market*) — умови продажу товарів і послуг на світовому ринку; поточний стан міжнародної торгівлі.

Ліцензування (*Licensing*) — регулювання зовнішньоекономічної діяльності на основі контролю з боку держави за експортно-імпортними операціями через видачу спеціального дозволу.

Митне законодавство (*Customs laws*) — правові норми, чинні на території договірних сторін, які стосуються правил переміщення товарів через митні кордони.

Митний кордон (*Customs boundary*) — кордон території, перевезення товарів через який передбачає заповнення митної декларації і сплату мита.

Митний тариф (*Customs tariff*) — систематизоване згідно з товарною номенклатурою зовнішньоекономічної діяльності зведення ставок мита, що застосовуються до товарів, які перетинають митний кордон країни.

Митні формальності (*Customs house formalities*) — сукупність обов'язкових дій, що їх виконує державна митна служба з метою додержання вимог митного законодавства.

Мито (*Customs duty*) — обов'язковий державний податок, який стягується митними органами в процесі імпорту або експорту товару з його митної вартості під час перетину митного кордону країни.

Мито адвалорне (*Advalorem duty*) — різновид митного збору з певних товарів, який стягується у відсотковому відношенні до суми митної вартості перевезених через кордон товарів.

Мито антидемпінгове (*Antidumping duty*) — додатковий митний податок, яким оподатковуються товари, що експортуються зарубіжними державами за демпінговими цінами, з метою захисту вітчизняного товаровиробника і внутрішнього ринку від надлишку товарів, імпортованих за зниженими цінами.

Міжнародна виставка (*International exhibition*) — міжнародний захід, що передбачає публічну демонстрацію досягнень у галузі виробництва, науки і техніки однієї або кількох країн.

Міжнародна товарна біржа (*International merchandise exchange*) — особливий вид постійно діючого оптового ринку, що охоплює кілька країн, на якому здійснюються операції з купівлі-продажу масових, якісно однорідних та взаємозамінних товарів.

Міжнародна торгівля (*International trade*) — обмін товарами та послугами між державно оформленими національними господарствами, обумовлений наявними відмінностями у витратах між країнами і браком деяких товарів і послуг у різних країнах.

Міжнародний аукціон (*International auction*) — спеціально організований ринок, що періодично діє в певному місці, де за допомогою публічних торгів у заздалегідь обумовлений час здійснюється продаж партій товарів або окремих предметів товарів, які переходять у власність покупця, котрий запропонував найвищу ціну.

Міжнародний ярмарок (*International fair*) — один зі способів реалізації товарів на періодично діючому і відкритому ринку. М.я. проводиться в тих самих місцях, у визначену пору року й у встановлений термін; його метою є демонстрація зразків товарів, що виробляються фірмами, для укладання торговельних угод.

Міжнародні торги (*International bid*) — спосіб закупівлі товарів, розміщення замовлень та видачі підрядів, який передбачає залучення пропозицій від кількох постачальників або підрядників з різних країн і укладення контракту з тим, чия пропозиція найвигідніша замовникові за технічними та комерційними умовами.

Нетарифні обмеження (*Nontariff restrictions*) — сукупність економічних і адміністративних заходів, що виходять за межі митно-тарифної політики і використовуються як інструмент національної торговельної політики в процесі регулювання зовнішньої торгівлі.

Номенклатура гармонізованої системи опису і кодування товарів (*Nomenclature of the harmonized commodity description and coding system*) — міжнародні правила класифікації і статистичної інформації щодо товарів, які надходять у зовнішню торгівлю; міжнародна товарна номенклатура, розроблена Радою митної співпраці на основі Брюссельської митної номенклатури і Стандартної міжнародної класифікації ООН з використанням 12 міжнародних і національних класифікаційних систем.

Протекціонізм (*Protectionism*) — державна політика захисту внутрішнього ринку від конкуренції іноземних товарів за допомогою мит, заборон і обмежень на імпорт, податкових пільг вітчизняним виробникам та ін.

Роялті (*Royalty*) — періодичні платежі продавцеві за право користуватись ліцензією на виробництво товарів, винаходи, патенти, нововведення, видання книжок та ін.

Світова ціна (*International price*) — грошовий вираз інтернаціональної вартості товару як суспільно необхідних затрат праці на виробництво товару за середньосвітових умов виробництва та інтенсивності праці; ціни великих, систематичних і стійких експортних або імпорتنих угод, укладених на звичайних комерційних умовах в основних центрах міжнародної торгівлі відомими фірмами-експортерами й імпортерами відповідної продукції.

Світова організація торгівлі (*World Trade Organization*) — глобальна міжурядова організація, що встановлює та підтримує правила торгівлі між країнами.

Тарифна ескалація (*Tariff escalation*) — підвищення рівня митного оподаткування товарів у міру зростання рівня їх обробки.

Тендерний комітет (*Tender's committee*) — тимчасовий орган, що створюється для організації міжнародних торгів.

Торгівля вільна (*Free trade*) — політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропонування.

Торгівля зустрічна (*Countertrade*) — торговельні операції, які передбачають повну або часткову оплату товарів поставками товарів (послуг) з інших країн.

Трансфертна ціна (*Transfer price*) — ціна внутрішньокорпоративної торгівлі між підрозділами однієї ТНК. Т. ц. відрізняється від ринкових цін і використовується для перерозподілу прибутків і скорочення податків у державні бюджети приймаючих країн.

ТРИПС — Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (*Trade Related Intellectual Property Rights*) — основна угода комплексу міжнародних правових документів СОТ, що забезпечує в міжнародному торговельному обміні захист авторських прав, товарних знаків, географічних зазначень у назвах товарів, промислових зразків, патентів, топографій інтегральних мікросхем та конфіденційної інформації, які визначено в основних конвенціях про права інтелектуальної власності.

Фінансування зовнішньої торгівлі (*Financing of foreign trade*) — залучення зовнішніх фінансових ресурсів для кредитування зовнішньоторговельних операцій, яке здійснюється способом одержання авансу від покупця чи замовника.



ПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАТЬ

1. Дайте визначення міжнародної торгівлі та охарактеризуйте її мотиваційні чинники.
2. Які показники використовуються для аналізу міжнародної торгівлі та оцінки позицій країн на світовому ринку?
3. Назвіть сучасні види міжнародної торгівлі та дайте їх комплексну характеристику.
4. Які методи міжнародної торгівлі на сьогодні найбільш поширені у комерційній діяльності і як вони впливають на ефективність зовнішньоторговельних операцій?
5. Розкрийте поняття «кон'юнктура світового ринку» та фактори, які на неї впливають.
6. Які основні тенденції характеризують сучасну міжнародну торгівлю?
7. У чому полягають особливості міжнародної торгівлі послугами?
8. Як формується світова ціна на товари і послуги та в чому її особливості? Охарактеризуйте базисні умови постачання.
9. Які існують форми та канали міжнародного науково-технологічного обміну?
10. Охарактеризуйте сучасну систему регулювання міжнародної торгівлі та її інструменти. Як співвідносяться тарифне і нетарифне регулювання торговельних відносин?
11. Якими методами держави стимулюють експорт?
12. Яку роль відіграє СОТ у глобальному регулюванні міжнародної торгівлі?
13. Дайте оцінку торговельного потенціалу України.



ЗАВДАННЯ ДЛЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ

1. У 2012 р. світовий товарообіг досяг понад 36,1 трлн дол. США, при цьому світовий експорт і імпорт послуг становив 8,5 трлн дол. У табл. 2.16 наведено дані щодо чисельності населення, обсягів ВВП, експорту й імпорту товарів і послуг за 20 країнами – лідерами світової торгівлі. Виходячи із цих даних потрібно:

- визначити міру відкритості їх національних економік, розрахувавши експортні та імпортні квоти, обсяг експорту та імпорту на душу населення, а також питому частку кожної країни у світовій торгівлі;
- ранжирувати країни за мірою відкритості національної економіки;
- вибрати вісім країн з найбільшими обсягами ВВП на душу населення і порівняти одержаний список із країнами Великої вісімки;
- оцінити внесок кожної країни у формування глобального попиту і пропонування товарів і послуг.

Таблиця 2.16

ЧИСЕЛЬНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ, ОБСЯГИ ВВП, ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ ОКРЕМИХ КРАЇН у 2012 р., млрд дол. США¹

Країна	ВВП	Чисельність населення, млн осіб	Торгівля товарами		Торгівля послугами	
			експорт	імпорт	експорт	імпорт
США	16244,6	313,9	1561,9	2333,8	640,3	441,7
Німеччина	3428,1	81,9	1460,1	1173,3	261,8	294,5
Японія	5959,7	127,5	776,6	885,8	145,5	176,6
Франція	2612,9	65,7	567,4	663,3	211,5	172,6
Великобританія	2471,8	63,2	474,6	689,1	283,6	179,9
Канада	1821,4	34,8	462,9	462,4	79,2	106,4
Китай	8227,1	1350,7	1970,9	1818,2	191,4	281,2
Італія	2014,7	60,9	478,9	487,1	104,3	106,8
Нідерланди	770,6	16,8	533,2	501,1	133,6	119,9
Гонконг	263,3	7,2	466,1	553,5	123,5	57,4
Бельгія	483,3	11,1	302,4	437,9	96,7	92,4
Республіка Корея	1129,6	50,0	552,7	519,5	110,9	108,2
Мексика	1178,1	120,9	371,4	370,7	16,0	29,2
Тайвань	473,9	23,3	301,8	272,3	46,1	42,9
Сінгапур	274,7	5,3	435,8	379,7	112,2	117,9
Іспанія	1322,9	46,2	291,6	325,8	136,7	89,5
Малайзія	305,0	29,2	227,7	196,4	37,6	42,2
Швеція	523,8	9,5	185,1	162,7	76,4	55,1
Саудівська Аравія	711,1	28,3	388,4	131,6	11,1	73,4
Світовий показник	72440,4	7200,0	17930,5	18187,9	4350,1	4150,2

¹ Побудовано за даними Світового банку та Центру міжнародної торгівлі.

2. Дайте порівняльну оцінку ефективності протекціоністських заходів, що їх вживають для захисту своїх ринків США, Японія, Індія, Росія та країни ЄС. Наскільки ці заходи відповідають вимогам СОТ?
3. Виходячи з даних табл. 2.15 проаналізуйте зміни, які відбулися протягом 1996—2012 рр. у географічній структурі зовнішньої торгівлі України:
 - дайте оцінку тенденцій у розвитку географічної структури її експортно-імпортних операцій у контексті реалізації національних економічних інтересів нашої держави в міжнародній сфері;
 - визначте напрямки вдосконалення географічної структури зовнішньої торгівлі України у її взаємозв'язку з удосконаленням товарної структури експорту та підвищення частки товарів з високою доданою вартістю;
 - сформулюйте конкретні пропозиції щодо підвищення ефективності митно-тарифної і нетарифної політики в Україні в контексті захисту вітчизняного виробника, з одного боку, та додержання вимог СОТ у частині лібералізації міжнародних торговельних відносин — з другого;
 - обґрунтуйте роль і місце окремих регіонів України в її транскордонній торгівлі з країнами-сусідами, окресліть перспективи їхнього впливу на зовнішньоекономічні процеси в державі та вплив останніх на соціально-економічний розвиток самих регіонів.



ЛІТЕРАТУРА ДЛЯ ПОГЛИБЛЕНОГО ВИВЧЕННЯ ТЕМИ

1. *Березовенко С. М.* Кон'юнктура світових товарних ринків : підручник. — К. : ВПЦ «Київський університет», 2008.
2. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ : монографія / кер. авт. кол. і наук. ред. Т. М. Циганкова. — К. : КНЕУ, 2003.
3. *Грущинська Н. М.* Міжнародна спеціалізація економіки України в умовах технологічних трансформацій : монографія / Н. М. Грущинська. — К. : Стило, 2011.
4. *Дабагян Э. С.* Экономические связи Китая со странами Латинской Америки / Э. С. Дабагян // МЭиМО. — 2012. — № 10. — С. 84—91.
5. *Заблоцька Р. О.* Система інституційного регулювання світової торгівлі послугами : монографія / Р. О. Заблоцька. — К. : ВПЦ «Київський університет», 2008.
6. Зовнішньоторговельний баланс України за 2013 р. : експрес-випуск Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
7. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право [Електронний ресурс] : наук. журн. Укр. держ. ун-ту фінансів та міжнар. торгівлі. — Режим доступу : <http://www.usufit.edu.ua>

8. Зони вільної торгівлі на початку XXI століття : монографія / О. І. Шнирков, А. С. Філіпенко, А. М. Румянцев та ін. ; за ред. О. І. Шниркова, В. І. Муравйова. — К. : ВПЦ «Київський університет», 2013.
9. Міжнародна торгівля : підручник / [Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, М. І. Барановська та ін.] ; за ред. Ю. Г. Козака. — К. : ЦУЛ, 2011.
10. *Поручник А. М.* Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі : монографія / А. М. Поручник. — К. : КНЕУ, 2008.
11. Ресурси та моделі глобального економічного розвитку : монографія / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, А. М. Колот, Я. М. Столярчук та ін.] ; за заг. ред. докторів екон. наук, професорів Д. Г. Лук'яненка та А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2011.
12. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія : у 2 т. / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2006.
13. *Циганкова Т. М.* Міжнародна торгівля : навч. посіб. / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко. — К. : КНЕУ, 2001.
14. *Черницька Т. В.* Регіональні виміри міжнародного науково-технічного співробітництва / Т. В. Черницька // Міжнар. екон. політика. — К. : КНЕУ, 2013. — № 1(18). — С. 105–127.
15. *Фомішин С. В.* Сучасні тенденції розвитку форм міжнародного поділу праці в світовому господарстві / С. В. Фомішин // Науковий вісник НЛТУ України. — 2010. — Вип. 20.1.
16. *Fan H.* Trade Liberalization, Quality and Export Prices [Electronic Resource] / H. Fan, Y. Amber, S. Yeaple // NBER Working Paper Series. — July 2014. — Available from : <http://www.nber.org/papers/w20323.pdf>
17. *Dragusanu R. E.* The Economics of Fair Trade [Electronic Resource] / R. E. Dragusanu, D. Giovannucci, N. Nunn // NBER Working Paper Series. — July 2014. — Available from : <http://www.nber.org/papers/w20357.pdf>
18. International Trade Statistics 2013. — WTO, 2013 [Electronic Resource]. — Available from : http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its2013_e.pdf
19. World Trade Report 2013: Factors shaping the future of world trade. — WTO, 2013.

РОЗДІЛ 3

МІЖНАРОДНИЙ РУХ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КАПІТАЛУ І ВИРОБНИЧА ДІЯЛЬНІСТЬ

- 3.1. Сучасні особливості міжнародного руху капіталу.
- 3.2. Прямі інвестиції — ключовий ресурс транснаціональної бізнес-діяльності.
- 3.3. Міжнародне портфельне інвестування.
- 3.4. Вплив інвестиційного клімату на міжнародне інвестування.
- 3.5. Інвестиційна транснаціоналізація економіки України.
- 3.6. Інститути регулювання інвестиційно-виробничого співробітництва країн.

Новітні тенденції та прогноз

Терміни і поняття

Питання для перевірки знань

Завдання для індивідуальної роботи

Література для поглибленого вивчення теми

Вивчивши матеріал цього розділу, студенти набудуть таких компетенцій:

- ✓ розуміння передумов та мотиваційних цілей експорту надлишкового капіталу за межі країн, а також засобів їх реалізації;
- ✓ знання умов, сучасних тенденцій та факторів розвитку міжнародної інвестиційної діяльності, основних її форм та механізмів, рівнів та інструментів регулювання;
- ✓ знання принципів формування та механізму функціонування світового інвестиційного ринку, обізнаність з його структурою, потенціалом та тенденціями розвитку;
- ✓ уміння визначати рівень інвестиційного клімату в країні та за критерієм інвестиційної привабливості ранжирувати країни;
- ✓ володіння методиками оцінки ефективності іноземного інвестування в національній економіці, здатність передавати та аналізувати ризики міжнародної інвестиційної діяльності, розраховувати переваги іноземного інвестування над національним, визначити статус стратегічного інвестора;
- ✓ уміння надавати консалтингові послуги щодо переваг портфельного і прямого інвестування, його галузево-секторальної та географічної спрямованості, строку реалізації інвестиційних проектів;
- ✓ володіння кількісним та якісним інструментарієм оцінки рівня інвестиційної транснаціоналізації економіки України; уміння проводити експертизу міжнародних інвестиційних проектів та визначати їх відповідність національним інтересам України.

3.1. СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО РУХУ КАПІТАЛУ

Міжнародний рух капіталу належить до класичних форм міжнародних економічних відносин, які зародилися на ранніх стадіях формування світового господарства. Будучи матеріальною основою інтернаціоналізації підприємницької діяльності, він разом з міжнародною торгівлею та міграцією робочої сили відіграв важливу роль в економічному розвитку як країн, що його вивозили, так і країн, що його приймали, а також світового господарства загалом.

Міжнародний рух капіталу — це переміщення капіталу в грошовій або товарній формі з одних країн в інші з метою одержання його власниками прибутку, соціально-економічного ефекту чи інших дивідендів.

Історичною першопричиною експорту капіталу країнами за національні кордони був його *відносний надлишок на внутрішньому ринку*. За умов, коли певна частина національного капіталу не могла бути використана з достатньо високою рентабельністю, власники цього капіталу змушені були шукати більш прибуткові сфери його вкладання на зовнішніх ринках. Про роль нагромадження капіталу у формуванні фінансових ресурсів країн та механізм взаємозв'язку між зростанням обсягів капіталовкладень і їх економічним розвитком писали ще класики економічної теорії, справедливо зазначаючи, що вільне переміщення капіталу між країнами сприяє його загальному здешевленню. При цьому експорт капіталу веде до його подорожчання у країні-донорі, а імпорт — до здешевлення у країні-реципієнті. У результаті вільного переливу капіталу не виникає ані його надлишку, ані браку, оскільки рівень прибутковості капіталу кореспондує з його спожитою кількістю. Інакше кажучи, міжнародний рух капіталу є своєрідним каналом, по якому надлишок капіталу спрямовується до країн, які відчувають його дефіцит, через що вдається уникнути проблеми надвиробництва. Механізмом, що приводить у дію рух міжнародного капіталу, є норма прибутку та відсотка, коливання яких у розрізі країн відображають ситуацію відносної забезпеченості їх капіталом. Каталізаторами міжнародного руху капіталу були також процеси інтернаціоналізації виробництва, розвиток і поглиблення економічних, політичних та інтеграційних відносин між країнами.

Серед сучасних чинників зростання міждержавних міграційних потоків капіталу перш за все назвемо перенагромадження капіталу в окремих країнах світу, національні відмінності у витратах виробництва та ризиках, транснаціоналізаційні процеси у світовій економіці, прагнення країн-лідерів до зовнішньої економічної експансії, загострення конкуренції на глобальних ринках, економічні кризи, високі екологічні вимоги до бізнесу в розвинених країнах, інвестиційну привабливість окремих регіонів та територій світу.

Теоретичні засади та мотиваційні цілі міжнародного руху капіталу подані в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

ТЕОРЕТИЧНИЙ АРСЕНАЛ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОГО РУХУ КАПІТАЛУ

Назва теорії	Представники	Суть
Теорія життєвого циклу	Р. Вернон	Компанії первинно проникають на ринок тієї чи іншої країни через експорт товарів і послуг. У міру нарощування обсягів продажу фірми переходять до організації закордонного виробництва на ринках приймаючих країн. Інвестиційна діяльність ТНК скорочує період, необхідний для налагодження виробництва конкурентоспроможних товарів широкого вжитку і переходу до виробництва товарів виробничого призначення
Теорія інтерналізації	П. Баклі, М. Кассон, А. Ругман, І. Цурумі та ін.	Міжнародна діяльність компаній дає їм змогу виходити в лідери і розширювати свою присутність на іноземних ринках. Обмеження, що застосовуються у країнах-імпортерах товарів і послуг, а також прагнення компаній мінімізувати свої трансакційні витрати спонукають їх інтернаціоналізувати свою бізнес-діяльність. Значна частина формально міжнародних операцій фактично є внутрішньофірмовими операціями між підрозділами ТНК. Внутрішня структура компаній розглядається як альтернативний ринок, на якому витрати і трансферти можуть бути знижені завдяки економії на масштабах
Теорія розміщення виробництва	Г. Тюнен, В. Лаунхардт, Т. Паландер та ін.	Перенесення виробництва компаній за кордон обумовлено наявністю певних специфічних факторів розміщення, серед яких найвагомішими є можливість зменшення транспортних витрат, дешевша робоча сила, наявність ринків збуту та ін.
Теорія ринкової влади	С. Хаймер, Ч. Кіндлбергер	Мотивацією міжнародної інвестиційної діяльності є прагнення суб'єктів господарювання досягнути ринкової влади. При цьому закордонне інвестування здійснюється з метою подолання конкуренції на внутрішньому ринку і збереження контролю над ним, а так зване захисне інвестування має на меті створення за кордоном виробничих потужностей, навіть безприбуткових і збиткових, з метою підризу позицій конкурентів на цих ринках. Іноземні інвестори використовують недосконалість ринку і мають монополні переваги на ньому, оскільки виробничі інвестиції за кордон пов'язані з більш високими ризиками порівняно з внутрішнім інвестуванням
Теорія інвестиційного розвитку країни	Дж. Даннінг, С. Нарула та ін.	Імпорт і експорт країною прямих інвестицій прямо залежать від рівня її економічного розвитку. Статус країн як реципієнтів інвестицій і (або) зовнішніх інвесторів залежить від фази інвестиційного розвитку, на якій вони перебувають. Компанії розміщують свої ПІІ на ринках тих країн, в яких подушовий ВВП є нижчим порівняно з країною-інвестором, і здійснюють доти, доки країни-інвестори не досягнуть найвищого рівня інвестиційного розвитку
Парадигма «летючих гусей»	К. Акамацу, К. Кодзіма, Т. Озава та ін.	Галузь у своєму розвитку проходить три етапи: імпорт продукції на ринок; відкриття місцевого виробництва продукції під впливом зростання внутрішнього попиту; експорт надлишку виробленої продукції. За умови відкритості зовнішньому світу, насамперед інвестиційної, міжнародна економічна інтеграція дає змогу країнам, що розвиваються, наздогнати і навіть перегнати країни-лідери, оскільки ТНК здійснюють переміщення у світі не стільки інвестиційного капіталу, скільки підприємницького фактора
Еклектична теорія	Дж. Даннінг	Пряме вкладання інвестицій компаній у закордонні підприємства суттєво впливає як на їх міжнародну комерційну діяльність, так і на внутрішньокорпоративну діяльність. Доцільність їх іноземної інвестиційної діяльності у формі прямого інвестування визначається наявністю конкурентних переваг від володіння активами (переваги володіння), від розміщення виробничих потужностей за кордоном (переваги дислокації), а також від інтерналізації ведення бізнесу (переваги інтерналізації)

Закінчення табл. 3.1

Назва теорії	Представники	Суть
Теорія олігополії і ПП	К. Ніккербоккер, Р. Вернон, Г. Грем та ін.	В олігополістичних галузях економіки національні конкуренти автоматично йдуть за лідерами ринку, що здійснюють іноземні інвестиції. Водночас у галузях з високим рівнем концентрації лідери ринку віддають перевагу простому розподілу ринку. Мотивація прямого іноземного інвестування ТНК не завжди визначається причинами економічної вигоди, а значною мірою розглядається як контрзаходи, спрямовані на стримування конкурентів за кордоном
Теорія інвестиційного середовища	В. Ростоу, Ж. Еллюль, Р. Арон та ін.	Головними складовими інвестиційної стратегії держави є визначення пріоритетів її економічного розвитку та спрямування інвестиційних потоків у відповідному напрямку. Державне управління інвестиційними процесами та лібералізацію іноземної підприємницької діяльності можна поєднати завдяки формуванню сприятливих умов для інвестиційної діяльності ТНК як носіїв стратегічних інвестицій, котрі зацікавлені в інвестуванні проривних галузей національного виробництва приймаючих країн

Основними *формами* міжнародного руху капіталу, що склалися на сьогодні, є міжнародні інвестиції (підприємницький капітал), міжнародний кредит (позичковий капітал) та офіційна допомога розвитку (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Основні форми міжнародного руху капіталу

Слід зазначити, що кожна з зображених на рисунку форм міжнародного руху капіталу має свої особливості і цільову спрямованість, які віддзеркалені в їх визначеннях. Разом з тим вони не тільки доповнюють одна одну, але й інколи переходять одна в одну.

Міжнародні інвестиції — форма переміщення підприємницького капіталу через національні кордони з метою одержання їх власниками підприємницького прибутку.

Міжнародний кредит — транскордонний рух позичкового капіталу у формі валютних чи товарних ресурсів на умовах повернення, строковості, платності і забезпеченості.

Офіційна допомога розвитку — надання на безплатній основі допомоги у грошовій або товарній формі міжнародними організаціями, урядами країн чи

вповноваженими ними структурами країнам, що здійснюють ринкові реформи, для макроекономічної їх стабілізації.

Міжнародний рух капіталу нині виконує такі функції:

— *розподільну* — полягає в розподілі глобального капіталу між країнами і галузями світового господарства;

— *стимулюючу* — завдяки раціональному використанню фінансових та матеріальних ресурсів у масштабі світового господарства підвищується ефективність його функціонування та зростає рівень добробуту населення різних країн;

— *транзакційно-оптимізаційну* — забезпечує економію транзакційних витрат транснаціонального бізнесу в результаті перенесення виробничих підрозділів у країни з містким внутрішнім ринком та низькою вартістю ресурсів;

— *політичну* — виявляється у прямому або опосередкованому впливі на здійснення політики окремих країн та регіональних інтеграційних блоків з боку світових фінансових центрів і великих власників капіталу.

Міжнародні інвестиції, кредити й офіційна допомога розвитку можуть надаватись у вигляді таких засобів:

- грошових коштів;
- рухомого та нерухомого майна, товарно-матеріальних цінностей;
- акцій, облігацій, інших цінних паперів, корпоративних прав;
- золота та інших дорогоцінних металів;
- права на вимоги виконання договірних зобов'язань;
- прав інтелектуальної власності;
- прав на здійснення господарської діяльності.

За формами власності капітал, який перебуває в обігу на світовому ринку, поділяється на два види — офіційний (державний) і приватний капітал.

Офіційний (державний) капітал — це кошти державного бюджету, які спрямовуються за кордон або ввозяться з-за кордону згідно з двосторонніми або багатосторонніми міжурядовими угодами у вигляді державних позик, позичок, дарів, допомоги та ін. Ще одним різновидом офіційного капіталу є кредити, які надаються за кошти міжнародних організацій — МВФ, Світового банку, структур ООН та ін.

Державний експорт капіталу став активно використовуватись як ефективний інструмент просування та утвердження національних інтересів країн-лідерів приблизно з 1960—1970 рр. Оскільки експорт державного капіталу здійснюється не для одержання прибутку, а в основному з політичних та ідеологічних мотивів, то він спрямовується переважно в ті країни і галузі їх економіки, в яких найбільшою мірою заінтересовані країни-донори. Вивезення капіталу міжнародними організаціями — це важлива їх функція в підтримці країн, які переживають фінансові кризи або потребують термінової фінансової допомоги для вирішення нагальних проблем.

Приватний капітал — це кошти приватних осіб, фірм, компаній, банківських установ та інших недержавних організацій і фондів, які переміщуються з однієї країни в іншу згідно з рішенням їх власників або осіб, що вповноважені ними розпоряджатися. Саме ці кошти становлять сьогодні матеріальну базу

розвитку інтернаціонального сегмента світової економіки, де провідну роль відіграють ТНК. Їхні експортні стратегії передбачають розв'язання, як правило, кількох завдань: проникнення на нові ринки через відкриття філіалів і відділень за кордоном; створення спільних підприємств; досягнення суттєвих знижок у витратах завдяки більш дешевим ресурсам; уникнення митних бар'єрів тощо.

Основними *об'єктами*, в які інвестується іноземний капітал, є реальні активи, нематеріальні активи та фінансові активи. На рис. 3.2 наведений їх компонентний склад



Рис. 3.2. Об'єкти міжнародного інвестування

Для оцінки рівня і масштабів міждержавного руху капіталу використовують абсолютні та відносні показники.

До *абсолютних показників* належать:

- обсяги експорту та імпорту капіталу країни за визначений період;
- величина чистих іноземних активів країни як різниця між її експортом та імпортом;
- кількість підприємств з іноземним капіталом;
- чисельність зайнятих на підприємствах з іноземним капіталом.

Абсолютні показники відбивають взаємозв'язок між експортом-імпортом товарів і капіталу. За умов коли товарний експорт країни більший за її імпорт, то одержана за кордоном виручка перевищує витрати країни на придбання імпортованих товарів. Даний надлишок доходу країни може використовуватись як позика іноземним суб'єктам. І навпаки, коли імпортовані витрати країни перевищують її доходи від експорту, то брак коштів для їх покриття можна компенсувати за кошти позички в іноземних банках чи міжнародних фінансових організаціях. Тобто за допомогою міжнародного переливу капіталу відбувається збалансування поточного рахунку платіжного балансу країни.

Відносними показниками міжнародного руху капіталу є:

- коефіцієнт експорту (імпорту) капіталу [відсоткове відношення обсягу експорту (імпорту) капіталу до ВВП країни];

- коефіцієнт потреб країни в іноземному капіталі (відсоткове відношення іноземного капіталу до загального попиту на капітал у країні);
- сума іноземних інвестицій на душу населення;
- відсоткове відношення обсягу зарубіжних інвестицій до ВВП країни;
- відношення обсягу інвестицій даної країни за кордоном до обсягу іноземних інвестицій на її території;
- відсоткове відношення величини зовнішнього боргу країни до її ВВП.

Ці показники характеризують рівень конкурентоспроможності країни, міру її залучення до міжнародного ринку капіталу, привабливість її інвестиційного клімату, а також рівень залежності від зовнішніх кредитів.

У розробленні національних стратегій інвестування в економіку країни важливим є питання досягнення оптимального співвідношення між обсягами іноземних та зарубіжних інвестицій як показника інвестиційної транснаціоналізації держави. Країни, які нагромадили відносний надлишок капіталу, згідно з вимогами закону економії часу прагнуть якнайшвидше вкласти його в прибутковій сфері економічної діяльності поза межами держави. Це розширює їхню участь у міжнародних економічних зв'язках і сприяє формуванню позитивного сальдо платіжного балансу. Щодо країн, які заінтересовані в залученні іноземного капіталу, то вони, керуючись національними інтересами, повинні встановлювати оптимальні межі його присутності, з тим щоб не втратити контролю над національною економікою. Засилля іноземного капіталу й особливо кредитна залежність країни від іноземних джерел фінансування містять загрозу поступової втрати нею економічного суверенітету. Отже, потрібно завжди додержуватись певного балансу між обсягами ввезених та вивезених капіталів.

Загострення нині конкуренції у світовому масштабі за ресурси та ринки збуту змушує високорентабельні компанії шукати оптимальні варіанти розміщення виробництва в рамках світової економіки, а не тільки в межах окремої країни чи інтеграційного блоку. Підтвердженням цього є зростання абсолютних показників експорту приватного капіталу як до розвинених країн, так і до країн, що розвиваються. Разом з тим у висококонкурентному глобальному середовищі є чимало ризиків і загроз для будь-якої нової компанії, яка хоче себе репрезентувати на світових інвестиційних ринках. Запорукою її успішного позиціонування є досконале вивчення всіх складових цього середовища: нормативно-правових умов, політичного клімату, рівня корупції й державного втручання в економічні процеси, обсяги пропонування капіталу на різних ділянках інвестиційного поля.

За умов функціонування вільних ринкових економічних систем рішення про здійснення інвестиційних операцій у вигляді експорту або імпорту капіталу приймаються суб'єктами господарювання самостійно виходячи з їхніх корпоративних інтересів. Дуже важливо реально оцінювати свій інвестиційний ресурс як на даний момент, так і в найближчій перспективі. Компанії, які зневажають цим, у довгостроковій перспективі можуть втратити конкурентні переваги.

Як свідчить світова практика, фірма приймає рішення про інвестування капіталу за кордоном, якщо одночасно збігаються три умови: по-перше, дана фірма володіє перевагами порівняно з іншими фірмами в тій країні, яка є потенційним

реципієнтом капіталу; по-друге, даній фірмі вигідніше самій використати ці переваги безпосередньо на місці, а не реалізовувати їх через експорт товарів і послуг; по-третє, дана фірма використовує на своїх закордонних підприємствах окремі виробничі ресурси більш ефективно, ніж у себе вдома. Це свідчить про те, що сьогодні переважним мотиваційним чинником у вивезенні капіталу є прагнення фірм до реалізації їхніх технологічних переваг.

До факторів, які впливають на вибір конкретного зовнішнього ринку фірмою, належать також потенціал ринку, його доступність, сприйнятливість і стабільність. Ці ознаки ринку взаємозв'язані, що передбачає їх комплексний аналіз. При цьому важливо пам'ятати, що процеси міжнародної торгівлі й міжнародного інвестування завжди тісно переплітаються та взаємно доповнюють один одного.

Оцінюючи потенціал ринку, на який прагне вийти фірма, важливо з'ясувати, чи існує вже пропонування, аналогічне пропонуванню даної фірми. Якщо відповідь ствердна, то слід оцінити наявний попит і спробувати зробити прогноз його граничного зростання. При цьому треба зважати також на демографічні, економічні й культурні країнові особливості, які можуть вплинути на оцінку споживачем запропонованого йому продукту. У разі коли запропоновані підприємством товар або послуга нові, необхідно зібрати інформацію щодо способу задоволення даної потреби, виявити продукти-замінники й визначити масштаби їх виробництва і збуту. Отже, дослідження потенціалу ринку має передбачати перспективи розширення ринку як завдяки традиційним товарам, так і завдяки новим, які стануть еквівалентами вже наявних на ньому.

Кожне підприємство в процесі проникнення на зовнішній ринок наštтовхується на кілька бар'єрів, які потрібно брати до уваги, розробляючи експортну інвестиційну стратегію. Насамперед це митні бар'єри, для аналізу яких важливо оцінити їхній рівень і стабільність. Митне законодавство справляє суттєвий вплив на масштаби зовнішньоекономічної діяльності держави і є наріжним каменем відкритості національної економіки.

Найбільш привабливими для іноземного капіталу є ті країни, в яких створений сприятливий інвестиційний клімат. Недискримінація іноземних інвесторів, надання їм рівних прав з національними, створення умов для вільного реекспорту капіталу, низькі податкові ставки — усе це гарантує нерезидентам безпеку для їхнього капіталу і стимулює до нарощування їхніх фінансових ресурсів на даному ринку.

Підприємство повинне також зважати на конкуренцію між національним та іноземними агентами, а також з іншими іноземними суб'єктами, які здійснюють у даній країні аналогічні бізнес-операції. Цілком природно, що національні суб'єкти глибше обізнані з менталітетом споживача, його національними й культурними вподобаннями, ліпше знають історичні традиції. Стабільні політико-економічна ситуація в країні та законодавство також позитивно впливають на приплив іноземного капіталу.

За строками міжнародні капіталовкладення поділяються на *короткострокові* (1–3 роки), *середньострокові* (3–5 років) та *довгострокові* (понад 5 років).

Міжнародний рух капіталу є одним із ключових факторів транснаціоналізації національних економік, дієвим засобом інтеграції національних економічних систем. По його каналах у країни, що розвиваються, приходять нові технології, на базі яких з'являються конкурентні галузі виробництва. Це стимулює розширення науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок та підвищення кваліфікації працівників, які здатні обслуговувати високотехнологічне виробництво й активізувати розвиток сфери послуг і її сучасних видів: банківської, консалтингової та інноваційної діяльності, медичних, освітніх та туристичних послуг, інформаційних технологій та ін.

Крім того, залучення в країну іноземного капіталу, як правило, супроводжується створенням нових робочих місць, які потребують кадрів різної кваліфікації — від спеціалізованих робітників до висококомпетентних менеджерів, фінансистів, інженерів, консультантів, маркетологів тощо. Нерідко іноземний капітал стає основним фінансовим ресурсом для розвитку депресивних територій країни, створення процвітаючих вільних економічних зон, портів, туристичних кластерів, рекреаційних районів. Утім всебічний аналіз тривалої історії і наслідків міжнародної міграції капіталу свідчить не тільки про наявність позитивних моментів цього процесу, але й про певні його негативні аспекти і загрози як для країни-експортера, так і для приймаючої країни.

Для країн-імпортерів капіталу завжди реальні такі ризики:

- можливе вивезення сировини;
- іноземне втручання в національну банківську справу;
- можливе згорання деяких видів національної промислової діяльності;
- захоплення іноземним капіталом основних сфер економіки країни;
- втрати національними виробниками контролю над частиною національного ринку;
- вивезення прибутків із країни.

Втрати країн – експортерів капіталу зводяться переважно до звуження внутрішніх інвестицій у соціальну сферу, сферу екологічної безпеки, аграрний сектор економіки та ін. Ще одним негативним наслідком для них є скорочення потенційних робочих місць, і це за умов наявності постійного безробіття.

До Другої світової війни капітал переважно вивозився із промислово розвинених у економічно слаборозвинені країни і вкладався в сировинні галузі (гірничодобувна промисловість і сільськогосподарське та плантаційне господарство). На глобалізаційній стадії ситуація докорінно змінюється. Основний потік капіталу спрямований з одних промислово розвинених держав в інші розвинені країни, і особливо він інтенсифікувався в рамках регіональних інтеграційних союзів. І хоч певна частина капіталу спрямовується й у країни, що розвиваються, але відносна їх частка має тенденцію до зменшення. Більше того, значна частина країн, що розвиваються, і насамперед країни з новостворюваними ринками самі перетворюються на експортерів капіталу.

До основних причин, які обумовлюють якісні зрушення в міграційних потоках капіталу, належать:

по-перше, структурні зміни в економіці під впливом НТР і її перехід до постіндустріальної моделі на основі поглиблення міжнародного поділу праці між високорозвиненими країнами світової економічної системи та інтернаціоналізації виробництва. Економічні зв'язки між промислово розвиненими країнами формуються по лінії внутрішньогалузевого поділу праці, спеціалізації й кооперації, утворюючи цілісну та розгалужену глобальну виробничу мережу;

по-друге, основною рушійною силою глобалізації виробництва виступають ТНК, а тому ключові потоки капіталу переливаються по каналах внутрішньокорпоративного обміну ресурсами. ТНК прагнуть діяти в усьому світі з метою зміцнення своїх конкурентних позицій. Одним з найважливіших інструментів у їхній конкурентній боротьбі є проникнення в економіку інших країн на основі активної, а іноді й агресивної інвестиційної політики;

по-третє, одним з виявів глобалізації є лібералізація міжнародних ринків, товарів і капіталу, значною мірою зумовлена формуванням глобальної регуляторної системи СОТ, під впливом якої багато країн істотно полегшили умови входу іноземних інвесторів на окремі сегменти своїх внутрішніх ринків, які раніше були закриті для них. А тому глобальні потоки капіталів зростають швидшими темпами, ніж зростає міжнародна торгівля;

по-четверте, зростаючий попит на капітал, який не збігається з його пропонуванням на різних ділянках світового господарства, що спричинено нерівномірністю економічного розвитку країн. Додаткових стимулів міжнародному руху капіталів додають також підвищення стабільності і довіри у світі, передбачуваність у поведінці як інвесторів, так і споживачів.

Узагальнюючи викладене, можна виокремити такі особливості міжнародного руху капіталу за сучасних умов:

— прискорені темпи та зростаючі масштаби іноземних капіталовкладень. У 2010 році світовий обсяг нагромаджених увезених ППІ досягнув 19 трлн дол., вивезених ППІ — 24 трлн дол. За період з 1990 до 2010 рр. експорт ППІ вчетверо випереджав темп експорту товарів і послуг і становив понад 30 % щороку, за винятком кризових 2008—2009 рр. Вияв даної закономірності в глобалізаційну епоху пов'язаний зі зростанням попиту на капітал у світових центрах економічного розвитку, інтернаціоналізацією виробництва та розширенням кола глобальних інвесторів;

— посилення монополізації та асиметрії у світовому експорті капіталу. Зосередженість основної маси капітальних ресурсів у руках провідних ТНК та на теренах США, ЄС і Японії є підтвердженням дії законів нерівномірності економічного розвитку та капіталістичного нагромадження. З 1993 до 2013 рр. вартість іноземних активів 100 найбільших ТНК світу зросла з 759,3 млрд дол. до 7,7 трлн дол., у відносних показниках (частка іноземних активів у загальній їх вартості) таке зростання становило з 28,2 % до 60 %;

— концентрація міжнародних потоків капіталу в розвинених країнах (до 70 % від світового обсягу), які утворюють ядро світової економічної системи. Це є віддзеркаленням їхнього технологічного лідерства та глибокої місткості інвестиційного ринку на основі розвитку інноваційних галузей економіки;

— чітко виявляється тенденція до зростання вкладень іноземного капіталу в обробну промисловість і фінансову сферу. Це свідчить про поглиблення міжнародної спеціалізації на основі одиначної форми поділу праці. Важливим елементом вивезення капіталів стає розміщення цінних паперів у міжнародних фінансових центрах і депозитно-кредитні операції ТНБ;

— переважання в міжнародних потоках капіталу недержавних форм експорту капіталу, яке підтверджує той факт, що основними гравцями глобального ринку капіталів є ТНК;

— залучення до активної діяльності у сфері експорту капіталу країн з новостворюваними ринками та нафтодобувних країн Південно-Східної Азії, Близького Сходу та Латинської Америки.

Отже, за умов зростаючого міжнародного руху капіталу, що є одним з важливих складників процесу глобалізації економіки, великі компанії вважають увесь світ сферою вкладання своїх капіталів, що, безумовно, сприяє дальшому зближенню економік. Однак очевидним є й той факт, що перелив капіталу із країни в країну не приводить до автоматичного підвищення темпів зростання економіки, до більш ефективного розподілу ресурсів і більш справедливого розподілу доходів на душу населення, а нерідко породжує нестійкість економіки, і це диктує потребу його регулювання.

3.2. ПРЯМІ ІНВЕСТИЦІЇ — КЛЮЧОВИЙ РЕСУРС ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ БІЗНЕС-ДІЯЛЬНОСТІ

У сучасну епоху міжнародний рух капіталу здійснюється переважно у формі фінансових ресурсів, або інвестицій. Саме багатоцільова інвестиційна діяльність суб'єктів міжнародної економічної системи є ядром та ключовим рушієм глобалізаційних процесів. Завдяки їй забезпечується ефективна транснаціоналізація національних економік, їх підключення до виробничих мереж ТНК, здійснюється міжнародний науково-технологічний трансфер та досягається нова якість відтворювальних процесів на інтернаціональному рівні.

Під міжнародними інвестиціями слід розуміти довгострокові вкладання міжнародного капіталу в будь-яку галузь або сферу національних економік з метою одержання прибутку.

Сутність міжнародного руху фінансового капіталу полягає у вилученні частини капіталу із процесу національного обігу в одній країні й переведенні його у грошовій формі для інвестування виробничого процесу або іншого виду діяльності в зарубіжні країни. У даному разі за кордон переноситься сам процес виробництва товару, а не акт його реалізації, який відбувається за зовнішньої торгівлі. Отже, до зарубіжних інвестицій відносять купівлю, виробництво або інше придбання активів, які призначені для нарощування обсягів виробництва споживчих або інвестиційних товарів і послуг у майбутньому. Фактор відносного надлишку грошових коштів у країні, який спонукає до зарубіжного інвестування, трансформується сьогодні під впливом інтернаціоналізації і глобаліза-

ції світового господарства внаслідок переплетення національних і міжнародних інтересів.

Міжнародний рух капіталу між західноєвропейськими країнами та їх колоніями відбувався протягом кількох століть, проте, у скільки-небудь значних обсягах — лише після Промислової революції в Західній Європі на початку 1800-х рр. Британські інвестиції у видобувні галузі та в залізничне будівництво в колоніях у той час були передвісниками зарубіжних інвестицій великих сучасних корпорацій. Іноземні інвестиції в плантаційне господарство були ще однією сферою інтересу британських компаній. До інших великих країн-інвесторів належали Франція, Німеччина та Нідерланди. Основна мета цих «колоніальних» інвестицій полягала в забезпеченні стабільного постачання сировини з колоній за однієї одночасної реалізації в ці колонії готових виробів.

Іноземний капітал мігрував також і між європейськими країнами, але це був в основному рух портфельних інвестицій. Спочатку в цьому процесі домінували британські інвестори, які купували європейські цінні папери. Так, британських інвесторів приваблювали в цілому вищі прибутки за кордоном та інвестиційний бум на початку 1800-х рр. у таких країнах, як Франція, Пруссія, Австрія і Росія. Одночасно з портфельними інвестиціями розвивалися також прямі іноземні інвестиції. Поступово почали з'являтися компанії, які інвестували в зарубіжне виробництво. Одні з найперших ПІІ цього періоду були здійснені такими фірмами, як «Кокерілл» (Бельгія), «Філіпс» (Нідерланди), «Сіменс», «Байер», «БАСФ», «Хьост» (Німеччина), «Сіба-Гейгі» (Швейцарія).

Просторовий розвиток міжнародної інвестиційної діяльності сучасних корпорацій у процесі формування їхніх глобальних стратегій складається з п'яти стадій: створення корпорації та її закріплення на внутрішньому ринку; перетворення корпорації на постійного учасника зовнішньоекономічної діяльності; освоєння корпорацією виробництва товарів і послуг на зарубіжних ринках; посилення розвитку корпорацією міжнародної інвестиційної діяльності; утворення потужної глобальної ТНК.

За статистикою Міжнародного валютного фонду виділяють три групи інвестицій, які включаються до балансу рухів капіталу:

- прямі інвестиції;
- портфельні інвестиції;
- інші інвестиції.

Прямі іноземні інвестиції можна визначати як довгострокові вкладання нерезидентами матеріального й нематеріального капіталу в національну економіку з метою одержання підприємницького прибутку та встановлення контролю над об'єктом інвестування на основі системного інституціонального забезпечення. Згідно з міжнародними стандартами частка іноземної участі в акціонерному капіталі фірми, яка дає змогу досягти такого контролю, дорівнює 25 %. У практиці більшості країн 10-відсоткова (і вища) акціонерна участь у статутному капіталі іноземної компанії вже кваліфікується як прямі іноземні інвестиції. В Австралії, Бельгії, Люксембурзі, США, Фінляндії цей поріг становить 10 %; в Італії та Франції — не менше ніж 20 %; у Німеччині, Новій Зеландії та Япо-

нії — 25 %; у Швеції — від 20 % до 50 %, в Іспанії — 50 %, у Нідерландах — 80 %. Однак прямою можна класифікувати й інвестицію з меншою часткою участі іноземного інвестора, якщо вона забезпечує йому реальний вплив на прийняття рішень щодо об'єкта інвестування. І навпаки, якщо частка інвестора перевищує встановлені національним законодавством межі, але він не має реального контролю над об'єктом, то відповідна інвестиція не визнається прямою.

До *портфельних інвестицій* відносять вкладання коштів у зарубіжні об'єкти виключно з метою одержання фінансових відсотків, без претендування на управління підприємством. Сюди належать купівля акцій (до 10 % загальної вартості фірми), придбання облігацій, похідних фінансових інструментів, а також купівля державних цінних паперів, позик.

До *інших інвестицій* належать зарубіжні фірмові й банківські кредити, а також кредити міжнародних фінансових організацій. Ці якісні відмінності різних видів фінансових коштів відбиваються й на відмінностях в їхній динаміці, стабільності, а також характері впливу їх потоків на економіку приймаючих країн.

Узагальнюючи підходи до класифікації прямих іноземних інвестицій, маємо зазначити багатоманітність критеріїв, за якими вони здійснюються. Зокрема, за характером використання капіталу в інвестиційному процесі прямі іноземні інвестиції поділяються на первинні, реінвестиції та внутрішньокорпоративні. Відповідно до галузевої спрямованості виокремлюють ПІІ в сектори економіки: первинний (АПК, видобуток сировини), вторинний (виробництво, будівництво) та третинний (сфера послуг — транспорт, зв'язок, торгівля, туризм, ІТ, банківська сфера, освіта). За напрямом потоку інвестиції поділяються на зарубіжні та іноземні. Відповідно до походження капіталу виокремлюють інвестиції з розвинутих країн, країн з новостворюваними ринками та офшорні інвестиції. Мотиваційний характер інвестицій дозволяє вирізнити такі групи: ресурсорієнтовані, ринково орієнтовані, витратно орієнтовані та стратегічно орієнтовані, а також експансіоністські та захисні інвестиції. За суб'єктами здійснення міжнародного інвестування виділяють інституціональні, підприємницькі та ТНК-інвестиції.

У системі національних рахунків серед прямих іноземних інвестицій виокремлюють:

— *первинні вкладання* за кордоном власного капіталу — поглинання чи злиття компаній, створення спільних підприємств, філій, дочірніх та асоційованих компаній;

— *реінвестиції* — частка доходів інвестора, яка не розподіляється і не передається материнській компанії, а спрямовується на розширення виробництва у приймаючій країні;

— *внутрішньокорпоративні* переміщення капіталу у формі кредитів і позик між прямими інвесторами та підрозділами в межах ТНК.

Серед суб'єктів, які виступають прямими іноземними інвесторами, виділяють три групи:

а) транснаціональні корпорації, які охоплюють материнську компанію, її дочірні підприємства та асоційовані підприємства за кордоном. Здійснюють пере-

важно довгострокові інвестиції в негрошовій формі (технології, обладнання) для освоєння нових ринків своєї продукції і доступу до ресурсів;

б) приватні інвестори-підприємці, метою яких є швидке одержання прибутку. Основними об'єктами їх капіталовкладень є малі та середні підприємства;

в) інституціональні інвестори — фінансові посередники (банки, інвестиційні та страхові компанії, міжнародні фінансові організації), які залучають кошти через продаж акцій, здійснюють переважно короткострокові капіталовкладення, купуючи великі пакети акцій компаній.

Прямі іноземні інвестиції мають на меті довгострокові економічні інтереси власника капіталу, а тому здійснюються зазвичай у виробничій формі. Для цього за кордоном *створюються зарубіжні фірми* у вигляді дочірніх компаній, асоційованих компаній, відділень та ін. Це так звані корпоративні інвестиції.

Дочірня компанія має статус юридичної особи з власним балансом і реєструється за кордоном як самостійний суб'єкт господарювання. При цьому її контролює материнська компанія, оскільки вона володіє основною частиною її акцій або всім її капіталом. *Асоційована* (або змішана) компанія меншою мірою залежить від материнської компанії, бо останній належить неосновна частина акцій, а значить, і контроль значно слабкіший. Щодо *відділень*, то вони є самостійними юридичними особами і цілком належать материнській фірмі.

На сьогодні в міжнародній практиці переважають змішані компанії за участі іноземного та національного капіталів. Одним з різновидів є *спільне підприємство* як організаційно-правова форма поєднання зусиль партнерів різних країн з метою спільного здійснення підприємницької діяльності. Їх створення обумовлене такими цілями та причинами:

- об'єднання капіталу в різних формах;
- одержання конкурентних переваг, пільг для партнерів;
- проникнення в країну, де діяльність іноземних фірм без участі місцевого партнера заборонена або обмежена;
- адаптація до місцевого середовища за допомогою національного партнера;
- мінімізація політичних та економічних ризиків у різних країнах.

При цьому змішані компанії, в яких іноземному інвесторові належить більше від половини акцій, називають компаніями переважного володіння. Якщо акції розподіляються рівномірно між іноземним інвестором та національними фірмами, — компаніями однакового володіння, а за умови коли іноземний інвестор має менше ніж 50 % акцій, — змішаною компанією за участі іноземного капіталу.

До *некорпоративних (контрактних) форм* інвестування відносять експорт-імпорт, ліцензування, франчайзинг, контракти на управління, підрядне виробництво, проекти «під ключ». Розкриємо коротко ці форми:

— *Експорт-імпорт* — торгівля товарами та послугами на зарубіжних ринках. Це — найпростіша форма інвестування за кордоном, яка передбачає укладання договорів з національними компаніями, котрі вже здійснюють комерційні операції на внутрішньому ринку.

— *Ліцензування* — продаж на визначений термін прав на об'єкти інтелектуальної власності (патенти, авторські права, програми, ноу-хау) зарубіжному

партнерів. Продаючи ліцензію, іноземні інвестори не здійснюють капітальних витрат та забезпечують одержання активів фірм або доходів з ринків, що недоступні для експорту або інвестицій.

— *Франчайзинг* — передавання на договірних умовах *франчайзером* (продавцем) права на використання своєї торгової марки *франчайзі* (покупцеві). Торгові марки для окремих видів бізнесу є найважливішим активом, завдяки якому продавець надає постійну допомогу покупцеві в його бізнесі.

— *Контракти на управління* — така форма інвестицій, коли корпорації делегують своїх фахівців для надання спеціалізованих управлінських функцій фірмі або виконання інших робіт за кордоном за певну плату.

— *Підрядне виробництво* — контрактні зв'язки на основі внутрішньогалузевої спеціалізації (не за кінцевою продукцією, а комплектувальними виробами, деталями, вузлами, технологічними процесами). Наприклад, у сучасному машинобудуванні тільки 15—20 % усіх деталей є оригінальними, решта — взаємозамінні.

— *Проекти «під ключ»* — укладання контрактів на будівництво підприємств, які передаються власникові в експлуатацію у стані повної готовності. Брати участь в інвестуванні можуть фірми-виробники промислового устаткування, будівельні фірми, консалтингові фірми, державні установи з виробництва певного виду продукції. Одним з різновидів є використання концесій для будівництва доріг.

Найбільша частка міжнародних прямих інвестицій припадає нині на ТНК, котрі на основі нарощування власного капіталу та дії механізмів злиттів і поглинань зосереджують у своїх руках дедалі зростаючі масштаби глобального інвестиційного ресурсу, колосальні матеріально-сировинні активи, а також передову наукомістку техніку, інноваційні технології та людський капітал. Сьогодні 100 топ-компаній світу контролюють 1/3 ПІ, а їх внутрішньофірмові поставки становлять 1/3 міжнародної торгівлі. Діяльність цих компаній сконцентрована в таких галузях, як автомобільна промисловість, електроніка, виробництво електрообладнання, нафтова, хімічна та фармацевтична промисловість, комп'ютерна техніка.

Про домінуючу роль ТНК у міжнародному виробництві свідчить той факт, що протягом 1990—2011 рр. додана вартість, вироблена іноземними філіями ТНК, зросла з 1,0 до 7,2 трлн дол., їхні сумарні активи — з 4,6 до 82,1 трлн дол., сукупний продаж — з 5,1 до 27,9 трлн дол., кількість зайнятих — з 21,5 до 69,1 млн осіб, а експортна діяльність — з 1,5 до 7,4 трлн дол. Протягом 1971—2011 рр. сумарні активи 10 найбільших світових корпорацій зросли у 31,4 раза, обсяги продажу — майже у 20 разів, а питома частка першої десятки світових ТНК у загальному обсязі активів 100 найпотужніших корпорацій у 2011 р. становила 25,8 %, у продажу — 26,5 %, а в загальній чисельності зайнятих — 10,4 %.

Експорт фінансового капіталу є головним джерелом створення так званих міжнародних товарів, тобто продукції, що реалізується зарубіжними філіалами транснаціональних корпорацій. Обсяг цієї частини міжнародного товарообміну

перевищує обсяг світової торгівлі, досягаючи майже 25 % ВВП розвинених країн.

Наведемо мотиваційні чинники розширення транснаціональної діяльності ТНК через здійснення закордонних інвестицій:

- сприятливі податкові умови, які стимулюють транскордонні прагнення ТНК як у сфері виробництва, так і збуту;
- прагнення до зниження фінансових ризиків та економії на витратах;
- використання трансферних цін, за якими здійснюються трансакції між філіями ТНК у різних країнах;
- структурні зміни у світовій економіці й міжнародній спеціалізації країн.

Крім прагнення дістати вигоди міжнародного поділу праці за допомогою експорту капіталу ТНК оцінюють і інші обставини, пов'язані з реалізацією стратегії інвестиційної експансії. Це — рівень конкуренції, розміри освоєного і потенційного ринків, технологічне лідерство, переваги у кваліфікації управлінського персоналу і робочої сили, організації менеджменту і реклами, забезпеченість країни сировинними ресурсами, її експортна орієнтація та розвиток інфраструктури.

Через рух прямих іноземних інвестицій формується міжнародна система виробничої діяльності, оскільки ПП слугують основою транснаціоналізації національних економік. Створення виробничих потужностей за кордоном дозволяє обійти митні і тарифні бар'єри, які регулюють торговельні відносини, і досягти стійких і довгострокових позицій на зарубіжних ринках. Інтернаціоналізація продуктивних сил обумовлює потребу в переміщенні на різні ділянки світового господарства як капітальних, так і природних ресурсів, а також науково-технічних факторів виробництва. Завдяки координації в русі та нагромадженню різних видів капіталів вдається, з одного боку, подолати їх нестачу в окремих регіонах і точках зростання, а з другого — об'єднати міжнародний капіталоресурс для реалізації великих проектів світового значення (табл. 3.2).

Прямі іноземні інвестиції сьогодні перетворилися не тільки на ефективний інструмент глобальної експансії великих ТНК, але й на дієвий засіб диверсифікації ризиків для суб'єктів транснаціональної діяльності. Важливою формою транснаціоналізації національних економік у сфері виробництва стала міжфірмова кооперація. Це відбувається, коли юридично самостійні підприємства різних країн устанавлюють тісне співробітництво у сфері галузевої, технологічної й подетальної спеціалізації. У результаті цього вони стають ланками єдиного технологічного процесу, який відбувається у міжнародному масштабі.

Під впливом великомасштабної інвестиційної діяльності ТНК у світовому господарстві формуються нові центри нагромадження транснаціонального інвестиційного капіталу. Інвестиційні капіталовкладення ТНК дедалі більшою мірою тяжіють нині до динамічних високотехнологічних кластерів країн-лідерів світового господарства, а також до тих регіонів, котрі володіють стратегічними нематеріальними ресурсами економічного розвитку, а також здатні продукувати технологічні інновації.

Таблиця 3.2

**ОКРЕМІ ПОКАЗНИКИ ПІІ ТА МІЖНАРОДНОГО ВИРОБНИЦТВА,
1990—2013 рр.¹**

Показник	Вартісний обсяг у поточних цінах, млрд дол.				
	1990 р.	2005—2007 рр. (середній докризовий показник)	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Приплив ПІІ	208	1493	1700	1330	1452
Вивезення ПІІ	241	1532	1712	1347	1411
Обсяги ввезених ПІІ	2078	14790	21117	23304	25464
Обсяги вивезених ПІІ	2088	15884	21913	23916	26313
Доходи від увезених ПІІ	79	1072	1603	1581	1748
Доходи від вивезених ПІІ	126	1135	1550	1509	1622
Транскордонні ЗіП	111	780	556	332	349
Обсяги продажу зарубіжних філій	4723	21469	28516	31532	34508
Обсяги доданої вартості зарубіжних філій	881	4878	6262	7089	7492
Сукупні активи зарубіжних філій	3893	42179	83754	89568	96625
Експорт зарубіжних філій	1498	5012	7463	7532	7721
Зайнятість у зарубіжних філіях (тис. осіб)	20625	53306	63416	67155	70726
<i>Додатково</i>					
ВВП (у поточних цінах)	22327	51288	71314	72807	74284
Валове нагромадження основного капіталу	5072	11801	16498	17171	17673
Надходження у вигляді роялті та ліцензійних платежів	29	161	250	253	259
Експорт товарів та послуг	4107	15034	22386	22593	23160

Як свідчать дані табл. 3.3, індекс транснаціоналізації таких корпорацій, як «Royal Dutch Shell», «BP», «Telefonica SA», «Siemens AG» та «Honda Motor Co Ltd», перевищує 70 %, а корпорацій «Anheuser-Busch InBev NV», «Vodafone Group Plc», «Nestlé SA» — вищий навіть за 90 %.

¹ UNCTAD; World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan [Electronic Resource]. — Available from : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf

Таблиця 3.3

ТОП-20 НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ СВІТУ у 2013 р.¹

Рейтинг за вартістю зарубіжних активів	Корпорація	Країна базування	Вартість активів, млн дол.		Індекс транснаціоналізації, %
			зарубіжних філій	усього	
1	General Electric Co	США	331 160	656 560	48,8
2	Royal Dutch Shell plc	Великобританія	301 898	357 512	72,8
3	Toyota Motor Corporation	Японія	274 380	403 088	58,6
4	Exxon Mobil Corporation	США	231 033	346 808	62,6
5	Total SA	Франція	226 717	238 870	79,5
6	BP plc	Великобританія	202 899	305 690	69,7
7	Vodafone Group Plc	Великобританія	182 837	202 763	88,9
8	Volkswagen Group	Німеччина	176 656	446 555	58,6
9	Chevron Corporation	США	175 736	253 753	59,3
10	Eni SpA	Італія	141 021	190 125	71,2
11	Enel SpA	Італія	140 396	226 006	57,3
12	Glencore Xstrata PLC	Швейцарія	135 080	154 932	82,8
13	Anheuser-Busch InBev NV	Бельгія	134 549	141 666	93,3
14	EDF SA	Франція	130 161	353 574	34,0
15	Nestlé SA	Швейцарія	124 730	129 969	97,1
16	E.ON AG	Німеччина	124 429	179 988	73,3
17	GDF Suez	Франція	121 402	219 759	55,2
18	Deutsche Telekom AG	Німеччина	120 350	162 671	61,9
19	Apple Computer Inc	США	119 918	207 000	59,6
20	Honda Motor Co Ltd	Японія	118 476	151 965	74,3

Важливою закономірністю, яка визначає масштаби міжнародного руху капіталу, є необхідність додержання рівноважного стану на світовому ринку, балансу його компонентів. Згідно з правилом Вальраса вартість імпорту країни має дорівнювати сумі вартості експорту й чистого зарубіжного продажу активів і відсотків за ними, а дисбаланс у світовій торгівлі має компенсуватися, зокрема, рухом капіталу. Інакше кажучи, баланс торгівлі товарами і послугами має дорівнювати з протилежним знаком балансу руху капіталу. Дія даної закономірності

¹ UNCTAD, World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan, Annex table 29. [Electronic Resource]. — Available from : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>

звичайно виявляється в суто ринковій розвинутій системі, яка нині набула практично глобального характеру.

Починаючи з 1990-х рр. став формуватися глобальний інвестиційний ринок, стрімкий розвиток якого був спричинений такими обставинами і процесами, як розвиток засобів зв'язку та інформаційних мереж, зрілість світового фінансового ринку, формування ринку гарантій, інституціональне забезпечення регулювання глобальних інвестиційних потоків. Незважаючи на те що глобалізація стимулювала ведення бізнесу на світових інвестиційних ринках, рівень вимог і вхідні бар'єри цих ринків ускладнюють участь у ньому недостатньо потужних інвесторів. Вигоди глобалізації пов'язують насамперед із прямими іноземними інвестиціями, що забезпечують упровадження нових технологій, підвищуючи тим самим продуктивність праці, розширюють обсяги експорту, стимулюють економічне зростання та рівень зайнятості.

За умов глобалізації для оцінки структури міжнародних інвестиційних потоків необхідно брати до уваги те, що їх рух може супроводжуватися різноманітними сервісними, маркетинговими, технологічними, управлінськими та іншими послугами, які породили так звані інвестиційні права (TRIM). Вони передбачають передавання іноземному інвесторові прав власності, але в нього змінюються права на систематичне одержання доходу (роялті, рентале) від інвестування в ці види діяльності. Важливу роль у залученні іноземних інвестицій можуть відігравати різного роду торговельні заходи, які створюють додаткові стимули для припливу капіталу. Вони характеризуються як торговельні заходи, але такі, що стосуються інвестицій (RTM).

Отже, у сучасних умовах транскордонний рух капіталу і ресурсів відбувається не тільки у формах, пов'язаних зі зміною права власності і передаванням його іноземному інвесторові, але й формах, які супроводжують це передавання. Разом з тим зазначимо, що саме за умов глобалізації фінансовий капітал відривається від реального сектору економіки, спостерігається віртуалізація капіталу, унаслідок чого з'являються можливості швидкого переливання капіталу з одного регіону чи сектору економіки в інший, що посилює руйнівну роль портфельних інвестицій країн з незрілими інвестиційними ринками.

Аналізуючи динаміку інвестиційних процесів у глобальному середовищі, можна констатувати, що прямі іноземні інвестиції демонструють стійку тенденцію до зростання, хоч сам процес міжнародного інвестування має циклічний характер (табл. 3.4).

Протягом останніх 35 років можна виявити такі цикли інвестиційного буму: 1978—1981 рр., 1986—1990 рр., 1993—2000 рр., 2003—2007 рр., 2010—2014 рр. Кожний із циклів характеризувався чимраз значнішим зростанням обсягів ПІІ. Однак спостерігається тенденція, що кожні десять років після динамічного зростання ПІІ відбувається 2-3-річний спад. Під час першої глобальної хвилі ключову роль відігравали інвестиції в нафтодобувний сектор, у період другого інвестиційного циклу головною сферою інвестицій були провідні галузі промислово розвинених країн. Останні інвестиційні буми характеризуються активною участю в них компаній телекомунікаційного сектору та підвищенням ролі країн, що

розвиваються. До того ж два останні інвестиційні буми стали не тільки наймасштабнішими за всю історію, а й мали свою особливість і визначили зміни в загальносвітових потоках прямих іноземних інвестицій як у регіональному, так і в галузевому вимірах.

Таблиця 3.4

ОКРЕМІ ПОКАЗНИКИ РУХУ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ,
1980—2010 рр. (млрд дол. США)¹

Показник	1990	2003	2007	2009	2010
Приплив ПІІ	207	633	1 979	1 185	1 244
Відплив ПІІ	239	617	2 147	1 171	1 323
Нагромаджений обсяг припливу ПІІ	1941	7 987	15 660	17 950	19 141
Нагромаджений обсяг відпливу ПІІ	1785	8 731	16 227	19 197	20 408
Міжнародні злиття та поглинання	200	297	1 031	250	339
Обсяги продажу зарубіжних філіалів	6 126	16 963	31 764	30 213	32 960
Валовий продукт зарубіжних філіалів	1 501	3 573	6 295	6 129	6 636
Розмір активів зарубіжних філіалів	6 036	32 186	73 457	53 601	56 998
Обсяги експорту зарубіжних філіалів	1 523	3 073	5 775	5 262	6 239
Зайнятість зарубіжних філіалів (тис. осіб)	25 103	53 196	80 396	66 688	68 218

Значний негативний вплив на процеси міжнародного інвестування справила глобальна фінансово-економічна криза 2008—2009 рр., удар якої витримали лише найпотужніші ТНК, тоді як діяльність більшості з них суттєво скоротилася.

Багато держав застосували такий механізм, як *інвестиційний протекціонізм*. Окремими країнами ОЕСР був запроваджений контроль над іноземними інвестиціями з метою посилення національної безпеки. Було передбачено обов'язкове повідомлення урядів країн-реципієнтів щодо придбання нерезидентами стратегічно важливих об'єктів, обмеження або більш жорсткої вимоги і критерії щодо приватних ПІІ у життєво важливих галузях економіки, виконання державами національних санаційних програм та пакетів державного економічного стимулювання.

Досить широко у світовій практиці використовуються також заходи прихованого інвестиційного протекціонізму, що передбачають переважання продукції з високою часткою вітчизняного компоненту в державних закупівлях, особливо в реалізації масштабних державних інвестиційних проектів розвитку інфра-

¹ UNCTAD, World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, табл. 1.4. та UNCTAD, World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development, табл. 1.6.; World Investment Report 2010 [http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf].

структури, фактичне блокування банківського кредитування закордонних угод, вилучення ПІІ з мотивів національної безпеки.

Разом з тим криза дала новий поштовх до інноваційної активності, оскільки відбувалася реструктуризація економік промислово розвинених країн на інноваційні основи, а також з'явилися нові сфери і центри тяжіння міжнародного капіталу (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

**СТРУКТУРА ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ ЗА РІВНЕМ РОЗВИТКУ КРАЇН
ТА ІНТЕГРАЦІЙНИХ УГРУПОВАНЬ, 1980—2012 рр., % до світового обсягу¹**

«Економіка»	Імпорт ПІІ					Експорт ПІІ				
	1980	1990	2000	2010	2012	1980	1990	2000	2010	2012
<i>Світ</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
Економіки, що розвиваються	42,45	24,75	23,58	31,97	33,95	13,07	6,92	11,28	16,49	18,90
Перехідні економіки	0,00	0,08	0,81	3,75	3,72	0,00	0,03	0,27	1,92	1,95
Розвинуті економіки	57,55	75,17	75,61	64,28	62,34	86,93	93,06	88,45	81,60	79,15
Економіки, що розвиваються (за винятком Китаю)	42,30	23,75	21,01	29,09	30,30	13,07	6,70	10,93	14,99	16,74
Економіки, що розвиваються (за винятком найменш розвинутих економік)	41,56	24,22	23,10	31,26	33,14	13,01	6,86	11,25	16,42	18,81
Найменш розвинуті економіки світу	0,89	0,53	0,49	0,71	0,81	0,06	0,05	0,03	0,07	0,09
Економіки, що з'являються	0,66	0,36	0,48	0,87	1,05	0,11	0,04	0,02	0,14	0,15
Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА)	19,37	32,47	41,24	21,19	21,41	43,87	39,17	36,63	26,07	25,62
Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН)	2,50	2,97	3,42	5,44	5,78	0,22	0,45	1,06	2,31	2,53
Європейський Союз (ЄС)	32,13	36,58	31,29	36,54	34,21	38,80	38,64	43,72	43,91	41,69

Починаючи з 2010 р. на тлі поліпшення ситуації у світовій економіці показники міжнародного виробництва, включаючи зарубіжний продаж, зайнятість і активи транснаціональних корпорацій, почали зростати. Обсяги продажу і доданої вартості закордонних філіалів у всьому світі досягли у 2013 р. відповідно 34,5 трлн дол. і 7,49 трлн дол., а їх експорт перевищив 7,7 трлн дол., що становить одну третину від глобального експорту.

¹ Статистична служба комісії Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку [http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx].

До того ж світова економічна криза змінила ландшафт ПІІ. У 2010 р. вперше країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою разом залучили більше від половини глобальних потоків прямих іноземних інвестицій, і ця тенденція триває й нині, тимчасом як приплив ПІІ в розвинені країни й далі зменшується (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

ГЛОБАЛЬНІ ПОТОКИ ПІІ 20 ПРОВІДНИХ КРАЇН, 1990—2012 р., млрд дол.¹

№	ПІІ (вартісний обсяг у поточних цінах)									
	Країна-реципієнт ПІІ	1990	2000	2006	2012	Країна-донор ПІІ	1990	2000	2006	2012
1	США	48,4	314,0	237,1	167,6	США	31,0	142,6	224,2	328,9
2	Китай	3,5	40,7	72,7	121,1	Японія	50,8	31,6	50,3	122,6
3	Гонконг (КНР)	3,3	70,5	44,9	74,6	Китай	0,8	0,9	21,2	84,2
4	Бразилія	1,0	32,8	18,8	65,3	Гонконг (КНР)	2,4	70,0	47,6	84,0
5	Британські Віргінські острови	0,0	9,9	7,5	64,9	Сполучене Королівство	17,9	235,4	82,8	71,4
6	Сполучене Королівство	30,5	121,9	156,2	62,4	Німеччина	24,2	56,6	118,7	66,9
7	Австралія	8,5	15,6	31,1	57,0	Канада	5,2	44,7	46,2	53,9
8	Сінгапур	5,6	15,5	36,7	56,7	Російська Федерація	...	3,2	30,0	51,1
9	Російська Федерація	...	2,7	37,6	51,4	Швейцарія	7,2	44,7	75,8	44,3
10	Канада	7,6	66,8	60,3	45,4	Британські Віргінські острови	-2,5	34,5	27,2	42,4
11	Чилі	0,7	4,9	7,4	30,3	Франція	36,2	177,4	110,7	37,2
12	Ірландія	0,6	25,8	-5,5	29,3	Швеція	14,7	40,9	26,7	33,4
13	Люксембург	31,8	27,9	Республіка Корея	1,1	4,5	12,5	33,0
14	Іспанія	13,3	39,6	30,8	27,8	Італія	7,6	6,7	43,8	30,4
15	Індія	0,2	3,6	20,3	25,5	Мексика	0,2	0,4	5,8	25,6
16	Франція	15,6	43,3	71,8	25,1	Сінгапур	2,0	6,7	18,6	23,1
17	Індонезія	4,9	19,9	Чилі	0,0	4,0	2,2	21,1
18	Колумбія	0,5	2,4	6,7	15,8	Норвегія	1,6	9,5	20,7	20,8
19	Казахстан	...	1,3	6,3	14,0	Ірландія	0,4	4,6	15,3	19,0
20	Швеція	2,0	23,4	27,5	13,7	Люксембург	7,2	17,3

Примітка: ... — немає даних або окремо не повідомлялось.

¹ Статистична служба комісії Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку [http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx].

Водночас країни, що розвиваються, підвищили свій рейтинг як за обсягами одержаних ПІІ, так і як зовнішні інвестори. Крім того, досить динамічно формується глобальна модель міжнародного поділу праці, згідно з якою Північна Америка переорієнтовується на спеціалізацію у сфері наукових досліджень, технологічних розробок та індустрії дозвілля, Європа дедалі більше стає світовим центром фінансових і туристичних послуг, а також культурних цінностей, а Східна Азія — величезною зоною виробництва матеріальних благ. Тобто центр світового виробництва і світового споживання переміщується в країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою. За цих умов ТНК все активніше скеровують ПІІ в проекти, що спрямовані на підвищення продуктивності функціонування промислових секторів економіки і на освоєння ринків збуту в цих країнах. За умов глобалізації спостерігається суперечлива тенденція в географічному розподілі прямих іноземних інвестицій. І хоча співвідношення між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, 2:1 в цілому залишається, але є зміни, які стосуються окремих регіонів і континентів у світових економічних процесах.

У 2013 році до двадцятки найбільших інвесторів світу входили шість країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою: Китай, Гонконг (КНР), Російська Федерація, Індія, Бразилія, Саудівська Аравія. На ці країни припадає майже половина глобального ввезення ПІІ і четверта частина глобального вивезення ПІІ.

З регіонів на перше місце виходить Європа, на частку якої припадає до 3/4 всього обсягу інвестиційних потоків прямих зарубіжних інвестицій у розвинені країни. Причини криються в динаміці й нарощуванні інтеграційних процесів на європейському континенті, уведенні єдиної валюти — усуненні внутрішньоєвропейських обмежень на потоки фінансових ресурсів. Серед країн тут лідирують Франція, Голландія, Великобританія. Зменшилась за останні роки частка північноамериканського континенту в загальному потоці капіталу, що пов'язано зі змінами в його структурі та перетворенням США на нетто-імпортера капіталу.

Функціонуючи без бар'єрів у русі капіталу на спільному ринку Євросоюзу, європейські ТНК створили в окремих галузях економіки високоінтегровані міжнародні виробничі комплекси, які базуються на внутрішньофірмовому поділі праці. Це дозволяє вдосконалювати міжнародне виробництво закордонних філіалів ТНК та посилювати інвестиційну потужність як окремих країн-членів, так і ЄС у цілому (табл. 3.7).

Найбільш інвестиційно привабливими країнами сьогодні вважаються США, Китай і Гонконг. Практично ті самі країни виступають і основними країнами-інвесторами: США — 329 млрд дол. у 2012 р., Японія — 123 млрд, Китай і Гонконг — по 84 млрд дол.

Нинішня центрально-периферійна модель функціонування світового інвестиційного ринку з домінуванням у нагромадженні інвестиційного капіталу розвинених країн не є статичною. Вона зазнає суттєвих модифікацій, пов'язаних з дедалі більшим залученням до інвестиційних процесів країн з новостворюваними ринками, до яких належать, зокрема, ОАЕ, Китай, Сінгапур, Індія, Корея, Бра-

зиля, Мексика та ін. Запорукою суттєвого поліпшення інвестиційного клімату в цих державах стали насамперед ендогенні чинники — висока норма валового внутрішнього нагромадження капіталу, сприятлива податкова політика, високий рівень державного регулювання інвестиційних процесів, трансформація значної частини експортної виручки в інвестиційний ресурс інноваційного розвитку тощо.

Таблиця 3.7

ДИНАМІКА МАСШТАБІВ ПІІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН
ПРОТЯГОМ 1990—2013 рр., млрд дол. США¹

№	Імпорт ПІІ				Експорт ПІІ					
	Країна	1990	2000	2007	2013	Країна	1990	2000	2007	2013
1	Велико-британія	203,9	463,1	1229,8	1605,5	Велико-британія	229,3	923,4	1802,6	1884,8
2	Франція	97,8	391,0	1247,4	1081,5	Німеччина	151,6	541,9	1331,8	1710,3
3	Бельгія	810,9	924,0	Франція	112,4	925,9	1794,8	1637,1
4	Німеччина	111,2	271,6	695,5	851,5	Швейцарія	66,1	232,2	652,3	1259,4
5	Швейцарія	34,2	86,8	353,3	747,4	Нідерланди	105,1	305,5	942,1	1071,8
6	Іспанія	65,9	156,3	585,9	716,0	Бельгія	648,7	1009,0
7	Нідерланди	68,7	243,7	766,6	670,1	Іспанія	15,7	129,2	582,1	643,2
8	Італія	60,0	122,5	376,5	403,7	Італія	60,2	170,0	417,9	598,4
9	Швеція	12,6	93,8	293,9	378,1	Ірландія	14,9	27,9	150,1	502,9
10	Ірландія	38,0	127,1	203,7	377,7	Швеція	50,7	123,6	331,6	436,0

Примітка: ... — до 2001 р. включно немає даних стосовно до ПІІ Бельгії; вони обчислювалися разом з ПІІ Люксембургу.

Для визначення міри залучення тієї чи іншої країни в сучасні процеси міжнародного інвестування використовуються спеціальні індикатори. Найбільш поширеним з них є *індекс транснаціоналізації* (ІТН), який обчислюється як середньоарифметичне на основі таких показників:

- відношення припливу прямих іноземних інвестицій до валових капіталовкладень в основний капітал;
- частки нагромаджених ПІІ у ВВП;
- частки доданої вартості, створеної іноземними дочірніми компаніями, у ВВП;
- частки працівників дочірніх компаній ТНК у сукупній кількості зайнятих у народному господарстві країни.

¹ Побудовано за даними World Investment Report за відповідні роки.

Що стосується покраїнового значення індексу транснаціоналізації розвинених країн, то в середньому він становить близько 15 %. При цьому ІТН коливається від максимального значення 35 % у Новій Зеландії, Бельгії, Люксембурзі до 7 % у США та 1 % в Японії. У країнах, що розвиваються, він становить у середньому 17 % (Гонконг — 53,9 %, Малайзія — 44,4 %, Індія — 2,5 %).

Поряд з індексом транснаціоналізації, ООН використовує також індекс інтернаціоналізації (ІІ) — співвідношення кількості зарубіжних філіалів до загальної кількості філіалів ТНК. При цьому, як правило, ураховуються філіали з контрольною участю материнських компаній. Сама інтернаціоналізація виробництва можлива тільки для великих ТНК, які є монополістами в тій чи іншій сфері (передові технології, унікальність ресурсів і природної сировини, налагодження виробництва однорідної продукції для різних ринків і т. ін.). Виходячи зі згаданих індексів до групи справді глобальних ТНК сьогодні можемо віднести лише 20—30 найбільших корпорацій світу. Серед них американські ТНК: «Кока-кола», яка розмістила своє виробництво в 190 країнах; «ІВМ» — у 124 країнах; «Ексон» — у 100 країнах світу та ін.

Важливу роль у розвитку міжнародних інвестиційних відносин відіграє інфраструктура глобального інвестування, яка вміщує національні та міжнародні інвестиційні інститути — інвестиційні фонди та компанії, пенсійні фонди, страхові компанії, взаємні фонди, банки, промислові і фінансові ТНК, міжнародні фінансові організації. Функціонування інвестиційних інститутів обумовлює значною мірою характер, динаміку, напрям інвестицій і сприяє рівномірному розподілу та зменшенню ризиків інвестування, ефективному використанню інвестиційних ресурсів, спрямовує їх до пріоритетних інноваційних галузей економіки. З-поміж інститутів, діяльність яких передбачала стимулювання прямого іноземного інвестування в даній групі країн, головну роль відіграли агентства з залученням інвестицій, суверенні фонди багатства, вільні економічні зони з привабливими режимами оподаткування. Глобально орієнтована політика урядів країн з новоствореними ринками вбачає як обов'язковий компонент екзогенну інвестиційну транснаціоналізацію їх економік на основі нарощування експорту власного інвестиційного капіталу, обсяги якого останніми роками постійно зростають.

Найголовнішими перевагами прямого іноземного інвестування порівняно з іншими формами економічного співробітництва є збільшення виробничих потужностей в окремих сферах і галузях економіки, залучення нових технологій і передового менеджменту, створення нових робочих місць та розширення бази платників податків. Це, безперечно, збільшує надходження до бюджету, сприяє розвитку науково-дослідної бази, створенню центрів, що працюють за аутсорсингом, формуванню інфраструктури, фінансовій підтримці заходів макроекономічної стабілізації та структурної модернізації національних економік приймаючих країн. Крім того, прямі іноземні інвестиції стимулюють конкуренцію, зокрема, за допомогою підриву позицій місцевих монополій, зниження цін та підвищення якості продукції, що заміщує як імпорт, так і застарілу продукцію місцевого виробництва.

Переміщення частини виробничих потужностей за кордон за допомогою прямих інвестицій завжди мотивувалось прагненням економічно розвинених країн здобути контроль над регіонами, що володіють стратегічними ресурсами, але на власній економічній базі, втягуючи ці країни в глобальну систему світового ринку. Однак, поряд з позитивними результатами, ПІІ несуть і певні негативні наслідки для приймаючих країн, і їх треба оцінювати з погляду вразливості національної економіки. До загроз належать, зокрема, можливість проникнення в найбільш прибуткові галузі іноземного капіталу, захоплення сировинних ресурсів країни, заподіяння шкоди навколишньому середовищу через розміщення екологічно небезпечних об'єктів, відплив значних коштів із країни внаслідок репатріації прибутку в корпорації у довгостроковій перспективі. Нерідко іноземні інвестори нехтують екологічними стандартами в країнах розміщення їхніх філіалів, особливо це стосується хімічної, гірничодобувної галузей промисловості та аграрного сектору економіки.

Тож об'єктивний аналіз розвитку міжнародних інвестиційних процесів у довгостроковому періоді дає підстави стверджувати, що інвестиційний глобалізм не є гомогенним процесом. Він розвивається доволі суперечливо, а його переваги та виклики розподіляються вкрай асиметрично як між країнами, так і між регіонами світового господарства. Так, з одного боку, світовий інвестиційний процес надає глобальній економіці цілісної структури, а з другого — обумовлює наростання нерівномірності в галузево-територіальному розподілі інвестиційного капіталу. Іншими словами, поки передчасно говорити про формування у світовій економіці універсального глобального інвестиційного простору, який для всіх його учасників функціонує за єдиними правилами та нормами.

Інвестиційні стратегії міжнародних корпорацій, ґрунтуючись на універсальних принципах фінансового менеджменту, орієнтовані на максимізацію прибутку з мінімізацією ризиків, зростання вартості акціонерного капіталу, створення і підтримку конкурентних переваг на міжнародних ринках. Реалізація таких цілей є успішною, якщо компанія додержується глобальної інвестиційної стратегії, основними складовими якої є пряме зарубіжне інвестування, стратегічні альянси та міжнародні злиття і поглинання.

Отже, можемо зробити висновок, що процеси концентрації виробництва і капіталу давно перетнули національні кордони. Наслідком цього стало формування на першому етапі транснаціональних корпорацій, на другому — транснаціональних банків, а на сучасному етапі вже формується міжнародне виробництво. Два останні десятиліття динамічно відбувались міжнародні злиття і поглинання великих компаній і банків, у результаті чого значно зростали їх можливості успішно здійснювати свої операції на світових ринках. Водночас спостерігаються і протилежні тенденції — деконцентрація виробництва і капіталу, що виявляється в банкрутствах і розоренні фірм, банків, компаній. Сучасна світова економіка, за всієї її мозаїчності, є висококонцентрованою, і в ній домінують великі корпорації, банки, фінансово-олігархічні групи.

3.3. МІЖНАРОДНЕ ПОРТФЕЛЬНЕ ІНВЕСТУВАННЯ

Міжнародний рух капіталу, поряд з прямим іноземним інвестуванням, здійснюється також у формі портфельних інвестицій.

Міжнародні портфельні інвестиції — це вкладання капіталу в іноземні цінні папери (акції, облігації, векселі, депозитні сертифікати, боргові розписки) з метою одержання прибутку, але без права контролю чи впливу на діяльність емітента.

Головними мотивами міжнародних портфельних інвестицій є одержання доходу у вигляді дивідендів і відсотків, а також мінімізація ризиків, але не участь в управлінні підприємством. Основна їх перевага над прямими інвестиціями полягає у відсутності з боку інвестора відповідальності за ефективність вкладеного капіталу, якого мало цікавить, в яку галузь економіки чи компанію вкладати кошти.

У разі інвестування в акції компанії кількісним критерієм визначення портфельних інвестицій є володіння менше ніж 10 % акціонерного капіталу. Інколи така межа визначена законодавчо, однак у багатьох випадках вона може значно коливатися та залежати від конкретного підприємства. Крім того, як підтверджує міжнародний досвід, портфельні інвестиції ліквідніші, ніж ПІІ, більш мобільні та чутливі до ситуації на фінансових ринках, їх легше і швидше можна вилучити з економічного обігу. За умов коли інвестор контролює об'єкт інвестування, результати його діяльності залежать виключно від його здібностей як менеджера. Щодо портфельних інвесторів, то вони цілком покладаються на підприємницькі здібності того, хто контролює підприємство, але заінтересовані у справедливому та чесному розподілі дивідендів. Ще однією відмінністю між прямими та портфельними інвестиціями є їх різна ліквідність, адже продати невеликий пакет акцій завжди можна оперативніше, ніж зробити це з контрольним пакетом акцій великого підприємства, так само як і змінити об'єкт інвестування, що є привабливим для інвесторів.

Слід зазначити, що в останні 20 років значно зросли як обсяги, так і географічне полотно портфельного інвестування. Це обумовлено стрімким нарощуванням фінансової глобалізації, зростанням відкритості корпоративного бізнесу, прагненням власників фінансового капіталу до диверсифікації ризиків, а також появою в різних державах та регіонах привабливих об'єктів портфельного інвестування. Незважаючи на позитивну динаміку, портфельні інвестиції ще не набули такого розвитку, як ПІІ, а їх сукупний ринок сьогодні становить лише 1/3 від загальної суми міжнародних інвестицій. Разом з тим портфельні інвестиції, поряд з позиками, являють собою нині найбільш активну частину світових фінансових потоків, а отже, зростають операції інвесторів із цінними паперами. Якщо раніше вони мали переважно внутрішній характер, то тепер набувають міжнародного характеру завдяки розвитку глобального ринку цінних паперів та його інфраструктури.

Основним механізмом міжнародного портфельного інвестування є операції з цінними паперами. Сучасний фондовий та фінансовий ринки оперують досить великою кількістю різновидів цінних паперів та фінансових інструментів. Вони

поділяються на базові (акції, облігації); похідні, або деривативи (опціони, ф'ючерси, депозитарні розписки, свопи та ін.), та інструменти грошового ринку (казначейські векселі, депозитні сертифікати, банківський акцепт). Відповідно, світовий ринок цінних паперів також можна поділити на світовий ринок акцій, боргових інструментів та деривативів.

Акція — це емісійний цінний папір, який надає його власникові право на участь в управлінні акціонерним товариством та на одержання частки його прибутку. Випуск та продаж акцій унаслідок їх безстроковості та універсальності дозволяє корпоративному бізнесу акумулювати додаткові внутрішні та міжнародні інвестиційні ресурси задля його розвитку.

За критерієм фіксованості доходу, участі в управлінні, наявності додаткових пільг акції поділяються на *звичайні і привілейовані*.

Звичайна акція — цінний папір, що засвідчує: а) право власника на участь в управлінні акціонерним товариством; б) право на одержання дивідендів; в) право на певну частину майна, яке залишається після ліквідації акціонерного товариства.

Привілейована акція — цінний папір, що гарантує його власникові першочергове одержання фіксованих дивідендів незалежно від результатів діяльності підприємства. Більшість привілейованих акцій є кумулятивними, тобто вони мають властивість кумуляції (нагромадження) дивідендів, що надає їм підвищеної надійності та привабливості для інвесторів. Додатковий інтерес у портфельних інвесторів викликає потенційна спекулятивність кумулятивних акцій: з погіршенням фінансового становища акціонерного товариства зростає його заборгованість перед акціонерами, а з поліпшенням — виплати відбуваються в повному обсязі. У результаті зі збільшенням прибутків даного акціонерного товариства зростає попит на його кумулятивні акції, а заборгованість одержить той, хто матиме ці акції на момент оголошення дивідендів.

Починаючи з 1980-х рр. динамічний розвиток корпоративного сектору світової економіки обумовив активізацію діяльності не тільки національних ринків, але й міжнародного ринку акцій, відповідно, одним з показників інвестиційної транснаціоналізації країн сьогодні є масштаб їх торгівлі акціями на цьому ринку.

Основними суб'єктами *міжнародного ринку акцій* є іноземні інвестори, а об'єктами — акції національних емітентів. Міжнародні ринки цінних паперів сформувались у результаті масового вивезення капіталу, і їх розвиток стимулювався розгортанням НТР, у реалізацію численних проектів якої залучався капітал різних країн. Свій внесок у розвиток міжнародного ринку акцій здійснили інтеграційні процеси та колосальні досягнення у сфері інформаційно-комунікаційних технологій.

Міжнародному ринку акцій притаманні такі риси:

- глобальна система торгівлі акціями на основі автоматизованих торговельних мереж;
- репрезентованість на даному ринку акцій усіх котирувань, типів і видів;
- широкі можливості для інвесторів вибору місця та об'єкта капіталовкладення;
- надійний правовий захист суб'єктів міжнародного ринку акцій.

Нині існують дві моделі ринку акцій — європейська й американська. В американській моделі ключову роль у залученні додаткових інвестицій компаній відіграє продаж акцій на фондовому ринку переважно фізичним особам. Європейська модель характеризується провідною роллю банківського кредиту у фінансуванні корпорацій, тоді як додатковий випуск акцій емітентами відіграє другорядну роль. Акціонерний капітал концентрується у власників великих пакетів акцій — нефінансових корпорацій і банків.

Про обсяг і динаміку операцій на міжнародному ринку акцій можна судити за таким показником, як *капіталізація ринку* (сукупна вартість усіх емітованих акцій компаній, що мають регулярне котирування за ринковими цінами). Тільки за період з 2000 до 2013 рр. обсяги капіталізації світового ринку акцій зросли удвічі — з 30,9 трлн дол. США до 64,2 трлн дол. США (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

КАПІТАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОГО РИНКУ АКЦІЙ, трлн дол. США¹

Часова зона	2000	2002	2004	2006	2007	2008	2009	2010	2012	2013
<i>Увесь світ усього</i>	30,9	22,8	36,8	50,7	60,9	32,6	47,8	54,9	54,7	64,2
Америка	16,5	11,9	18,2	22,8	24,3	13,9	18,9	22,2	23,2	28,3
Азійсько- Тихоокеанська	9,6	6,5	11,1	16,2	18,6	9,5	14,6	17,4	17,1	18,4
Європа—Африка— Близький Схід	4,9	4,4	7,5	11,8	17,9	9,2	14,2	15,3	14,4	17,5

Облігація — цінний папір, який гарантує його власникові одержання в зазначений термін номінальної вартості облігації та фіксованого відсотка від неї.

У структурі сучасного інвестиційного портфеля облігації є найпоширенішим борговим інструментом, оскільки забезпечують їх власникові повне повернення вкладу. На відміну від акцій, які дають право на власність, облігація дає право на позику. Акції пов'язані з підвищеним ризиком, хоч, з іншого боку, обіцяють вищий прибуток і тим самим імпонують багатьом інвесторам. Облігації супроводжуються нижчим відсотком виплати, але вони привабливі для обачливого інвестора.

Основними емітентами облігацій виступають уряди країн, органи місцевого самоврядування, корпорації та міжнародні організації, що передбачає і різноманітність емітованих ними облігацій: а) облігації зовнішніх і внутрішніх державних позик; б) облігації місцевих позик; в) облігації підприємств, у т. ч. ТНК; г) міжнародні облігації (наприклад, облігації Міжнародного банку реконструкції і розвитку, Міжнародного валютного фонду). Щодо строків і умов випуску облігацій, то вони поділяються на короткострокові (до 3 років), середньострокові (від 3 до 7 років) і довгострокові (від 7 до 30 років).

¹ Складено за даними Світової федерації бірж [<http://www.world-exchange.org>].

З метою мобілізації додаткових коштів для поповнення бюджетів уряди багатьох країн вдаються до випуску *державних облігацій*, які реалізуються не тільки серед громадян та юридичних осіб своєї країни, але й з-поміж нерезидентів. Ці фінансові ресурси використовуються переважно для фінансування пріоритетних державних програм. Саме державні облігації стали з кінця 1990-х рр. основним способом залучення фінансових ресурсів з-за кордону. Їх привабливість для іноземних інвесторів мотивується високою надійністю даного виду цінних паперів, гарантованою державними зобов'язаннями. Особливо високу популярність мають облігації провідних країн світу — США, Японії, Великобританії, Німеччини, Канади, обсяги продажу яких мають стійку тенденцію до зростання.

Відсоткові ставки за державними облігаціями є своєрідним еталоном для визначення відсоткових ставок за іншими цінними паперами, які традиційно перевищують ставки за державними облігаціями і, відповідно, змінюються з коливаннями останніх. Тобто ставка державних облігацій являє собою облікову ставку на ринку цінних паперів.

Муниципальні облігації, що випускаються органами місцевої влади, мають на меті залучення позикових коштів для фінансування регіональних та місцевих програм і проектів, зниження додаткового навантаження на місцеві бюджети, скорочення дотацій із центру. Що стосується інвесторів, їхня вигода полягає в одержанні не тільки стабільного доходу у вигляді відсотків на облігації, але й у можливості в перспективі долучитися до прямого інвестування економіки регіону.

Найбільш поширеною є практика випуску облігацій місцевої позики у США, де їх обсяг наблизився до обсягу випуску облігацій федерального уряду. Такі цінні папери випускають не тільки муніципалітети, але й різні місцеві адміністративні та господарські структури — від штатів і міст до шкільних районів та органів управління платними дорогами.

Облігації підприємств є борговими цінними паперами, які випускаються для залучення грошових коштів з боку інвесторів з метою оновлення та поповнення основного капіталу підприємства. Тобто це — довгострокові капіталовкладення. Для інвестора, особливо іноземного, важливим є одержання вірогідної та повної інформації щодо економічного стану підприємства і перспектив його розвитку. Якщо підприємство рентабельне і перспективне, то ризики під час купівлі його облігацій зводяться до мінімуму.

На відміну від державних облігацій, облігації ТНК мають значно вищий рівень дохідності, що є привабливим як для простих інвесторів, так і для великих гравців фінансового ринку. Оскільки облігації мають ліквідний характер, то інвестор у будь-який момент може їх продати за встановленою на даний момент ціною.

Найвищим рівнем розвитку міжнародного ринку облігацій є випуск міжнародними фінансовими організаціями облігацій, які заведено називати глобальними. Як правило, вони мають середньо- та довгостроковий характер і розміщуються одночасно на ринку єврооблігацій та на національному ринку. Випуск

глобальних облігацій було започатковано Міжнародним банком реконструкції та розвитку в США, які надали широку підтримку фінансовому нововведенню. Глобальні облігації мали стати високоліквідним інструментом на доларовому ринку для здійснення чергових позик МБРР у доларах США. Тому на внутрішньому американському ринку новий фінансовий інструмент було прирівняно до цінних паперів федеральних агентств США та йому було надано значні пільги. Операції з глобальними облігаціями здійснюються на ринках США, Японії, у країнах Європи, Азії та Близького Сходу, але провідним ринком залишається ринок США. В окремих випадках високоризиковані позичальники (наприклад, уряди деяких країн Латинської Америки) безпосередньо на міжнародний ринок не виходять, але можуть одержати капітал із цього ринку через посередництво міжнародних організацій або синдикатів транснаціональних банків.

Хоч облігації належать до найбільш надійних видів цінних паперів, але й вони не страхують доходів їх власників від негативних чинників, зокрема інфляції. Тому не випадково в 1970—1980 рр. на світовому фондовому ринку вперше з'явилися:

— облігації з плаваючою відсотковою ставкою, яка змінюється разом зі зміною доходності облігацій та позичкового відсотка;

— облігації з індексованим відсотком, який прив'язується до індексу цін на певні товари: змінюється рівень цін на товари і, як наслідок, змінюється відсоток з облігацій;

— змішані (гібридні) облігації: після досягнення певного рівня плаваюча ставка заморожується, у результаті чого облігації починають приносити фіксований дохід.

На міжнародному ринку цінних паперів розміщуються облігації двох типів. *Іноземні облігації*, які випускаються іноземними позичальниками, але номіновані в національній валюті. Основними покупцями іноземних облігацій є національний інвестори, які зацікавлені в міжнародній диверсифікації ризиків. Другий тип, що домінує на міжнародних ринках (3/4 від загального обсягу облігацій), — *єврооблігації*, які випущені у валюті, що є іноземною для емітента, та розміщуються на зарубіжних ринках; водночас валюта єврооблігацій є іноземною і для зарубіжних інвесторів. До речі, обсяг світового біржового ринку облігацій на середину 2012 р. оцінювався у 28,4 трлн дол.

Переважає більшість єврооблігацій випускається великими приватними корпораціями, державами та міжнародними організаціями і розміщуються одночасно на фінансових ринках кількох країн. При цьому найбільші обсяги біржової торгівлі облігаціями у світі 2010 року були зафіксовані в Системі комерційних бірж Іспанії (45 %), біржах Лондону (17 %) та NASDAQ (11 %). Важливо також пам'ятати, що ще більші обсяги операцій з облігаціями провадяться на позабіржовому ринку.

За умов збереження в даний період основної частки інвестицій у міжнародні цінні папери розвинених країн найближчим часом варто очікувати збільшення припливу стратегічних інвестицій у країни, що розвиваються, і в першу чергу в країни з новоствореними ринками. Більш привабливими стають показники яко-

сті їхніх облігаційних позик, підвищується резервне покриття активів, провадиться більш гнучка валютна і боргова політика.

Міжнародний ринок облігацій зберігає свою роль основного джерела залучення коштів на глобальному фінансовому ринку. Незважаючи на глибокі зміни на ринку капіталів, ринок міжнародних облігацій, як і раніше, задовольняє основний попит на довгострокові фінансові ресурси з боку емітентів розвинених країн, на які припадає майже 85 % усіх боргових зобов'язань.

Міжнародний ринок боргових паперів розвивається насамперед на основі залучення фінансовими інститутами (банками, страховими компаніями, інвестиційними й пенсійними фондами) коштів з-за кордону. Цьому сприяють ліпші умови для розміщення облігацій за кордоном, зокрема в частині оподаткування і реєстрації. Облігаційні позики нефінансових промислових корпорацій, які використовуються ними для розширення закордонного бізнесу і фінансування нових багатосторонніх проектів, також посідають доволі помітне місце на цьому ринку.

З кінця 70-х років XX ст. починає стрімко розвиватися ринок *деривативів* — похідних фінансових інструментів. Найбільш відомі деривативи — це опціони, ф'ючерси і свопи.

Для зменшення фінансового ризику під час купівлі цінних паперів інвестор використовує такий інструмент, як *опціонний контракт* (опціон). Власникові опціону надається право вибору на здійснення операції з цінними паперами, але він не повинен цю операцію виконувати. Взаємовідносини між учасниками опціонної операції мають два особливих етапи: момент укладення угоди і момент її виконання. Під час купівлі-продажу опціону (на першому етапі) продавець виписує його і передає покупцеві, одержуючи замість опціону винагороду у вигляді премії (свого роду комісійні). Покупець опціону розглядає премію як плату за визначення права вибору (здійснювати угоду чи ні). Премія є компенсацією за ризик, що виникає під час купівлі-продажу цінних паперів. Одержана продавцем опціону премія залишається в нього незалежно від того, яке рішення прийме покупець — виконувати угоду чи ні. Отже, купівля-продаж опціону (на першому етапі) є не купівлею-продажем акцій активу, а передаванням права покупцеві на здійснення в майбутньому (на другому етапі) купівлі або продажу цього активу.

Форвардний контракт являє собою угоду між контрагентами про майбутнє постачання фінансового активу. Він укладається поза фондовою біржею, з зазначенням умов та строків виконання. Особливість функції форвардного контракту полягає у страхуванні суб'єктів фінансового ринку від можливих негативних змін ринкової кон'юнктури. На відміну від опціону, форвардний контракт передбачає реальний процес купівлі-продажу. Строки угоди можуть коливатися від кількох спот-днів до довгого (форвардного) періоду.

Крім того, форвардний контракт може укладатися не тільки для страхування (хеджування) від можливих збитків, але й для гри на різниці ринкової вартості цінних паперів. Подібна різниця може виникнути в результаті підвищення курсової вартості цінних паперів (на що й розраховує покупець) або її зниження (на

що сподівається продавець). З огляду на те що форвардний контракт складається за довільною, а не стандартною формою і репрезентує інтереси тільки його підписантів, це унеможливує його укладання на фондовій біржі.

Ф'ючерсний контракт — строкова біржова угода щодо купівлі-продажу цінних паперів, стандартна за складом умов і процедур виконання. Після укладення і реєстрації ф'ючерсного контракту посередником між продавцем і покупцем стає розрахункова палата біржі, яка бере на себе всі ризики, пов'язані з можливими неплатежами. Ф'ючерсний контракт вимагає обов'язкового виконання операції, тому інвестор надає йому перевагу порівняно з форвардним контрактом у разі абсолютної впевненості у своїх прогнозах щодо зростання ринкової вартості цінних паперів. У ф'ючерсних операціях беруть участь великі промислові і торгові компанії, інвестиційні інститути, брокерські фірми. Обсяг торгівлі фінансовими ф'ючерсами має тенденцію до зростання.

Ще одним похідним інструментом фінансового ринку є *депозитарні розписки*, котрі засвідчують володіння їх власником акціями іноземної компанії, депонованими у країні перебування цієї компанії, кругообіг яких здійснюється в іншій країні. Фактично депозитарні розписки використовуються для непрямого володіння акціями іноземної компанії, коли інвестор не може здійснити це прямо. Цей фінансовий інструмент допомагає подолати правові обмеження на безпосереднє володіння акціями, спростити торгівлю акціями іноземних емітентів, скоротити видатки на операції, реалізувати податкові переваги та розширити склад інвесторів. Крім того, вони часто використовуються для проведення *первинного розміщення акцій* — IPO, що є інструментом залучення акціонерного капіталу іноземними компаніями.

Посередником між корпорацією та інвесторами виступають великі депозитарні банки, функціями яких є зберігання корпоративних акцій і випуск на суму їхнього номіналу депозитарних розписок, ведення реєстру їх власників, облік переходу прав власності на депозитарні розписки під час здійснення купівлі-продажу їх на фінансових ринках. У світовій практиці існують американські депозитарні розписки, що перебувають в обігу виключно на ринку США, європейські депозитарні розписки, що є в обігу на європейському ринку, та глобальні депозитарні розписки, якими торгують на всіх міжнародних фінансових ринках.

В останні 20 років у світовій фінансовій системі широкої популярності набули операції своп. *Відсотковий своп* являє собою обмін боргового зобов'язання з фіксованою відсотковою ставкою на зобов'язання з плаваючою ставкою. Особи, що беруть участь у свопі, обмінюються тільки відсотковими платежами, але не номіналами. Платежі здійснюються єдиною валютою. За умовами свопу сторони зобов'язуються обмінюватися платежами протягом кількох років (від 2 до 15), причому одна сторона виплачує суми за твердою відсотковою ставкою від номіналу, зафіксованого в контракті, а друга — суми з плаваючою ставкою від даного номіналу.

Основними перевагами свопу є:

— забезпечення хеджування відсоткових ризиків компанії;

— можливість їх укладання поза спеціальними торговельними майданчиками (на відміну від інших деривативів — опціонів та ф'ючерсів);

— можливість вільного вибору сторонами умов та строку дії свопу (більше того, їх можна достроково припиняти, укладаючи, наприклад, зворотний своп);

— своп-операції не потребують додаткових фінансів для проведення спекулятивних операцій (оскільки фактично вони являють собою парі між сторонами про те, що відбудеться після певного проміжку часу (зміна відсоткової ставки). Для сторони, що укладає своп-операцію, істотною є наявність у другій сторони достатніх ресурсів для забезпечення виплати можливої маржі за наслідками закриття своп-операції).

Отже, сегментом, що найбільш динамічно розвивається в останні три десятиліття, є ринок деривативів, тобто похідних фінансових інструментів. Нинішні масштаби міжнародного позабіржового ринку похідних інструментів відображають дані табл. 3.9.

Таблиця 3.9

**ОБСЯГИ МІЖНАРОДНОГО ПОЗАБІРЖОВОГО РИНКУ ПОХІДНИХ ІНСТРУМЕНТІВ,
трлн дол. США¹**

Інструмент	Обсяг ринку			Номинал базових активів
	2010	2011	2012	2013
Усього контрактів	35,3	21,5	21,1	601,1
Валютні контракти	4,1	2,1	2,4	57,8
Контракти на відсотки	20,1	14,0	17,5	465,3
Контракти щодо активів	1,1	0,7	0,7	5,6
Товарні контракти	0,9	0,5	0,5	2,9
Кредитні свопи	5,1	1,8	1,6	29,9

Постійно зростаючий на початку XXI ст. попит на міжнародні інвестиційні та кредитні ресурси спровокував необмежений випуск похідних фінансових інструментів, унаслідок якого на ринку цінних паперів було створено штучне пропонування. Це спричинило виникнення спекулятивних фінансових пузирів, що в підсумку призвело спочатку до іпотечної, потім фінансової, а відтак до глобальної економічної кризи 2008—2009 рр. Тобто неконтрольоване розширення ринку деривативів приховує в собі глибоку небезпеку порушення рівноваги між реальним і фінансовим секторами світової економіки і містить загрозу виникнення нових криз, а тому потребує ефективного регулювання на глобальному рівні.

Інструменти грошового ринку є високоліквідними (що пояснює їх інвестиційну привабливість) та дають їх власникові право на фіксований грошовий дохід на визначену дату. До них відносять казначейські векселі, депозитні серти-

¹ Складено за даними Банку міжнародних розрахунків [<http://www.bis.org>].

фікати, банківські акцепти тощо. Інструменти грошового ринку, деривативи та боргові інструменти також активно використовуються в опосередкуванні міжнародної торгівлі.

Казначейські векселі — цінні папери, що випускаються державою, як правило, строком на 3, 6 або 12 місяців. Власники казначейських векселів одержують дохід, що дорівнює різниці між номінальною ціною, за якою вони погашаються, та ринковою ціною.

Депозитний сертифікат — цінний папір, що засвідчує право його власника не тільки на повернення суми банківського депозиту після завершення строку вкладу, але й на відповідні відсотки.

Банківський акцепт — це вексель, гарантований банком або небанківською кредитною організацією зі строком оплати від 1 до 6 місяців.

Провідними валютами, в яких випускаються цінні папери, є долар США (близько 80 %), євро, фунт стерлінгів, швейцарський франк та деякі інші. Останніми роками набирає силу також китайський юань, що свідчить про зростання ваги Китаю у світових фінансово-економічних процесах.

Міжнародна інвестиційна діяльність реалізовується через основні *операції з цінними паперами*. Перелічимо їх:

- купівля-продаж цінних паперів за власні кошти;
- купівля-продаж цінних паперів на замовлення інвестора за його кошти;
- управління портфелем цінних паперів;
- організація випуску цінних паперів;
- гарантоване розміщення цінних паперів (андеррайтинг);
- арбітражні операції;
- підтримка котирувань цінних паперів;
- надання та одержання цінних паперів у позику, заставу;
- інформаційне, аналітичне, консультаційне обслуговування;
- кліринг та розрахунки за цінні папери;
- облік, зберігання та знерухомлення цінних паперів;
- конвертація цінних паперів;
- погашення та виплата платежів, дивідендів за цінними паперами.

Основні операції з міжнародного портфельного інвестування відбуваються на міжнародних фондових біржах, які виступають у ролі організаційних посередників. Це переважно угоди щодо купівлі-продажу акцій та облігацій. На позабіржовому ринку здійснюються зазвичай операції з іншими цінними паперами, насамперед деривативами.

У процесі міжнародного портфельного інвестування бере участь велика кількість суб'єктів, яких можна класифікувати за трьома категоріями:

а) *емітенти цінних паперів* (державна, органи місцевої влади, корпорації, міжнародні організації);

б) *інвестори*, які виступають на міжнародному ринку як індивідуальні (корпорації, країни), а також через інституціональних інвесторів (інститути колективного інвестування, інвестиційні банки, компанії, фонди; пенсійні фонди, страхові компанії тощо);

в) *фінансові посередники*, яких можна поділити на інституціональних (фондові біржі), завданням яких є забезпечення умов торгівлі, та ринкових (професійні торговці цінними паперами — брокери, дилери, трейдери тощо).

Дилер (приватна особа, фірма, член фондової біржі) — веде біржові операції не як агент-посередник (*брокер*), а від свого імені і за власний кошт, тобто вкладає у справу свої гроші, здійснюючи самостійно купівлю-продаж цінних паперів.

Інвестиційний консультант — юридична або фізична особа, що надає консультативні послуги з питань: по-перше, випуску цінних паперів; по-друге, купівлі-продажу акцій, облігацій та ін.; по-третє, формування інвестиційного портфеля. Активними учасниками ринку цінних паперів виступають сьогодні *інвестиційні компанії*, які спеціалізуються виключно на інвестиційній діяльності (організація та гарантування випуску цінних паперів, вкладання коштів у цінні папери, купівля-продаж цінних паперів дилером).

Випуск акцій з метою мобілізації грошових коштів інвесторів та їх вкладання від імені фонду в цінні папери, а також на депозитні рахунки та вклади здійснюють *інвестиційні фонди*, для яких це є основним профілем діяльності. Через них здійснюють вихід на міжнародний ринок цінних паперів і індивідуальні інвестори, купуючи інвестиційні сертифікати фондів, які випускаються на національних ринках, а фонди використовують кошти, одержані від продажу цінних паперів, для вкладання в іноземні цінні папери.

У міру розвитку міжнародного інвестиційного ринку за інвестиційні операції активно взяли і банки — як комерційні, так і спеціалізовані (інвестиційні). Вони активно виходять на ринок цінних паперів у ролі емітентів (випускаючи в основному облігації), посередників та великих інвесторів.

Головним місцем проведення торгів цінними паперами є *фондові біржі*, яких у світі налічується понад 200, об'єднаних у Міжнародну федерацію фондових бірж. Через їхню діяльність мобілізуються кошти для довгострокових інвестицій в економіку емітентів цінних паперів, фінансування державних програм. Саме на біржі відбувається купівля-продаж акцій, облігацій акціонерних компаній та державних позик, устанавлюється курс цінних паперів. Фондові біржі мають організаційно-правову форму приватних структур, акціонерних товариств або державних інститутів. Найбільшими фондовими біржами нині є Нью-Йоркська фондова біржа, Міжнародна фондова біржа Лондона, Токійська фондова біржа, на які припадає більше від половини загальносвітового обсягу торгівлі цінним паперами.

Міста, де найактивніше відбуваються міжнародні операції з цінними паперами та іншими фінансовими інструментами, називають *міжнародними фінансовими центрами*. Найзначнішими з них згідно з індексом глобальних фінансових центрів є Лондон, Нью-Йорк, Гонконг, Сінгапур, Шанхай, Токіо. Нью-Йорк, Лондон та Токіо інколи називають світовими економічними столицями. Іншими впливовими міжнародними фінансовими центрами є такі міста, як Чикаго, Цюрих, Сан-Франциско, Торонто, Сеул, Бостон, Женева, Вашингтон, Сідней, Франкфурт-на-Майні.

Важливим з погляду стратегії розвитку будь-якої компанії є формування оптимального інвестиційного портфеля. Оптимальність визначається співвідношенням ризикованості та очікуваної дохідності, для чого використовується або диверсифікація, або об'єднання ризиків. Залежно від співвідношення цих факторів портфелі можна визначати за такими типами:

— *агресивний* — портфель з високим рівнем дохідності, але й з високою ризикованістю; складається з цінних паперів молодих зростаючих компаній та інструментів сумнівної надійності з високим очікуваним доходом та спекулятивним рейтингом;

— *зважений* — портфель, що спрямований на досягнення компромісу між ризиком та очікуваним доходом; складається з державних цінних паперів та цінних паперів компаній з рейтингом інвестиційного рівня;

— *консервативний* — портфель, що має найнижчу дохідність за фактичної відсутності ризику, адже складається з державних цінних паперів та цінних паперів компаній з високим рейтингом.

Крім того, портфелі можна вирізнити за строком (коротко-, середньо- та довгострокові), джерелами доходу (орієнтовані на зростання курсової вартості, орієнтовані на поточні доходи), галузевою спрямованістю (телекомунікаційні, банківські, машинобудівні, видобувні тощо), міжнародним масштабом (національні, міжнародні, глобальні), географією походження (європейські, американські, азійські тощо).

Управління портфелем цінних паперів дає можливість інвесторові збільшувати його вартість, одержувати дохід та мінімізувати ризики. Вибір, обґрунтування конкретного портфеля залежить передусім від цілей та можливостей інвестора. Формуючи портфель, необхідно зважати й на те, що надмірне збільшення кількості різних цінних паперів може викликати ефект надмірної диверсифікації. Вважається, що оптимальним є портфель, що складається з восьми різновидів цінних паперів, що, утім, залежить від масштабів діяльності інвестора. Негативні наслідки надмірної диверсифікації портфеля можуть виявлятися у неякісному управлінні портфелем, високих витратах на пошук, аналіз та купівлю невеликих пакетів, купівлі цінних паперів низької якості.

Основними факторами, що впливають на обсяги та структуру міжнародного портфельного інвестування, є:

— відсоткові ставки (капітали мають тенденцію переливатись у країни з вищими відсотковими ставками за інших рівних умов);

— курси обміну валют (іноземних інвесторів особливо приваблюють країни, місцева валюта яких зміцнюється);

— ставки оподаткування відсоткових доходів та дивідендів (інвесторів приваблюють країни з низьким оподаткуванням);

До інших чинників можна віднести розкриття інформації в країні в цілому та конкретним емітентом, результати оцінок рейтинговими агентствами емітентів та їхніх цінних паперів, результати аудиторських перевірок компаній, вплив державного регулювання та саморегульованих організацій, ефективність функціонування інфраструктури ринку цінних паперів (клірингових домів, проведення розрахунків, депозитаріїв, реєстраторів, зберігачів тощо).

Резюмуючи викладене, варто зазначити, що за підходами експертів МВФ до портфельних інвестицій сьогодні належать усі ті інвестиції, які не включаються до прямих інвестицій і резервних активів, і ті цінні папери, якими торгують на організованих ринках. Основні цілі, яких прагнуть досягнути прямі інвестори, концентруються на об'єкті інвестування, а інтереси портфельних інвесторів — на інвестиційному портфелі, що його формує сам інвестор. Також важливо згадати, що світогосподарський розвиток характеризується інвестиційною асиметричністю та часовою асинхронністю, коли на тій чи іншій ділянці світового господарства, на тому чи іншому етапі інвестиційного циклу акумулюються заощадження, а в інших виникає дефіцит інвестиційних ресурсів. Водночас від теперішніх масштабів і темпів міжнародної інвестиційної діяльності багато в чому залежать новітні напрямки розвитку світової економіки та стан її майбутньої структури.

3.4. ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ НА МІЖНАРОДНЕ ІНВЕСТУВАННЯ

Інвестиційний глобалізм, будучи одним з головних компонентів економічної глобалізації, пов'язаним із процесами інтернаціоналізації національних інвестиційних ринків країн світу та розвитком економічних відносин з приводу вкладання інвестиційного капіталу в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, набув колосальних масштабів. В основі даного процесу лежить насамперед нарощування обсягів та стрімка диверсифікація інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій, що веде до формування єдиного загального планетарного інвестиційного ринку. Інтеграція до нього національних інвестиційних ринків розширює можливості доступу різних країн до світових інвестиційних ресурсів. Від міри й ефективності інтеграції держав у глобальний інвестиційний ринок значною мірою залежить успішне розв'язання ними стратегічних завдань фінансування національного економічного розвитку та реформування соціально-економічних систем. Саме тому на початку XXI ст. суттєво зріс інтерес до визначення факторів, які мають стимулювальний вплив на міжнародні інвестиційні процеси та залучення іноземного капіталу в національні економіки.

Світова практика показує, що одним з визначальних факторів, які обумовлюють великомасштабні надходження інвестиційних ресурсів у національні економіки, є створення країнами сприятливого інвестиційного клімату. Його можна кваліфікувати як важливий індикатор сприятливості національного бізнес-середовища до функціонування іноземного капіталу. Як взірць можна назвати США, країни Європейського Союзу та азійські країни, економічне піднесення яких в останні десятиліття значною мірою було обумовлене саме трансформацією й удосконаленням інвестиційного клімату, а в результаті — наростанням їхньої міжнародної інвестиційної активності.

Найбільш повним визначенням сутності національного інвестиційного клімату є таке: це — сукупність економічних, політико-правових, інституціональних і соціокультурних передумов, які визначають національне бізнес-середовище тієї

чи іншої країни з погляду привабливості та доцільності міжнародного інвестування. Сукупність цих передумов обумовлює ефективність використання іноземних інвестицій, визначає міру ризикованості, з якою стикаються інвестори, загальну соціально-психологічну атмосферу в суспільстві стосовно до іноземних потоків капіталу в країну, характер і рівень загроз національним інтересам з позиції інвестиційної безпеки країни.

Різну якість національного інвестиційного клімату країн підтверджує і глибока асиметрія в розподілі глобального інвестиційного капіталу. Більш розвинені в економічному плані країни та регіони світу здійснюють більш масштабні міжнародні інвестиційні операції, ніж інші держави світу. З огляду на це найбільш простим методом оцінки інвестиційного клімату тієї чи іншої країни є просте порівняння обсягів залучення прямих іноземних інвестицій або частки ІІІ в сукупному обсязі національних інвестиційних ресурсів. Однак ці показники не здатні оцінити розмір та потенціал країн-реципієнтів іноземних інвестицій, а тому їх явно недостатньо для здійснення комплексного компаративного аналізу участі країн у міжнародних інвестиційних процесах, а також розуміння причини успішності в залученні прямого та портфельного іноземного інвестування. Тому ще на початку 1970-х рр. сформувався методичний апарат оцінки інвестиційного клімату на основі запровадження низки кількісних (статистичних) показників: типу економічної системи, структури економіки та вартісних обсягів ВВП, рівня забезпечення країни природними ресурсами, умов розвитку зовнішньої торгівлі, ролі держави в економіці, податкової системи.

Водночас поява наприкінці 1980-х рр. значної кількості країн з перехідною економікою потребувала створення специфічних умов інвестування. Саме тому в цей період міжнародними експертами була розроблена спрощена методика порівняльної оцінки інвестиційного клімату, яка враховувала не тільки умови, а й результати інвестування, близькість країн до світових економічних центрів, масштаби інституціональних перетворень, характер податкової системи.

На початку 1990-х рр. з метою сприяння міжнародним інвестиціям у рамках Міжнародного банку реконструкції та розвитку було створено Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій, яке розробило власну методику оцінки інвестиційного клімату. Вона вміщувала опитування експертів, які репрезентували найбільші банки розвинених країн, щодо прогнозного стану макроекономічних показників, ризиків неплатежів за товари, неповернення кредитів, виплати дивідендів, а також ризиків націоналізації, конфіскації, експропріації майна, показників боргів тощо. Крім того, дана методика дає можливість проаналізувати ефективність національного інвестиційного клімату та визначити рівень прибутковості інвестиційного проекту з залученням міжнародних інвестицій. Згідно з їх рейтингуванням найліпший інвестиційний клімат мають США, за ними йдуть Фінляндія, Німеччина, Франція та Швеція.

Однією з найпопулярніших на сьогодні є методика ЮНКТАД щодо оцінки індексу припливу в країну прямих іноземних інвестицій (Inward FDI Index), який відбиває її здатність залучати іноземний інвестиційний капітал з ураху-

ванням відносної економічної сили та потенціалу країни. Даний індекс характеризує відносні успіхи країни в залученні прямих іноземних інвестицій, хоч і не вимірює факторів, завдяки яким це відбулось. При цьому більш високий показник ВВП країни є свідченням більш місткого її внутрішнього ринку, що завжди є сигналом для ТНК щодо нарощування своєї інвестиційної діяльності. Він також відбиває більш потужну ресурсну базу країни, яка також приваблює ТНК щодо нарощування інвестиційної діяльності з огляду на доступ до її сировинного сектору. Така країна може мати й інші додаткові переваги для ТНК, наприклад, більш ліберальний режим для іноземних інвесторів, наявність потужного наукового потенціалу, висококваліфікованих кадрів, розвинутої інфраструктури, місцевих субпідрядників ТНК та ін.

Згідно з рейтингом за 2012 р. перші позиції у світовому рейтингу посіли США, Німеччина, Норвегія, ОАЕ, Великобританія, Ісландія, Бельгія, Нідерланди, Росія, Швеція, Канада, Фінляндія, Франція, Австрія. Разом з тим даний індекс не завжди повною мірою здатен відобразити якість інвестиційного клімату країни, оскільки його зниження може бути наслідком тимчасової кризи, яка впливає на надходження іноземних інвестицій більшою мірою, ніж на інші макроекономічні показники. За умов якщо країна має дуже високі темпи зростання ВВП і експорту на тлі нижчих темпів зростання масштабів іноземних інвестицій, то даний індекс також буде знижуватись. Однак, незважаючи на ці застереження, індекс припливу прямих іноземних інвестицій є адекватним показником того, наскільки країна успішна в їх залученні.

Окремо слід сказати про методики оцінки інвестиційного клімату провідних економічних журналів, зокрема «Euromoney», «Fortune» та «The Economist». Їх експерти виокремлюють групи факторів, котрі визначають якість інвестиційного клімату країн. Це — інвестиційна активність населення, статус іноземного інвестора, стан фінансово-кредитної системи, діяльність фінансових посередників, рівень розвитку виробничих сил, стан інвестиційного ринку, політична воля влади, правове поле держави тощо. Згідно з цією методикою станом на 2010 р. найпривабливіші умови з погляду реалізації міжнародної інвестиційної діяльності мали такі країни, як Китай, Індія, Бразилія, США та Росія.

Досить популярними на сьогодні є також методики Лозаннського інституту менеджменту та агентства «The Economist Intelligence Unit», оскільки вони не тільки охоплюють велику кількість статистичних показників, але й базуються на рейтинговому методі оцінки інвестиційного клімату та даних анкетувань. Особлива увага в їхніх методиках приділяється індексу інвестиційного клімату, індексу інвестиційної привабливості та індексу поточної конкурентоспроможності інвестиційного клімату. Вони відбивають спроможність національних економік залучати великомасштабні іноземні інвестиції та забезпечувати при цьому належну інвестиційну безпеку їхніх національних економік.

На основі системного аналізу наявних у світі методик та особливостей їх використання можна їх згрупувати в три типи загальних методик, які рейтингують країни: універсальна методика, спеціальна методика та методика балової оцінки, детальна характеристика яких наведена у табл. 3.10

Таблиця 3.10

ЗАГАЛЬНІ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ КРАЇН

Методика, розробки	Сутність методики	Рейтинг країн згідно з методикою
Універсальна методика, розроблена 1995 року Американським інститутом реформ	Охоплює максимальну кількість економічних показників, а саме: експортно-імпортні операції, політичний клімат, законодавчу та податкову базу, дозволяє глибоко та всебічно оцінити ситуацію в країні в теперішній час та зробити висновки про можливий її розвиток	1. США 2. Великобританія 3. Китай 4. Франція 5. Німеччина 6. Японія 7. Бельгія 8. Нідерланди 9. Іспанія 10. Росія
Спеціальна методика, розроблена 1998 року Міжнародною організацією з залучення міжнародних інвестицій	Найбільше використовується в державах з перехідною економікою. Звертає особливу увагу на темпи та перспективи реформ. Важливість цієї оцінки визначається тим, що нові можливості для міжнародних компаній у країнах прямо залежні від того, наскільки ці реформи будуть реалізовані. Ця методика передбачає опитування експертів, які презентують великі банки, та враховує статистичну інформацію того чи іншого фактора. Серед характеристик цих факторів — прогнози макроекономічних показників, ризик несплати за товар, ризик неповернення кредитів, оцінка кредитоспроможності країн, політика в галузі банківських активів, політика стосовно до штрафів і знижок тощо	1. США 2. Китай 3. Німеччина 4. Люксембург 5. Естонія 6. Великобританія 7. Японія 8. Франція 9. Росія 10. Італія
Методика бальної оцінки, розроблена 2000 року Міжнародним банком та Міжнародним інвестиційним агентством «Moody's»	Дозволяє порівнювати основні характеристики інвестиційного клімату країн та визначати показники, урахувавши величину всіх складових та критерії ранжирування країн за їхньою інвестиційною привабливістю. Ця методика універсальна та використовується для різних країн. Вона ефективна для проведення досліджень на макроекономічному рівні, особливо для зіставлення рівня економічного розвитку кількох країн	1. Китай 2. Індія 3. США 4. Бразилія 5. Росія 6. Великобританія 7. Австралія 8. Мексика 9. Польща 10. Нідерланди

Розглядаючи універсальну методику, треба зазначити, що оцінка інвестиційного клімату охоплює максимальну кількість економічних характеристик, показників торгівлі, характеристик політичного клімату, законодавчого середовища для інвестицій. Дана методика дозволяє глибоко та всебічно оцінити ситуацію в країні та спрогнозувати можливості її розвитку. Вона використовується для порівняльного аналізу інвестиційного клімату в державах Центральної та Східної Європи.

Спеціальна методика використовується для аналізу інвестиційного клімату насамперед розвинених країн.

Водночас методика балової шкали використовується не тільки для розвинених країн, а й для країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою. Дана методика є ефективною для проведення досліджень на макроекономічному рівні, особливо для зіставлення рівня економічного розвитку кількох країн або співдружності держав у цілому.

Узагальнення цих методик дає нам змогу умовно об'єднати їх у дві основні групи: оцінка на основі окремих показників, які характеризують ефективність інвестиційних проектів (внутрішня норма прибутковості проектів, строк їх окупності, чиста поточна вартість, приведена вартість та ін.), та системна оцінка з використанням як статистичних показників, так і рейтингів міжнародних організацій.

У рамках наявних підходів до оцінки інвестиційного клімату країни визначимо кілька методів, які використовуються для діагностики умов та чинників, що мають вплив на ефективність розвитку інвестиційного клімату. Як демонструє міжнародний досвід, найпоширенішими на сьогодні є такі методи оцінки інвестиційного клімату: статистичний, дисконтування, рейтинговий, факторний та змішаний. Сутність і головні показники їх наведені в табл. 3.11.

Таблиця 3.11

КЛЮЧОВІ МЕТОДИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ

Метод	Сутність методу
Статистичний метод, який застосовується в спеціальній методиці. Розробляється міжнародними агентствами «Moody's», «Standard&Poor's», «Fitch IBCA»	Дає економічну оцінку за умов абсолютної рівності прибутку та витрат, які характеризують майбутній інвестиційний проект. Ця оцінка провадиться без урахування тимчасової вартості грошей та інфляційних процесів. Статистичні методи аналізують строк окупності інвестиційного проекту в певних умовах стану інвестиційного клімату. Одним з найпоширеніших показників для оцінки ефективності інвестиційних проектів є внутрішня норма прибутковості (рентабельності). Цей показник найповніше відображає абсолютну оцінку прибутковості конкретного інвестиційного проекту. Внутрішня норма прибутковості характеризує величину чистого прибутку, що припадає на одиницю інвестиційних вкладень, одержувану інвестором у кожному часовому інтервалі життєвого циклу проекту
Метод дисконтування, який застосовується в універсальній методиці. Розробляється Всесвітнім Банком, Міжнародним агентством DCR та агентством журналу «Euromoney»	Дає оцінку інвестиційному клімату з урахуванням вартості грошей, у чому й полягає його основна відмінність від статистичного методу. Являє сукупність прийнятих у світовій інвестиційній практиці показників, кожен з яких дозволяє характеризувати той чи інший ефект, який виникне за того чи іншого інвестиційного проекту в даному інвестиційному кліматі. Найважливіший показник, який характеризує цей метод, є внутрішня норма прибутковості IRR. Він відбиває максимально допустимий відносний рівень витрат, які можуть бути здійснені під час реалізації даного проекту

Закінчення табл. 3.11

Метод	Сутність методу
Рейтинговий метод, який застосовується в баловій методиці. Розробляється експертним агентством «Експерт РА», Міжнародним інститутом розвитку менеджменту та «The Economist Intelligence Unit»	Цей метод дає можливість оцінити інвестиційний клімат за допомогою кількох показників, таких як політична стабільність, податкове законодавство та ін. Перший та основний показник оцінки ефективності інвестиційного клімату є приведена вартість. Він дозволяє визначитись із ціною засобів інвестування, які вибирає інвестор для реалізації своїх цілей, при цьому враховуючи стан інвестиційного клімату

Важливе значення має виокремлення, класифікація та визначення міри впливу чинників на формування національного інвестиційного клімату (табл. 3.12).

Як свідчить міжнародна практика, найсуттєвішим є податковий компонент. Він безпосередньо відображає загальний рівень розвитку в культурній, економічній, політичній та інших сферах і водночас має великий вплив на стан політичної, економічної, організаційно-правової та фінансової систем. Саме податковий компонент національного інвестиційного клімату здатен забезпечити соціальний ефект міжнародних інвестиційних процесів та узгодити національні й корпоративні економічні інтереси. Так, значення податків як складника політичного важеля регулювання пов'язане з роллю державної влади, зокрема з проблемою державного суверенітету.

Податки мають важливе значення у функціонуванні фінансової сфери, оскільки саме вони є формою акумуляції бюджетом фінансових коштів. Без податків не може існувати бюджет; підтримка еластичності податкової системи — неодмінна умова збалансованості державної казни. Суть оподаткування полягає у прямому вилученні державою певної частини суспільного продукту на свою користь для формування бюджету, тобто централізованих фінансових ресурсів держави. Податкова політика держави стосовно до іноземних інвестицій є ефективним важелем впливу на формування привабливого інвестиційного клімату в країні.

Непохитна і багаторічна політична стабільність та орієнтований на споживача характер моделі національного економічного розвитку США обумовили перетворення американської економіки на початку ХХІ ст. на одного з найбільших імпортерів іноземних інвестицій. Підтвердженням цьому є той факт, що на сьогодні США є реципієнтом іноземного інвестиційного капіталу зі 110 держав світу. При цьому провідні позиції серед іноземних інвесторів посідають розвинені країни, серед яких лідирують Великобританія (19,6 % усіх нагромаджених інвестицій у країні), Японія (11,2 %), Канада (10,2 %), Нідерланди (10 %), на частку яких припадає 1727 млрд дол. сукупного обсягу іноземних інвестицій у США. Серед інтеграційних угруповань найбільшими інвесторами в американську економіку є країни-члени ЄС, адже протягом 2000—2010 рр. на їх частку припало понад 60 % усіх міжнародних інвестицій.

Таблиця 3.12

ЧИННИКИ, ЯКІ ФОРМУЮТЬ НАЦІОНАЛЬНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ

Чинник	Характеристика складових чинника
Фактор зрілості ринкового середовища	Розвинутість ринкової інфраструктури, дія приватизації на інвестиційну активність, інфляція та її вплив на інвестиційну діяльність, міра залучення населення в інвестиційний процес, розвинутість конкурентного середовища підприємництва, місткість місцевого ринку збуту, інтенсивність міжгосподарських зв'язків, експортні можливості, присутність іноземного капіталу
Загальні умови господарювання	Екологічна безпека, розвиток галузей матеріального виробництва, обсяги незавершеного будівництва, міра спрацьованості основних виробничих фондів, розвиток будівельної бази
Характеристика економічного потенціалу	Забезпеченість регіону ресурсами, біокліматичний потенціал, наявність вільних земель для виробничого інвестування, рівень забезпеченості енергоресурсами та трудовими ресурсами, розвинутість науково-технічного потенціалу і інфраструктури
Фінансові чинники	Доходи бюджету, а також забезпеченість коштами позабюджетних фондів на душу населення, доступність фінансових ресурсів з федерального і регіонального бюджетів, доступність кредиту в іноземній валюті, рівень банківського відсотка, розвинутість міжбанківської співпраці, кредити банків на 1000 населення, питома вага довгострокових кредитів, частка збиткових підприємств
Податкові чинники	Надання податкових пільг та преференцій, диференційовані ставки податків, надання податкових кредитів, знижок та пільг
Соціальні та соціокультурні фактори	Рівень життя населення, житлово-побутові умови, розвинутість медичного обслуговування, поширеність алкоголізму і наркоманії, рівень злочинності, величина реальної заробітної плати, вплив міграції на інвестиційний процес, ставлення населення до вітчизняних та іноземних підприємців, умови роботи для іноземних фахівців, ділові якості й етика місцевих підприємців
Організаційно-правові	Ставлення влади до іноземних інвесторів, додержання законодавства владними органами, рівень оперативності в ухваленні рішень про реєстрацію підприємств, доступність інформації, рівень професіоналізму місцевої адміністрації, ефективність діяльності правоохоронних органів, умови переміщення товарів, капіталів і робочої сили
Політичні фактори	Міра довіри населення до регіональної влади, взаємовідносини федерального центру і влади регіону, рівень соціальної стабільності, стан національно-релігійних відносин

А загалом, як демонструє рис. 3.3, протягом 1990—2011 рр. щорічні обсяги залучення ПІІ в американську економіку зросли з 50 до 234 млрд дол. США, досягнувши на кінець періоду майже 2,6 трлн дол. акумульованого обсягу прямих іноземних інвестицій.

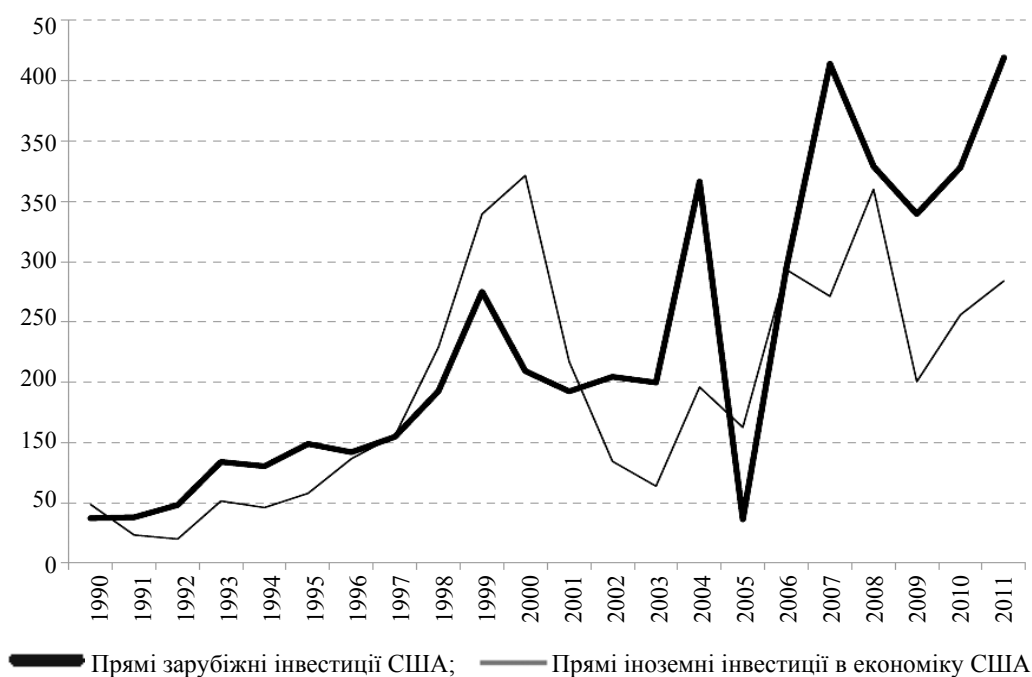


Рис. 3.3. Динаміка прямого іноземного та зарубіжного інвестування США протягом 1990—2011 рр., млрд дол. США¹

Податкова система США являє найбільш ефективну з погляду стимулювання іноземного інвестування національну податкову модель. З-поміж механізмів, які забезпечили максимальну лібералізацію залучення іноземних інвестицій в економіку США, ключову роль відіграли активне податкове стимулювання створення спільних підприємств за участі американських компаній у стратегічно важливих галузях економіки, надання іноземним інвесторам рівних з національними компаніями прав щодо сплати податків, відсутність будь-яких обмежень на переведення капіталів та прибутку за кордон та ін. Високою ефективністю характеризується і нормативно-правова база регулювання податково-інвестиційної сфери, яка, на відміну від країн континентальної Європи, базується на прецедентній системі права та забезпечує найвищий рівень захисту іноземних інвестицій.

При цьому слід зазначити, що протягом усіх етапів еволюції податкової системи США іноземні інвестиції перерозподілялися вкрай нерівномірно між галузями та секторами американської економіки, оскільки з її розвитком виникала потреба в залученні додаткових інвестиційних ресурсів у ті галузі, які були стратегічно важливі в той чи інший період економічної історії США (табл. 3.13).

¹ Foreign Direct Investment in the United States: An Economic Analysis. — CRS Report for Congress. — October 26, 2012. — P. 1.

Таблиця 3.13

ЗАЛУЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙ
ЗА ГАЛУЗЯМИ АМЕРИКАНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ, 1950—2011 рр.¹

1950—1960	1961—1970	1971—1980	1981—1990	1991—2000	2001—2011
Галузі для інвестування					
Науково-технічна, сфера виробництва	Харчова промисловість, зовнішня торгівля, чорна та кольорова металургія, медичне обладнання	Паливна та вугільна промисловість, хімічна та нафтохімічна промисловість, машинобудування, металообробка	Внутрішня та зовнішня торгівлі, харчова промисловість, машинобудування, транспорт і зв'язок, фінансові послуги	Венчурне інвестування, інвестиції в акції та облигації, інноваційний сектор, медичне обладнання	Невиробнича сфера, у тому числі фінанси, кредит, страхування, охорона здоров'я, сфера будівництва, програмне, телекомунікаційне забезпечення

Як свідчать статистичні дані, найбільший інтерес у іноземних інвесторів викликає нині сфера послуг, інвестиції в яку протягом 1990—2010 рр. зросли в 11 разів та досягли 1302 млрд дол. При цьому в оптову торгівлю було інвестовано 278,3 млрд дол. іноземних інвестицій, у фінансову сферу та страхування — 263,9 млрд дол., інформаційні послуги — 146,4 млрд дол. та в банківський сектор — 141 млрд дол. Подібний секторальний розподіл пояснюється зростаючим попитом на послуги у зв'язку з активною розбудовою в США постіндустріальної моделі економіки.

З початку 1980-х рр. відбулась уніфікація оподаткування іноземних інвесторів у рамках ЄС, що сприяло повному вирівнюванню умов міжнародного інвестування в даному регіоні. Основними напрямками проведення такої політики були:

- гармонізація порядку визначення прибутку оподаткування корпорацій по лінії скорочення пільг та запровадження національних систем державних дотацій платникам податків на розвиток виробничої та науково-технічної діяльності;
- усунення подвійного оподаткування;
- широке використання механізму прискореної амортизації, яка поступово замінювала амортизацію відповідно до строків економічного або комерційного використання основних засобів;
- створення сприятливих умов оподаткування малих підприємств (насамперед у сфері венчурного бізнесу), включаючи створення мережі дочірніх фірм великих компаній, що мало на меті зменшення загального податкового тягара для міжнародного інвестора.

Статистичні дані свідчать також про високу інтенсивність міжкраїнового переміщення інвестиційного капіталу в рамках внутрішньорегіонального ринку. Лідерами в інвестиційному стимулюванні економік країн-членів ЄС є Німеччина, Великобританія, Франція, Люксембург, Іспанія, Бельгія, Італія (рис. 3.4).

¹ Foreign Direct Investment in the United States: Operations of U.S. Affiliates of Foreign Companies, Preliminary 2011 Estimates. Bureau of Economic Analysis, September 2012, Table 1A-1.

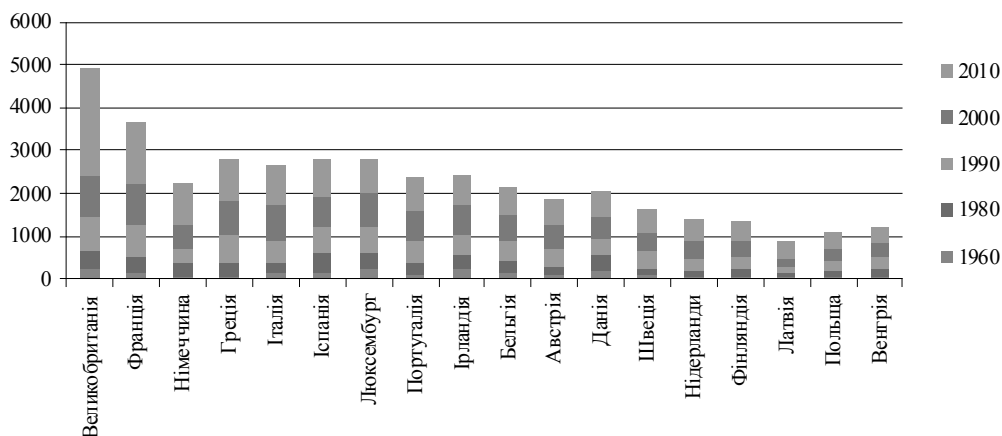


Рис. 3.4. Зростання залучення іноземних інвестицій в країни ЄС у період з 1960 до 2010 року (млрд дол.)¹

Яскравий приклад нарощування інвестиційного потенціалу демонструє, зокрема, Польща, якій з 1990 р. вдалося залучити більше ніж 150 млрд прямих іноземних інвестицій. Послідовно поліпшуючи інвестиційний клімат завдяки скороченню податкового навантаження, спрощенню законодавства у сфері валютного регулювання, удосконаленню закону про банкрутство, спрощенню регулювання в окремих секторах економіки, ця країна перетворилась на свого роду магніт у Європі для прямих іноземних інвестицій. На сьогоднішній день не існує ніяких вимог до функціонування іноземних фірм чи обмежень їх доступу на польський ринок. Проте в деяких секторах, наприклад радіомовленні і телебаченні, повітряному транспорті, існують обмеження на участь іноземного капіталу в статутному фонді. Крім того, якщо інвестор інтересується радіо- і телемовленням, авіацією, енергетикою, виробництвом зброї, розробкою корисних копалин, наданням послуг з охорони здоров'я, він повинен одержати ліцензію або дозвіл. У Польщі іноземним інвесторам надається пільга звільнення від сплати податку на прибуток і на власність у спеціальних економічних зонах; надаються інвестиційні гранти, що покривають до 50 % інвестиційних витрат, а для малих і середніх підприємств — до 70 %, гранти на залучення робочої сили, а також на НДДКР.

Одним із центрів інтенсивного залучення іноземних інвестицій завдяки створеному привабливому інституціонально-інвестиційному середовищу є Великобританія, що поєднує такі умови, як кваліфікована робоча сила, ефективне трудове законодавство, невисока вартість робочої сили, англійська мова і член-

¹ European Investment Bank [<http://www.eib.org>]; Program related investments : glossary of financial and investment terms. — Baltimore : The Annie E. Casey Foundation [http://www.primakers.net/files/PRI_glossary.doc].

ство в ЄС, а також ефективна політика у сфері оподаткування, підтвердженням чого є світове лідерство Великобританії за кількістю укладених угод про уникнення подвійного оподаткування з іноземними державами. Так, у 2010 р. обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку країни досяг 250 млрд фунтів стерлінгів, з яких велику частину становили інвестиції з Європи та США.

Проте залучення іноземних інвестицій у галузі економіки європейських країн доволі нерівномірне. Так, найбільше інвестицій надходить у сферу послуг, де їх структура така: фінанси — 40 %, оптова торгівля — 20 %, транспорт і зв'язок — 14,3 %, інформаційні послуги — 14,3 %, роздрібна торгівля — 8,6 %, інші сектори — 2,9 %.

Вражаючих успіхів у залученні прямих іноземних інвестицій завдяки створенню сприятливого інвестиційного клімату досяг Китай. У результаті проведеної урядом політики щодо стимулювання припливу ПІІ за останні десятиліття в Китай надійшло близько 25 % від загального обсягу інвестицій, спрямованих у країну, що розвиваються, та в країни з новостворюваними ринками. При цьому понад 80 % інвестиції були, так би мовити, з чистого аркуша та 70 % були вкладені в промисловість. Приплив ПІІ в Китай за даними за 2012 р. досяг рекордно високого рівня — 124 млрд дол. Варто зазначити, що вперше приплив ПІІ у сферу послуг перевищив їх приплив у переробну промисловість. Важливу роль у залученні прямих іноземних інвестицій у китайську економіку відіграли вільні економічні зони (ВЕЗ). На їх території було встановлено ліберальний режим проведення зовнішньоторговельних операцій і створено пільгові умови оподаткування, що забезпечило активний приплив іноземних і внутрішніх інвестицій. Результатом тривалої позитивної економічної динаміки значно зросла конкурентоспроможність економіки країни. Очікується, що до 2050 р. ВВП Китаю перевищить ВВП США на 35 %.

За оцінками фахівців «The Financial Times», місткість китайського ринку у 2010 р. становила 300 млрд дол., завдяки чому Китай посів друге місце у світі (після США) за кількістю підприємств з іноземними інвестиціями, на частку яких припадає 60 % експортної продукції. Іноземний капітал, що надійшов у економіку Китаю у 2010 р., становив 67,3 млрд дол., що на 23,6 % більше порівняно з 2000 р. та на 51,6 % — порівняно з 1990 р.

Згідно з даними Міністерства зовнішньої торгівлі та економічного розвитку Китаю головним інвестиційним донором Китаю є Гонконг (адміністративний регіон КНР), на другому місці Віргінські острови, потім Японія та Південна Корея (табл. 3.14). Якщо порівняти загальну суму залучених інвестицій у 2010 р., то вона в 24 рази більша, ніж у 1980 р. Найбільш привабливою галуззю з погляду іноземних інвесторів протягом 1990—2010 рр. була промисловість (близько 70 %) та нерухомість (10 %). Приріст інвестицій до основних фондів за 10 років (у період 2000—2010 рр.) у середньому становив близько 35 %, до основних фондів сфери послуг — 24 %. Тільки протягом 2009—2010 рр. іноземні інвестори придбали в Китаї 250 компаній на загальну суму в 14 млрд дол., серед яких перше місце належало США (5,4 млрд дол.), друге — Англії (3,6 млрд дол.), третє — Сінгапуру (1,8 млрд дол.).

Таблиця 3.14

ЗАЛУЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ КИТАЮ ПРОТЯГОМ
1980—2012 рр., млрд дол.¹

Країна	1980	1990	1995	2000	2005	2012
Гонконг	7,4	21,5	30,1	35,9	44,6	53,6
Віргінські острови	5,2	11,4	19,4	25,1	32,8	40,2
Японія	2,9	3,4	8,7	11,3	19,2	25,4
Південна Корея	3,2	4,9	6,5	12,3	15,2	18,6
США	2,3	4,3	6,6	8,7	11,6	13,6
Німеччина	1,9	2,3	4,7	6,4	10,5	
Тайвань	1,2	2,6	5,9	6,2	8,5	9,6
Макао	0,5	1,7	3,2	4,7	6,8	7,9
Канада	0,4	1,1	4,3	5,5	6,1	6,5
Інші країни	0,3	1,7	2,8	3,1	3,7	5,3

З метою зміцнення інвестиційної безпеки уряд Китаю поступово впроваджує низку заборон та обмежень на залучення іноземних інвестицій, зокрема, у сферу будівництва, нерухомості, деяких видів послуг.

Серед інших азійських країн досить привабливий інвестиційний клімат мають Японія, Індія, Малайзія, Корея та Сінгапур, котрі залучають нині значні обсяги іноземних інвестицій.

Найвагомішими інвесторами японської економіки з 1980 р. стали США, Китай і такі країни ЄС, як Німеччина, Великобританія і Франція. Вартість іноземного капіталу у 2012 р. в економіку Японії становила 216,3 млрд дол. На сьогодні податкове стимулювання іноземного інвестування визначене як пріоритетний напрям реалізації державної політики в Японії. Її лідерські позиції на глобальному інвестиційному ринку в ролі реципієнта іноземних інвестицій значною мірою забезпечені імплементацією досвіду ЄС та США. Більше того, у міру формування недержавних форм власності потреба у додаткових джерелах зовнішнього фінансування японської економіки постійно зростає, обумовлюючи й відповідні зміни у механізмах податкового стимулювання цих процесів.

Одним з чинників економічного розвитку Японії доцільно вважати реформи в системі оподаткування з метою посилення її глобальної конкурентоспроможності: уведення пільг на інвестиції в інформаційні технології, надання амортизаційних пільг, які поширювались на міжнародних інвесторів у галузі обробної промисловості, устаткування та кораблебудування. При цьому амортизація на устаткування класифікувалась за трьома категоріями та становила відповідно 25 %, 40 % та 100 % вартості обладнання. Амортизація протягом одного року

¹ <http://www.chinapro.ru>

після придбання устаткування не могла бути вищою за 50 % первинної вартості в разі його використання менше ніж 180 днів за рік.

Достатньо динамічне економічне зростання в останні роки має Індія, у тому числі завдяки залученню іноземних інвестицій. Прогнозується, що в 2050 р. вона досягне рівня ВВП США у розмірі приблизно 83 %. Одна з найбільш важливих преференцій, що надаються для ПІІ в Індії, належить до сфери оподаткування та ставок податків, оскільки дані ставки в країні вельми високі. Податок на прибуток для внутрішніх виробників становить 35 % і ще 2,5 % стягується у вигляді додаткових податків. Іноземні компанії сплачують 40 % основного податку і 2,5 % додаткового. Преференції передбачають податкові канікули або пільги з податку на прибуток, дозвіл здійснювати прискорену амортизацію, податкові пільги в разі здійснення витрат певного роду (у т.ч. на НДДКР). Прикладом може слугувати той факт, що Індія змогла залучити інвестиції в інформаційно-телекомунікаційний сектор, запропонувавши 10-річні податкові канікули. Інвестиції в інфраструктуру, лінії електропередач, окремі телекомунікаційні послуги, нафтопереробку, проекти, пов'язані з НДДКР, харчову промисловість потрапляють під спеціальну преференційну систему оподаткування та податкові канікули. Так, інфраструктурні проекти: будівництво доріг, іригаційні проекти, каналізація та водопостачання, переробка твердих відходів — на 10 років повністю звільняються від податків. Уряд пропонує податкові канікули строком на 5 років для проектів у галузі енергетики і фірм, що експортують свою продукцію; для низки галузей і видів діяльності практикується також відшкодування податкових платежів.

Податкові канікули також існують у спеціальних економічних зонах (СЕЗ), створених з метою формування сприятливого клімату для експорту. СЕЗ передбачають звільнення від сплати податків від 50 до 100 % на 15 років: 100 %-ве звільнення від податку на доходи від експорту для резидентів надається на 5 років, наступні 5 років податок скорочується на 50 %, потім ще на 5 років ставка податку на реінвестовані експортні доходи знижується на 50 %. Крім цього, звільняється від мит імпорт товарів для цілей розвитку компанії, виробництва та техобслуговування.

Одним з найбільш важливих кроків на шляху створення ліберального і транспарентного інвестиційного клімату в Індії є спрощення і скорочення часу проходження процедури схвалення ПІІ. У результаті більшість інвестицій можуть приходити в країну в так званому автоматичному режимі. На сьогоднішній день тільки кілька секторів Індії повністю закриті для прямих іноземних інвестицій, здебільшого з політичних причин та виходячи з питань національної безпеки (наприклад, роздрібна торгівля, атомна енергетика, лотереї, гральний бізнес та букмекерство, сільськогосподарська діяльність). ПІІ, що надходять в автоматичному режимі, не потребують ніякого попереднього схвалення ні з боку центрального уряду, ні з боку Резервного банку Індії (РБІ). Інвесторам лише треба повідомити у регіональний офіс РБІ протягом 30 днів про надходження фінансових коштів з-за кордону і надіслати документи у даний офіс протягом 30 днів після випуску (придбання) акцій У разі будівництва будівель, водопостачання, екологічного очищення та деяких інших видів діяльності необхідно пройти додаткове узгодження на рівні уряду або місцевих органів влади. Разом

з тим для низки секторів і видів діяльності прямі іноземні інвестиції можуть надходити тільки після попереднього схвалення з боку уряду.

Азійська модель нових індустріальних країн характеризується незначною частиною державної власності в економіці за високої міри впливу держави на економічні процеси, культом лояльності до національних корпорацій, безумовним пріоритетом національних інтересів над міжнародними, стрімким залученням іноземних інвестицій, зручним географічним положенням, а також високим рівнем гарантування безпеки інвестиційного капіталу. Для азійських НІК характерним є те, що міжнародний капітал спрямовується переважно в обробну промисловість та інноваційну галузь. Тож до першої підсистеми можна віднести Японію як інвестиційного і технологічного лідера азійського мегарегіону; до другої — Китай, який відіграє провідну роль у розбудові інвестиційно-виробничих мереж; а до третьої — нові індустріальні країни Азії, з-поміж яких найбільш привабливими для іноземних інвесторів є Малайзія, Корея та Сінгапур.

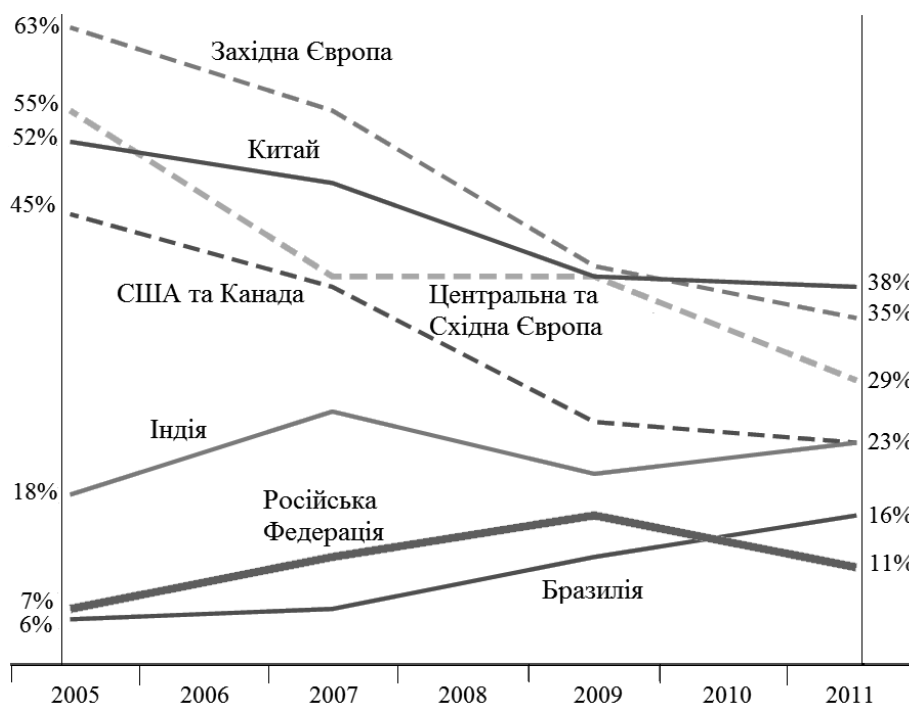


Рис. 3.5. Найбільш привабливі регіони світу з погляду початку підприємницької діяльності

Оцінюючи стан інституціонального середовища прямого іноземного інвестування країн світу, можемо констатувати, що хоч світова фінансова криза в цілому знизила інвестиційну привабливість країн світу, країни з новостворюва-

ними ринками помітно вирізнялись на загальному тлі своїми позитивними результатами протягом 2005—2011 рр., про що свідчать результати дослідження інвестиційної привабливості, проведеного компанією «Ернст енд Янг» у 2011 р. (рис. 3.5). Це ще раз вказує на вкрай важливу роль у формуванні привабливого інвестиційного клімату таких його ключових компонентів, як політична стабільність у державі, демократичні цінності і свободи, зважена податкова і валютна політика, мінімальний рівень корупції, гарантований захист прав іноземних інвесторів.

3.5. ІНВЕСТИЦІЙНА ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Стратегічним завданням економічного розвитку України є досягнення нею стійких позицій у системі глобальної конкурентоспроможності, тобто здатності країни до суперництва на світових ринках. Посилення процесів глобалізації призводить до конкуренції не тільки на ринках сировини, товарів і послуг, але й на ринку капіталу. Сьогодні Україна відчуває найгострішу потребу як у внутрішніх, так і в зовнішніх джерелах фінансування економіки. За експертними оцінками для подолання кризового стану нашої державі необхідно залучити щонайменше 40 млрд дол. іноземних інвестицій та кредитів, а загальні потреби в капіталі перевищують дану цифру удвічі. При цьому на світовому фінансовому ринку є достатня кількість вільного капіталу, проблема полягає у створенні необхідних умов для його залучення в українську економіку.

Найбільш важливими факторами створення інституціонального середовища, сприятливого для залучення іноземних інвестицій та ведення бізнесу в Україні, що підвищило б міжнародну конкурентоспроможність національної економіки, на сьогодні є:

- політична стабільність;
- захист і гарантії прав іноземних інвесторів;
- стабільність законодавства;
- транспарентність, тобто прозорі правила гри;
- рівень корупції;
- ефективність державного управління.

Однак слід зазначити, що для України непередбачено першочергового значення і крайньої актуальності нині набули питання відновлення мирної і стабільної політичної ситуації в країні, збереження її територіальної цілісності і непорушності кордонів, захисту економічного суверенітету як передумов реалізації євроінтеграційного зовнішньоекономічного курсу держави. Запорукою збереження незалежності країни, захисту її національних інтересів на міжнародній арені, подолання економічної кризи, нарощування науково-виробничого потенціалу та підвищення життєвого рівня громадян має стати консолідація всіх прогресивних сил суспільства навколо ідеї національної єдності і патріотизму. Ще однією важливою проблемою внутрішнього

характеру є боротьба з корупцією, скорочення масштабів тіньової економіки і формування здорового конкурентного середовища для ведення бізнесу, у тому числі іноземними суб'єктами економічної діяльності.

Згадаємо перші роки існування української незалежної держави: вони характеризувалися негативними показниками розвитку економіки України. Так, обсяги ВВП в 1994 р. скоротились на 60 % проти 1990 р., інвестиції в основний капітал знизилися на 80 %, було втрачено більше ніж 40 % основного капіталу внаслідок кризи, яка виникла з причин неефективного проведення реформ, насамперед у частині приватизації великих підприємств.

Уже на початку 1990-х рр. стало зрозуміло, що економічне зростання і ринкова трансформація національного господарства неможливі без залучення іноземних інвестицій у ключові сфери і галузі економіки, як це було в інших східноєвропейських країнах — Польщі, Чехії, Словенії, Угорщині та ін. Для цього треба було запровадити принципово нові законодавчі норми і правила, які відкрили б доступ у країну іноземним інвесторам і кредиторам, заохочували їх до співпраці з Україною й окремими її регіонами в різноманітних галузях економіки, банківської і фінансової сфер. Після проголошення незалежності Україна, як самостійний суб'єкт міжнародного права, уклала з багатьма державами [Данією (1992 р.), Китаєм (1992 р.), Монголією (1992 р.), Єгиптом (1992 р.), Польщею (1993 р.), Великобританією (1993 р.), Німеччиною (1993 р.), США (1994 р.) і ще більше ніж з 50 державами світу] угоди про заохочення, сприяння та взаємний захист інвестицій. Важливою умовою для розширення інвестиційного співробітництва стало формування національного законодавства, яке регламентувало діяльність іноземних інвесторів в Україні, передусім такі її аспекти, як право створення підприємств, гарантії захисту власності від націоналізації, міжнародне врегулювання спорів і гарантії репатріації прибутків та капіталу, основні принципи національного режиму інвестиційної діяльності.

Привабливим для іноземних інвесторів на першому етапі був аграрний сектор економіки України. Його можливості були на той час ще не вичерпані, оскільки використовувалась лише одна третина продуктивних людських та природних ресурсів села. Стимулювання іноземного інвестування у сільське господарство було пріоритетним для України, з одного боку, через низький рівень зайнятості населення та заробітні плати, а з другого — через значну частку цієї галузі у ВВП. Залучення іноземних інвестицій до АПК було одним з основних засобів забезпечення фінансування даної галузі. Поряд зі зростанням обсягів інвестицій в економіку України загалом, в агропромисловий комплекс на початок 1994 р. було залучено 1,6 млрд дол. іноземних інвестицій. Найбільшими інвесторами у першій половині 1990-х рр. були США — 217,4 млн дол., Німеччина — 176,6 млн дол., Росія — 115,1 млн дол., Нідерланди — 82,7 млн дол. та Великобританія — 82,0 млн дол.

Серед іноземних фірм-інвесторів, які розпочали свою діяльність в Україні в цей період, назвемо таких світових лідерів, як «Каргілл» (США), «Сан Інтербру» (Бельгія), «КрафтЯкобс» (Швейцарія), що свідчило про заінтересованість з

боку іноземних інвесторів щодо України, незважаючи на загальну несприятливу економічну ситуацію, нестабільність та непередбачуваність законодавства, надмірний податковий тиск, тобто неготовність або неспроможність більшості українських партнерів дотримуватись договірних зобов'язань. Важливу роль відіграло стимулювання іноземних інвестицій за допомогою таких пільг, як звільнення на строк 10 років від сплати податку на прибуток підприємств машинобудування та агропромислового комплексу, а також надання податкових канікул на 3 роки.

Однак нестабільність податкового законодавства залишалась одним з найбільших бар'єрів на шляху до дальшого залучення міжнародних інвестицій. Підтвердженням цього була постійна зміна об'єкта оподаткування юридичних осіб (прибуток — дохід — знову прибуток), ставок податку на додану вартість, методів обліку фінансових результатів тощо. Але незважаючи на ці перешкоди, у 1996–1999 рр. відбувся приріст іноземних інвестицій у основний капітал, який на 21,1 % перевищував темпи зростання ВВП в Україні, що дало змогу розпочати масове оновлення основних виробничих потужностей і перехід економіки на інвестиційну модель розвитку та підвищення потенціалу економічного зростання. Результатом залучення іноземних інвестицій стало зростання ВВП на 33,1 %, найбільша їх частка була спрямована в модернізацію промисловості (40 %) та секторів транспорту і зв'язку (21 %).

У другій половині 1990-х років іноземним інвесторам почали надаватися додаткові пільги: звільнення від сплати ПДВ на НДДКР, що належали до вдосконалення технологій, або створення нової продукції і нових технологій; звільнення від податку на прибуток коштів, що їх одержували наукові організації для підтримки наукової й науково-технічної діяльності. Була виділена інвестиційна субсидія, яка передбачала надання державних коштів у розпорядження міжнародним інвесторам з метою їх спрямування в найменш розвинуті галузі економіки. Крім того, податкові пільги надавалися підприємствам з міжнародними інвестиціями, якщо виробничі інвестиції перевищували 1 млн дол. і розраховані були на строк не більше від 3 років.

Усі зазначені податкові стимули дали позитивний результат, про що свідчить приплив в економіку України додатково 6,7 млрд дол. іноземних інвестицій. Це сприяло насамперед збільшенню обсягів виробництва продовольчих товарів та насиченню ними внутрішнього ринку, перш за все продуктами вітчизняного виробництва, які становили понад 90 %. Накреслились позитивні зміни й у зовнішній торгівлі, зросли обсяги експорту товарів і послуг.

У 1997 р. на території України були створені перші вільні економічні зони (ВЕЗ). На їх територіях були встановлені податкові пільги міжнародним інвесторам, зокрема: знижка на 80 % на податок на нерухомість; на 50 % на прибутковий податок з підприємств; на 40 % на прибутковий податок з дивідендів, зарплати адміністративного персоналу і платежів за використання інтелектуальної власності; звільнення від ПДВ більшості товарів і послуг, акцизного податку та митного збору на імпорт у ВЕЗ із зарубіжних країн і на експорт у зарубіжні країни.

Важливим кроком у лібералізації режиму входження в Україну іноземних інвесторів на початку 2000-х рр. було введення додаткових пільг для них, а саме: звільнення від сплати митних зборів і ПДВ на імпортне устаткування і товари, що використовувалися для виробництва експортної продукції; звільнення від сплати податку на прибуток протягом 5 років з дати оголошення прибутку і зниження податку на прибуток на 50 % у наступні роки; звільнення від податків на нерухомість і на придбання автомобільних транспортних засобів; пільгові умови надання земельних ділянок в оренду для реалізації інвестиційних проектів; вільне розпорядження валютною виручкою; незмінність умов діяльності резидентів протягом 7 років. Крім того, іноземним інвесторам пропонувались особливі пільги для малого та середнього бізнесу, пов'язані з кредитуванням, розмір позичок яких досягав 22 % загального обсягу необхідних підприємству коштів, і надавались вони строком на 20 років.

Водночас, незважаючи на всі заходи, які були спрямовані на формування сприятливого інвестиційного клімату протягом останнього десятиріччя, розвиток інвестиційного ринку в Україні відбувався досить суперечливо і складно. Це пояснюється відсутністю довгострокової економічної стратегії, деформаціями розвитку економіки загалом та інвестиційної сфери зокрема, нераціональним розподілом інвестицій, високими податками, домінуванням тіньової економіки, політичною нестабільністю, значними транзакційними витратами тощо. Саме тому основним джерелом фінансування національної економіки залишаються власні кошти підприємств та організацій, питома вага яких становить 70 %, тоді як на частку міжнародних інвесторів припадає 30 % загального обсягу капітальних вкладень.

Динаміка основних інвестиційних потоків в Україну в період з 2000 до 2014 рр. подана в табл. 3.15. Найбільшими донорами для нас залишаються Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Росія, Австрія, Великобританія, Віргінські острови. При цьому інвестиційні надходження з країн ЄС дорівнюють 76 % загального обсягу, з країн СНД — 14 %, з інших країн світу — 10 %.

Найбільш масштабною й ефективною є інвестиційно-виробнича співпраця України з державами Євросоюзу. Суттєве розширення даної форми співпраці відбулось після 2000 р., що виявилось у зростанні обсягів надходження ПІІ з ЄС та в закріпленні за даним блоком статусу провідного інвестора української економіки. Підтвердженням цього є той факт, що станом на початок 2014 р. частка країн ЄС у сукупних вартісних обсягах ПІІ в українську економіку становила понад 76 % (44,4 млрд дол.) усіх прямих іноземних інвестицій, які надійшли в Україну. При цьому майже 60 % інвестицій з ЄС надійшли з п'яти країн: Австрії (3,3 млрд дол.), Кіпру (19,0 млрд дол.), Німеччини (6,3 млрд дол.), Нідерландів (5,6 млрд дол.) та Великобританії (2,7 млрд дол.). Ці самі країни є нині найбільшими інвесторами серед країн Європейського Союзу. Що стосується інших країн ЄС, то вони інвестують українську економіку в значно менших обсягах, що обумовлено їх набагато слабшим інвестиційним потенціалом.

Таблиця 3.15

ДИНАМІКА ОСНОВНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОТОКІВ В УКРАЇНУ ПРОТЯГОМ 2004—2014 рр.,
млн дол. США (на початок року наростаючим підсумком)¹

Країна	Обсяги прямих інвестицій								Частка в сукупних ПІІ, %
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2014	
Кіпр	901,9	1101,4	1562,0	3179,9	5941,8	7646,2	8593,2	19035,9	32,7
Німеччина	451,6	653,7	5505,5	5578,0	5917,9	6393,0	6613,0	6291,8	10,8
Нідерланди	459,9	637,2	721,8	1533,8	2511,2	3197,4	4002,0	5561,5	9,6
Росія	377,6	457,5	799,7	980,8	1462,2	1851,6	2674,6	4287,4	7,4
Австрія	252,4	361,1	1423,6	1633,7	2075,2	2443,8	2604,1	3257,5	5,6
Велико-британія	701,2	955,4	1155,3	1571,5	1968,8	2249,8	2375,9	2714,1	4,7
Віргінські острови	381,0	543,8	688,7	808,3	1045,7	1316,1	1371,0	2493,5	4,3
Франція	59,2	79,0	82,4	830,7	1046,2	1231,2	1640,1	1825,8	3,1
Італія	94,9	103,1	117,6	133,1	150,4	914,2	992,2	1267,8	2,2
США	1074,8	1153,7	1374,1	1418,0	1436,8	1471,5	1387,1	991,1	1,7
Польща	152,7	194,7	224,0	394,5	670,5	690,1	864,9	845,4	1,5
Угорщина	128,7	177,3	191,1	370,9	400,9	595,4	675,2	689,4	1,2
Люксембург	40,9	58,1	72,4	93,4	210,7	214,2	252,2	680,5	1,2
Усього з країн ЄС (частка до загального підсумку, %)	3805,3 (56 %)	4946,3 (54,7 %)	11746,3 (71,7 %)	16258,7 (75,2 %)	22944,5 (77,8 %)	28127,7 (78,7 %)	31350,5 (78,3 %)	44423,0 (76,4 %)	76,4
Усього в Україну	6794,4	9047,0	16375,2	21607,3	29489,4	35723,4	40026,8	58156,9	100

Утім навіть центрально-східноєвропейські країни після вступу в ЄС поступово нарощують свою інвестиційну присутність в Україні. Так, у 2004—2014 рр. обсяги польського капіталу зросли з 152,7 до 845,4 млн. дол., Литви — з 32,0 до 354,0 млн, Словаччини — з 46,0 до 103,0 млн, Словенії — з 3,5 до 36,4 млн, а Угорщини — з 128,7 до 689,4 млн.

Характеризуючи процес іноземного інвестування української економіки, слід також підкреслити високий рівень його офшоризації. Ідеться насамперед про лідерство Кіпру серед європейських країн-інвесторів. На цю країну на початок 2014 р. припадало 42,8 % ПІІ в Україну з ЄС, або 32,7 % сукупних ПІІ в Україну. Це обумовлено високим рівнем тінізації української економіки і ви-

¹ Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

користанням Кіпру як центру для відмивання вітчизняного капіталу, виведеного з України за тіншовими схемами через неповернення експортної виручки, маніпулювання з трансфертними цінами, дострокового погашення кредитних зобов'язань, мінімізації оподаткування та ін. Тож левова частка кіпрських інвестицій в економіку України є насправді коштами українських власників, і ці гроші дуже важко ідентифікувати, навіть після вступу Кіпру до складу Євросоюзу.

У період реформування національної економіки і формування інституту приватної власності виникли масові приклади ухиляння від оподаткування. У 2010 р. Україна стала європейським лідером за обсягом тіншової економіки, випередивши всі країни ЄС та Росію. Рівень тіншової економіки становив у 2011 р. 44,1 % офіційного ВВП, що суттєво перевищує аналогічний показник таких країн, як Угорщина (20 %), Чехія (19 %), Словаччина (18 %), Норвегія (7,0 %), і навіть показники Польщі (27,6 %), Греції та Італії (30 %), які є найвищими в європейському блоці.

На початку ХХІ ст. в Україні найбільш популярним методом відмивання коштів є фінансування офшорних зон. Зокрема капітали переводяться не тільки на Кіпр, але й в офшори у Швейцарії, Люксембурзі, Гонконзі, Ліхтенштейні, Сінгапурі та на Карибські острови. Після відновлення незалежності з України вивезено 167 млрд дол. Тільки за 2010—2013 рр. українські банки перерахували в офшорні зони понад 100 млрд грн. На другому місці — операції нерезидентів з цінними паперами, де сума «підозрілих угод» сягала 8,3 млрд грн. Практикується також оформлення вантажів за фальшивими документами або на фіктивні фірми, операції страхування та перестраховування, проведені з використанням загублених або підроблених паспортів тощо.

Відмивання коштів є результатом діяльності фінансових компаній, кількість яких не має перевищувати 40—50, а не дорівнювати 450, як було зафіксовано в Україні на початку 2012 р. Значна частина фінансових компаній є ланкою в ланцюгу відмивання грошей та одночасного уникнення від сплати податків за допомогою схем з фінансовими операціями.

Якщо розглянути галузеву структуру вкладень європейського інвестиційного капіталу в українську економіку, то вона залишається на сьогодні низькодиверсифікованою і характеризується переважанням сфер та галузей, які забезпечують високу швидкість обігу капіталу. Це такі галузі: оптова та роздрібна торгівля (17,9 % загального припливу за цей період), харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів (14,7 %), фінансова діяльність (8,9 %), хімічна та нафтохімічна промисловість (6,37 %), транспорт і зв'язок (6,3 %) та машинобудування (4,2 %). При цьому сфери виробництва товарів з високою доданою вартістю залишаються малопривабливими для європейських інвесторів.

Що стосується процесів зарубіжного інвестування Україною економік європейських країн, то на сьогодні наша держава значну частку свого інвестиційного капіталу спрямовує до ЄС. При цьому основні обсяги українського інвестиційного капіталу станом на початок 2014 р. були розміщені на Кіпрі (5818,5 млн дол. США, або 88,5 % сукупного обсягу українських зарубіжних інвестицій), у Латвії (98,8 млн дол., 1,5 % відповідно), у Польщі (56,4 млн дол., 0,9 % відповідно) та в Німеччині (9,4 млн дол., 0,1 % відповідно) (табл. 3.16).

Таблиця 3.16

ДИНАМІКА ЗАРУБІЖНИХ ІНВЕСТИЦІЙ УКРАЇНИ ДО КРАЇН СВІТУ ПРОТЯГОМ 2004—2014 рр.,
млн дол. США (на початок року)¹

Країна	Обсяги зарубіжних інвестицій									Частка у 2014 р., %
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2012	2014	
Кіпр	1,9	2	2,1	10,3	5825,5	5826,1	5778,5	6342,1	5818,5	88,5
Росія	86,7	94,6	102,5	93,2	148,6	99,9	165,5	236,5	362,4	5,5
Латвія	0	0	0	3,5	30,7	31,6	31,9	80,4	98,8	1,5
Польща	0,3	21,1	20,3	24,2	30,1	46,9	49,4	48,2	56,4	0,9
Грузія	2,2	2,3	2,2	2,9	28	24,1	32,6	32,7	42,1	0,6
Казахстан	26,8	27,1	24,5	25,9	0,4
Віргінські острови	10,9	14,3	20,8	25,8	25,8	0,4
Німеччина	0,3	0,4	0,4	0,4	2,5	2,5	5,2	9	9,4	0,1
Австрія	0,9	3	4,6	1,9	2,2	2,2	5,1	4,5	6,1	0,1
Італія	0,3	0,4	0,3	0,4	0,7	...	0,4	0,4	0,4	0
Іспанія	13,8	13,8	13,8	13,8	13,8	17,6	17,8
Великобританія	0,2	0,2	13,9	13,9	13,8	13,7	13,9
США	5,4	5,7	5,6	5,7	5,9	5,9
Литва	0,4	0,4	0,4	2,9	4	3,9
Греція	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6
Естонія	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Усього в країни ЄС	21,3	44,2	58,6	74,8	5926,4	5949,0	5910,9	6517,5	6060,7	92,3
Частка в країни ЄС, %	12,8	22,3	26,9	30,7	95,6	95,9	94,9	94,5	92,3	x
Усього з України	166,0	198,6	218,2	243,3	6196,1	6198,6	6226,3	6898,0	6575,3	100

Провідні позиції Кіпру в надходженні прямих інвестицій з України обумовлені тим фактом, що основні їх обсяги вкладені в сектор операцій з нерухомим майном та надання послуг підприємцям. У результаті країни ЄС вийшли на перше місце серед реципієнтів українського капіталу: станом на 1 січня 2014 р. на них припадало 92,3 % зарубіжних інвестицій України, а сукупний обсяг інвестицій з України до ЄС у 2013 р. становив близько 20 % сукупного обсягу інвестицій з ЄС до України.

При цьому зазначимо, що в деякі країни ЄС Україна взагалі не спрямовує своїх інвестиційних коштів, зокрема в Нідерланди, Люксембург, Мальту, Португалію, Словенію та ін. Це цілком природно з огляду на низький інвестиційний

¹ Дані Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

потенціал української економіки та прагнення вітчизняної фінансово-олігархічної буржуазії діяти за тіншовими схемами бізнес-діяльності. З-поміж причин низького рівня реалізації потенціалу інвестиційно-виробничого співробітництва між Україною та ЄС слід назвати насамперед серйозні внутрішні проблеми економічного розвитку самого Євросоюзу, його внутрішньорегіональну асиметричність, вплив глобальної економічної кризи, а також загострення конкуренції за світовий інвестиційний капітал. Особливо яскраво ці суперечності виявляються сьогодні — під час загострення конфлікту між Україною і Росією та анексії Криму, коли запровадження економічних санкцій проти РФ з боку Німеччини, Франції та Великобританії наштовхується на супротив бізнесових кіл цих країн, що не хочуть зазнавати економічних збитків. Це спричинює політичне й економічне домінування держав-лідерів ЄС над рештою країн-членів угруповання, зокрема, щодо ухвалення стратегічних рішень у контексті зовнішньоекономічного співробітництва. Водночас Польща та прибалтійські країни, котрі знають реальні наслідки можливого вторгнення Росії, стали справжніми провідниками інтересів України, у тому числі економічних, в Європі.

У загальному форматі сучасна зовнішньоекономічна стратегія ЄС формується на засадах жорсткого обстоювання власних позицій на світових ринках і створення через «політику сусідства» буфера дружніх країн-партнерів. За таких обставин Україна потребує прагматичних підходів до реалізації проголошених євроінтеграційних орієнтирів. Такі підходи передбачають визначення послідовності «щаблів», які Україні треба здолати, щоб реально претендувати на інтеграцію в європейський економічний простір.

Окреслюючи процес іноземного інвестування на основі динаміки індексу транснаціоналізації економіки України, бачимо, що його значення зросло в період з 2004 до 2012 рр. майже втричі (з 10,3 % до 29,3 %). Це пояснюється поступовим збільшенням іноземних ТНК, які розміщують свої дочірні підприємства і філії в Україні (рис. 3.6).

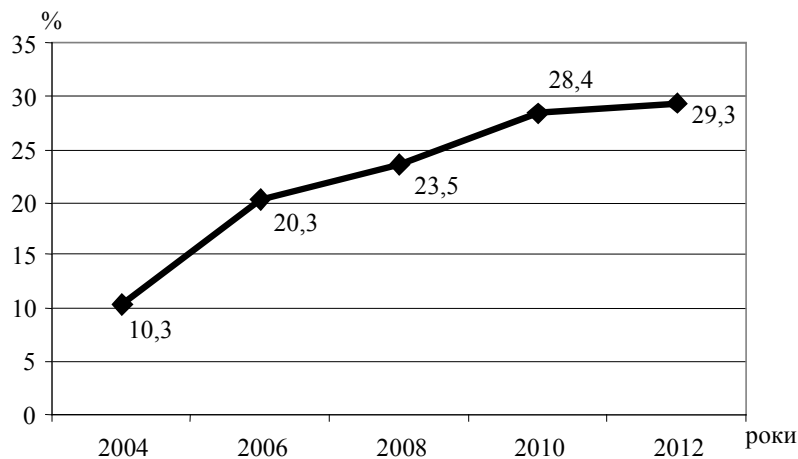


Рис. 3.6. Динаміка індексу інвестиційної транснаціоналізації економіки України

У цілому ж іноземні інвестиції розподіляються нерівномірно між галузями економіки України (табл. 3.17). Так, доміантними галузями для іноземних інвесторів протягом 2000—2012 рр. були харчова промисловість, внутрішня торгівля, машинобудування та металообробка, сільське господарство. Даний період характеризується зростанням іноземних інвестицій у сферу будівництва, основні ресурси якого спрямовуються на збільшення кількості житла, поліпшення стану використання транзитного потенціалу областей, розвитку портового господарства, збільшення кількості робочих місць. До пріоритетних напрямів слід віднести також створення в Україні сучасної інфраструктури, включаючи транспорт, технічно оснащене логістичне господарство, телекомунікації, ділову інфраструктуру та побутовий сервіс. Розвиток цієї сфери є досить привабливим для іноземних інвесторів завдяки відносно коротким строкам окупності початкових витрат і сприятливій матеріальній основі для дальшої ділової активності іноземного капіталу.

Таблиця 3.17

**ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ
ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, млн дол. США¹**

Галузь	Обсяги прямих іноземних інвестицій на початок року								
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Усього	6794,4	9047,0	16890,0	21607,3	29542,7	35616,4	40053,0	44806,0	49362,3
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	206,0	224,0	309,6	404,3	557,3	813,3	793,0	838,7	813,4
Рибальство, рибництво	0,5	2,5	0,8	0,8	0,9	5,6	5,6	13,8	14,1
Промисловість	3394,1	4097,8	9527,8	10470,3	12421,2	12469,7	13276,4	14034,3	15238,6
Добувна промисловість	184,7	173,7	331,3	432,5	1053,6	1071,2	1050,1	1193,0	1492,4
Переробна промисловість	3159,7	3737,9	8983,5	9762,0	11085,4	11128,1	11916,5	12488,0	13056,8
Виробництво та розподіл електроенергії, газу та води	49,7	186,2	213,0	275,8	282,2	270,4	309,8	353,3	689,5
Будівництво	197,0	275,3	512,8	839,8	1631,8	1936,6	2206,0	2340,6	2992,7
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1134,2	1657,5	1956,1	2625,7	3072,1	3708,5	4316,6	4797,1	5193,5
Діяльність готелів та ресторанів	187,1	262,3	268,0	374,5	428,8	413,5	444,8	450,2	463,7
Діяльність транспорту та зв'язку	531,5	813,5	960,9	1136,8	1430,9	1567,6	1626,5	1706,8	1855,0

¹ Побудовано за даними Державної служби статистики України.

Закінчення табл. 3.17

Галузь	Обсяги прямих іноземних інвестицій на початок року								
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Фінансова діяльність	504,3	694,3	1896,5	3561,0	6835,9	10496,1	12431,0	15110,5	16318,5
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	392,4	674,3	1056,1	1768,6	2669,3	3613,8	4268,5	4788,2	5721,5
Державне управління	—	0,0	0,0	0,0	0,2	0,5	0,5	0,5	0,0
Освіта	3,4	18,6	34,1	36,7	18,1	13,4	14,1	8,8	9,1
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	137,0	163,5	170,2	178,9	190,4	123,5	121,0	132,1	134,4
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	106,9	163,4	197,1	209,9	285,8	454,3	549,0	584,3	607,8

Важливо також наголосити, що основні потоки капіталовкладень спрямовуються на підприємства експортоорієнтованих галузей та сфери обігу, що і є вирішальним фактором міжрегіональної диференціації. За статистичними даними за 2011 р. у фінансових установах акумульовано 16,3 млрд дол. прямих інвестицій. На підприємствах промисловості зосереджено 30,9 %. Серед галузей переробної промисловості основними об'єктами інвестування є металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів, виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, хімічна та нафтохімічна промисловість, машинобудування, виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції. Вкладаються іноземні інвестиції також в операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг з ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку.

Однак слід зазначити, що в напрямку до євроінтеграції Україні потрібно по-жвавлювати інвестиційний процес у цілому в країні та вирішувати завдання щодо подолання територіальної та галузевої асиметрії залучення прямих іноземних інвестицій. Доцільно звернути увагу й на нерівномірний розподіл іноземних інвестицій за регіонами. Зокрема з загальної чисельності регіонів України 14 мають обсяг іноземних інвестицій менше ніж 1 % (Вінницька, Волинська, Житомирська, Івано-Франківська, Миколаївська, Рівненська області), частку від 1 % до 5 % загального обсягу інвестицій мають АР Крим, Донецька, Закарпатська, Запорізька, Київська, Луганська, Львівська області. Найвищі обсяги у Дніпропетровській області — 10,1 % (через продаж «Криворіжсталі») та в Києві — 24,2 % (табл. 3.18).

Таблиця 3.18

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ МІСТ І РЕГІОНІВ УКРАЇНИ¹

Регіон	Область	Геоекономічна характеристика	Інвестиційна характеристика
Захід	Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька, Хмельницька	Сільське господарство і економіка західного напрямку; низька щільність населення; ресурси: сірка, сіль, деревина, нафта, газ і т. ін.	Середній рівень інвестиційної привабливості, середній рівень прямих іноземних інвестицій на жителя; зростання регіональної економіки середнє
Центр	Вінницька, Житомирська, Київська, Кіровоградська, Полтавська, Сумська, Чернігівська, Черкаська	Розвинута промисловість і сільське господарство; середня щільність населення; ресурси: руда, газ, нафта	Середній рівень інвестиційної привабливості, середній рівень прямих іноземних інвестицій на жителя; зростання регіональної економіки середнє
Схід	Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Харківська	Розвинута промисловість, активна експортна й імпортерна діяльність із країнами СНД і Азії; висока щільність населення; ресурси: вугілля, руда, нафта	Лідери рейтингу інвестиційної привабливості; високий рівень прямих іноземних інвестицій на жителя; високе зростання економіки
Південь	АР Крим, Миколаївська, Одеська, Херсонська	Розвинута промисловість; великі рекреаційні ресурси й інфраструктура; добре розвинута міжнародна і внутрішня торгівля; щільність населення вища за середню	Високий рівень інвестиційної привабливості; високий рівень прямих іноземних інвестицій на жителя; зростання регіональної економіки середнє

Розуміючи крайню потребу забезпечення ефективності діяльності економіки, уряд країни повинен удосконалювати нормативно-правову базу і посилювати стимулювання міжнародних інвестицій. На даний момент в Україні чинні 70 нормативних актів різного рівня, які визначають умови діяльності міжнародного інвестора. Серед основних — Закони України «Про міжнародну інвестиційну діяльність» (1991 р.), «Про режим іноземного інвестування» (1996 р.), «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання іноземних інвестицій та кредитування» (2010 р.), Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження положення про порядок державної реєстрації іноземних інвестицій» (1996 р.), «Про затвердження положення про порядок державної реєстрації іноземних інвестицій» (2005 р.), Постанова Правління Національного банку України «Про врегулювання питань іноземного інвестування в Україну» (2005 р.) та ін.

На нинішньому етапі в національній економіці перевага для міжнародного інвестування віддається обробним галузям, що відповідає світовим тенденціям. Сировинні та паливно-енергетичні галузі промисловості концентрують майже

¹ Марцин В. С. Заходи щодо покращення інвестиційної привабливості регіонів в умовах виходу з кризи / В. С. Марцин // Регіональна економіка. — 2010. — № 4(58). — С. 46—56.

половину обсягів інвестицій у основний капітал України, а інша половина — в обробні галузі. В обробній промисловості 85 % капіталовкладень спрямовується на реконструкцію та технічне переоснащення підприємств. Міжнародні інвестиції необхідні для комплексної модернізації діючих і створення нових виробничих фондів на базі сучасної техніки та прогресивних технологій, зниження питомих затрат палива та енергії в народному господарстві на основі переходу до енергоощадних технологій, зниження негативного впливу металургійного та нафтохімічного комплексів на навколишнє середовище на основі застосування екологічно чистих технологічних процесів у виробництві, транспортуванні та сферах споживання енергоресурсів.

Незважаючи на збільшення обсягів залучення іноземних інвестицій за останні 15 років, забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається важливим стратегічним завданням. На даний момент не тільки для України найбільш актуальним фактором є загроза тероризму та політична нестабільність. Якщо компанії не впевнені в тому, що їхнім співробітникам та майну буде гарантована безпека, то вони не повірять і в безпеку своїх інвестицій. Однак збройні конфлікти — це не єдине джерело ризиків, з якими стикаються іноземні інвестори. Їх непокоять також питання інформаційної безпеки, готовність місцевої влади запобігати та долати наслідки спалахів різного роду епідемій, природних катаклізмів та інших явищ, які загрожують безпеці. Але найбільше вони хочуть бути впевненими в тому, що будуть захищені їхні права, що ставлення до них буде справедливе й неупереджене, а також у тому, що можливі суперечки можуть бути вирішені чесно і законним способом.

До узвичаєних у світовій практиці норм і прав, які стосуються міжнародного інвестування і які ще не набули в Україні беззаперечного статусу і гарантування яких є першочерговою функцією держави, належать:

- право на рівноправний та недискримінаційний режим для іноземних і вітчизняних інвесторів, насамперед у сфері забезпечення виконання договорів і виплати боргів державою;

- право інвестувати в усі галузі економіки, у будь-якій формі (прямі, портфельні чи інші інвестиції) тією мірою, якою це допускається національним законодавством;

- гарантії захисту майна від націоналізації і право на одержання справедливої компенсації, в разі якщо подібне трапиться з міркувань національної безпеки;

- право переводити прибуток за кордон у іноземній валюті після сплати всіх передбачених законом податків і зборів;

- право на одержання пільг за інвестиціями відповідно до закону та на передбачених ним умовах;

- право власності на землю;

- право на охорону інтелектуальної та промислової власності.

Виходячи з національних інтересів України окреслимо ключові напрями імплементації європейських нормативів. Досвід країн ЄС підтверджує, що завдяки зниженню ставок податку на прибуток підприємств збільшується його ефек-

тивність як інструменту структурних змін завдяки підвищенню ефективності суспільної праці та стимулюванню інвестицій. З огляду на це назріла нагальна потреба в перегляді чинного порядку надання пільг з податку на прибуток, який має стимулювати інвестиції та сприяти створенню нових робочих місць, розвитку малого і середнього бізнесу тощо.

Низьку ефективність податкової системи України засвідчує, зокрема, рейтинг Світового банку, який рейтингує країни за критеріями кількості податків, часу, необхідного на їх сплату, а також їхньою вартістю, вираженою повною ставкою. Україна за підсумками 2012 р. посіла 181 місце серед 183 країн за рівнем якості функціонування податкової системи. Так, українське підприємство протягом року здійснює 147 податкових платежів, що є одним з найгірших показників у світі (для порівняння: у Росії компанія здійснює 11 платежів, у Польщі — 40, у Чехії — 12, у Білорусі — 107, у США — 10).

Низька ефективність функціонування національної податкової системи має негативний вплив на стабілізацію економічної ситуації в країні передусім через створення бар'єрів на шляху залучення іноземних інвестицій, які є невід'ємною частиною економічного зростання в період посилення інтеграційних процесів. Водночас стимулювання іноземного інвестування української економіки можливе за допомогою створення сприятливого інвестиційного клімату, що полягає саме в стабільній податковій системі, яка передбачає невисокий рівень оподаткування прибутків іноземних інвесторів, відсутність контролю під час їх уведення, зменшення податкового тягаря на іноземного інвестора. Саме пільгове оподаткування є нині важливим механізмом міжгалузевого переливу міжнародних інвестиційних ресурсів з капіталодостатніх у капіталодефіцитні сектори економіки.

З метою стимулювання інвестиційної активності в Податковому кодексі передбачене поетапне зниження податку на прибуток для підприємств з міжнародним капіталом з 25 % до 16 % (з 01.01.2014), що сприятиме вповільненню зростання цін на товари та послуги, а також активізації іноземної інвестиційної діяльності. Для податку на додану вартість також упроваджено «пом'якшувальне» нововведення: з 01.01.2013 ставка ПДВ зменшилася на 3 % та досягла 17 %.

Україна сьогодні йде в напрямку скорочення податків (кількість яких за останній час зменшилася з 42 до 23). Так, протягом 2014 р. заплановано зниження ставки податку на прибуток до 19 %, а в 2015 р. — до 16 %, при цьому ПДВ в 2015 р. планується скоротити до 17 %. Прибутковий податок в Україні порівняно невеликий — 15–17 % і податок на дивіденди — усього 5 %.

Актуальним на сьогодні є також розв'язання проблеми щодо дальшого розвитку та вдосконалення таких видів податкових стимулів, як податкові канікули, зниження ставок оподаткування в разі реінвестування одержаного прибутку або інвестування у визначені регіони та галузі, захист від подвійного оподаткування, а також звільнення від митних зборів на імпорт новітніх машин і обладнання, технологій, ноу-хау, експорту продукції власного виробництва для покриття валютних витрат або зменшення цих зборів. Ця система пільг передбачає

зміцнення позицій національної валюти, її конвертованість; можливість для підприємств, створених за участі іноземних інвесторів, без ускладнень конвертувати одержані доходи; надання державних кредитів для інвестиційних проєктів у пріоритетні сфери. Інформаційне забезпечення та центри допомоги іноземним інвесторам мають інформувати інвесторів про різні проєкти та умови їх здійснення за кордоном, систему оподаткування, адміністративно-правові процедури господарської діяльності.

У минулому в Україні податкові пільги надавались усім спільним підприємствам однаковою мірою, що призвело до зловживань, втрат надходжень до державного бюджету. Зважаючи на це, доцільно було б запровадити таку, як у країнах ЄС, диференційовану систему податкових стимулів, яка б ураховувала розмір внеску іноземного учасника в статутний фонд, суму інвестиції, галузь промисловості підприємства та регіон країни. Першочерговими кроками в цьому напрямку мають бути запровадження системи реально діючих податкових стимулів для розвитку регіонів та територій пріоритетного розвитку, а також галузей та інноваційних кластерів національної економіки, ліквідація податкових пільг для підприємств і галузей низьких технологічних укладів, спрощення процедури відшкодування ПДВ, запровадження прискореної амортизації та ін. При цьому стрижневим завданням законодавчої та виконавчої влади України має стати ухвалення такого варіанта Податкового кодексу, який би гармонізував інтереси капіталу, найманих працівників, держави та соціальних утриманців через суворе додержання принципів обов'язковості сплати всіх видів податків, скорочення їх переліку до науково обґрунтованої кількості, диференціацію ставок оподаткування, декларування всіх видів доходів і витрат і особливо через запровадження суспільного контролю за всіма статтями цільових витрат державного бюджету.

Без сумніву, додержання описаних напрямків у реалізації податкової політики в Україні сприятиме посиленню позитивного впливу інструментів податкового механізму на підвищення рівня інвестиційної активності іноземних інвесторів.

Однак об'єктивні процеси регіональної та глобальної транснаціоналізації диктують необхідність приведення вітчизняної податкової системи у відповідність до міжнародної практики. Це стосується насамперед обґрунтованості податків та податкових пільг, забезпечення рівності всіх суб'єктів господарювання у виконанні податкових зобов'язань, прозорості та контролю за цільовим використання податкових надходжень, що могло б також сприяти і зростанню обсягів іноземного інвестування в Україну.

Глобалізація фінансового простору актуалізує проблему формування національного фондового ринку з метою залучення в економіку інвестицій, у тому числі іноземних, і забезпечення ефективного вкладання вільних коштів вітчизняних суб'єктів господарювання за кордоном. Пік надходжень *портфельних інвестицій* в Україну відбувся у 1997 р. та був обумовлений надвисокими відсотковими ставками на ринку облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП), тобто інвестиції здійснювались переважно в державні цінні папери. Після девальвації гривні у 1998 р. обсяги портфельних інвестицій різко скоротилися, а з

2000 р. спостерігається стійкий вплив коштів за кордон. При цьому за даними Національного банку України протягом 2006—2007 рр. чистий вплив капіталу з країни за операціями з акціями вітчизняних підприємств становив близько 3423 млн дол. США, що частково компенсувалося надходженнями коштів за операціями з українськими борговими цінними паперами у сумі 1022 млн дол. США. Додатне сальдо за іншими інвестиційними та фінансовими операціями забезпечується майже виключно надходженнями коштів за зовнішніми кредитами всіх видів, у тому числі за гарантованими національним урядом (табл. 3.19).

Таблиця 3.19

**ДИНАМІКА ПОРТФЕЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ УКРАЇНИ ПРОТЯГОМ 2010—2014 рр.,
млн дол. США (на початок року)¹**

Показник	2010	2011	2012	2013	2014
Портфельні інвестиції за кордон, усього	79	94	108	173	176
з них					
— цінні папери, що дають право на участь у капіталі (акції)	73	67	50	64	74
— боргові цінні папери (облігації)	6	27	58	109	102
Портфельні інвестиції в Україну, усього	15567	20034	21743	26 694	35 886
з них					
— цінні папери, що дають право на участь у капіталі (акції)	2421	2773	3588	3 930	5 197
— боргові цінні папери (облігації)	13146	17261	18155	22 764	30 689

Оцінюючи масштаби, динаміку і структуру міжнародного інвестування в Україну, можна зробити висновок, що незважаючи на високий рівень інвестиційної транснаціоналізації економіки України, уряду не вдалося залучити таку кількість іноземних інвестицій, яка задовольнила б потреби національної економіки. Держава не змогла повною мірою використати даний ресурс для розв'язання ключових проблем економічного розвитку країни.

Отже, комплексна оцінка якості інвестиційного клімату в Україні дає підстави констатувати суттєве його відставання від провідних країн за такими показниками, як рівень захисту прав інвесторів, міра розвинутості інфраструктури інвестиційної діяльності, рівень прозорості реєстрації прав власності, свобода інвесторів від контролю держави та корупції, міра податкового тягаря. Така ситуація потребує запровадження системи заходів з підвищення ефективності діяльності інститутів іноземного інвестування в Україні за допомогою реформування судової системи, зменшення податкового тиску на інвесторів, спрощення процедури реєстрації, активної протидії корупції, приєднання України до низки міжнародних угод щодо захисту прав інвесторів, надання іноземцям права купувати і володіти землею, реанімація діяльності у вільних економічних зонах і т. ін.

¹ Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

3.6. ІНСТИТУТИ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ВИРОБНИЧОГО СПІВРОБІТНИЦТВА КРАЇН

Інтенсифікація міжнародних інвестиційних процесів і зростаюча взаємозалежність на цій основі національних економік за умов глобалізації об'єктивно передбачають: по-перше, здійснення узгоджених дій держав у сфері інвестиційної діяльності; по-друге, використання єдиних норм і правил, що регулюють інвестиційно-виробничу взаємодію країн; по-третє, формування спільного інвестиційного поля, яке б забезпечувало рівні конкурентні умови для економічних суб'єктів різних країн. Сукупність національних, регіональних та наднаціональних інститутів, які регулюють міжнародні інвестиційні процеси через розроблення нормативно-правової бази, формують інституціональне середовище міжнародного інвестування (рис. 3.7).



Рис. 3.7. Інституціональне середовище міжнародного інвестування

Як можна побачити з рис. 3.7, структура інституціонального середовища прямого іноземного інвестування складається із сукупності формальних та неформальних інституцій, норм і правил, котрі визначають основні напрями, джерела та масштаби використання інвестиційних ресурсів у економіці, а також сфери та галузі їх вкладання, забезпечуючи максимально сприятливі умови для взаємодії всіх суб'єктів інвестиційного процесу. Саме такий зміст даного поняття найбільшою мірою відображає багаторівневу структуру сучасних інститутів міжнародного інвестування, їхні функціональні компетенції та неформалізовані правила реалізації інвестиційної діяльності. Чимраз частіше інституціональне

середовище залучення прямих іноземних інвестицій оцінюється як складник інвестиційного клімату.

Ще наприкінці ХІХ — на початку ХХ ст. держава, як ключовий інститут у структурі інституціонального середовища міжнародної інвестиційно-виробничої та комерційної діяльності, здійснювала її регулювання і через розвиток державного сектору економіки, і на основі держзамовлень, а також за допомогою митної та податкової політики. Протягом усього ХХ ст. інституціональне забезпечення міжнародного інвестиційного співробітництва країн постійно вдосконалювалось завдяки появі нових інструментів і механізмів. Безпрецедентне зростання міжнародних потоків капіталу на початку 2000-х рр., обумовило переміщення акцентів у регулятивній політиці держави з переважно протекціоністських методів до ліберальних (рис. 3.8).

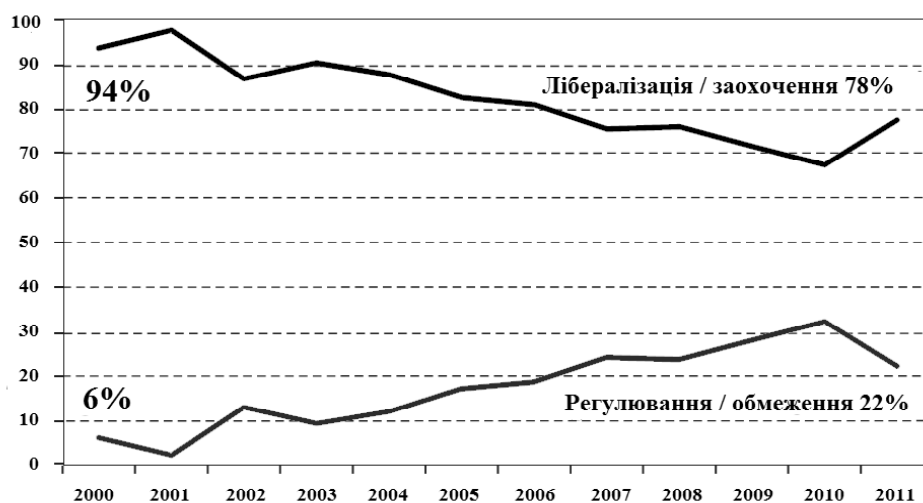


Рис. 3.8. Національні регуляторні зміни у сфері залучення ПІІ у 2000—2011 рр., %

Серед країн, які мають великий історичний досвід і глибокі традиції у сфері експорту-імпорту капіталу, чільне місце посідає Великобританія. Керуючись національними інтересами, уряд Великобританії запровадив доволі ліберальне законодавство, що регулює діяльність іноземних компаній та встановлює чітку і досить просту систему їх реєстрації. Основним законодавчим актом, що регламентує інвестиційну діяльність у країні, є закон 2000 р. про фінансові послуги і ринки, з дальшими змінами. Слід зазначити, що законодавство Великобританії щодо інвестицій не встановлює яких-небудь спеціальних обмежень стосовно до володіння іноземними фізичними і юридичними особами нерухомістю, розміщеною у Великобританії. Іноземні інвестори вільні у виборі місця вкладання свого капіталу на території країни.

Проте варто зазначити досить високий рівень вимог до міжнародних суб'єктів бізнесу, що здійснюють свою діяльність на фінансовому ринку країни,

зокрема у сфері забезпечення прозорості їхньої діяльності та фінансової звітності. Міністерство торгівлі і промисловості Великобританії створило Агентство з підтримки та стимулювання інвестицій, яке надає консалтингові послуги з питань організації бізнес-діяльності в країні, правових умов проведення інвестиційно-виробничої діяльності, пріоритетних напрямків інвестування коштів у національну економіку та умов одержання інвестиційних пільг.

У США регулювання процесу іноземних інвестицій здійснюється на двох рівнях: на федеральному, де встановлюються загальні вимоги, і на рівні штатів, де встановлюються конкретні приписи щодо участі іноземних інвесторів у проєктах на території відповідних штатів. Тобто робота з залучення іноземних інвестицій провадиться кожним штатом самостійно на підставі довгострокових і короткострокових програм, розроблених з урахуванням місцевих особливостей і потреб, а також відповідно до місцевого законодавства. Усі американські штати мають власні програми із залучення інвестицій як внутрішніх, так і іноземних, оскільки за практикою, що склалася, федеральний уряд не відіграє активної ролі у визначенні цілей економічного розвитку того чи іншого регіону країни. Керівництво місцевих адміністрацій самостійно визначає перспективні напрями промислового розвитку за допомогою як державних, так і залучених коштів.

Центральне місце в нормативній базі США з цього питання має закон 2007 року про іноземні інвестиції і національну безпеку, який посилює контроль і впорядковує процедуру допуску іноземного капіталу в галузі, потенційно пов'язані з національною безпекою, визначає список угод, які стосуються об'єктів «критичної інфраструктури» і підлягають обов'язковій перевірці Комітетом з іноземних інвестицій США.

Корисним є досвід Канади у створенні та вдосконаленні інституціонального забезпечення прямого іноземного інвестування. Політика у сфері залучення іноземних інвестицій у Канаді здійснюється відповідно до закону про інвестиції, який визнає за іноземними інвестиціями провідну роль у розвитку економіки та створенні нових робочих місць. Відповідальними за реалізацію державної політики у сфері іноземного інвестування є Міністерство промисловості Канади та Міністерство канадської спадщини (питання культури, книговидавництва, ЗМІ, шоу-бізнесу).

Критеріями оцінки ефективності використання іноземних інвестицій в країні є такі:

- вплив іноземних інвестицій на рівень і стан ділової активності в країні;
- міра участі громадян Канади в міжнародних проєктах;
- міра задіяння національних природних ресурсів;
- вплив іноземних інвестицій на виробництво і виробничу ефективність, технологічний розвиток, інновації та асортимент товарів у Канаді;
- вплив іноземних інвестицій на рівень конкуренції;
- сумісність іноземних інвестицій з державною промисловою, економічною та культурною політикою;
- вплив іноземних інвестицій на міжнародну конкурентоспроможність Канади.

Більш закритою країною для входження іноземних інвесторів на національний ринок є Японія. Чинний у країні закон про надзвичайні заходи зі сприяння імпорту та полегшення вкладання прямих іноземних інвестицій у Японію значно обмежує свободу порівняно з західними країнами бізнес-діяльності нерезидентів. Для того щоб одержати більш широкі права, треба мати статус «спеціально визначеного іноземного інвестора» та відповідати таким вимогам:

- корпорація-претендент заснована не менше ніж 8 років тому;
- компанія є японською філією або дочірньою компанією іноземної фірми, з часткою участі останньої більше ніж 1/3;
- компанія займається виробництвом, наданням послуг або оптовою чи роздрібною торгівлею на території Японії.

Важливу роль в інституціональному забезпеченні інвестиційної діяльності європейських країн відіграють національні фонди гарантування інвестицій і експортної діяльності, національні агентства економічного розвитку, а також спеціалізовані науково-дослідні установи та некомерційні дослідні центри. До їх функцій належить широке коло питань, зокрема: інформування потенційних інвесторів щодо політико-правового, економічного, соціального та інфраструктурного середовища бізнес-діяльності; формування баз даних інвестиційних проєктів; розроблення й реалізація інвестиційних програм галузевого і регіонального розвитку; управління інвестиційними ресурсами, які виділяються з державного бюджету на проєкти і програми; надання організаційної, юридичної та консультативної допомоги в організації інфраструктурного забезпечення інвестиційних проєктів та ін.

І, безперечно, уособленням найбільш розвинутої на сьогодні регіональної моделі інституціонального забезпечення інвестиційної діяльності є інтеграційне угруповання — Європейський Союз. Всеосяжна інтернаціоналізація суспільного відтворення в межах Євросоюзу, яка охоплює не тільки виробничу та комерційну сферу, але й інвестиційні процеси. Вона стала основою формування на початку третього тисячоліття спільного європейського інвестиційного простору. Цій фазі розвитку інтеграції в ЄС відповідає розвинута система інституціоналізації процесів загальноєвропейської інтеграції, що забезпечує інвестиційну діяльність за допомогою регулювання та впорядкування руху інвестиційного капіталу з погляду територіального та секторально-галузевого вимірів. Крім того, зміцнення конкурентних позицій Євросоюзу в глобальному інвестиційному процесі було б неможливим без створення ефективного інституціонального середовища через конвергенцію принципів і механізмів функціонування національних інвестиційних інститутів та формування інститутів наднаціонального рівня.

Перші директиви щодо вільного руху капіталу в європейському регіоні були ухвалені Європейською радою ще у 1960 та 1962 рр. У другій половині 1980-х рр. були вжиті заходи щодо створення єдиного фінансового простору для дальшої лібералізації руху капіталу, у результаті чого всі обмеження на рух капіталу між юридичними і фізичними особами ЄС було скасовано. Це стосувалось, зокрема, надання фінансових позик і кредитів, операцій з валютою та депозитними рахунками, операцій із цінними паперами та іншими фінансовими документа-

ми, що є в обігу на європейському ринку. Крім того, лібералізація руху капіталу була поширена також на операції майже з усіма третіми країнами. Усі ці законодавчі ініціативи дали можливість фізичним та юридичним особам безперешкодно відкривати рахунки в будь-якій країні Євросоюзу, а також переказувати кошти з однієї країни в іншу без обмежень. Це також мало своїм закономірним наслідком суттєве розширення інвестиційних та фінансових можливостей для суб'єктів господарювання в усій Європі, що значно посилило економічну і фінансову інтеграцію в регіональному угрупованні ЄС.

Ключовими інститутами інвестування в ЄС є держава та європейські ТНК. Що стосується держави, то її функції в даній сфері зводяться, з одного боку, до створення сприятливого інвестиційного клімату через відповідну інвестиційну, бюджетну, податкову, валютну, структурну, митну політику, а з другого — до безпосередньої участі в реалізації міжнародних інвестиційних проєктів. Водночас поглиблення інтеграційних процесів у інвестиційній сфері Євросоюзу відбиваються й у розширенні сфер впливу європейських ТНК на процеси прямого іноземного та зарубіжного інвестування. Унаслідок географічних і виробничих масштабів своєї діяльності європейські ТНК поступово створили інвестиційно-виробничий комплекс даного інтеграційного блоку. Він сформувався на основі не тільки розвитку тісних зв'язків кооперації і спеціалізації між підприємствами однієї галузі, розміщеними в різних країнах — членах Європейського Союзу, але й вертикальної диверсифікації західноєвропейської транснаціональної діяльності з втягненням в її орбіту таких сфер, як торговельна, банківська, страхова та ін.

Саме у високотехнологічних галузях економіки в останні десятиліття спостерігається тенденція до диверсифікації бізнесу, за якої деякі інвестиційні угоди починають набувати конгломератного характеру. Європейські агентства просування інвестицій зорієнтовані на переконання інвесторів щодо зміни місця розташування інвестиційних об'єктів на користь депресивних регіонів. Хоч пошук і переконання інвесторів щодо вкладання капіталу в малопривабливі регіони є вельми нелегким завданням, однак наявність у арсеналі європейських агентств просування інвестицій диверсифікованого інструментарію маркетингу, логістики, методів продажу, а також глибоке розуміння їхніми експертами природи транснаціонального виробництва й обслугових мереж дає значні позитивні результати. Кредитно-рейтингові агентства збирають, аналізують, узагальнюють інформацію про потенційні об'єкти інвестування та рейтинують їх за рівнем привабливості для інвесторів.

Важливими факторами реалізації політики зближення в Євросоюзі є також інвестиційна підтримка малого та середнього бізнесу насамперед через розширення можливостей його доступу до іноземних інвестиційних ресурсів. Яскравий приклад ефективної дії системи вертикальних інститутів у Євросоюзі демонструє, зокрема, Великобританія, де на сьогодні функціонує такий інститут, як Служба дрібних фірм, діяльність якої спрямована на забезпечення захисту інвестиційних інтересів малого та венчурного бізнесу, надання йому допомоги в організації своєї справи, одержанні субсидій, контрактів, навчанні й консультуванні. Ця Служба характеризується диверсифікованою системою регіональних

відділень у всій країні та співпрацює з державними інститутами та муніципальною владою.

Значну роль у підвищенні ефективності інвестиційних процесів у Євросоюзі відіграє Європейський інвестиційний банк, який фінансує проекти загальноєвропейського значення, що відповідають таким критеріям:

— сприяння у підвищенні міжнародної конкурентоспроможності європейської промисловості, розвитку інформаційних технологій, захисту довкілля, а також поліпшенні систем освіти і охорони здоров'я;

— пом'якшення соціально-економічної асиметрії між країнами та регіонами ЄС;

— забезпечення модернізації наявних підприємств та розвиток нових видів діяльності у тих випадках, коли такі проекти не можуть повністю фінансуватися за кошти, які є в розпорядженні окремих країн.

Важливими інститутами забезпечення інвестиційних процесів у ЄС є спеціальні структурні фонди (Європейський соціальний фонд, Європейський фонд з управління та надання гарантій для сільськогосподарського виробництва, Фонд згуртування, Європейський фонд регіонального розвитку). Вони фінансують регіональні і структурні інвестиційні програми розвитку. На період 2007—2013 рр. бюджет структурних фондів ЄС становив 344 млрд євро, а на період 2014—2020 рр. загальний бюджет реалізації європейської політики згуртування заплановано на рівні майже 460 млрд євро.

Сучасна інвестиційна діяльність ЄС значною мірою забезпечена також ресурсами європейських пенсійних фондів. Достатньо сказати, що згідно з офіційними даними Євросоюзу до 2020 р. вартісні обсяги приватних пенсійних активів даного блоку зростуть з нинішніх 2 трлн євро до 11,8 трлн.

Широкого застосування інструменти регулювання інвестиційної діяльності іноземних суб'єктів господарювання на регіональному рівні дістали також у рамках інших інтеграційних об'єднань, таких як НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН та ін. США, Канада і Мексика, як учасники Північноамериканської зони вільної торгівлі (NAFTA), зобов'язалися не тільки усувати всі тарифні й нетарифні бар'єри в міжнародній торгівлі, захищати права на інтелектуальну власність, а й устанавлювати і додержувати справедливих правил для взаємних інвестицій і здійснення зовнішніх державних закупівель. У цьому договорі передбачені деякі послаблення для Мексики як найменш розвиненої країни в складі угруповання, зокрема їй дозволено зберегти певні обмеження на імпорту капіталу, у тому числі заборону на інвестиції країн-партнерів у видобуток енергоносіїв і радіоактивних руд, у транспортну і телекомунікаційну інфраструктуру тощо.

Угода про створення НАФТА встановлює п'ять основних принципів захисту іноземних інвесторів і їхніх інвестицій у зоні вільної торгівлі: недискримінаційний режим; скасування особливих вимог до інвестицій або інвесторів; вільне переміщення фінансових коштів, що мають стосунок до інвестицій; експропріація тільки відповідно до міжнародного права; право звертатися до міжнародного суду в разі порушення Угоди.

У країнах-учасницях Південного спільного ринку (МЕРКОСУР) чинні дві угоди: Колонійський протокол про взаємне сприяння і захист інвестицій у межах МЕРКОСУР та Протокол про сприяння і захист інвестицій із третіх країн (що не беруть участі в МЕРКОСУР). Країни-учасниці АСЕАН також ухвалили Угоду про сприяння і захист інвестицій

Отже, сучасні функції регіональних інститутів регулювання міжнародної інвестиційної діяльності достатньо універсалізовані і спрямовані на створення сприятливого режиму залучення іноземних інвестицій, їх захист як у рамках інтеграційного угруповання країн, так і з третіми країнами, за допомогою як двосторонніх взаємних угод, так і багатосторонніх домовленостей у виробничій та інвестиційній сферах.

Визначальними функціями міжнародних інститутів регулювання інвестиційно-виробничої діяльності є:

- сприяння безперешкодному пересуванню інвестиційних ресурсів у міжнародному економічному просторі;
- створення національних і міжнародних гарантій вільного доступу до них усім суб'єктам економічної діяльності;
- укладання міжурядових угод на дво- і багатосторонній основі щодо регулювання та координації інвестиційної та виробничої діяльності;
- стимулювання і захист капіталовкладень іноземних суб'єктів господарювання;
- гарантування інвесторам вільного вивезення своїх прибутків від інвестицій;
- правовий захист від подвійного оподаткування інвесторів.

Історія зародження міжнародних інститутів регулювання інвестиційно-виробничої діяльності сягає своїм корінням у 1920-ті рр., але лише після Другої світової війни (1948 р.) було укладено Генеральну угоду з тарифів і торгівлі (ГАТТ), яка залишалася чинною до 1996 р. і поклала початок заснуванню сучасної Світової організації торгівлі. У рамках ГАТТ/СОТ було укладено цілий пакет багатосторонніх міжнародних документів, що регулюють міжнародні інвестиції, які є обов'язковими сьогодні для всіх її членів.

У 1965 р. за ініціативи Світового банку було відкрито для підписання Конвенцію про врегулювання інвестиційних спорів між державними і фізичними та юридичними особами інших країн¹. Конвенція передбачала створення Міжнародного центру з урегулювання інвестиційних спорів з його місцезнаходженням у штаб-квартирі Міжнародного банку реконструкції та розвитку (м. Вашингтон, США). На даний час до цієї Конвенції приєдналося більше ніж 140 держав, зокрема у 1988 р. було створено Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГІ). Основна мета створення БАГІ — сприяння залученню країнами, що розвиваються, приватних інвестицій на виробничі цілі через пропонування інвесторам довгострокового страхування політичних ризиків, тобто гарантії від

¹ Україна в березні 2000 р. також приєдналась до цієї Конвенції, що надало іноземним інвесторам можливість захищати свої права у Міжнародному центрі з урегулювання інвестиційних спорів у Вашингтоні (США).

ризиків експропріації, неможливості переказу валютних прибутків за кордон, воєнних дій і громадянських заворушень. За роки існування воно надало понад 920 гарантій за інвестиціями на загальну суму, що перевищує 20 млрд дол. США, які були спрямовані до 100 країн світу. Крім того, Агентство надає інвесторам різних країн консультаційні послуги, технічну допомогу, поширює інформацію про інвестиційні можливості в тих чи інших країнах.

З діяльністю БАГІ пов'язані й інші реальні кроки протягом 1990-х рр. у рамках ГАТТ/СОТ, які стосувались удосконалення методів регулювання іноземних інвестицій та міжнародного виробництва. Мається на увазі укладення таких важливих документів, як Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи та Генеральна угода про торгівлю послугами. Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи встановлює національний режим внутрішнього оподаткування та регулювання і скасовує кількісні обмеження у цій сфері; містить перелік заборонених інвестиційних заходів, балансування імпорту та експорту підприємства з іноземними інвестиціями, регулювання напрямів та обсягів експорту та імпорту такими підприємствами. Генеральна угода про торгівлю послугами — містить загальні зобов'язання та процедури стосовно до лібералізації національних інвестиційних режимів і захисту інвестицій (застосування режиму найбільшого сприяння, зростання участі країн, що розвиваються, забезпечення платежів і переказів, установлення обмежень з метою захисту платіжного балансу, здійснення державних закупівель і надання субсидій тощо) та об'єднує в цілому питання торгівлі й інвестицій в єдину угоду.

Загалом ці угоди підтверджують, що в сучасних умовах глобалізації міжнародна торгівля та іноземні інвестиції є єдиним елементом глобальної системи виробничо-обмінної діяльності, вони зрощуються між собою і взаємно переплітаються.

Ще одним інститутом міжнародного рівня, причетним до регулювання міжнародної інвестиційної діяльності, є Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД). До основних повноважень ЮНКТАД можна віднести:

- здійснення всебічних досліджень, пов'язаних з іноземними інвестиціями в різних країнах та регіонах світу;
- розроблення ефективних рекомендацій щодо формування та вдосконалення державної політики у сфері інвестування;
- надання допомоги країнам, що розвиваються, та країнам з перехідною економікою у залученні прямих іноземних інвестицій;
- сприяння поліпшенню національного інвестиційного клімату в країнах, що розвиваються.

Сучасна мережа міжнародних інвестиційних договорів у рамках ЮНКТАД — диференційована, складна і різнорівнева структура, що налічує тисячі окремих угод, пов'язаних між собою внутрішніми і системними взаємозв'язками. Вона є цілісною комбінацією інвестиційних договорів різного рівня (двосторонні, субрегіональні, регіональні, міжрегіональні, секторальні, багатосторонні з обмеженою кількістю учасників, багатосторонні). Ця система угод має переважно багатопільовий характер, позаяк доповнюється суміжними до інвестиційних питання-

ми, зокрема в таких напрямках діяльності, як міжнародна торгівля, у тому числі торгівля послугами, інтелектуальна власність, промислова політика, міграція робочої сили, екологія тощо. Крім того, у рамках ЮНКТАД розроблено і функціонує міжнародний арбітраж розв'язання інвестиційних спорів з метою утвердження принципів законності у виробничо-інвестиційній сфері.

Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) започаткувала Кодекс про лібералізацію поточних інвестиційних операцій та Кодекс про лібералізацію руху капіталу, які базувалися на принципі недискримінації та рівності між місцевими і закордонними інвесторами.

Якісно новий етап розбудови інститутів регулювання міжнародної інвестиційно-виробничої діяльності знаменує кінець 1980-х і початок 1990-х рр., коли до цього процесу долучились країни, що розвиваються, та постсоціалістичні країни із трансформаційною економікою. В них була гостра потреба в залученні іноземних інвестиційних ресурсів у національне виробництво з метою відновлення потенціалу національних економік і забезпечення економічного зростання. Так, у 2007 р. кількість укладених у світі двосторонніх інвестиційних договорів налічувала більше ніж 2600 документів. Найбільшими нині підписантами такого роду договорів є Німеччина, Китай, Швейцарія, Великобританія.

Крім сприяння залученню інвестицій до різних країн світу до функцій і повноважень сучасних міжнародних організацій у складі ООН [Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО), Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО), Програма розвитку ООН (ПРООН)] належить і безпосередньо розбудова глобального виробничого потенціалу. Зусилля глобальної мережі ООН у галузі розвитку спрямовані на допомогу країнам, що розвиваються, одержувати та ефективно використовувати технічну допомогу, розбудовувати галузі енергетики, сприяти реалізації національних проектів захисту навколишнього природного середовища. Отже, глобальна мережа ЮНІДО, ФАО та ПРООН орієнтована на розвиток промислового, сільськогосподарського, технологічного та інвестиційного потенціалу країн, що розвиваються, інтенсифікацію їхньої міжнародної виробничо-обмінної діяльності за допомогою цільових ООНівських проектів та програм у цій сфері.

Разом з тим не вирішеною дотепер залишається проблема низької інвестиційної привабливості найбільш бідніших країн світу. Саме така асиметрія у рівнях національного інвестиційного клімату є серйозною перешкодою у формуванні уніфікованих на глобальному рівні інвестиційних правил і норм з погляду гармонізації економічних інтересів представників бізнесу, національних держав та міжнародних організацій. Саме тому перспективи майбутньої «абсолютної» універсалізації функцій інститутів регулювання міжнародної інвестиційно-виробничої діяльності визначатимуться колом країн з найвищим рівнем транснаціоналізації національних економічних систем.

І це не випадково, адже транснаціональний сектор в епоху глобалізації відіграє домінуючу роль у формуванні і розбудові міжнародної інвестиційно-виробничої діяльності, поглиблюючи у такий спосіб економічне співробітництво між країнами з різним рівнем соціально-економічного розвитку та визначаю-

чи галузево-секторальну структуру світового господарства. Вони ув'язують воєдино прямі іноземні інвестиції, технології та фінансові ресурси, завдяки чому визначають її мегатренди.

Закономірною реакцією на зростання у світогосподарських процесах ролі транснаціонального сектору стало намагання національних урядів регулювати та контролювати міждержавне переміщення транснаціонального капіталу з метою спрямування його на розв'язання найгостріших соціальних проблем суспільства та реалізацію соціальної відповідальності глобального бізнесу. Це набуло свого втілення у практиці підписання багатосторонніх міжнародних документів, які стосувалися регламентації діяльності ТНК. Саме тому сьогодні перспективи універсалізації функцій міжнародних інститутів регулювання інвестиційно-виробничої діяльності слід пов'язувати насамперед з удосконаленням наявних у міжнародній практиці форм і методів її координації.



НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОГНОЗ

- За умов глобалізації в міжнародному русі капіталу домінує тенденція до зростання масштабів інвестиційного капіталу і передусім у рамках світової тріади країн — США, ЄС, Японія. Це обумовлено значними нагромадженнями їхніми ТНК вільних фінансових ресурсів, а також жорсткою конкуренцією на міжнародних фінансових ринках та сприятливим інвестиційним кліматом, створеним у розвинених країнах. Керуючись сучасними мотиваційними чинниками, міжнародні інвестори диверсифікують інвестиційні потоки з погляду галузевої, секторальної та кластерної структури їх спрямування. Найприбутковішими, а отже, найпривабливішими є високотехнологічні сектори економіки, сфера банківських, транспортних та інформаційно-комунікаційних послуг, а також енергетичний сектор.

- До новітніх тенденцій, які наростатимуть у найближчій перспективі, належить перетворення країн з новостворюваними ринками (Китай, Бразилія, Індія, Сінгапур, Малайзія, Мексика, Корея) з реципієнтів іноземних інвестиційних ресурсів на самостійних експортерів інвестиційного капіталу, у тому числі у розвинені країни світу — США, Японію, Західну Європу.

- Безпрецедентне зростання обсягів міжнародних інвестиційних потоків на початку ХХІ ст., розширення географічного полотна міжнародного інвестування надало йому нової якості та функціонального призначення. Саме на основі міжнародного капіталу формується глобальна виробнича мережа. Інвестиційний глобалізм як край неоднозначний процес розвивається доволі суперечливо, і його переваги та виклики розподіляються асиметрично як між країнами, так і між регіонами світового господарства. Тож на сьогодні актуальним завданням є підвищення ефективності функціонування інститутів насамперед наднаціонального рівня, які забезпечують регулювання міждержавного інвес-

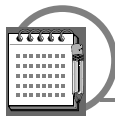
тиційно-виробничого співробітництва на засадах гармонізації національних інтересів країн-учасниць даного процесу.

- Незважаючи на значні обсяги вільного інвестиційного ресурсу у світі, пропонування якого навіть перевищує попит, конкуренція за нього між країнами-реципієнтами не послаблюється, оскільки існує невідповідність між ними у географічно-галузевому вимірі. Тож для усунення цього бар'єру найбільш заінтересованим країнам необхідно використати ключовий фактор конкурентних переваг — створити максимально привабливий інвестиційний клімат.

- На глобальному етапі світогосподарського розвитку міжнародні інвестиційні процеси зазнають системних трансформацій, що обумовлюють їх особливості та багатофункціональність, які полягають у такому:

- інноваційна орієнтація міжнародного інвестування;
- стабілізація коливань інвестиційного попиту;
- інвестиційно-податкове стимулювання інноваційних процесів;
- оптимізація інвестиційної поведінки економічних суб'єктів;
- використання інвестиційних механізмів у подовженні життєвого циклу продукту.

- Низький рейтинг інвестиційної привабливості України обумовлений несприятливим інвестиційним кліматом у державі через політичну нестабільність, непередбачуваність і непрогнозованість дій влади, високий рівень корупції, надмірне податкове навантаження на бізнес, незахищеність іноземних інвесторів, відсутність реальних економічних реформ. Прискорена інтеграція України у глобальний інвестиційний простір можлива за умови подолання політичної й економічної кризи, якісного поліпшення інвестиційного клімату та проведення політики державно-приватного партнерства з провідними транснаціональними корпораціями світу.



ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

Відділення (*Branch*) — фірма, яка не є самостійною юридичною особою і на всі 100 % належить материнській компанії. Може мати форму: представництва материнської компанії за кордоном; партнерства, у тому числі з місцевими фірмами; рухомого майна, що належить материнській компанії і функціонує за кордоном не менше від 1 року.

Дочірня компанія (*Subsidiary*) — фірма, яка реєструється як самостійна компанія, має статус юридичної особи з власним балансом. Контроль над її діяльністю здійснює материнська компанія, яка володіє частиною акцій або всім капіталом дочірньої компанії.

Зарубіжні інвестиції (*Foreign investment abroad*) — капіталовкладення, що вивозяться (експортуються) з однієї країни в іншу країну.

Злиття компаній (*Mergers*) — об'єднання двох чи більшої кількості компаній з метою підвищення ефективності господарської діяльності, заощадження на управлінських та маркетингових витратах, поліпшення ринково-конкурентної ситуації, усунення конкуренції між собою.

Інвестиційна позиція (*Investment position*) — співвідношення активів, якими володіє країна за кордоном, і активів, якими володіють нерезиденти в даній країні.

Індекс інтернаціоналізації (ІІ) (*Internationalization Index*) — індекс, що розраховується діленням кількості закордонних філіалів на кількість усіх філіалів.

Індекс транснаціоналізації (ІТН) (*Transnationality Index*) — розраховується згідно з методикою ЮНКТАД ООН як середнє значення трьох показників: відношення зарубіжних активів до загального обсягу активів; відношення зарубіжного продажу до загального обсягу продажу; відношення чисельності працівників за кордоном до загальної кількості зайнятих.

Іноземні інвестиції (*Received foreign investment*) — капітальні вкладення, що ввозяться (імпортуються) однією країною з іншої країни.

Контракти на управління (*Management contract*) — передавання на визначений період за встановлену плату управлінського досвіду або частини управлінського персоналу з метою технічної допомоги іноземній фірмі.

Міжнародний інвестиційний ринок (*International investment market*) — сукупність економічних відносин, що виникають між продавцем і покупцем інвестиційних ресурсів, котрі є резидентами різних країн.

Міжнародний рух капіталу (*International capital flows*) — одностороннє переміщення за кордон певних вартостей у товарній і (або) грошовій формі з метою одержання їх власниками прибутків, позичкових відсотків чи інших здобутків.

Опціон (*Option*) — стандартний документ, який засвідчує право придбати або 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. Продавець опціону (емітент) бере на себе безумовне та безвідкличне зобов'язання щодо придбання (продажу) цінних паперів (товарів, коштів) на умовах укладеного опціонного контракту. Покупець опціону має право відмовитись у будь-який момент від придбання (продажу) таких цінних паперів (товарів, коштів).

Підприємство з іноземними інвестиціями (*Company with foreign investments*) — акціонерне або неакціонерне підприємство, в якому прямому інвесторові — резиденту даної країни належить більше ніж 10 % звичайних акцій і голосів (в акціонерному підприємстві) або їх еквівалент (в неакціонерному підприємстві).

Поглинання в міжнародному бізнесі (*Acquisitions*) — добровільна чи примусова купівля (продаж) активів не всього пакета акцій, а лише його частини (контрольного пакета акцій, звичайно 50 % + 1 акція), яка надає можливість здійснювати ефективне управління.

Портфельні інвестиції (*Portfolio investment*) — вкладення капіталу в іноземні цінні папери підприємств у розмірах, що не забезпечують права власності або контролю над ними.

Прямий інвестор (*Direct investor*) — державні і приватні організації, фізичні і юридичні особи, а також їх об'єднання, які володіють підприємствами з прямими інвестиціями за кордоном.

Рух підприємницького (інвестиційного) капіталу (*Investment capital flows*) — довгострокові іноземні і зарубіжні інвестиції з метою одержання їх власниками підприємницького прибутку у вигляді створення філій, дочірніх компаній, СП і просто у вигляді участі в капіталі, що приводить до створення власності за кордоном.

Своп (*Swap*) — безумовні позабіржові контракти, що передбачають обмін активами та (або) платежами, пов'язаними з цими активами. Операція передбачає поєднання купівлі-продажу за готівку з одночасним укладенням контругоди на визначений строк. Обмінювати можна широкий спектр різних активів — кредити, валюту, відсоткову ставку, цінні папери, кошик активів, опціони, індекси.

Спільне підприємство (*Joint venture*) — організаційно-правова форма ведення спільної підприємницької діяльності суб'єктів господарювання різних країн, яка передбачає розподіл доходів і ризиків під час її здійснення.

Стратегічний альянс (*Strategic alliance*) — угода про співробітництво двох або більше незалежних компаній для виконання спільного проекту з метою підвищення конкурентоспроможності, що досягається завдяки об'єднанню та взаємодоповненню стратегічних ресурсів учасників альянсу, які в результаті дії синергічного ефекту перевершують ресурси конкурента.

Транснаціональна корпорація (ТНК) (*Transnational corporation — TNC*) — міжнародна фірма, як правило, з акціонерним капіталом, що має свої господарські підрозділи у двох або більше країнах, управління якими здійснюється з одного або кількох центрів. В основі такого управління — механізм ухвалення рішень, котрий дає змогу здійснювати узгоджену політику і загальну стратегію через розподіл

ресурсів, технологій та відповідальності для досягнення результату — одержання прибутку.

Форвардний контракт (*Forward contract*) — договір, який засвідчує зобов'язання особи придбати (продати) базовий актив у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін продажу під час укладення такого контракту. Базовим активом (предметом договору) можуть бути цінні папери, матеріальні або нематеріальні активи.

Франчайзинг (*Franchising*) — передавання продавцем (франшизером) права на використання своєї торгової марки покупцеві (франшизі).

Ф'ючерсний контракт (*Futures contract*) — стандартний документ, який засвідчує зобов'язання придбати (продати) цінні папери, товари або кошти у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін на момент виконання зобов'язань сторонами контракту. При цьому будь-яка сторона має право відмовитися від його виконання виключно за наявності згоди другої сторони контракту. Покупець має право продати такий контракт протягом строку його дії іншим особам без погодження умов такого продажу з продавцем контракту.



ПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАТЬ

1. У чому полягають відмінності між ключовими формами міжнародного руху капіталу? Яку роль відіграє кожна з форм у процесах інтернаціоналізації світового господарства?
2. Здійсніть порівняльну характеристику прямих та портфельних інвестицій. Які можна виокремити критерії порівняння?
3. Назвіть суб'єктів, які є найважливішими в регулюванні міжнародного руху капіталу. Які методи та інструменти регулювання найбільш дієві?
4. Розкрийте сутність поняття «міжнародний інвестиційний ринок».
5. Проаналізуйте структуру та визначте сучасні особливості міжнародного інвестиційного ринку.
6. Назвіть основні країни-донори та країни-реципієнти інвестиційного капіталу. Які були передумови формування їх лідерства в процесах іноземного інвестування?
7. Розкрийте сучасні особливості діяльності ТНК і тенденції їх розвитку.
8. Розкрийте роль ТНК у процесах міжнародного руху капіталу.
9. Охарактеризуйте масштаби та специфіку діяльності ТНК у регіональному та галузевому аспектах.

10. Розкрийте сутність і методику розрахунку індексу інвестиційної транснаціоналізації.
11. Перелічіть форми та методи іноземного інвестування.
12. Назвіть головні особливості та цілі створення стратегічних альянсів.
13. Дайте характеристику угодам злиття та поглинання в міжнародному бізнесі.
14. У чому полягають переваги та недоліки створення спільних підприємств?
15. Охарактеризуйте масштаби ринку міжнародних облігацій та структуру емісії міжнародних боргових цінних паперів.
16. Дайте характеристику географічній та галузевій структурам ПІІ в економіку України.
17. Проаналізуйте чинники впливу на формування географічної та галузевої структури ПІІ в економіку України.
18. Якими є основні мотиви у здійсненні зарубіжних інвестицій українськими суб'єктами?
19. Опишіть загрози та перспективи залучення іноземного капіталу до економіки України.
20. Назвіть способи поліпшення інвестиційної привабливості економіки України.



ЗАВДАННЯ ДЛЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ

1. З поданих у табл. 3.5 даних можна побачити, що основні тенденції світової динаміки прямих іноземних інвестицій у розрізі окремих регіонів і країн світу свідчать про неоднакову їхню роль для країн з різним рівнем економічного розвитку.

1. Чим пояснюються випереджальні темпи припливу прямих іноземних інвестицій у розвинені країни порівняно з іншими регіонами світу, які ведуть до певної «замкненості» інвестиційної активності в межах постіндустріальних країн?

2. У чому полягає привабливість прямих іноземних інвестицій для країн з перехідними економіками?

3. Які існують способи підвищення привабливості економік країн, що розвиваються, для іноземних інвесторів?

4. Яких реформ треба взяти Україні для поліпшення якості та збільшення обсягів ПІІ в країну? Назвіть та обґрунтуйте принаймні три інвестиційних пріоритети України в галузі іноземного інвестування.

2. Державна політика, що стосується прямих іноземних інвестицій, стає дедалі важливішим елементом загальної економічної політики всіх без винятку країн світу. Так, якщо у 1980-х рр. більшість держав світового господарства ухвалювали нормативні акти, які обмежували надходжен-

ня прямих іноземних інвестицій в їхні національні економіки, то починаючи з 1990-х рр. ситуація докорінно змінилася. Сьогодні спостерігається відмова держав від політики контролю й обмеження іноземного інвестування своїх національних економік, що супроводжується посиленням тенденцій лібералізації умов залучення ПІІ.

1. Аргументуйте переваги вільного переміщення прямих іноземних інвестицій для країн-донорів та країн-реципієнтів інвестиційного капіталу.

2. Які негативні наслідки має процес нерегульованого залучення прямих іноземних інвестицій в економіку приймаючих країн?

3. Чи обґрунтованою є теза про те, що позитивний ефект від іноземного інвестування здобуває як країна-донор, так і країна-реципієнт інвестиційного капіталу?

4. Охарактеризуйте динаміку формування міжнародних інвестиційних режимів у кризовий та посткризовий періоди. До яких наслідків може призвести запровадження країнами протекціоністських заходів у реалізації їхньої інвестиційної політики?



ЛІТЕРАТУРА ДЛЯ ПОГЛИБЛЕНОГО ВИВЧЕННЯ ТЕМИ

1. Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива : монографія / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2010.
2. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн : теорії та механізм реалізації : монографія / Л. Л. Антонюк. — К. : КНЕУ, 2004.
3. Батрименко В. В. Експансія транснаціональних банків у нових ринкових економіках : монографія / В. В. Батрименко. — К. : ВПЦ «Київський університет», 2011.
4. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование : монография / [Д. Лукьяненко, В. Колесов, А. Колот, Я. Столярчук и др.] ; под науч. ред. профессором Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К. : КНЭУ, 2013.
5. Економічні проблеми ХХІ століття: міжнародний та український виміри / за ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва. — К. : Знання, 2007.
6. Кузнєцова Н. В. Контроль, лібералізація та регулювання капіталів в сучасному світі / Н. В. Кузнєцова. — К. : ВПЦ «Київський університет», 2011.
7. Майєр М. Основні проблеми економіки розвитку / М. Майєр, Е. Раух, А. Філіпенко. — К. : Либідь, 2003.
8. Міжнародна інвестиційна діяльність : підручник / [Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський, О. М. Мозговий та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка. — К. : КНЕУ, 2003.
9. Поручник А. М. Національні інтереси України: економічна самодостатність у глобальному вимірі : монографія / А. М. Поручник. — К. : КНЕУ, 2008.

10. Ресурси та моделі глобального економічного розвитку : монографія / за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2011.
11. *Рогач О. І.* Міжнародний інвестиційний менеджмент : підручник / О. І. Рогач, П. В. Дзюба. — К. : ВПЦ «Київський університет», 2011.
12. *Рогач О. І.* Транснаціональні корпорації / О. І. Рогач. — К. : ВПЦ «Київський університет», 2009.
13. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія : у 2 т. / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2006.
14. *Фролова Т. О.* Інвестиційні корпоративні стратегії в умовах глобалізації : монографія / Т. О. Фролова. — К. : КНЕУ, 2012.
15. *Швиданенко О. А.* Глобальна парадигма конкурентоспроможності: теоретичні та прикладні аспекти / О. А. Швиданенко. — К. : КНЕУ, 2007.
16. *Bayraktar N.* Foreign Direct Investment and Investment Climate [Electronic Resource] / Nihal Bayraktar // International Conference on Applied Economics (ICOAE), 2013. — Available from : http://ac.els-cdn.com/S2212567113000130/1-s2.0-S2212567113000130-main.pdf?_tid=755c38e8-23b8-11e4-8d24-00000aab0f01&acdnat=1408023767_56149d5610621706b657e1d2d92f254
17. Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean. — ECLAC, 2012 [Electronic Resource]. — Available from : <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/4/49844/foreigndirectinvestment2012.pdf>
18. International trade and foreign direct investment 2013 edition. Eurostat pocketbook. — Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2013 [Electronic Resource]. — Available from : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-FO-12-01/EN/KS-FO-12-001-EN.PDF
19. *Li Z.* How Foreign Direct Investment Promotes Development: The Case of the People's Republic of China's Inward and Outward FDI [Electronic Resource] / Zhongmin Li // ADB Economics Working Paper Series. — No. 304, February 2013 — Available from : <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2013/10724.pdf>
20. The 2013 A.T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index. Back to Business: Optimism Amid Uncertainty. — AT Kearney, 2013 [Electronic Resource]. — Available from : <http://www.atkearney.com/documents/10192/1464437/Back+to+Business+-+Optimism+Amid+Uncertainty+-+FDICI+2013.pdf/6039e18-5d34-49ca-9cec-5c1f27dc099d>
21. World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. — UNCTAD. — New York ; Geneva, 2013.

РОЗДІЛ 4

МІЖНАРОДНІ КРЕДИТНО-ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ В ГЕОЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ

- 4.1. Міжнародний кредит: джерела, обсяги, спрямування.
- 4.2. Офіційна допомога розвитку — особливий вид зовнішнього фінансування національних економік.
- 4.3. Євроринки та специфіка їх функціонування.
- 4.4. Сутність і структура світового фінансового ринку.
- 4.5. Проблема зовнішньої заборгованості країн та способи її розв'язання.
- 4.6. Місія та функції міжнародних кредитно-фінансових організацій.
- 4.7. Співробітництво України з міжнародними кредитно-фінансовими організаціями та управління зовнішнім боргом.

Новітні тенденції та прогноз

Терміни і поняття

Питання для перевірки знань

Завдання для індивідуальної роботи

Література для поглибленого вивчення теми

Вивчивши матеріал цього розділу, студенти набудуть таких компетенцій:

- ✓ теоретичні знання щодо природи міжнародного кредиту, його можливих джерел, а також механізму одержання та умов використання кредитних ресурсів;
- ✓ уміння оцінювати переваги міжнародного кредитування порівняно з іншими джерелами іноземного фінансування національних економік, а також розробляти рекомендації щодо ефективного використання зовнішніх кредитних ресурсів;
- ✓ розуміння загроз економічній безпеці країн, які виникають унаслідок залучення міжнародних кредитних ресурсів та нарощування обсягів зовнішньої заборгованості;
- ✓ уміння застосовувати методики та світовий досвід у розв'язанні проблеми зовнішньої заборгованості країн через оптимізацію та реструктуризацію боргу;
- ✓ знання принципів діяльності та функцій міжнародних кредитно-фінансових організацій, а також умов надання ними кредитів країнам-реципієнтам;
- ✓ уміння виявляти причини та передбачати наслідки глобальних фінансових дисбалансів для окремих країн.

4.1. МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ: ДЖЕРЕЛА, ОБСЯГИ, СПРЯМУВАННЯ

Одним із різновидів сучасного міжнародного руху капіталу є міждержавне переміщення позичкового капіталу у формі міжнародного кредиту. Він має багатовікову історію, а об'єктивною основою його зародження та розвитку слугувало зростання масштабів торговельного обміну між країнами та інтернаціоналізація капіталу і виробництва, котрі для свого обслуговування потребували чимраз зростаючих масштабів грошових ресурсів.

Під *міжнародним кредитом* розуміють рух позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, пов'язаний з наданням у тимчасове користування грошових і товарних ресурсів на умовах платності, строковості, повернення і забезпеченості. Як економічна категорія міжнародний кредит передбачає відносини між кредиторами і позичальниками різних держав щодо надання, використання і повернення кредитних коштів.

Відомо, що в економіці завжди існує проблема вибору між поточним і майбутнім споживанням. Ідеться про те, що виготовлена в економіці країни продукція повністю не споживається, оскільки частина її спрямовується як виробничий капітал на розширене відтворення та майбутнє збільшення обсягу споживання. Тож загальноекономічна природа міжнародного кредиту полягає в тому, що він являє собою особливий вид міжнародної торгівлі — так званої *міжчасової торгівлі*. Її сутність зводиться до нарощування поточного споживання за рахунок його скорочення у майбутньому (у разі запозичення ресурсів) або зниження поточного споживання на користь його збільшення в майбутньому (у разі кредитування). У такому значенні міжнародний кредит дає можливість країнам торгувати в часі, оскільки надання державою-кредитором позики означає продаж нею поточного споживання за споживання в майбутньому. Водночас країна-позичальник, беручи кредит, здобуває можливість витратити сьогодні більше, ніж зароблено, в обмін на зобов'язання виплатити компенсацію в майбутньому за сьогоднішнє споживання.

У табл. 4.1 подано теоретичний арсенал дослідження міжнародного кредиту.

Безпосередніми учасниками міжнародних кредитних операцій є кредитори та позичальники різної національної належності. *Кредиторами* є ті суб'єкти кредитних відносин, які володіють тимчасово вільними коштами і передають їх у тимчасове користування іншим суб'єктам. Водночас *позичальники* — це учасники, котрі, маючи потребу в кредитних ресурсах, одержують їх від кредиторів. Кредиторами і позичальниками в міжнародній практиці можуть бути як уряди, приватні фірми, комерційні банки та кредитні організації, так і фінансові установи й міжнародні кредитно-фінансові інститути.

Таблиця 4.1

ТЕОРЕТИЧНИЙ АРСЕНАЛ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТУ

Назва теорії	Представники	Суть
Натуралістична теорія кредиту	А. Сміт, Д. Рікардо, А. Тюрго, Дж. Мілль та інші	Міжнародний кредит трактується як засіб перерозподілу матеріальних цінностей у натуральній формі, який не створює реального капіталу, бере участь у розширеному капіталістичному відтворенні, а також залежить від виробництва, позичкового відсотка та динаміки прибутку підприємств. Банки виконують пасивну роль у формуванні кредитного капіталу та є звичайними посередниками у кредитній угоді. Механізмами розширення кредитної бази є грошова емісія та випуск нерозмінних грошових знаків
Капіталотвірна теорія кредиту	Дж. Ло, Г. Маклеод та інші	Кредит є продуктивним капіталом, який, не беручи участі у відтворювальному процесі, дає прибуток у формі відсотка, тому його розширення означає нагромадження капіталу. Банки є головними творцями капіталу, які відіграють вирішальну роль у розвитку капіталістичного виробництва та здатні знівелювати економічні кризи й інфляцію. Вони спроможні безмежно розширювати кредитний капітал за допомогою депозитно-чекової емісії, а їх активні операції є первинними стосовно до пасивних
Кейнсіанська теорія кредиту	Дж. Кейнс	Розширення кредитного капіталу на основі зниження норми позичкового відсотка та відповідне розширення інвестицій, що приводить до збільшення виробничого і споживчого попиту та зменшення безробіття
Неокейнсіанська теорія грошово-кредитного регулювання	П. Самуельсон, Л. Лернер, С. Харріс, Е. Хансен, Дж. Гелбрейт та інші	Кредит відіграє ключову роль у державному регулюванні економічних процесів. При цьому головними механізмами такого регулювання є, з одного боку, бюджетне фінансування через нарощування державних витрат, а з другого — грошово-кредитна політика центрального банку на основі зміни облікової ставки
Теорія монетаризму	М. Фрідмен, А. Берне, О. Файт та інші	Головними інструментами державного регулювання економіки є зміна грошової маси і відсоткових ставок, що дає змогу застосовувати кредитну рестрикцію чи експансію

Закріплення за різними країнами статусу позичальників чи кредиторів визначається, з одного боку, їх наявними виробничими потужностями та дефіцитом внутрішніх фінансових ресурсів, а з другого — відносним їх надлишком та браком сфер найбільш прибуткового вкладення. Так, держави, котрі мають великі поточні інвестиційні можливості, беруть позики в тих країн, які не мають таких можливостей, однак одержують великі поточні доходи. Натомість країни, що володіють великими фінансовими ресурсами порівняно з можливостями їх прибуткового вкладання в національні економіки, можуть суттєво збільшити

свій національний дохід через надання кредиту державам, в яких більша норма доходу на капітал. Саме завдяки міжнародному кредиту забезпечуються умови для максимізації світового продукту в результаті загального приросту світового виробництва, а також здійснюється перерозподіл кредитного капіталу між країнами відповідно до потреб і можливостей його прибуткового вкладання.

Міжнародні кредитні відносини мають свої *сутнісні ознаки*, які впливають з природи кредиту, а саме:

— економічна незалежність та самостійність учасників кредитних відносин, які володіють певними активами, можуть вільно ними розпоряджатись, а також беруть на себе економічну відповідальність за своїми зобов'язаннями;

— незмінність власника цінностей, щодо яких виникають кредитні відносини. Кредитор навіть після передавання коштів у борг залишається їх власником, тоді як позичальник лише одержує їх у тимчасове розпорядження;

— нееквівалентність кредитних відносин, коли переміщення кредитних ресурсів не супроводжується зворотним рухом відповідного грошового еквівалента;

— використання міжнародного кредиту як важливого інструменту валютного регулювання: якщо країна запроваджує будь-які валютні обмеження, то в першу чергу це впливає на умови, порядок одержання і повернення міжнародних кредитів.

Міжнародні кредитні відносини базуються на певній методологічній основі, одним з елементів якої є *принципи кредитування*. Це — сукупність правил надання, обслуговування та погашення позик, яких в обов'язковому порядку мають дотримуватись учасники міжнародних кредитних операцій. Усі принципи міжнародного кредитування тісно пов'язані між собою, впливають з його природи і тільки в сукупності забезпечують реалізацію міжнародних кредитних відносин. До таких *принципів* належать:

— строковість кредиту — визначає, що кошти кредитора передаються позичальникові на конкретний, визначений у кредитній угоді, строк. Саме строковість кредиту лежить в основі розрахунку плати за обслуговування кредитних зобов'язань, порядку повернення позичених коштів та ін.;

— поверненість позичених коштів — полягає в необхідності своєчасного повернення одержаних від кредитора фінансових ресурсів після завершення їх використання позичальником. Хоч даний принцип впливає з принципу строковості кредиту і тісно з ним пов'язаний, однак він є самостійним. Так, навіть за умов своєчасного погашення кредитних зобов'язань позичальника не вся позичена сума буде повернута, наприклад, через девальвацію валюти позички або падіння ціни товарного кредиту. Тому суб'єкти кредитної угоди завжди повинні передбачати додаткові заходи щодо повернення кредиту в повному обсязі. До таких заходів можуть належати, зокрема, дострокове повернення позичених коштів, підвищення відсоткової ставки за кредитом, запровадження плаваючої кредитної ставки та ін.;

— забезпеченість кредиту — означає, що кредитор під час надання позички мусить вжити необхідних заходів щодо захисту своїх майнових інтересів та га-

рантування повернення позички у визначені в кредитній угоді терміни. Забезпеченням кредиту може бути або рухоме і нерухоме майно, цінні папери, валютні цінності, котрі беруться в заставу, або зобов'язання третьої особи погасити борг у разі надання нею гарантій чи поручительства. При цьому вартісний розмір забезпечення кредиту встановлюється на рівні, вищому за розмір позички на випадок зниження ринкової ціни об'єкта застави чи банкрутства гаранта, тобто — необхідності компенсації втрат кредитора;

— платність — полягає в тому, що позичальник, беручи позику, повинен повернути кредиторів не тільки основну суму боргу, а й відсотки за кредитом. Даний принцип міжнародного кредитування відрізняє комерційну кредитну операцію від спонсорської допомоги, а необхідність його додержання обумовлена втратами, яких зазнає кредитор від передавання своїх тимчасово вільних коштів у кредит. Це — втрата ним доходу від відтягнення ліквідних коштів з господарського обігу та поява кредитного ризику, пов'язаного з можливими збитками від позички. Водночас платність позички визначає більшу виваженість рішень позичальника щодо залучення кредиту та його обслуговування, тож для нормального розвитку міжнародних кредитних відносин розмір відсоткової ставки має максимально гармонізувати інтереси і кредитора, і позичальника.

Міжнародні кредитні відносини, як і їх форми, постійно розвиваються та ускладнюються. Однак для виникнення міжнародного кредиту необхідними є його джерела, з яких, власне, і формуються тимчасово вільні фінансові ресурси кредиторів. Такими *джерелами* є:

- тимчасово вивільнена у суб'єктів господарювання в процесі кругообігу капіталу певна його частина у грошовій формі;
- грошові нагромадження держави, мобілізовані банком;
- грошові заощадження приватного сектору, що акумулюються банківськими установами.

Місце і роль міжнародного кредиту у світогосподарській системі визначаються насамперед його функціями, які відображають особливості руху позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин. Через свої функції міжнародний кредит здійснює безпосередній вплив як на фінансово-господарську діяльність економічних суб'єктів, так і на середовище міжнародної бізнес-діяльності.

До *основних функцій*, що їх виконує нині міжнародний кредит у світовому господарстві, слід віднести такі:

- перерозподільна функція, зміст якої полягає в забезпеченні міжкраїнового перерозподілу фінансових і матеріальних ресурсів, що сприяє їх більш ефективному використанню та забезпеченню потреб розширеного відтворення. Подібний перерозподіл не є суто механічним явищем. У сучасній світовій економіці він відіграє важливу роль, оскільки ресурси, вивільнені в одних ланках суспільного відтворення, спрямовуються в інші ланки, що забезпечує прискорення обігу капіталу, стимулює розширене відтворення та створює можливості для запровадження новітньої техніки й підвищення ефективності виробництва;

— прискорення нагромадження капіталу в межах світового господарства завдяки використанню тимчасово вільних грошових коштів одних країн для фінансування капіталовкладень в інші. Завдяки міжнародному кредиту грошові нагромадження та заощадження юридичних і фізичних осіб одних країн трансформуються в позичковий капітал для економічних суб'єктів інших країн згідно з поточними та стратегічними завданнями економічного розвитку та з метою максимізації прибутків;

— обслуговування міжнародного товарообігу та підвищення економічної ефективності зовнішньої торгівлі завдяки створенню міжнародним кредитом умов для ефективного регулювання обігу грошей. Механізм міжнародного кредиту в разі потреби дає можливість розширити масу платіжних засобів у обігу та внутрішній платоспроможний попит на товари і послуги. У такий спосіб стимулюється зовнішня торгівля країни, особливо за реалізації товарів, що мають тривалий період виготовлення, високий попит та високу ціну. У разі скорочення потреб обігу обсяг платіжних засобів можна зменшити;

— стимулювання процесів іноземного інвестування національних економік насамперед через надання пільг фірмам країни-кредитора та розбудову інфраструктури їх функціонування. Крім того, створення за кордоном підприємств також в основному здійснюється за кредитні кошти, які спрямовуються на облаштування виробничих споруд, оплату імпортного обладнання та ін.;

— економія витрат обігу у сфері міжнародних розрахунків завдяки заміщенню справжніх грошей в обігу кредитними, розвитку та прискоренню безготівкових платежів, а також заміні готівкового валютного обігу міжнародними кредитними операціями. Саме на основі міжнародного кредиту були засновані такі кредитні засоби міжнародних розрахунків, як векселі, чеки та банківські перекази. Використання позичкового капіталу в міжнародних бізнес-операціях подовжує період виробничого функціонування капіталу, забезпечуючи розширення виробництва та зростання прибутків;

— прискорення реалізації стабілізаційних програм та трансформаційних перетворень у національних економіках, фінансування науково-дослідних та інноваційних проектів та ін.

Незважаючи на важливість функцій, що їх виконує міжнародний кредит, він може приховувати і низку *загроз економічній безпеці* учасників міжнародних кредитних операцій, а саме:

— загострення суперечностей ринкової економіки та наростання диспропорцій у відтворенні суспільного продукту внаслідок прискореного розвитку прибуткових галузей економіки і стримування розвитку тих сфер, що відчувають брак зовнішніх кредитних ресурсів;

— загострення конкурентної боротьби країн за ринки збуту, джерела сировини та сфери вкладання кредитних капіталів;

— нарощування обсягів переведення прибутків із країн-позичальників за кордон;

— зміцнення позицій країн-кредиторів у світовому господарстві, посилення їх економічного і політичного впливу на уряди країн-боржників, а також можливість проведення ними кредитної дискримінації і кредитної блокади;

— необхідність мобілізації для виплати зовнішніх боргів значних фінансових ресурсів, що нерідко перевищують потенційні можливості країн-позичальників, та ін.

У контексті загальної динамізації всіх форм економічного співробітництва між агентами різної національної належності значного поширення в міжнародній бізнес-практиці набули і кредитні відносини. Це викликано такими факторами, як інтернаціоналізація виробництва і капіталу, активізація і поглиблення міжнародних економічних зв'язків, зміцнення позицій ТНК у світовому господарстві, прискорення науково-технічної революції й досягнення у сфері комунікаційних технологій та ін. Під впливом цих факторів *форми міжнародних кредитів* зазнали значної диверсифікації. Їх можна класифікувати за низкою наведених далі критеріїв, що характеризують окремі аспекти кредитних відносин.

◆ *За формою кредитування:*

— товарні кредити — міжнародні кредити, що надаються експортерами своїм покупцям або у формі відстрочення платежу за поставлений товар, або для купівлі певного товару за умов майбутнього покриття кредиту платежем у грошовій чи іншій товарній формі;

— валютні (грошові) кредити — кредити, надані у грошовій формі, а саме в національній або іноземній валютах. Як правило, у грошовій формі надають і одержують позички банки, уряди країн, міжнародні валютно-фінансові організації та ін. Грошові кредити мають нині найширшу сферу використання з огляду на переважання грошової форми сучасної економіки та перерозподільної функції міжнародного кредиту.

◆ *За цільовим призначенням:*

— зв'язані кредити, що надаються на реалізацію конкретних цілей, визначених у кредитній угоді, а саме: комерційні кредити (надаються для закупівлі певних видів товарів і послуг); інвестиційні кредити (залучаються під будівництво конкретних об'єктів, фінансування інжинірингових послуг, купівлю цінних паперів, обслуговування заборгованості); проміжкові кредити (для обслуговування змішаних форм вивезення капіталів, товарів і послуг — фінансування інжинірингових послуг, виконання підрядних робіт);

— незв'язані, або фінансові, кредити, які не мають чітко визначеного у кредитній угоді цільового призначення і можуть використовуватися позичальниками на будь-які цілі.

◆ *Залежно від суб'єктів кредитних відносин:*

— приватні кредити — надані приватними особами;

— урядові (державні) кредити — надані урядовими установами від імені держави;

— кредити міжнародних фінансово-кредитних організацій;

— змішані кредити.

◆ *За формою забезпечення:*

— забезпечені — кредити, забезпечені нерухомістю, товарами, документами, цінними паперами, золотом та іншими цінностями як заставою;

— бланкові кредити — надані просто під зобов'язання боржника вчасно їх погасити, документом при цьому виступає соло-вексель з одним підписом позичальника.

◆ *За строком кредиту:*

- надстрокові кредити — добові, тижневі, до трьох місяців;
- короткострокові — до 1 року;
- середньострокові — від 1 до 5 років, іноді до 7–8 років;
- довгострокові — понад 10 років.

◆ *За валютою позики:*

- кредити у валюті країни-позичальника;
- кредити у валюті країни-кредитора;
- кредити у валюті третьої країни;
- кредити у міжнародних грошових одиницях [СПЗ, ЕКЮ (до 1999 р.)].

◆ *За формою надання кредиту:*

— готівкові кредити, за яких грошові кошти зараховуються на рахунок боржника у вільне його розпорядження;

— акцептні кредити — надаються банками у формі акцепту переказного векселя, виставленого експортерами. За таких умов сам банк не вкладає в акцептну операцію власні кошти, але бере на себе зобов'язання оплатити тратту, тож формально кредит надається продавцем товару;

— облігаційні кредити — позики, які залучаються суб'єктами господарювання на основі випуску облігацій у паперовій чи електронній формах;

— синдиковані і консорціальні кредити, які надаються одному позичальникові кількома кредиторами з розподілом між ними суми кредиту і кредитних ризиків. Дана форма кредиту застосовується за умов, якщо позичальник потребує великомасштабного кредиту, тоді як один банк не може допустити надмірно високої концентрації ризиків кредитного портфеля.

◆ *За характером повернення кредитних коштів:*

— кредити з одноразовим поверненням, коли заборгованість за позичкою погашається у визначений у кредитній угоді термін або достроково на вимогу банку чи за бажанням самого позичальника;

— кредити з погашенням на виплат, які передбачають поетапне здійснення позичальником платежів за кредитним договором протягом установленого строку або в міру надходження виручки від реалізації продукції на спеціальний рахунок кредитора;

— кредити з регресією платежів, коли кредитні кошти видаються позичальникові під гарантію, поручительство чи будь-яке інше боргове зобов'язання третьої особи.

Динамічне нарощування масштабів та диверсифікація міждержавних торговельних операцій в останні десятиліття, а також необхідність їх фінансування та обслуговування привели до активного розвитку *новітніх форм міжнародного кредиту*. Вони пов'язані з фінансуванням міжнародної торгівлі, а отже, є відображенням кредитного характеру поставок товарів і послуг у сфері міжнародної торгівлі.

Характеризуючи новітні форми міжнародних кредитів, слід насамперед згадати *фірмовий кредит*. Під ним розуміють позику, яка надається експортером однієї країни імпортерів іншої країни у вигляді відстрочення платежу в ході реалізації товару чи послуг. Вона має пов'язаний характер, тобто цільове призначення, закріплене в угоді, а також надається за відкритим рахунком або оформляється векселем. Так, у разі надання кредиту за відкритим рахунком експортер записує на рахунок імпортера вартість проданих товарів як борг, а імпортер зобов'язується в установлений термін його погасити. Вексельний кредит означає виставлення експортером на імпортера переказного векселя (тратти). Фірмові кредити найчастіше використовують британські, німецькі, французькі та японські організації з метою розширення зовнішньоторговельної експансії.

У разі *банківського кредиту* позика має пов'язаний характер і надається банком у грошовій формі під заставу товарів, товарних документів, векселів та інших цінностей. Хоч банківський кредит номінально не пов'язаний з товаропоставками, проте в окремих випадках він може використовуватись для кредитування зовнішньоторговельних операцій у формі акцептного або акцептно-рамбурсного кредиту.

Що стосується акцептного кредиту, то його умови передбачають згоду імпортера оплатити тратту експортера, банк якого в установлений термін погашає зобов'язання. За акцептно-рамбурсного кредиту банк імпортера виставляє безвідкличний акредитив на банк експортера, а після відвантаження товару експортер передає документи до банку, який акцептує переказний вексель і виплачує експортерів вартість товару. Потрібні для цього кошти банк експортера одержує через переоблік тратти на світовому грошовому ринку, а після настання терміну оплати останній власник тратти пред'являє її до оплати в банк експортера, який здійснює платіж за кошти відшкодування, одержаного від банку імпортера.

За сучасних умов суттєво загострюється проблема збуту продукції на світових ринках, а отже, розширюються обсяги короткострокового кредитування зовнішньої торгівлі, а також зростає значення фірмових і банківських кредитів. Вони забезпечують суттєве прискорення обігу капіталу експортерів і підвищення норми їх прибутку. Разом з тим сфера використання банківських кредитів значно ширша від сфери застосування фірмових кредитів. Завдяки банківському кредиту не тільки здійснюється територіальний і галузево-секторальний перерозподіл грошового капіталу в межах світового господарства, але й створюються додаткові грошові ресурси для обігу. Крім того, під час економічних криз та скорочення виробництва суттєво зростає попит на банківські кредити для сплати боргів, що дозволяє пом'якшувати циклічні коливання національних бізнес-циклів.

Під *факторингом* розуміють купівлю банком або спеціалізованою фінансовою компанією грошових вимог експортера до імпортера та їх інкасацію. При цьому експортер поступається факторинговій компанії правом одержання платежів від імпортера за поставлені товари. Остання, у свою чергу, зобов'язується повертати йому гроші в міру їх надходження від боржників або оплатити йому

всю суму відразу. За здійснення факторингових операцій експортер вносить передбачену угодою плату, яка може бути дещо вища від відсотків за кредит.

Авансуючи рахунок експортера до настання терміну розрахунку, факторингова компанія кредитує його, при цьому розмір авансу становить до 70—90 % суми фактури залежно від кредитоспроможності клієнта. Після одержання платежу від покупця фактор перераховує постачальникові залишок коштів (10—30 %) за вирахуванням відсотка за кредитом і комісії за факторингове обслуговування.

Факторинг призначений насамперед для вирішення таких питань, як негайне інкасування коштів або одержання їх на визначену у факторинговій угоді дату, покриття ризиків, пов'язаних зі своєчасним одержанням оплати, управління дебіторською заборгованістю клієнта та ін. Факторинг також дає змогу постачальникові одержати кошти за свою дебіторську заборгованість; мінімізувати ризики, пов'язані з відстроченням оплати придбання товарів чи послуг, а також зменшити потребу у відтягуванні значних адміністративних ресурсів для одержання оплати від покупця за поставлені товари чи послуги. Тож за своєю природою факторингова операція поєднує в собі цілу низку посередницько-комісійних послуг з кредитуванням обігового капіталу, які надаються фактором суб'єктові господарювання.

Разом з тим не будь-яку заборгованість факторингова компанія бере на обслуговування. Як правило, факторингові операції не провадяться з такими видами заборгованості, як прострочена дебіторська заборгованість, заборгованість покупців, котрі є пов'язаними з продавцем особами, заборгованість за договорами, що передбачають бартерні форми розрахунків, заборгованість покупців з ненадійною діловою репутацією та ін.

Уперше факторингові послуги були надані промисловій компанії «First National Bank of Boston» у 1947 р. У Західній Європі факторинг почав практикуватись значно пізніше, а саме у 1970—1980-х роках. На сьогодні визнаними лідерами на світовому ринку факторингових послуг є авторитетні міжнародні організації, що об'єднують велику кількість національних факторингових компаній і банків. З-поміж них центральне місце посідають «International Factors Group S.C.», «Heller International Group» і «Factors Chain International» (FCI).

У міжнародній практиці велику кількість факторингових операцій здійснюють дочірні компанії великих банків, а також промислові і транснаціональні корпорації — «General Motors Acceptance Corporation», «General Electric Capital», «Lloyds TSB Commercial Finance» та ін. Крім того, успішно діють нині різноманітні факторингові асоціації: Європейське об'єднання факторингових асоціацій (охоплює 16 національних об'єднань), Східноєвропейська факторингова асоціація (до складу якої входять компанії з Росії, України, Казахстану, Молдови та Вірменії) та ін.

Як свідчать дані табл. 4.2, протягом 2006—2012 рр. світові обсяги факторингових операцій майже подвоїлись і зросли з 1133,1 до 2132,2 млрд євро. При цьому на частку міжнародного факторингу припадає нині близько 17 % сукупної вартості факторингових операцій.

Таблиця 4.2

СВІТОВІ ОБСЯГИ ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ ЗА РЕГІОНАМИ
ПРОТЯГОМ 2006—2012 рр., млрд євро¹

Region	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012		
							усього	внутрішній	міжнародний
Європа	806,9	932,3	888,5	876,6	1045,1	1218,6	1298,7	1104,9	193,8
Північна та Південна Америка	140,5	149,7	154,2	142,0	185,5	207,2	187,8	176,8	11,1
Африка	8,5	10,7	13,3	14,9	16,8	23,5	23,9	23,5	0,4
Азія	149,6	174,2	235,4	209,9	355,5	507,7	571,5	424,6	146,9
Австралія	27,6	33,8	33,2	40,1	45,5	58,0	50,2	49,9	0,2
Світовий показник	1133,1	1300,7	1324,7	1283,6	1648,4	2015,0	2132,2	1779,8	352,4

У географічному вимірі провідні позиції посідає Європа — понад 60 % сукупного вартісного обсягу факторингу у 2012 р., далі ідуть Азія (26,8 %) та Північна й Південна Америка (8,8 %). Натомість частка Австралії та Африки не перевищує нині 2,4 та 1,1 % світового обсягу факторингових операцій.

Важливу роль в обслуговуванні зовнішньоторговельних операцій відіграє також *форфейтинг* — купівля на повний строк на встановлених умовах векселів та інших платіжних і боргових документів. Це відбувається, коли в обмін на придбані цінні папери банк виплачує експортерів еквівалент їхньої вартості готівкою з вирахуванням фіксованої облікової ставки, премії за ризик несплати зобов'язань та разового збору за зобов'язання купити векселі експортера. Механізм дії форфейтингу дуже подібний до механізму дії факторингу, однак форфейтинг застосовується для вже наявних міжнародних зобов'язань, причому на довший строк, та матеріалізованих у формі векселів.

За сучасних умов форфейтування найчастіше застосовується для кредитування експорту обладнання, сировини та товарів широкого вжитку. Укладаючи угоду про форфейтинг, форфейтор здійснює негайний розрахунок з експортером за поставлені товари без права обігу. Водночас експортер також отримує низку переваг від форфейтингової операції, які полягають у достроковому одержанні виручки в іноземній валюті, підвищенні ліквідності, частковому звільненні від дебіторської заборгованості, страхуванні ризику неплатежу за зобов'язаннями, економії на управлінні борговими вимогами та ін.

Особливе місце в кредитуванні експортно-імпортних операцій посідає нині також *міжнародний лізинг* — різновид орендних операцій, що являє собою довго-

¹ FCI Annual Review 2013. — P. 22-23 [Electronic Resource]. — Available from : http://www.fci.nl/images/fci_annul_review_2013.pdf

строкову оренду машин, обладнання та споруд виробничого призначення. Учасниками міжнародних лізингових операцій є суб'єкти господарювання, які перебувають під юрисдикцією різних держав, тож майно і платежі за такими угодами обов'язково перетинають митні кордони країн. Об'єктом лізингу є будь-яке майно, щодо якого немає будь-яких обмежень на передавання його в лізинг. При цьому об'єкт лізингу може переходити у власність лізингоодержувача після повного погашення ним кредиту.

У міжнародному лізингу закладено широкі можливості та переваги для кожного учасника угоди. Так, лізингодавець має змогу зменшити ризик неплатежів за угодою та розширити можливості реалізації своєї продукції на зовнішніх ринках, тоді як лізингоодержувач — оновити основні фонди без здійснення значних капіталовкладень, скористатися амортизаційними та іншими видами пільг зарубіжних країн, залучити приватне інвестування, розвинути та технологічно модернізувати виробництво, створити нові робочі місця та ін. Тобто використання міжнародного лізингу дозволяє, не вдаючись до купівлі нового дорогого обладнання, яке до того ж дуже швидко морально застаріває, застосовувати його у виробничих процесах. Не випадково міжнародний лізинг в останні десятиліття став однією з найпривабливіших форм кредитування експортно-імпортних операцій суб'єктів господарювання різних країн. Тому вартісні обсяги міжнародних лізингових операцій з року в рік зростають, причому як в розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються.

Як свідчать дані, подані в табл. 4.3, протягом 1993—2012 рр. світовий обсяг лізингових операцій зріс з 309,6 до 868,0 млрд дол. Лідерами у проведенні лізингових операцій є нині Північна Америка та Європа, на які у 2012 р. припадало відповідно 38,8 та 36,2 % світового лізингового обігу. На країни азійського мегарегіону припадає нині 20,8 % вартості лізингових операцій, тоді як на Австралію і Нову Зеландію — 1,9 %, на африканські країни — близько 1 %, а на країни Південної Америки — 1,5 %. Наприклад, у США у 2012 р. 22 % технологічного обладнання постачалось за лізинговими контрактами, у Великобританії — 23,8 %, Канаді — 20,8 %, Австралії — 27,5 %, Швеції — 24,6 %, а у Бразилії понад 20 %.

Для країн, що розвиваються, та країн з новостворюваними ринками міжнародний лізинг в останні десятиліття став дуже привабливий з огляду на можливість скоротити обсяги відпливу валютних коштів на купівлю імпортного обладнання, скорочення дефіциту платіжного балансу за запровадження прогресивних технологічних новинок у вітчизняне виробництво. Саме за каналами міжнародного лізингу суб'єкти господарювання цих країн одержують від закордонних лізингових компаній капітальне обладнання, насамперед авіалайнери, сільськогосподарські машини, кораблі, автобуси, вантажівки та ін. Наприклад, в Естонії вартість лізингових контрактів у 2012 р. становила 6,3 % ВВП, Латвії — 3,3 %, Словаччині — 2,5 %, Литві — 2,1 %, Словенії — 2,0 %, Чеській Республіці — 1,6 %, Китаї — 1,2 %, а в Малайзії — 1,1 %. У такий спосіб досягається стратегічна мета — розвиток національного виробництва та нарощування поставок на світові товарні ринки, оскільки, як правило, лізингові угоди мають значні податкові переваги на території більшості країн світу.

Таблиця 4.3

**ВАРТІСТЬ ЛІЗИНГОВИХ УГОД ЗА РЕГІОНАМИ СВІТУ
ПРОТЯГОМ 1993—2012 рр., млрд дол. США¹**

Регіон	1993	1995	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Європа	81,0	108,0	131,0	164,1	236,5	272,2	336,7	233,0	314,0
Північна Америка	132,5	169,3	272,4	216,0	240,7	241,1	226,1	213,3	336,4
Азія	79,9	104,8	78,3	68,7	78,2	81,7	99,2	105,6	180,2
Південна Америка	9,3	15,1	8,1	3,3	7,5	19,2	54,2	25,4	13,2
Австралія і Нова Зеландія	4,6	6,2	5,3	5,8	8,1	8,6	6,9	10,8	16,1
Африка	2,0	5,7	3,9	3,7	8,1	11,1	9,6	6,4	8,2
Світовий показник	309,6	409,1	499,0	461,6	579,1	633,7	732,8	594,5	868,0

Особливе місце з-поміж сучасних форм міжнародного кредитування посідає також спільне фінансування кількома кредитними установами великих проектів (насамперед в інфраструктурній сфері) у формі так званого *проектного фінансування*. Це — сучасна форма довгострокового міжнародного кредитування, яка, по суті, є різновидом банківського кредитування великих інвестиційних проектів. Вона реалізується через надання комплексу фінансових послуг: позик; емісійних, лізингових, страхових та консалтингових послуг; надання гарантій; управління ризиками тощо. Особливості проектного фінансування полягають у тому, що кредитне обслуговування основних етапів інвестиційного циклу здійснює банківський синдикат, що його очолює банк-менеджер. При цьому кредитор бере на себе частково або повністю ризики, пов'язані з їх реалізацією, а погашення кредиту відбувається за кошти доходів від реалізації проекту. Забезпеченням такого кредиту можуть бути активи, що належать до інвестиційного проекту.

Міжнародні банки й раніше здійснювали кредитне обслуговування інвестиційних проектів у розвинених країнах і країнах, що розвиваються, однак їхні посередницькі функції обмежувались на той час переважно наданням експортних довго- і середньострокових кредитів. Зростання ж активів провідних транснаціональних банків світу значно розширило їхні можливості щодо проектного фінансування, проте з метою мінімізації своїх ризиків вони дедалі більше вдаються до створення банківських консорціумів для реалізації конкретних інфраструктурних проектів. У реалізації проектного фінансування великі міжнародні банки виконують багатопланові функції. Вони не тільки володіють колосальними ресурсами для прямого фінансування проектів на основі кредитних

¹ Global Leasing Report 2014. — Chairman White Clarke Group, 2014. — P. 12.

та лізингових послуг, але й нерідко є також організаторами і координаторами спільного з іншими структурами фінансування. Ними надаються послуги з розміщення акцій та облігацій, купівлі цінних паперів майбутніх об'єктів, а також фінансові гарантії в реалізації проектів.

Однією з форм здійснення проектного фінансування є поетапне фінансування, яке започатковує великий банк-організатор. Він здійснює оцінку інвестиційного проекту, розробляє кредитний договір і видає позику. Після виконання цих функцій банк за угодою *цесії* передає свої вимоги до позичальника іншому кредиторіві.

Підсумовуючи, зазначимо, що міжнародний кредит є невід'ємним компонентом міждержавного руху капіталу і відіграє важливу роль у реалізації різноманітних форм міжнародних економічних відносин. Світова практика напружувала доволі диверсифіковані форми міжнародного кредиту, які дають можливість суб'єктам господарювання різних країн повною мірою реалізовувати свої економічні інтереси.

4.2. ОФІЦІЙНА ДОПОМОГА РОЗВИТКУ — ОСОБЛИВИЙ ВИД ЗОВНІШНЬОГО ФІНАНСУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

За сучасних умов розвитку міжнародних економічних відносин та фінансової глобалізації країни дедалі більшою мірою беруть участь у розподілі світових фінансових ресурсів у формі *офіційної допомоги розвитку* (ОДР). Під нею розуміють державні фінансові ресурси, які надаються розвиненими державами країнам, що розвиваються, та країнам з перехідною економікою на дво- чи багатосторонній основі з офіційних джерел на пільгових умовах з метою подолання бідності, зростання виробничого потенціалу та підтримки соціально-економічного розвитку країн-реципієнтів.

На відміну від інвестиційної та кредитної форм міжнародного руху капіталу, ключовою ознакою офіційної допомоги розвитку є відсутність вимоги щодо її повернення. При цьому більшість країн-донорів розглядають ОДР як інструмент реалізації певних своїх соціально-економічних чи політичних інтересів та іноді пов'язують її надання з розвитком інших форм міжнародних економічних відносин. *Основними видами* офіційної допомоги розвитку є: офіційна допомога розвитку на двосторонньому рівні, програми і технічне співробітництво; багатостороння допомога розвитку; гуманітарна допомога; гранти на списання заборгованості. Проміжною формою ОДР є міжнародний пільговий кредит.

Розподіл офіційної допомоги розвитку протягом 2000—2012 рр. унаочнює рис. 4.1, який свідчить про домінування в нинішніх її потоках такої форми, як офіційна допомога розвитку на двосторонньому рівні, програми і технічне співробітництво. За даний період її вартісні обсяги зросли із 45 до майже 70 млрд дол., що у відносному виразі становило майже 60 % сукупної вартості проектів ОДР у 2012 р.

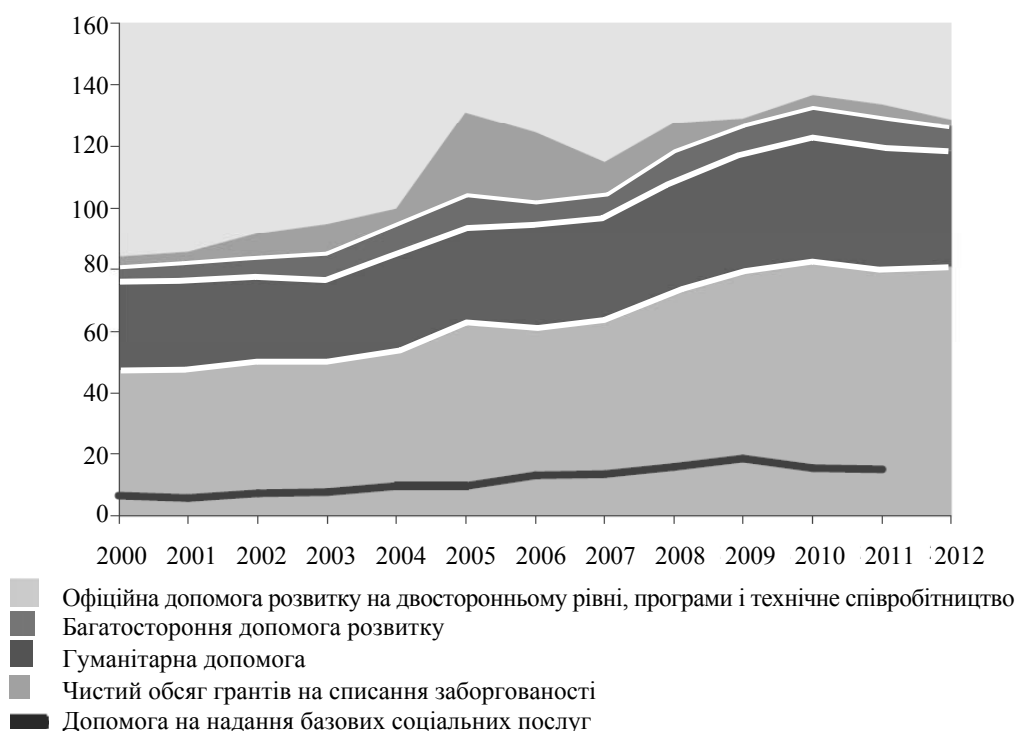


Рис. 4.1. Структура офіційної допомоги розвитку у період з 2000 до 2012 рр., млрд дол. США¹

При наданні *двосторонньої офіційної допомоги розвитку* передавання ресурсів відбувається безпосередньо від спеціально створеної урядової структури до країни-реципієнта. При цьому уряди країн-донорів зазвичай висувають низку вимог щодо розподілу і використання країною-реципієнтом одержаних коштів в основному на реалізацію визначених перетворень в економіці країни-реципієнта. За даними ОЕСР, основними донорами двосторонньої допомоги є нині Австралія, Бельгія, Великобританія, Данія, Ірландія, Іспанія, Італія, Канада, Нідерланди, Німеччина, Норвегія, США, Фінляндія, Швейцарія та Швеція. Залежно від сфери надання офіційної допомоги розвитку вона може здійснюватись за такими напрямками, як безпека, правове реформування, подолання наслідків стихійних лих та ін.

Незважаючи на превалювання двосторонніх програм офіційної допомоги розвитку, зрозуміло, що не всі проблеми відсталих країн можуть бути ефективно вирішені на двосторонньому рівні. За таких умов держави-донори ОДР об'єднують свої зусилля, і допомога надається на багатосторонньому рівні через різноманітні інституції-донори або міжнародні організації, що функціонують на бюджетні кошти держав-членів.

¹ Глобальное партнерство в целях развития: стоящие перед нами задачи. Доклад Целевой группы по оценке прогресса в достижении ЦРТ 2013 год. — ООН. — С. 18.

Для надання багатосторонньої офіційної допомоги розвитку країни-донори в межах міжнародних організацій формують спеціальні фонди, започатковують різноманітні програми ОДР та утворюють спеціальні органи управління цим процесом. До багатосторонніх донорів на сьогодні належать міжнародні організації, що здійснюють широкомасштабну підтримку розвитку: Міжнародний валютний фонд, ООН, Група Світового банку, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Європейський банк реконструкції та розвитку та інші міжнародні фінансово-економічні установи, засновані на державному капіталі.

На сьогодні офіційна допомога розвитку має різноманітні форми, як-от:

- консультації іноземних експертів;
- фінансування витрат на навчання та підвищення кваліфікації спеціалістів країн-реципієнтів, навчання студентів, обмін спеціалістами різних підприємств та інституцій;
- безповоротна фінансова допомога;
- фінансування проведення досліджень;
- передавання прав на технології;
- постачання обладнання та інших товарів;
- інші роботи і послуги в рамках реалізації програм і проектів міжнародної технічної допомоги.

Поширення офіційної допомоги розвитку як специфічної форми зовнішнього фінансування національних економік бере свій початок ще з 1948 р., коли Конгрес США ухвалив так званий *Акт про економічне співробітництво* (Economic Cooperation Act). Саме даний документ став нормативно-правовою базою реалізації Плану Маршалла. Згідно з цим планом протягом 1948—1952 рр. до європейських країн було спрямовано близько 13 млрд дол. США (за нинішніми цінами 215 млрд дол.) у формі економічної та технічної допомоги. Державами-реципієнтами були Великобританія, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Швеція, Норвегія, Данія, Ірландія, Ісландія, Португалія, Австралія, Швейцарія, Греція, Туреччина та ФРН. А загалом на реалізацію Плану Маршалла було виділено близько 10 % федерального бюджету США, що становило понад 2 % ВВП цієї країни.

Країни-реципієнти за Планом Маршалла в обмін на одержання фінансової допомоги взяли на себе зобов'язання щодо розвитку вільного підприємництва, створення сприятливих умов для притоку приватних інвестицій США, зниження імпортних митних тарифів, постачання до Сполучених Штатів дефіцитної сировини, забезпечення фінансової стабільності, формування спеціальних фондів у національній валюті та регулярного звітування перед США про використання одержаних коштів.

Сьогодні вже очевидно, що План Маршалла став найуспішнішою дипломатичною й економічною програмою США у повоєнні роки. Він забезпечив відновлення економічного зростання країн Західної Європи, стабілізацію її демократичної політики, а також заклав підвалини трансатлантичного співробітництва в економічній та політичній сферах. Про високу ефективність реалізованих у його рамках проектів міжнародної допомоги свідчить той факт, що за

чотири роки його імплементації валовий національний продукт західноєвропейських країн зріс більше ніж на 32 % — зі 120 до 159 млрд дол. США; сільськогосподарське виробництво перевищило довоєнний рівень на 11 %, а промислове виробництво — на 40 %. Тож починаючи з 1952 р. економіка країн Західної Європи вступила в період небаченого піднесення, що тривало понад двадцять років.

Однією з передумов високої результативності Плану Маршалла стали його базові принципи, а саме:

- скасування механізму державного контролю над економічними процесами, який формувався протягом майже десятиріччя;

- узгодженість та координація дій країн-реципієнтів у відбудові економіки на основі розроблення кожною з них чотирирічного плану розвитку без зовнішнього втручання;

- поетапність і гнучкість надання допомоги залежно від ефективності реалізації проміжних завдань;

- поступовість і асиметричність лібералізації зовнішньоторговельних відносин країн, причому США взяли на себе зобов'язання розширювати доступ на свій ринок швидше, ніж країни Європи;

- розвиток економічного співробітництва між європейськими країнами та його координація на регіональному рівні.

Паралельно з реалізацією Плану Маршалла в Європі йшло формування європейської системи надання офіційної допомоги розвитку. Тут слід згадати, зокрема, програми допомоги Франції та Великобританії, надані їхнім колишнім колоніям. Так, Франція надавала досить значну підтримку своїм колоніям навіть після здобуття ними незалежності у формі субсидій, кредитів, технічної допомоги та оплати праці великої кількості вчителів, викладачів та радників. Подібний підхід у наданні ОДР забезпечив послідовний перехід колишніх французьких колоній до незалежного існування і звів до мінімуму негативний вплив руйнування фінансових і адміністративних структур колишніх колоній.

Натомість британська офіційна допомога розвитку надавалась на більш жорстких умовах. Так, перші колонії Великобританії, що здобули незалежність (Індія, Пакистан та Шрі-Ланка) перебували на початковому рівні економічного розвитку, а отже, вимагали великомасштабного фінансування національних економік. Воно надавалось в основному у формі кредитів, які потребували обслуговування та повернення у вільно конвертованій валюті. А оскільки економіка цих країн тільки зароджувалась, то виконання ними своїх кредитних зобов'язань мало своїм наслідком посилення боргового тиску на економіку та швидке вичерпування валютних резервів.

Саме поняття *офіційна допомога розвитку* вперше було запроваджено у 1964 р. ЮНКТАД, яка стала основним світовим форумом для обговорення різноманітних питань, які стосуються надання ОДР країнам, що розвиваються. У цей самий час було засновано багато наднаціональних інституцій, які вплинули на дальший розвиток процесів надання міжнародної допомоги. Зокрема, у 1969 р. було засновано Спеціальний фонд ООН для економічного розвитку (СФООНЕР) з первинною сумою внесків у 21 млн дол. Основною метою його функціонування

було надання пільгової фінансової допомоги для підсилення двосторонніх та багатосторонніх програм позик. Разом з іншими фондами системи ООН він фінансував дослідження, які передували надходженню основних інвестицій. У 1975 р. СФООНЕР разом з іншими фондами системи ООН було трансформовано у Програму розвитку ООН (ПРООН).

Ще однією визначною подією того часу стало створення Міжнародної асоціації розвитку (МАР) з початковим внеском у сумі 900 млн дол. з метою надання позик на довгостроковій безвідсотковій основі найбільш біднішим країнам, що розвиваються. Крім того, було засновано Групу допомоги розвитку в рамках Організації Європейського Економічного Співтовариства, яка з часом була перейменована на Комітет допомоги розвитку (КДР).

КДР став об'єднаним дорадчим органом системи двосторонньої допомоги розвитку, що діяв як дослідний центр та основний координатор у наданні допомоги країнам, що її потребували. На сьогодні до складу Комітету допомоги розвитку входять 24 країни-члени, які об'єднали свої зусилля з метою забезпечення стійкого розвитку, економічного зростання відсталих країн, скорочення бідності у світі та підвищення життєвих стандартів у країнах, що розвиваються. Крім того, КДР надає аналітичну інформацію про створення програм, а також складає щорічні звіти про діяльність донорів.

Виходячи з політики ООН щодо країн, що розвиваються, для покриття їхніх потреб у міжнародній допомозі у 1970 р. Генеральна асамблея ухвалила систему кількісних показників, які визначали заплановане надходження до 1 % національного доходу розвинених країн на надання ОДР країнам третього світу. Саме таке регулювання дало змогу кількісно визначити ресурси, що можуть бути спрямовані на надання офіційної допомоги розвитку. Протягом 1970-х років було суттєво переосмислено саму концепцію розвитку, коли на конференції ООН у Стокгольмі у 1972 р. вперше було наголошено на важливості людського розвитку, вкладання інвестицій у людину та інфраструктуру, що її обслуговує, а також у підвищення якості життя людини та збереження довкілля. За таких підходів країни-реципієнти офіційної допомоги розвитку повинні були використовувати нову техніку і технологію як основні інструменти підвищення рівня життя своїх громадян, а бідність почала розглядатись і як брак нематеріальних благ (освіти, здоров'я, досвіду, організації та доступу до засобів виробництва та ін.) для розвитку людини. Іншими словами, розвиток потребував суттєвого збільшення обсягів офіційної допомоги розвитку.

Однак найбільш потужного імпульсу розвитку ОДР набула у 2000-х роках після ухвалення на сесії Генеральної Асамблеї ООН 189-ї декларації під назвою «Цілі розвитку тисячоліття». Ця декларація, визначаючи чіткі критерії щодо одержання країнами пільгової допомоги і зменшення їхніх боргових зобов'язань, була покладена в основу так званої *Стратегії боротьби із зuboжінням ООН*. За визначенням ООН зuboжіння трактується як неспроможність забезпечити мінімально достатній рівень життя з погляду приватного споживання. Особи, що належать до категорії малозабезпечених, визначаються на основі використання міжнародних показників межі бідності на рівні 1 і 2 доларів США на день. Ці

міжнародні показники межі бідності визначають рівень приватного споживання, нижче від якого воно вважається недостатнім, і розраховуються з використанням обмінних курсів за паритетом купівельної спроможності. За оцінками фахівців ООН, з метою досягнення Цілей розвитку тисячоліття щорічні обсяги офіційної допомоги розвитку повинні перевищувати сучасний рівень на 50—60 млрд дол. США.

Реалізацією Цілей розвитку тисячоліття відають на сьогодні спеціалізовані установи ООН, ЄС, Групи Світового банку та інші авторитетні міжнародні інституції. Так, Група Світового банку є однією із найпотужніших структур, що здійснює політику розвитку на багатосторонньому рівні. Дана організація у складі п'яти міжнародних організацій (Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної асоціації розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Багатостороннього агентства з гарантій інвестицій та Міжнародного центру з урегулювання інвестиційних спорів) надає кредити та реалізує різного роду проекти ОДР.

Для надання офіційної допомоги розвитку відсталим країнам кожна держава – член КДР виділяє частину коштів з державного бюджету, а її можливості з надання такої допомоги оцінюються на основі статистичних розрахунків МБРР щодо подушового ВВП. Наприклад, ОДР Японії в наданні нею допомоги країнам-реципієнтам вміщує обсяги фінансової допомоги (через надання грантів) і кредитної допомоги. При цьому кредитна допомога по лінії ОДР Японії передбачає надання довгострокових кредитів (25—30 років і більше) з відстроченням платежів на 7—10 років за пільговими ставками (2,5—3,5 %). Кошти надаються через Японський банк міжнародного співробітництва, як правило, в енах для фінансування закупівлі товарів та послуг, необхідних для реалізації кредитних проектів у різноманітних секторах економіки (телекомунікації, транспорт, енергетика, промисловість та ін.) або конкретних підприємств.

Статистичні дані, відображені на рис. 4.2, свідчать про те, що основними донорами офіційної допомоги розвитку країнам, що розвиваються, є держави – члени Комітету допомоги розвитку при ОЕСР. У 2012 р. середній показник ОДР країн – членів КДР становив близько 0,3 % їх ВНД. Тільки п'ять країн змогли досягти рівня 0,7 %: Люксембург (1,1 %), Швеція (1,0 %), Норвегія (0,95 %), Данія (0,85 %) та Нідерланди (0,7 %).

Важливо також зазначити, що США і Великобританія вносять нині найбільшу абсолютну суму ОДР порівняно з іншими країнами, однак навіть вони не досягають нині домовлених 0,7 % ВНД. Водночас частка країн – членів ЄС в офіційній допомозі розвитку протягом 2000—2012 рр. становила близько 50 % від усього обсягу ОДР, наданої країнами – членами КДР. Крім того, установами ЄС у 2011 р. були надані гранти країнам, що розвиваються, і багатостороннім організаціям на суму 13 млрд дол. США.

Низка розвинених країн – найбільших донорів офіційної допомоги розвитку створили відповідні інституції, які реалізують програми надання економічної та гуманітарної допомоги. Так, у США з 1961 р. функціонує Агентство з міжнародного розвитку (USAID), що реалізує масштабні проекти у сфері ОДР у тісній

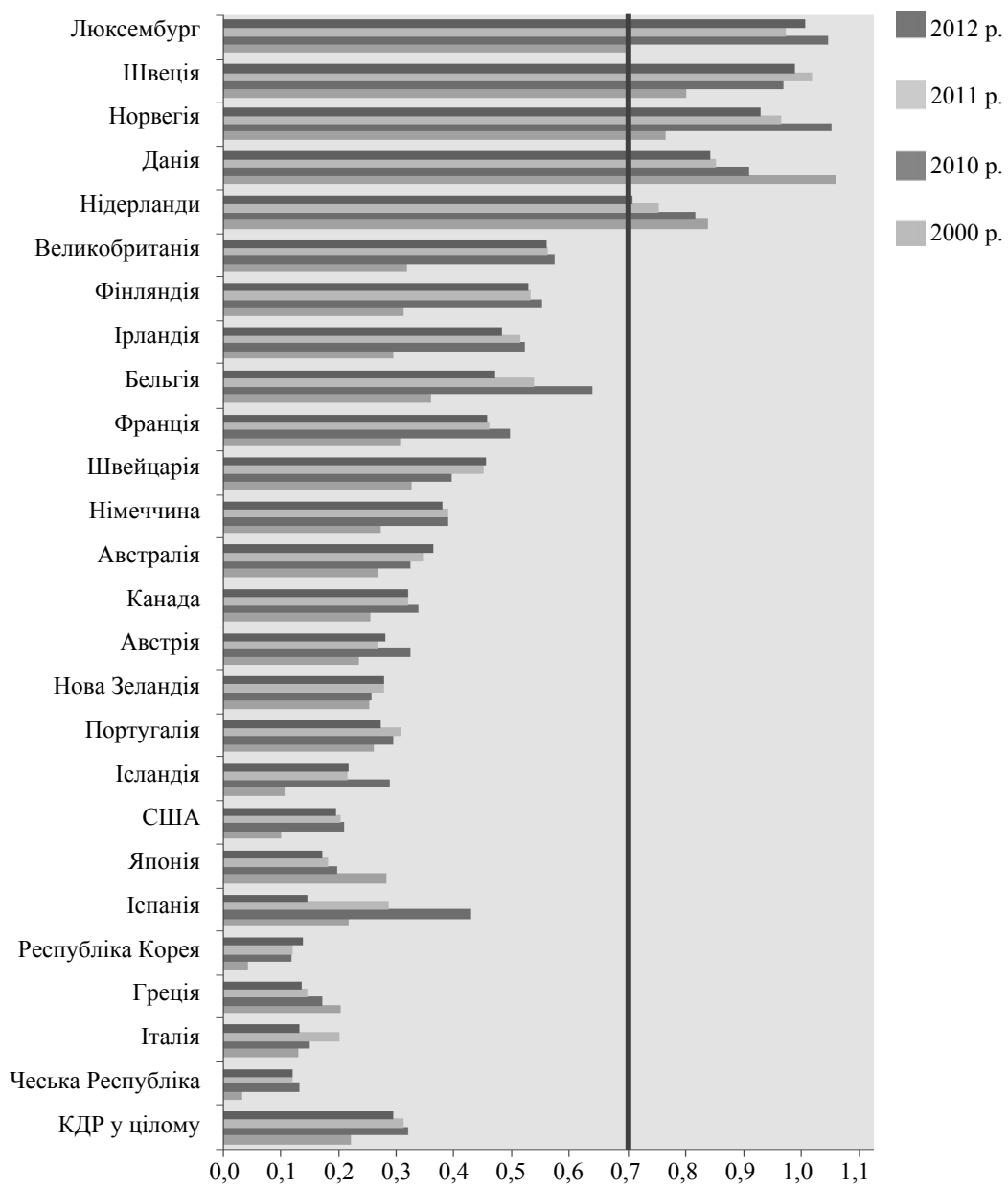


Рис. 4.2. Частка ОДР, виділеної країнами – членами КДР у 2000 р. і 2010—2012 рр., % ВВП¹

¹ Глобальное партнерство в целях развития: стоящие перед нами задачи. Доклад Целевой группы по оценке прогресса в достижении ЦРТ 2013 год. — ООН. — С. 19.

співпраці з приватними добровольчими організаціями, приватними компаніями та державними і міжнародними організаціями. На сьогодні Агентство здійснює свою діяльність у більше ніж 100 країнах світу, зокрема, в Афганістані, Іраку, Судані, Ефіопії, Палестині та ін. В основному проекти ОДР Агентства з міжнародного розвитку США стосуються надання допомоги для розбудови громадянського суспільства, розвитку державних інституцій та соціальної сфери, у тому числі освіти та охорони здоров'я. У своїй діяльності Агентство керується Автоматизованою системою директив (ADS), яка охоплює шість функціональних напрямів — організацію та правові основи функціонування USAID; програмування; допомогу; управління персоналом; управління послугами та бюджет і фінанси.

У реалізації політики розвитку США переважно керуються власними геополітичними інтересами. Підтвердженням є той факт, що США (87 %) та Австралія (90 %) мають найвищий показник серед країн, які надають перевагу здійсненню допомоги для розвитку на двосторонньому рівні. Виходячи з цього США значно меншою мірою узгоджують свою діяльність у сфері ОДР з іншими країнами — членами Комітету допомоги розвитку, зокрема, в частині обміну аналітичною інформацією та звітними даними, а також розроблення програм дальшої спільної роботи.

Ще один великий донор офіційної допомоги розвитку — Великобританія, значні швидкозростаючі експортні ринки якої є в бідних країнах. Тож Об'єднане Королівство також більшою мірою надає нині ОДР на двосторонньому рівні. Головною інституцією реалізації проектів ОДР є Департамент з міжнародного розвитку Великобританії, створений у 1997 р., діяльність якого охоплює нині такі пріоритетні напрями:

- підвищення рівня добробуту в бідних країнах;
- імплементація принципів Декларації тисячоліття;
- розвиток урядування і гарантування безпеки;
- боротьба зі зміною клімату;
- надання гуманітарної допомоги.

Так, у 2011 р. Великобританія надала 0,56 % від ВНД на офіційну допомогу для розвитку, 64 % з яких було використано для допомоги на двосторонньому рівні. Ще у 2010 р. Об'єднане Королівство прийняло рішення щодо суттєвого скорочення кількості країн-реципієнтів, яким надавалась ОДР на двосторонньому рівні. Це було викликано певною переорієнтацією проектів ОДР з двостороннього на багатосторонній рівень через міжнародні організації. Як і раніше, лівова частина офіційної допомоги розвитку Великобританії припадає на її колишні колонії та залежні території — Індію, Нігерію, Пакистан та ін.

Що стосується Німеччини, то тут кінцеве рішення щодо надання ОДР децентралізовано ухвалюють такі державні органи, як Федеральне міністерство економічної співпраці та розвитку (BMZ), Німецька служба розвитку (DED) та Німецьке агентство з міжнародного співробітництва (GIZ). Наприклад, у 2011 р. Німеччина витратила 14,5 млн дол. на офіційну допомогу розвитку, що становило 0,4 % від валового національного доходу країни. Понад 60 % цієї суми

було витрачено на двосторонню міжнародну допомогу. Найбільші обсяги ОДР Німеччини одержали Ірак (946 млн дол.), Китай (566 млн дол.) та Індія (358 млн дол.) на розвиток освіти, охорони здоров'я, а також розбудову соціальної та економічної інфраструктур.

Що стосується *регіонального розподілу офіційної допомоги розвитку*, то найбільшим її одержувачем є країни Африки, на які протягом 2000—2011 рр. стабільно припадало близько 40 % її сукупних вартісних обсягів. Далі йдуть найменш розвинені країни світу, країни, що розвиваються та не мають виходу до моря, малі острівні країни, що розвиваються (рис. 4.3).

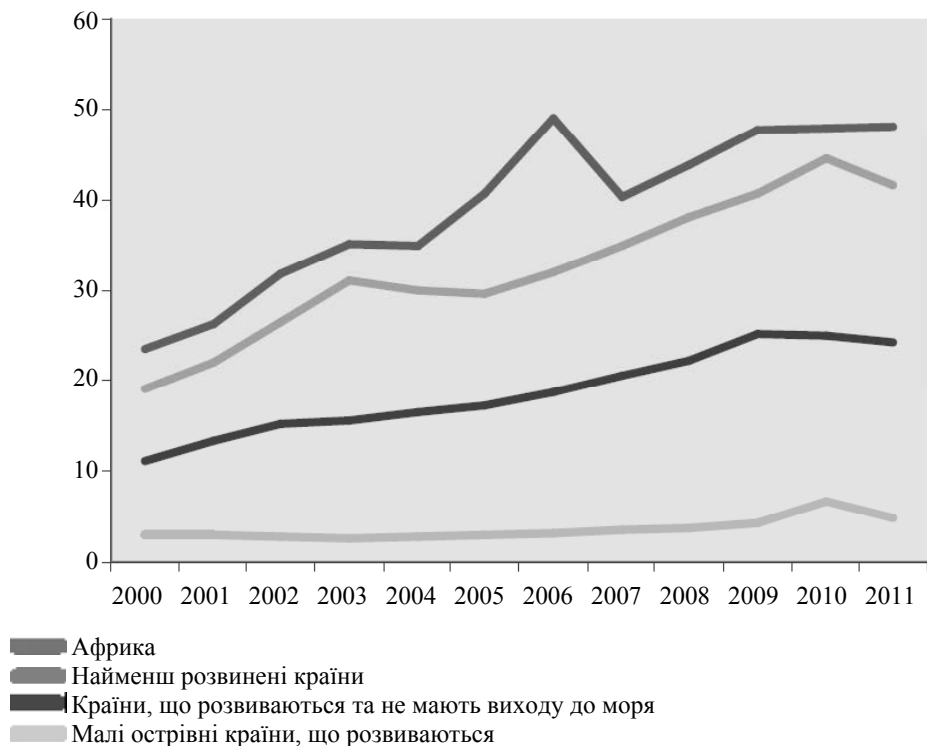


Рис. 4.3. Розподіл офіційної допомоги розвитку за регіонами світу протягом 2000—2011 р., млрд дол. США¹

Як свідчать дані, наведені в табл. 4.4, офіційна допомога розвитку концентрується нині в невеликій кількості країн-одержувачів. Зокрема, на 20 країн – найбільших реципієнтів ОДР (зі 158 країн і територій) у 2011 р. припадало близько 55 % її сукупного обсягу порівняно з 38 % у 2001 р. При цьому найбільшими одержувачами офіційної допомоги розвитку у світі є Афганістан (який у 2011 р. одержав понад 6 млрд дол. ОДР), Демократична Республіка

¹ Глобальное партнерство в целях развития: стоящие перед нами задачи. Доклад Целевой группы по оценке прогресса в достижении ЦРТ. 2013 год. — ООН. — С. 23.

Конго (5,2 млрд), Ефіопія (3,4 млрд), Пакистан (3,3 млрд) та В'єтнам (3,2 млрд). Далі йдуть Індія, Кенія, Західний берег і сектор Газа, Об'єднана Республіка Танзанія та Мозамбік. Саме ці країни мають одні з найнижчих показників по-душового ВНД.

Таблиця 4.4

КРАЇНИ — НАЙБІЛЬШ ОДЕРЖУВАЧІ ОФІЦІЙНОЇ ДОПОМОГИ РОЗВИТКУ
у 2001 та 2011 рр., млн дол. США¹

Країна	ОДР, отримана у 2001 р.	ОДР, отримана у 2011 р.	ВНД на душу населення у 2011 р., дол. США
Афганістан	704	6384	470
Демократична Республіка Конго	398	5216	190
Ефіопія	1697	3364	370
Пакистан	2698	3341	1120
В'єтнам	2150	3268	1270
Індія	2538	3014	1420
Кенія	724	2342	820
Західний берег і сектор Газа	1559	2301	...
Об'єднана Республіка Танзанія	1918	2294	540
Мозамбік	1514	1921	460
ТОП-10 найбільших країн-одержувачів	15 901	33 445	x
Частка в загальних обсягах ОДР, %	25	38	x
Ірак	204	1829	2640
Нігерія	263	1716	1280
Гана	980	1713	1410
Гаїті	249	1625	700
Уганда	1278	1489	510
Бангладеш	1595	1398	780
Кот-д'Івуар	328	1349	1090
Південна Африка	675	1214	6960
Малі	565	1196	610
Руанда	475	1190	570
ТОП-20 найбільших країн-одержувачів	22 515	48 164	x
Частка в загальних обсягах ОДР, %	35	55	x

¹ Глобальне партнерство в цілях розвитку: стоящие перед нами задачи. Доклад Целевой группы по оценке прогресса в достижении ЦРТ. 2013 год. — ООН. — С. 24.

Разом з тим офіційна допомога розвитку, яка надається на сьогодні бідним країнам Африки та іншим найменш розвиненим за класифікацією ООН країнам, характеризується низькою ефективністю. Вона спрямовується в основному на соціальні витрати, тому в цілому не стимулює розвиток виробничого потенціалу, сільського господарства та енергопостачання. Водночас нарощування боргових зобов'язань країн – реципієнтів допомоги в майбутньому може ще більше поглибити їхні економічні проблеми.

Отже, офіційна допомога розвитку найвідсталішим країнам світу, які залежать від сировинного сектору, на сьогодні може навіть поглиблювати проблему так званої *пастки бідності*. Усвідомлюючи це, МВФ, ОЕСР та Група Світового банку розробили програму, яка базується на висновку про те, що непосильний тягар зовнішньої заборгованості від офіційної допомоги розвитку є одним з головних факторів, що стримують економічний розвиток країн та скорочення масштабів бідності. Національним урядам пропонується взяти на себе відповідальність за скорочення масштабів бідності у своїх країнах за допомогою розроблення власних стратегій боротьби з бідністю. Розвинені країни на вибірковій основі надають офіційну допомогу розвитку та сприяють зменшенню боргового тягара в тих країнах, які вже розробили стратегії боротьби з бідністю й ефективні системи управління для розроблення і реалізації політики, а також мобілізації й раціонального використання суспільних ресурсів.

Статистичні дані, що містяться в табл. 4.5, показують, що за *базовими секторами економіки* ОДР країнам, що розвиваються, протягом 2005—2009 рр. постійно зростала. Разом з тим значна її частка була спрямована на зниження боргу іноземним кредиторам. Порівняно з 2008 р. у 2009 р. зменшились обсяги надання ОДР в таких галузях, як енергетика, транспорт і комунікації, промисловість, а також по лінії гуманітарної допомоги.

Таблиця 4.5

**РОЗПОДІЛ ОФІЦІЙНОЇ ДОПОМОГИ РОЗВИТКУ ЗА СЕКТОРАМИ ЕКОНОМІКИ
ПРОТЯГОМ 2005—2009 рр., млн дол. США¹**

Сектор економіки	2005	2006	2007	2008	2009
Соціальна інфраструктура і послуги у тому числі	25580,5	29608,1	32965,6	39033,9	40416,4
— освіта	4694,2	7066,0	7423,5	7837,2	8827,5
— водопостачання і санітарія	4499,1	4001,3	4366,4	5790,4	6438,4
Економічна інфраструктура і послуги у тому числі	10 165,2	10 774,2	10 677,8	19 347,7	14 536,3
— енергетика	3312,6	3609,2	3976,9	5729,9	3619,8
— транспорт і комунікації	5412,9	5061,4	4390,4	9336,6	7700,5

¹ http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=ODA_SECTOR

Закінчення табл. 4.5

Сектор економіки	2005	2006	2007	2008	2009
Сектор виробництва у тому числі	4822,7	4405,3	5167,3	6831,2	6131,1
— сільське господарство	3024,9	2651,7	4059,6	4420,9	4468,7
— промисловість	1374,1	849,6	774,9	1915,5	1025,2
— торгівля і туризм	423,9	904,0	332,9	494,6	637,4
Багатосекторальна допомога	4931,5	4575,8	5085,2	5797,6	6266,8
Програмна допомога	3086,3	4447,2	3662,9	5228,3	5798,9
Боротьба з голодом	959,8	971,7	978,5	1396,5	1472,0
Дії щодо боргових зобов'язань	26701,8	20739,8	8904,1	7958,3	2768,9
Гуманітарна допомога	8326,9	5566,4	5871,7	7855,6	7768,7
Інші сектори	1938,5	1240,1	1232,1	1622,3	1517,8

Однією з головних цілей офіційної допомоги розвитку є скорочення рівня злиднів у країнах, що розвиваються. Саме вона стала головним орієнтиром у підготовці Монтерейського консенсусу — підсумкового документа Міжнародної конференції з фінансування та розвитку, яка відбулась у 2002 р. в мексиканському місті Монтерей. У даному документі було досягнуто згоди між країнами щодо мобілізації ресурсів для ліквідації злиднів, забезпечення стійкого економічного зростання та переходу до справедливої глобальної економіки.

Згідно з Монтерейським консенсусом країни, що одержують допомогу, і країни, що її надають, а також міжнародні організації, які відають питаннями розвитку, повинні дотримуватися таких *принципів*:

— відповідальність країн, що отримують офіційну допомогу розвитку, за її ефективне використання і виконання;

— виконання рекомендацій Комітету допомоги розвитку з метою усунення обмежень на надання допомоги найменш розвиненим країнам;

— розширення можливостей країн-одержувачів з управління наданих їм фінансів, а також передбачуваність припливу ресурсів, у тому числі через механізми бюджетної підтримки на основі проведення міждержавних консультацій;

— використання програм розвитку, за здійснення й організацію яких відповідають країни, що розвиваються і що реалізують стратегії скорочення масштабів злиденності;

— розширення внеску країн-реципієнтів у розроблення програм технічної допомоги, включаючи закупівлі, і їх відповідальність за ефективність використання місцевих ресурсів для технічної допомоги;

— заохочення використання офіційної допомоги розвитку для залучення додаткових ресурсів (іноземних інвестицій, експортних надходжень та внутрішніх ресурсів) на цілі розвитку;

— посилення тристороннього співробітництва, у тому числі за участі країн з перехідною економікою, а також співробітництво по лінії Південь — Південь як інструмент надання допомоги;

— забезпечення розширення офіційної допомоги розвитку для бідних верств населення, удосконалення системи координації допомоги й оцінки її результатів;

— тісна координація макроекономічних політик провідних країн світу з метою глобальної стабільності і зменшення нестійкості обмінних курсів як необхідної умови економічного зростання, а також розширеного й передбачуваного передавання фінансових ресурсів країнам, що розвиваються, та країнам з перехідною економікою.

Однією з важливих цілей офіційної допомоги розвитку, передбаченої Монтерейським консенсусом, є зменшення боргових зобов'язань країн, що її одержують. Такі заходи здійснюються на підставі Багатосторонньої ініціативи зі зменшення заборгованості, а також Ініціативи в інтересах бідних країн з високою зовнішньою заборгованістю. Дані документи передбачають здійснення запозичень для важливих проектів і не дуже великих за обсягом; боргові зобов'язання мають використовуватися тільки для фінансування проектів, дохідність яких вища від вартості відсотків за кредитом; валютні позички мають обмежуватися проектами, які прямо чи опосередковано генерують надходження іноземної валюти, необхідної для обслуговування зовнішнього боргу.

Питання офіційної допомоги розвитку розглядалися також на саміті країн Великої двадцятки за участі керівництва ООН, МВФ, Світового банку і Форуму з фінансової стабільності. Він відбувся у 2009 р. в Лондоні і був присвячений подоланню наслідків сучасної глобальної фінансово-економічної кризи та стабілізації світової економіки. На саміті, зокрема, було ухвалено рішення розробити програму надання офіційної допомоги розвитку для найбідніших країн світу в розмірі 1,1 трлн дол. США. Крім того, на саміті була підтверджена необхідність додержання Цілей розвитку Декларації тисячоліття щодо надання офіційної допомоги розвитку зарубіжним країнам у таких формах:

— списання зовнішньої заборгованості та зобов'язань Gleneagles, особливо в Африці району Сахари;

— надання допомоги в обсязі 50 млрд дол. на соціальні витрати країнам з низьким доходом, а також в інших країнах, що розвиваються;

— надання протягом 2—3 років гнучкої фінансової допомоги для найбідніших країн обсягом 6 млрд дол., одержаних від продажу золота з резервів Міжнародного валютного фонду;

— використання як джерел офіційної допомоги розвитку Спеціальних прав запозичення МВФ.

Питання офіційної допомоги розвитку розглядалися також на Конференції ООН з питань стійкого розвитку («Ріо+20»), що відбулась у червні 2012 р., і на Нараді високого рівня ОЕСР/КДР, проведеній у грудні 2012 р. Було визнано, що виконання всіх зобов'язань у сфері ОДР є вкрай важливим. У підсумковому документі «Ріо+20» міститься заклик до пошуку нових партнерств та інновацій-

них джерел фінансування проектів міжнародного співробітництва у сфері ОДР. Як наступний крок після проведення в 2011 р. в Республіці Корея Четвертого форуму високого рівня з підвищення ефективності зовнішньої допомоги було створено Глобальне партнерство з ефективного співробітництва з метою розвитку як тимчасова платформа для політичного діалогу, підзвітності й обміну досвідом з питань ефективного співробітництва у сфері офіційної допомоги розвитку.

Україна також бере участь у процесі розподілу офіційної допомоги розвитку. Основним джерелом одержання Україною такої допомоги є країни Європейського Союзу. Наприклад, офіційну допомогу розвитку Україна, разом з іншими державами, задіяними в програмі «Східне партнерство», одержала у 2009 р. від ЄС на суму 600 млн євро. Для порівняння: цього ж року таку допомогу від ЄС одержала Сербія на суму 200 млн євро, а Туреччина — майже 800 млн євро. Нагадаємо, що програма «Східне партнерство», офіційно затверджена у 2009 р. на саміті в Празі, базується на чотирьох платформах розвитку:

- демократії, належного управління і стабільності;
- лібералізації візового режиму;
- енергетичній безпеці;
- економічній інтеграції.

Реалізація програми здійснюється через конкретні пілотні проекти. Головною відмінністю «Східного партнерства» від європейської політики сусідства є паритет сторін, тобто дві рівні сторони, одна з яких репрезентована країнами ЄС, а друга партнерами (Україна, Білорусь, Вірменія, Молдова, Грузія), беруть участь у реалізації проектів програми.

Ефективність офіційної допомоги розвитку чимраз частіше розглядається тепер з позиції її внеску в досягнення цілей розвитку Декларації тисячоліття. У результаті більша частина такої допомоги витрачається на охорону здоров'я, освіту й інші соціальні цілі. За оцінками фахівців ООН, для досягнення цілей розвитку Декларації тисячоліття річні обсяги офіційної допомоги розвитку мають перевищувати сучасний рівень на 50—60 млрд дол. США.

4.3. ЄВРОРИНКИ ТА СПЕЦИФІКА ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ

У період до і після Другої світової війни національні фінансово-кредитні системи держав функціонували відносно відособлено, однак з кінця 1950-х років розпочинався якісно новий етап їх розвитку. Він пов'язаний з формуванням власне міжнародного ринку капіталу — так званого *євrorинку*, під яким розуміють сегмент світового фінансового ринку, де здійснюються депозитно-кредитні операції у валютах, що перебувають в обігу за межами країни-емітента (*євровалютах*) і використовуються для кредитних і розрахункових операцій. Префікс «євро» у цьому значенні свідчить про вихід валюти з-під контролю національних органів валютного регулювання і є не більш як данина традиціям, оскільки із самого початку євrorинок зародився на Європейському

континенті. Однак згодом дальший розвиток міжнародних фінансово-кредитних відносин засвідчив інтернаціональну природу євроринку, який уже давно став синонімом глобального ринку капіталу.

Ключовими причинами формування євроринків стали такі:

- прискорення процесу інтернаціоналізації господарських зв'язків;
- посилення інтеграційних процесів та лібералізація валютних режимів у Західній Європі;
- посилення валютних обмежень у США;
- формування значних обсягів «гарячих доларів» через зростаючий дефіцит платіжного балансу США.

Усе це потребувало відповідного розширення міжнародних банківських операцій, відновлення системи вільного обігу валют, а також існування такого ринку позичкового капіталу, який би був вільний від державного регулювання, надавав би позичальникам на вигідних умовах кредитний капітал, а також повною мірою задовольняв би вимоги ТНК, транснаціональних банків та інших учасників міжнародних економічних відносин.

Із самого початку євроринок зародився як *ринок євродоларів* — доларових авуарів, що не підпадали під регулювання урядом США. Банки США, розвиваючи мережу філій за кордоном, взяли активну участь у становленні цих ринків. Уже на початку 1990-х років обсяг євродоларового ринку перевищив 2 трлн дол., а нині, за різними оцінками, становить понад 10 трлн дол. щороку. При цьому близько 75 % цих коштів перебуває на банківських депозитах. Банки, що мають такі депозити і надають кредити в євровалютах, називаються євробанками. Перебуваючи поза сферою офіційного обігу відповідних валют, євробанки приймають вклади в цих валютах, а відтак надають ці кошти у позику. У такий спосіб одержується прибуток у вигляді різниці у відсоткових ставках за депозитами і кредитами. Брак державного контролю та обмежень діяльності на національних валютних ринках створює економічні переваги для учасників євроринків та дає змогу гнучкіше використовувати ставки відсотка під час надання і залучення коштів у іноземній валюті. Отже, на сьогодні євроринки поєднують операційні можливості світових фінансових центрів і розвиваються екстериторіально. Транснаціональний капітал вільно переміщується в пошуках більш дохідних регіональних ринків і за фактичної незалежності від контролю і регулювання офіційними установами суттєво розширює можливості реалізації спекулятивних інтересів учасників ринку.

Функціонування євроринків характеризують такі *ключові риси*:

- євроринки не мають чітких географічних та часових меж, а також функціонують у режимі он-лайн зі спрощеною процедурою укладання угод (за допомогою телефону, супутникового зв'язку та ін.);
- високий рівень монополізації євроринків, якими управляють до 500 великих і середніх комерційних транснаціональних банків, сконцентрованих переважно у фінансових центрах Західної Європи (Лондоні, Парижі, Люксембурзі та ін.). Ці банки (75 % з яких є американськими і японськими) мають потужну й розгалужену мережу філіалів і відділень, що дозволяє їм оперативної і на високому рівні обслуговувати клієнтів;

— універсальність ринку, на якому здійснюються валютні, депозитні та кредитні операції, а також операції купівлі-продажу акцій і прав на них. При цьому до 70 % операцій євроринку є міжбанківськими;

— специфіка відсоткових ставок: євродепозити звільнені від податків і на них не поширюються резервні вимоги, які центральні банки країн висувають до ресурсів, що залучаються з місцевих ринків позичкового капіталу. Це дозволяє банкам виплачувати на залучені євровалютні вклади вищий відсоток і надавати кредити в євровалютах за нижчими ставками, ніж на національних ринках. При цьому рівень відсоткових ставок на євроринку формується стихійно під впливом переливу капіталу між його секторами та національними ринками.

Відсоткові ставки євроринку як постійний елемент містять надбавку спред (премію за банківські послуги), а як *змінний елемент* — ставки:

— ЛІБОР (*London Interbank Offered Rate*) — середню ставку відсотка за короткостроковими кредитами, за якою лондонські банки надають позики надійним першокласним банкам на ринку євровалют, як правило, на 3—6 місяців. Ця ставка визначає нижню межу кредиту, що змінюється, є основним орієнтиром в здійсненні міжнародних банківських операцій. Офіційно встановлюється об 11 годині ранку п'ятьма основними лондонськими банками і є базовою ставкою для встановлення кожним банком своїх облікових ставок кредитного відсотка;

— ПІБОР (*Paris Interbank Offered Rate*) — ставка пропонування міжбанківського ринку в Парижі;

— СІБОР (*Singapore Interbank Offered Rate*) — ставка за міжбанківськими депозитами в іноземній валюті в Сінгапурі.

Учасниками євроринків є:

— центральні банки та уряди країн, що діють переважно на ринку єврооблігацій;

— комерційні банки, які є головними учасниками ринку євровалюти. Комерційні банки є активними учасниками як ринку короткострокових операцій, так і ринку єврооблігацій, проте найбільшу активність виявляють на ринку короткострокових операцій;

— приватні установи та інвестори, насамперед мультинаціональні комерційні та промислові компанії, які мають у розпорядженні великі суми коштів та відіграють значну роль на фінансовому ринку.

На євроринках одержуються і видаються *єврокредити* — міжнародні кредити, що їх надають великі комерційні банки за кошти євровалютного ринку. Єврокредити є найпоширенішою формою середньо- та довгострокового кредитування у сфері міжнародних валютно-кредитних відносин. Вони надаються, як правило, на умовах ролл-овер (ролл-оверний кредит) на строк 5—10 років. Строк кредитної угоди поділяється на періоди по 3—6 місяців з установленням твердої відсоткової ставки лише для першого періоду. Для кожного наступного вона коригується з урахуванням зміни цін та валютних курсів на міжнародному грошовому ринку.

Основними формами ролл-оверного кредиту є: ролл-оверні європозики, відновлювані ролл-оверні кредити та ролл-овер стэнд-бай єврокредити (або ролл-оверний кредит підтримки).

Що стосується *ролл-оверних європозик*, то на початку свого використання вони мали фіксовані ставки відсотка. Після ж краху Бреттон-Вудської системи під час їх надання почали використовувати плаваючі ставки відсотка.

Відновлювані ролл-оверні кредити не мають установленого загального розміру суми кредиту. Під час їх одержання обговорюється лише дата зміни «ціни» та обсяг кредиту в межах строку надання, котрий, як правило, збігається з часом зміни ставки відсотка.

Ролл-овер стенд-бай єврокредит має характер підстрахувального. Під час укладення договору на його одержання позика фактично не надається, а банк лише бере на себе зобов'язання надати протягом чинності договору єврокредит на першу вимогу позичальника.

Про динамічний розвиток єврокредитного сегмента світового фінансового ринку свідчить неухильне нарощування масштабів *міжнародного ринку банківських кредитів*. Як бачимо на рис. 4.4, сукупні обсяги міжнародних банківських кредитів протягом 2003—2013 рр. зросли з 11 868 до 20 011 млрд дол. з рекордним значенням 24 541 млрд у 2007 р.

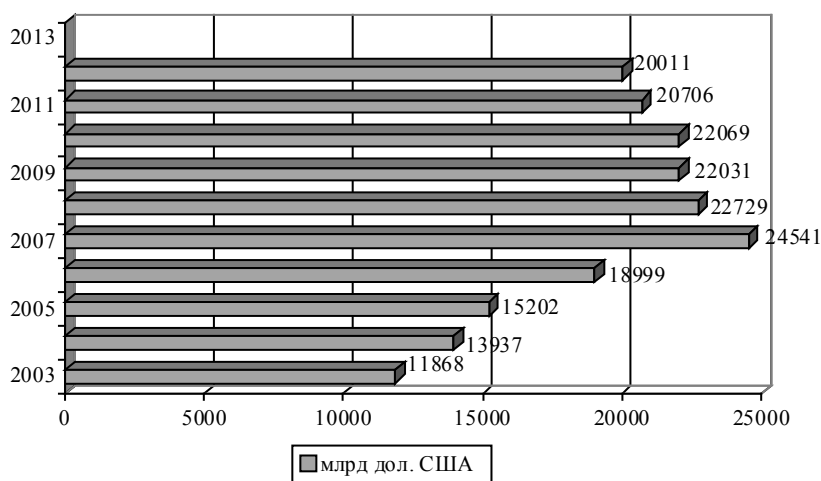


Рис. 4.4. Динаміка вартісних обсягів міжнародних банківських кредитів протягом 2003—2013 рр.¹

Основною причиною збільшення масштабів міжнародного банківського кредитування є зростання ліквідності світового фінансового ринку та вільних коштів, які можуть надаватись у кредит, а також посилення процесів інтернаціоналізації банківської діяльності, що має свій концентрований вияв у діяльності сучасних транснаціональних банків. У період з 2003 р. до 2013 р. сукупна вартість банківських активів у світі зросла з 18,3 до майже 33 трлн дол. США (табл. 4.6). При цьому у 2007 р. було досягнуто рекордного значення вартості

¹ Складено на основі: BIS Quarterly Review за відповідні роки [www.bis.org].

активів — 37,4 трлн дол., яка в наступні роки дещо зменшилась під впливом глобальної економічної кризи. Значна частка цієї колосальної вартості припадає нині на зовнішні активи — понад 86 % у 2013 р. В їхній структурі понад 86 % (28,6 трлн дол. у 2013 р.) припадає на кредити і депозити, решту становлять авуари в цінних паперах та інші активи — 20,0 трлн.

Таблиця 4.6

**ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ МІЖНАРОДНИХ ПОЗИЦІЙ БАНКІВ
ПРОТЯГОМ 2003—2013 рр., млрд дол. США¹**

Показник	2003	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Загальна вартість активів	18344,1	23910,0	37384,9	35202,6	34291	33925,4	34163,2	33504,1	32962,2
Зовнішні активи у тому числі	16001	21125,3	33440,6	31129,9	30575,1	30123,9	29841,4	29210,3	28593,7
— кредити та депозити	11869	15201,8	24557	22739,1	21906,8	22031,3	22068,5	20706,1	20011,1
— авуари в цінних паперах та інші активи	4132	5923,5	8883,6	8390,9	8668,3	8092,6	7772,8	8504,2	8402,3
Місцеві активи в іноземній валюті	2343,1	2875,5	3944,3	4072,2	3715,9	3801,5	3905,6	4005,4	4136,0
Загальна вартість зобов'язань	18008,4	23123,9	36040	33827,6	32802,2	32740,6	33095,1	32200,3	32309,6
Зовнішні зобов'язання у тому числі	15359,1	19882,5	31418,1	29017,9	28488,9	28468,3	25901,9	25086,6	25430,3
— кредити та депозити	13485,7	17213,3	27131,1	24292,9	23427,6	23271,8	23119,7	21768,0	21285,1
— власні випуски цінних паперів та інші зобов'язання	1873,4	2669,2	4286,9	4275,0	5061,2	5196,3	2782,2	3318,6	3990,2
Місцеві зобов'язання в іноземній валюті	2649,3	3241,4	4261,9	4809,7	4313,3	4272,2	4588,6	4677,0	4816,6

Що стосується зобов'язань банківської системи, то за згаданий період вона також зросла з 18,0 до 32,3 трлн дол., з яких понад 78 % (25,4 трлн) припадає на зовнішні зобов'язання. Як і в активах, лівова частина (більше ніж 83 %) сукупних зобов'язань становлять кредити і депозити, що є свідченням високого рівня інтернаціоналізації сучасного банківського бізнесу та посилення мотивації банків збільшувати свої прибутки способом інвестування за кордон.

¹ Складено на основі: BIS Quarterly Review за відповідні роки [www.bis.org].

Як свідчать дані табл. 4.7, основними кредиторами та дебіторами на світовому ринку банківських кредитів є нині транснаціональні банки розвинених країн, на які у 2013 р. припадало 70 % світового обсягу зовнішніх кредитів і зовнішніх депозитів. Саме активні операції банків Великобританії, Франції, Німеччини, США, Японії, Швейцарії та інших країн-лідерів формують сьогодні найбільшу частку від загального обсягу міжнародних банківських кредитів. Ці самі країни мають і найбільші обсяги зовнішніх боргів, значну частину яких становлять банківські позики, одержані від транснаціональних банків.

Таблиця 4.7

**РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗПОДІЛ ЗОВНІШНІХ КРЕДИТІВ І ДЕПОЗИТІВ БАНКІВ
ПРОТЯГОМ 2009—2013 рр.¹**

Групи країн	2009	2010	2011	2012	2013
Зовнішні кредити					
Усі країни	21661,1	22062,3	22068,5	20706,1	20011,1
Розвинені країни	16476,8	16311,3	16256,1	15256,8	14180,4
Європа	11885,8	11470,3	11109,7	10446,2	9387,9
Єврозона	6865,1	6373,5	6051,6	5605,6	5007,4
Офшорні центри	2978,3	3209,4	3304,5	2935,8	2898,4
Центрально-Східна Європа	605,1	575,5	553,5	526,7	554,4
Країни, що розвиваються	1923,7	2220,9	2436,4	2430,4	2865,7
Африка і Середній Схід	439,7	455,5	442,8	438,9	431,8
Азійсько-Тихоокеанський регіон	587,9	819,6	1000,2	1016,7	1414,8
Латинська Америка і Кариби	290,9	370,4	439,9	448,1	464,8
Зовнішні депозити					
Усі країни	23113,4	23312,9	23119,7	21768,0	21285,1
Розвинені країни	16198,9	16420,7	16385,5	15229,6	14729,3
Європа	11437,2	11127,7	11269,4	10490,2	10259,7
Єврозона	6161,2	5771,1	5895,9	5643,5	5567,3
Офшорні центри	4483,6	4363,9	4240,9	3883,3	3810,7
Центрально-Східна Європа	304,4	297,2	289,3	304,9	308,3
Країни, що розвиваються	2038,8	2093,6	2255,4	2414,7	2519,8
Африка і Середній Схід	746,4	725,5	773,8	842,9	853,4
Азійсько-Тихоокеанський регіон	630,4	685,5	775,3	862,6	913,9
Латинська Америка і Кариби	357,7	385,4	416,9	404,2	444,2

¹ Складено за даними: Preliminary International Banking Statistics, BIS за відповідні роки [www.bis.org].

У міжнародному кредитуванні на євrorинках тепер широко застосовуються *синдиковані кредити*, які надаються кількома банками одному позичальникові. Створення синдикату банків дозволяє їм мобілізувати на ринку євровалют свої ресурси для надання великих середньострокових кредитів для урядових, підприємницьких, фінансових та інших структур. Крім того, синдиковане кредитування дає змогу ефективно розподілити кредитний ризик між усіма його учасниками пропорційно їхній частці у формуванні кредитного ресурсу.

Синдиковане кредитування бере свій початок з кінця 1960-х років, коли Австрія вперше одержала кредит від Банкірського трасту. У 1970-ті роки відбувся швидкий розвиток синдикованих кредитів, обумовлений світовою енергетичною кризою та проблемами фінансування дефіцитів платіжних балансів країн – імпортерів енергетичних ресурсів. Так, обсяг синдикованих кредитів у період з 1970-х до 1980-х років зріс з 4,7 до 76 млрд дол. У 1990-ті роки синдиковані кредити становили вже 40–58 % євровалютних позик, а основними позичальниками стали країни – члени ОЕСР. З огляду на сучасні масштаби синдикованого кредитування в останні десятиліття воно перетворилось на невід’ємний компонент євrorинку.

Сучасні міжнародні банківські синдикати являють собою групи банків, в яких беруть участь від 2 до 30–40 кредитних інституцій різних країн. Вони надають кредити, обсяги яких зазвичай досягають кількох мільярдів доларів.

Синдиковане кредитування характеризується *низкою загальних характеристик*, таких як:

- плаваюча відсоткова ставка, яка визначається на основі спреду до плаваючої ставки, як правило, три- або шестимісячна ставка ЛІБОР;

- строки надання синдикованих кредитів: до 1 року для кредитів підприємствам на поточні потреби; до 5–7 років для кредитів великим корпораціям на капітальні потреби; до 10–20 років у разі спрямування синдикованих кредитів на проектне фінансування;

- можливість дострокового погашення кредитів без штрафних санкцій, що дуже вигідно, особливо в секторі суверенних синдикованих кредитів, коли в результаті поліпшення кон’юнктури міжнародних ринків доходи країн зростають, а отже, з’являється можливість дострокового погашення значних сум кредитів;

- брак чітких вимог до позичальників у частині належності до певного класу кредитоспроможності;

- складна система ризиків синдикованого кредитування, які вміщують у тому числі політичні та валютні ризики;

- склад позичальників, до яких належать суверенний сектор, корпоративний сектор, фінансовий сектор;

- склад банків-кредиторів, якими можуть бути представники як однієї, так і кількох країн. Крім того, на сьогодні ініціаторами синдикованого кредитування нерідко є міжнародні фінансово-кредитні установи.

Переважно банківський синдикат *складається*:

- з банку-організатора (голова синдикату);

- банків-співорганізаторів;

- банків-учасників.

На сьогодні найбільшими банками – організаторами синдікованих кредитів у світі є «Citygroup Inc.», «J. P. Morgan», «Bank of America Corp.», «Deutsche Bank AG», «Barclays plc.», «BNP Paribas» та багато інших. При цьому залежно від регіону частка кожного банку може суттєво варіювати: якщо в європейському регіоні в організації синдікованого кредитування лідирують нині «Citygroup Inc.», «Barclays plc.», «J. P. Morgan», «Deutsche Bank AG» та ін., то в азіяському — «Mizuho», «Sumitomo Mitsui Banking Corp.», «Mitsubishi Tokyo Financial Group Inc.», «Citygroup Inc.», «HSBC». У табл. 4.8 подано дані щодо випусків цими інституціями синдікованих кредитів у 2013 р.

Таблиця 4.8

НАЙБІЛЬШІ БАНКИ – ОРГАНІЗАТОРИ СИНДІКОВАНОГО КРЕДИТУВАННЯ у 2013 р.¹

Банк-організатор	Рейтинг у 2013 р.	Рейтинг у 2012 р.	Обсяг синдікованих кредитів		Випуск синдікованих кредитів	
			млрд дол.	ринкова частка, %	кількість випусків	ринкова частка, %
J. P. Morgan	1	1	398,9	10,8	1360	16,4
Bank of America Merrill Lynch	2	2	359,7	9,7	1421	17,2
Citigroup	3	3	218,9	5,9	645	7,8
Wells Fargo & Co	4	4	203,4	5,5	1022	12,3
Mitsubishi UF J Financial Group	5	6	150,9	4,1	953	11,5
Barclays	6	7	149,6	4,1	492	5,9
Deutsche Bank	7	9	130,0	3,5	516	6,2
Mizuho Financial Group	8	5	126,3	3,4	648	7,8
BNP Paribas	9	11	100,6	2,7	373	4,5
RBC Capital Markets	10	10	96,9	2,6	408	4,9
ТОП-10 банків-організаторів	x	x	1935,2	52,3	7838	94,5
ТОП-25 банків-організаторів	x	x	2815,2	76,2
Світовий показник	x	x	3698,3	100	8277	100

Що стосується *вартісних обсягів міжнародних синдікованих кредитів*, то у період з 2000 р. до 2013 р. вони зросли з 1500 до 4240 млрд дол. США. З табл. 4.9 бачимо, в регіональному розрізі у 2013 р. найбільша частка синдікованих кредитів припадала на Північну Америку — 59 % світового обсягу (2502,7 млрд дол.), далі йдуть Європа — 19,7 % (836,9 млрд), Азіясько-Тихоокеанський регіон — 11,9 % (502,7 млрд), Африка, Середній Схід і Центральна Азія — 2,1 %

¹ Global Syndicated Loans Review. Managing Underwriters. Full Year 2013. — Thomson Reuters, 2014. — P. 1.

(90,9 млрд). Серед країн – найбільших одержувачів синдікованих кредитів перше місце посідають Сполучені Штати — 54 % світового їх обсягу (2308,7 млрд дол.), Японія — 6,5 % (275,5 млрд), Канада — 4,6 % (194,1 млрд), Великобританія — 3,7 % (157,4 млрд), Німеччина — 3,4 % (143,4 млрд) та Франція — 3,0 % (125,2 млрд дол.).

Таблиця 4.9

РОЗПОДІЛ СИНДИКОВАНИХ КРЕДИТІВ ЗА РЕГІОНАМИ ТА КРАЇНАМИ у 2012 і 2013 рр.¹

Регіон / країна	2012		2013	
	обсяг синдікованих кредитів, млрд дол. США	кількість випусків	обсяг синдікованих кредитів, млрд дол. США	кількість випусків
Америка, у тому числі	1862,0	4196	2533,8	4706
<i>Північна Америка:</i>				
США	1649,6	3774	2308,7	4226
Канада	167,2	335	194,1	392
<i>Центральна Америка:</i>				
Мексика	18,2	26	10,1	23
<i>Південна Америка:</i>				
Бразилія	23,9	55	18,9	58
Європа, у тому числі	663,6	1205	836,9	1300
<i>Західна Європа</i>				
Великобританія	114,3	214	157,4	285
Німеччина	90,1	179	143,4	203
Франція	86,3	164	125,2	174
Іспанія	89,2	193	59,9	146
Швейцарія	51,7	39	52,1	26
Нідерланди	27,9	57	46,9	75
Італія	33,4	48	45,7	81
Швеція	18,4	25	21,4	28
Норвегія	17,2	55	18,9	42
Люксембург	8,6	11	18,6	26
Фінляндія	8,3	17	11,6	20
<i>Східна Європа</i>				
Польща	75,9	140	99,4	126

¹ Global Syndicated Loans Review. Managing Underwriters. Full Year 2013. — Thomson Reuters, 2014. — P. 2.

Закінчення табл. 4.9

Регион / країна	2012		2013	
	обсяг синдікованих кредитів, млрд дол. США	кількість випусків	обсяг синдікованих кредитів, млрд дол. США	кількість випусків
Африка / Середній Схід / Центральна Азія у тому числі	83,7	154	90,9	152
<i>Середній Схід</i>	47,3	76	57,3	86
Об'єднані Арабські Емірати	18,7	37	32,7	49
Саудівська Аравія	15,8	19	15,7	15
Африка на південь від Сахари	29,5	66	31,3	55
Центральна Азія	3,6	6	1,0	6
Азійсько-Тихоокеанський регіон (за винятком Центральної Азії) у тому числі	362,1	1235	502,7	1502
<i>Північна Азія</i>	136,9	615	243,5	766
Китай	40,2	177	111,9	320
Гонконг	45,3	121	77,7	155
Тайвань	30,2	233	31,8	208
Республіка Корея	20,9	85	19,9	85
<i>Південна Азія</i>	61,9	193	57,1	217
<i>Південно-Східна Азія</i>	71,0	228	87,9	249
Сінгапур	34,9	97	40,2	89
Індонезія	8,9	44	14,6	52
Малайзія	14,5	45	12,3	41
Таїланд	8,8	25	11,0	42
Філіппіни	2,4	9	5,7	17
<i>Австралія і Нова Зеландія</i>	92,2	199	113,9	270
Японія	324,0	1826	275,5	1856
Світовий показник	3295,3	8602	4239,7	9476

Високими темпами зростають також обсяги та частка країн, що розвиваються, у загальному обсязі синдікованого кредитування. Якщо у 2003 р. дана група країн одержала близько 90 млрд дол. США синдікованих кредитів, то у 2013 р. — понад 590 млрд. Частка країн, що розвиваються, у загальному обсязі угод про

міжнародні синдиковані кредитні програми зросла за даний період з 7,1 до майже 15 %.

У 1980—1990-ті роки у світовому кредитуванні почала також широко застосовуватись практика заміщення традиційного банківського кредитування операціями на міжнародному ринку цінних паперів, яка дістала назву *сек'юритизація*. Це — сучасна тенденція розвитку світового кредитного ринку, яка полягає в об'єднанні різного роду активів (іпотечні кредити, лізингові активи, автокредити, комерційна нерухомість та ін.), випуск під них цінних паперів та продаж останніх інвесторам. У такий спосіб відбувається залучення кредитного фінансування через випуск цінних паперів, що забезпечені активами і генерують стабільні грошові потоки. Під час організації процесу сек'юритизації банко-організатор продає дебіторські рахунки за виданим кредитом траст-компаніям, що емітують цінні папери під їх забезпечення та розміщують їх серед інвесторів. При цьому грошові кошти, що надходять від позичальника в рахунок погашення заборгованості, зараховуються у фонд викупу цінних паперів. Наприклад, тільки у 2009 р. у США випустили забезпечених цінних паперів на загальну суму понад 100 млрд дол. (у 2006 р. — на 750 млрд), а світова їх вартість становила понад 1 трлн дол.

Останніми роками сек'юритизація стала поширеним способом залучення зовнішнього фінансування й управління ризиками завдяки перевагам порівняно з банківським кредитуванням, таким як можливість перерозподілу ризиків, більш високий рейтинг забезпечених цінних паперів, розширення кола інвесторів, поліпшення фінансового стану позичальників завдяки позабалансовому фінансуванню, підвищення прозорості операцій залучення ресурсів та ін. Динамічний розвиток даної форми кредитування привів до формування сектору суверенної сек'юритизації в багатьох країнах світу — США, Аргентині, Республіці Корея, Мексиці, Венесуелі, Італії та ін. Як базові активи в різний час тут були представлені, зокрема, права на штрафні виплати тютюнових компаній, прострочені платежі за обов'язковими страховими програмами, майбутня виручка нафто- і газодобувних компаній, надходження від використання водних ресурсів тощо. У Сполучених Штатах, наприклад, звичною стала практика застосування для фінансування великих інфраструктурних проектів спеціального типу цінних паперів — так званих *інфраструктурних облігацій*, ринок яких репрезентований нині ринком муніципальних цінних паперів та паперів, емітованих комунальними компаніями.

Отже, останні десятиліття позначились швидким розвитком та диверсифікацією євrorинку, які виявляються в постійних змінах його структури, удосконаленні механізмів його функціонування, запровадженні нових інструментів. І хоч у зв'язку зі світовою економічною кризою спостерігалась тенденція до зниження обсягів кредитування в євровалютах, однак даний ринок і далі відіграє вельми важливу роль у сучасних процесах міждержавного переміщення кредитного капіталу.

4.4. СУТНІСТЬ І СТРУКТУРА СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Ефективне функціонування будь-якої ринкової економіки потребує добре розвинутого *фінансового ринку*. Під ним розуміють економічні відносини, що виникають із приводу купівлі-продажу фінансових активів, їх емісії та обігу. Сучасний світовий фінансовий ринок охоплює різноманітні ринки, котрі складаються з багатьох інститутів. При цьому кожен ринок має справу з певним типом фінансових активів, обслуговує різні групи клієнтів та діє в різних регіонах світу. Отже, кожен сегмент світового фінансового ринку — це ринок окремої групи фінансових активів, що є в обігу на ньому.

Фінансові ринки виконують життєво важливі *функції* в економічній системі, які полягають у такому:

- фінансове забезпечення процесів інвестування і споживання через спрямування заощаджень до тих суб'єктів господарювання, які потребують ресурсів, що перевищують їхні поточні прибутки. Більшість ресурсів акумулюються фінансовими ринками для забезпечення інвестиційної діяльності фірм та урядів;

- формування ціни на фінансові активи залежно від рівнів їх ліквідності та ризикованості. При цьому визначенню підлягає насамперед поточна вартість фінансового активу та реальна ставка доходу, яку він забезпечує інвесторові, або необхідна ставка доходу, яку фінансовий актив має забезпечити інвесторові відповідно до його ризикованості та ліквідності;

- забезпечення міжнародної ліквідності, тобто можливості швидко залучити достатню кількість грошових коштів у різних формах на вигідних умовах на наднаціональному рівні. Це здійснюється за допомогою викупу фінансовими посередниками в інвесторів належних їм фінансових активів;

- вплив на грошовий обіг через створення умов для безперервного руху грошей у процесі здійснення різних платежів і регулювання грошової маси в обігу. Завдяки цьому держава реалізує на фінансовому ринку свою грошову політику;

- зменшення витрат на проведення операцій в результаті діяльності фінансових посередників (банків, бірж, брокерських контор, інвестиційних фондів та ін.), які через проведення великих обсягів операцій з інвестування та залучення коштів зменшують для учасників ринку витрати і ризики трансакцій з фінансовими активами.

В останні десятиліття XX ст. та на початку XXI ст. світовий фінансовий ринок демонструє усталено високі темпи розвитку та вибухоподібне зростання масштабів. Так, згідно з доповіддю McKinsey Global Institute у 2011 р. сукупний обсяг глобальних фінансових активів, до яких належать акції, приватні та державні боргові цінні папери та банківські депозити, становив 212 трлн дол. США проти 155 трлн у 2005 р., 114 трлн у 2000 р., 72 трлн у 1995 р., 54 трлн у 1990 р. та 12 трлн у 1980 р. (рис. 4.5). Високу динаміку розвитку глобального фінансового ринку підтверджують також дані звіту консалтингової компанії «Mercer Oliver Wyman», відповідно до яких до 2020 р. частка фінансових послуг у гло-

бальному ВВП досягне 10 %, а загальна вартість доходів сектору світових фінансових послуг протягом наступних 15 років зросте до 6 трлн дол. США.

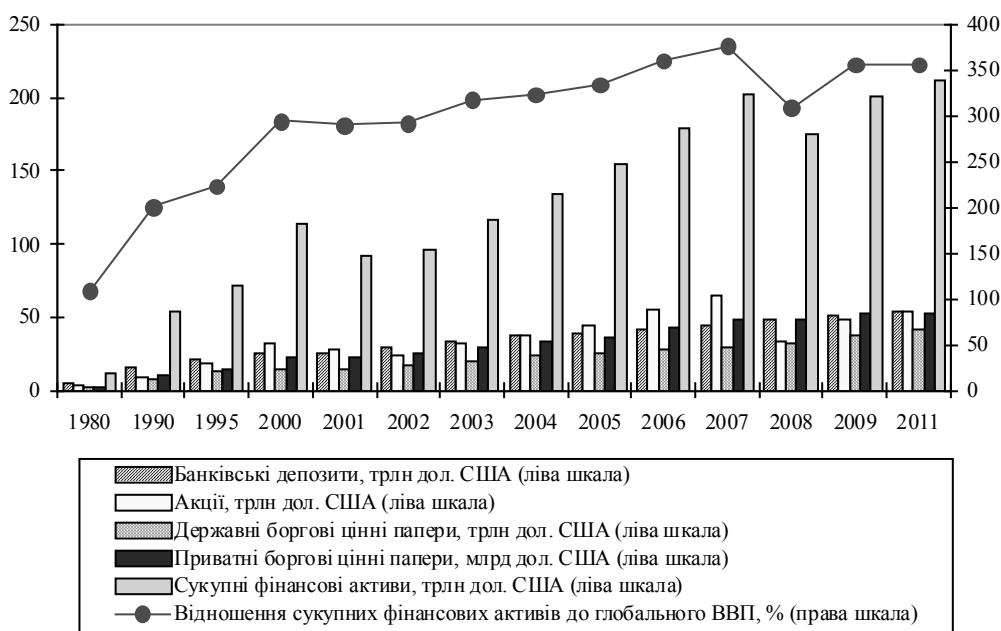


Рис. 4.5. Динаміка масштабів глобального фінансового ринку протягом 1980—2011 рр., млрд дол. США¹

Оскільки операції фінансового ринку поділяються на дві великі групи — *кредитні та інвестиційні*, то, відповідно, виділяють і *два його основні сегменти*:

— кредитний ринок, на якому здійснюється нагромадження і перерозподіл позичкових капіталів;

— ринок цінних паперів, що забезпечує купівлю і продаж фінансових зобов'язань, а отже, і процес інвестування.

Водночас залежно від термінів реалізації майнових прав [короткі (до 1 року) і більш тривалі] у *функціональній структурі світового фінансового ринку* вирізняють *ринок грошей і ринок капіталу*.

На *ринку грошей* здійснюються переважно короткострокові (від одного дня до одного року) депозитно-позичкові операції, які обслуговують в основному рух оборотного капіталу компаній і фірм, а також короткострокових ресурсів банків, установ, держав і приватних осіб. Тож кошти ринку грошей використовуються для вже нагромадженого капіталу, завдяки чому вони швидко вивільнюються з обігу і повертаються кредиторіві.

¹ Побудовано за даними: Mapping Global Capital Markets. Fifth Annual Report. Prepared by McKinsey Global Institute. October 2008. — P. 9; Mapping Global Capital Markets 2011. Updated Research. — McKinsey Global Institute. August 2011. — P. 2, 23.

Інструментами грошового ринку є векселі, депозитні сертифікати, банківські акцепти, а ключовими інститутами — банки, облікові установи, брокерські й дилерські фірми. Класичними операціями ринку грошей є операції з міжбанківського кредитування, обліку комерційних векселів, операції на вторинному ринку з короткостроковими державними зобов'язаннями, короткострокові вклади фінансово-кредитних установ у комерційних банках, банківські кредити та ін. Грошовий ринок є дуже чутливим до будь-яких змін, що відбуваються в економіці чи фінансовій сфері. Тому відсотки за його інструментами є найбільш реальним індикатором кон'юнктури грошового ринку та основою для формування облікової політики центрального банку.

На *ринку капіталу* здійснюється купівля-продаж грошових активів на тривалий (понад 1 рік) строк, завдяки чому кошти даного ринку використовуються для довгострокового інвестування в основний і обіговий капітал позичальників. Ринок капіталу забезпечує нагромадження, рух, розподіл і перерозподіл позичкового капіталу між сферами економіки, а його операції дозволяють підприємствам мобілізувати ресурси для реалізації реальних інвестиційних проектів та довгострокових фінансових вкладень.

Характерною особливістю світового ринку капіталу є те, що попит і пропонування на його активи є менш мінливими, а рівень відсоткової ставки залишається більш стабільним і не так чутливо реагує на зміну ринкової кон'юнктури. Тож фінансові активи ринку капіталу, як правило, менш ліквідні, характеризуються високим рівнем ризику та більш високим рівнем доходності.

Ринки капіталу більш складні, ніж ринки грошей, оскільки їхня діяльність пов'язана з різними видами фінансових інструментів. Традиційними операціями ринку капіталу є середньо- та довгострокове кредитування, а також операції з акціями та облігаціями, у результаті яких здійснюється переміщення позичкового капіталу через фондовий ринок. Емісія акцій та облігацій, залучення банківських кредитів дає змогу корпораціям акумулювати на ринку капіталів фінансові ресурси, необхідні для модернізації і розширення їх виробництва, упровадження інноваційних технологій, а також освоєння виробництва нових видів продукції.

Слід зазначити, що традиційне розмежування фінансових ринків на ринок грошей і ринок капіталів за сучасних умов має дещо умовний характер, оскільки наявні ринкові фінансові технології та умови емітування багатьох фінансових інструментів передбачають відносно простий і швидкий спосіб трансформації окремих короткострокових фінансових активів у довгострокові, і навпаки. Наприклад, позичання грошей на строк до одного року не означає, що наявний в обороті позичальника капітал не збільшиться протягом цього періоду. Водночас кредитні ресурси, залучені на строк понад 1 рік, можуть також використовуватись для здійснення коротких платежів. Тобто ринки грошей і капіталу, як і активи, що є в обігу на них, на сьогодні тісно взаємозв'язані.

Залежно від часу випуску фінансових активів, що є в обігу на фінансовому ринку, його поділяють на *первинний* і *вторинний*. На *первинному ринку* здійснюється початкове розміщення щойно випущених в обіг фінансових активів серед інвесторів, а значить, первинні вкладення капітальних ресурсів у різні галузі економіки. Тож ключовими учасниками первинного ринку є емітенти цінних паперів та інвестори. Водночас на *вторинному ринку* перебувають в обігу фінансові активи, що були емітовані раніше, отже, його операції не збільшують ні загальної кількості фінансових активів, ні вартісних обсягів інвестицій в економіку. Важливими рисами вторинного ринку є ліквідність, можливість у короткий строк поглинати значні обсяги фінансових активів за незначних витрат на проведення операцій. Основну частину операцій на вторинному ринку становлять операції, пов'язані з перерозподілом сфер впливу на ринку, та спекулятивні операції.

Фінансовий ринок існує ще у двох формах: *організованій* та *неорганізованій*. *Організований ринок* функціонує за визначеними правилами, установленими банками та біржами. Біржі, як правило, є некомерційними підприємствами, основне завдання яких — організація торгів фінансовими активами та мобілізація тимчасово вільних грошових ресурсів, а не одержання прибутку. Біржовий ринок є переважно вторинним фінансовим ринком, оскільки на ньому здійснюється торгівля емітованими раніше фінансовими активами.

Натомість *неорганізований ринок*, який називають ще *позабіржовий*, або *міжбанківський*, являє собою сферу купівлі-продажу фінансових активів через такі канали, як брокери, інвестиційні компанії та ін. Тут провадяться операції з використанням електронного і супутникового зв'язку, більшість з яких здійснюються через банківські установи на основі доручень іноземних банків-кореспондентів безготівковим способом.

З погляду *географічної структури* світовий фінансовий ринок відображає рух капіталів між країнами, групами країн та регіонами світу, котрий здійснюється переважно через *міжнародні фінансові центри*. Останні сформувались у результаті тривалої конкуренції, і тут зосереджені найбільші банки та біржі, спеціалізовані кредитно-фінансові інститути та валютні ринки, що обслуговують світові фінансові потоки та міжкраїновий перерозподіл капіталу між суб'єктами світового фінансового ринку.

До традиційних фінансових центрів, як зазначають, належать Нью-Йорк, Лондон, Цюріх, Франкфурт, Токіо, Женева, Париж, Сідней, Вашингтон, де провадяться великомасштабні операції з основними фінансовими активами, у тому числі з валютними цінностями, що широко застосовуються в міжнародному платіжному обігу. В останні десятиліття помітно посилюється вплив на світовий фінансовий ринок і таких новітніх центрів, як Сінгапур, Гонконг, Шанхай, Бахрейн, Дубай, Кайманові острови та ін.

У табл. 4.10 подано рейтинг 40 найбільших фінансових центрів світу, які позиціонуються за індексом глобальних фінансових центрів (*The Global Financial Centres Index*), що його щороку розраховує британська компанія Z/Yen.

Таблиця 4.10

ТОП-40 НАЙБІЛЬШИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ СВІТУ у 2013 р.¹

Місце в рейтингу	Фінансовий центр	Значення індексу глобальних фінансових центрів	Місце в рейтингу	Фінансовий центр	Значення індексу глобальних фінансових центрів
1	Лондон	794	21	Калгарі	684
2	Нью-Йорк	779	22	Куала-Лумпур	675
3	Гонконг	759	23	Монако	674
4	Сінгапур	751	24	Катар	672
5	Токіо	720	25	Дубай	671
6	Цюріх	718	26	Осло	669
7	Бостон	714	27	Шенген	660
8	Женева	710	28	Джерсі	657
9	Франкфурт	702	29	Париж	656
10	Сеул	701	30	Осака	655
11	Торонто	699	31	Ріо-де-Жанейро	654
12	Сан-Франциско	697	32	Тель-Авів	653
13	Люксембург	696	33	Мельбурн	652
14	Чикаго	695	34	Мюнхен	651
15	Сідней	692	35	Рим	650
16	Шанхай	690	36	Гернсі	649
17	Вашингтон	689	37	Стокгольм	644
18	Монреаль	688	38	Сан-Паолу	643
19	Ванкувер	686	39	Кайманові острови	342
20	Відень	685	40	Гамільтон	641

Сучасна діяльність міжнародних фінансових центрів справляє вагомий вплив на бізнес-середовище, в якому оперують компанії різних країн, а отже, визначає характер розвитку інших секторів світового господарства, зайнятості та глобальної економіки в цілому. У теперішній час найбільш впливові міжнародні фінансові центри спеціалізуються на наданні практично всіх видів фінансових послуг — інвестиційного менеджменту, банківських послуг, управління і регулювання, страхування та професійних послуг (табл. 4.11).

¹ The Global Financial Centres Index 14. — Financial Centres Futures, September 2013. — Long Finance. — 2-2013. — P. 4.

Таблиця 4.11

РЕЙТИНГ СВІТОВИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ ЗА ВИДАМИ ПОСЛУГ у 2013 р.¹

Місце в рейтингу	Інвестиційний менеджмент	Банківські послуги	Управління і регулювання	Страховання	Професійні послуги
1	Нью-Йорк	Нью-Йорк	Лондон	Лондон	Лондон
2	Лондон	Гонконг	Нью-Йорк	Гонконг	Нью-Йорк
3	Сінгапур	Лондон	Гонконг	Нью-Йорк	Гонконг
4	Гонконг	Сінгапур	Цюріх	Сінгапур	Сінгапур
5	Токіо	Сеул	Женева	Цюріх	Цюріх
6	Бостон	Токіо	Сінгапур	Бостон	Женева
7	Цюріх	Бостон	Токіо	Монако	Бостон
8	Торонто	Цюріх	Франкфурт	Женева	Сідней
9	Сідней	Женева	Париж	Люксембург	Токіо
10	Женева	Сан-Франциско	Сан-Франциско	Осло	Торонто

Що стосується *інституціональної структури світового фінансового ринку*, то її становлять такі суб'єкти:

— вкладники, або первинні кредитори — суб'єкти ринку, кошти яких акумулюються (населення, приватні фірми, банки, страхові компанії, пенсійні фонди та ін.);

— позичальники, або споживачі капіталу (транснаціональні корпорації, що потребують великомасштабних кредитів для фінансування своїх капіталовкладень у різних країнах світу, державні установи, приватні фірми, міжнародні та регіональні організації);

— фінансові посередники (транснаціональні банки, фінансові компанії, фондові біржі, центральні та зовнішньоекономічні банки країн, міжнародні та національні фінансово-кредитні установи тощо).

Сучасна інституціональна структура світового фінансового ринку репрезентована такими учасниками, як фінансові корпорації, нефінансові корпорації, національні уряди та міжнародні організації з безумовним лідерством фінансових корпорацій за всіма інструментами ринку грошей. У 2013 р. на них припадало 85,5 % ринку комерційних паперів та 98,1 % ринку інших фінансових інструментів. На сьогодні спостерігається також певна відмінність в інституціональній структурі запозичень: якщо на національних і міжнародних ринках боргових цінних паперів домінують позиції посадають уряди країн, то на міжнародних ринках акцій домінує корпоративний сектор.

І, нарешті, *валютна структура світового фінансового ринку* відображає частку різних валют, в яких здійснюються операції. Сучасна валютна структура

¹ The Global Financial Centres Index 14. — Financial Centres Futures, September 2013. — Long Finance. — 2-2013. — P. 30.

світового фінансового ринку є дуже складною і певною мірою варіює за різними його інструментальними сегментами. Так, світовий ринок акцій номінований переважно в доларах США; ринок облігацій — в американських доларах, євро, британських фунтах стерлінгів, японській єні, а також канадських, австралійських та новозеландських доларах (рис. 4.6). На долар США та євро припадає нині близько 75 % випусків інструментів короткострокової заборгованості, майже 85 % випуску міжнародних облігацій та понад 60 % випусків валютних деривативів.

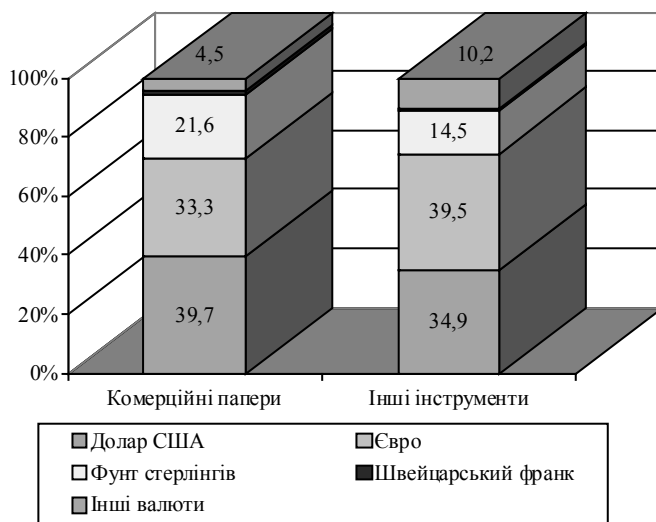


Рис. 4.6. Валютна структура інструментів міжнародного грошового ринку у 2013 р.¹

Отже, як бачимо, сучасний світовий фінансовий ринок є вельми складним та структурованим утворенням. Він відкриває емітентам широкі можливості щодо залучення зі світових ринків дешевого капіталу, а інвесторам — одержання доходів від розміщення тимчасового вільних фінансових ресурсів на ринках інших країн.

4.5. ПРОБЛЕМА ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ КРАЇН ТА СПОСОБИ ЇЇ РОЗВ'ЯЗАННЯ

Сучасний етап світогосподарського розвитку характеризується тенденцією до постійного зростання зовнішньої заборгованості як розвинених країн, так і країн, що розвиваються. З одного боку, зовнішні кредитні ресурси за

¹ Розраховано за даними: International money market instruments by type, sector and currency. — Bank for International Settlements [Electronic Resource]. — Available from : http://www.bis.org/statistics/r_qa1403_hanx13a.pdf

умов виваженої політики у сфері їх використання дозволяють державам збільшувати внутрішні капіталовкладення та розширювати виробничі потужності, нарощувати експорт продукції на світові ринки, стимулювати економічний прогрес та забезпечувати майбутнє фінансування відсоткових та амортизаційних виплат за зовнішнім державним боргом. З другого боку, надмірне й неврегульоване залучення в країни кредитного капіталу, нераціональне його використання можуть спричинити кризу їх зовнішньої заборгованості. Вона виявляється в неспроможності держав не тільки повернути основну суму боргу, але й у його обслуговуванні. Крім того, зростання щорічних відсоткових платежів, що фінансуються за кошти податкових надходжень, зазвичай призводить до необхідності скорочення видатків державного бюджету країн на фінансування соціально-економічних програм або до посилення податкового тягаря в країні. Як результат — дестабілізація бюджетної системи та загострення соціальних проблем у суспільстві.

Про суттєве загострення проблеми зовнішньої заборгованості країн в останні десятиліття свідчать, зокрема, періодично повторювані світові кризи заборгованості, причинами яких є відмова країн – суверенних боржників від платежів за своїми боргами. Передумовами криз зовнішньої заборгованості країн можуть бути також незначні розміри внутрішніх їх заощаджень, від'ємне сальдо зовнішньоторговельних операцій, значний імпорт капіталу за браку власних ресурсів та ін. Якщо їхні уряди доходять висновку, що виконання зовнішніх боргових зобов'язань не забезпечить у майбутньому чистого припливу фінансових коштів, то виникає спокуса відмовитись від їх виконання з метою уникнення відпливу коштів з країни. Яскравий приклад цього демонструє низка латиноамериканських країн, які неодноразово відмовлялись від оплати своїх боргів у періоди фінансових криз — у 1929—1932 рр., 1975—1986 рр., 1997—1999 рр., 2007—2010 рр.

Зовнішній борг можна кваліфікувати як загальний обсяг фінансових зобов'язань держави за непогашеними зовнішніми позиками і невикладеними за ними відсотками перед зовнішніми кредиторами (міжнародними і державними банками, урядами, приватними іноземними банками, міжнародними валютно-фінансовими організаціями), що підлягають сплаті в установлені терміни. Це так званий *нерезидентський підхід* до визначення сутності зовнішнього боргу.

У теорії та світовій практиці застосовується також *валютний підхід* до визначення зовнішнього боргу як заборгованості, вираженої в іноземній валюті, як перед резидентами, так і нерезидентами. За таких умов облігації внутрішньої валютної позики будуть віднесені до зовнішнього, а не внутрішнього боргу держави.

Залежно від того, виступає держава позичальником або гарантом погашення цих кредитів (позик) іншими позичальниками, *довгострокові боргові зобов'язання держави* поділяються:

— на прямий зовнішній державний (офіційний) борг — заборгованість, що формується через залучення іноземних кредитів безпосередньо центральними чи місцевими державними органами або на основі випуску державних цінних паперів у вигляді облігацій зовнішньої державної позики;

— умовний зовнішній державний борг — заборгованість, що формується за кошти іноземних кредитів, залучених приватними організаціями, банками, компаніями та іншими позичальниками під державні гарантії;

— приватний негарантований борг — борг приватних позичальників, оплата якого не гарантується державою.

З метою оцінки міри небезпеки зовнішнього боргу для національної економіки країни з погляду її можливостей обслуговувати зовнішній борг Світовий банк використовує такі *відносні показники*:

— відношення загальної суми зовнішнього боргу до валового внутрішнього продукту держави — відображає здатність країни обслуговувати свій зовнішній борг. Критично допустимим значенням даного показника вважається 50 %;

— відношення загальної суми зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг. У разі перевищення даним показником критичної межі у 275 % зовнішній борг країни може частково або цілком списуватись, як у випадку Польщі та Болгарії на початку 1990-х років;

— відношення платежів з обслуговування зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг. При цьому в розрахунок беруться тільки державний і гарантований державою зовнішній борг країни, а витрати з його обслуговування охоплюють усі здійснювані позичальником платежі — як повернення основної суми, так і сплату відсотків та комісії. Вважається, що розмір зовнішнього боргу є оптимальним, якщо даний показник не перевищує 20—25 %;

— відношення платежів з обслуговування зовнішнього боргу до ВВП — не має перевищувати 5 %;

— зовнішній борг на душу населення, який відображає рівень зовнішньоекономічної залежності країни;

— відношення міжнародних (офіційних) резервів до загальної суми зовнішнього боргу — відбиває здатність країни погашати свій зовнішній борг за кошти офіційних резервів;

— відношення міжнародних (офіційних) резервів до імпорту товарів і послуг;

— частка короткострокового боргу в загальній сумі зовнішнього боргу;

— частка боргу перед міжнародними організаціями в загальній сумі зовнішнього боргу та ін.

Що стосується *абсолютних показників*, які дозволяють узагальнити і проаналізувати інформацію щодо зовнішньої заборгованості країн, то основними з них є:

— обсяги невиплаченого і розподіленого боргу, тобто суми невиплаченої заборгованості за кредитами, які реально одержані позичальником станом на кінець року (це показник поточної зовнішньої заборгованості країни);

— сума виданих кредитів, тобто одержання нових кредитних ресурсів позичальником протягом року;

— обсяги нерозподіленого боргу, тобто частина невикористаної боржником суми кредитів;

— сума виплати основної суми боргу, тобто сплата боржником часток основної суми боргу протягом року;

- обсяги платежів з обслуговування зовнішнього боргу, тобто виплати боржником відсотків за залишком заборгованості протягом року;
- платежі з обслуговування боргу, тобто сума платежів основної суми боргу і відсотків на залишок заборгованості, здійснені боржником протягом року;
- чисті потоки, тобто одержання нових кредитів за вирахуванням виплати боржником основної суми боргу;
- чисті трансферти, тобто одержання нових кредитів позичальником за вирахуванням його платежів з обслуговування зовнішнього боргу.

Усі держави, які залучають зовнішні фінансові ресурси, Світовий банк відносить до *таких груп*:

1. *Країни з надмірною заборгованістю* — у них перелічені далі показники перевищують критичний рівень:

- відношення зовнішнього боргу до ВВП становить понад 50 %;
- відношення зовнішнього боргу до експорту перевищує 27 %;
- відношення обслуговування боргу до експорту більше за 30 %;
- відношення платежів з обслуговування боргу до експорту перевищує 20 %.

2. *Країни з помірною заборгованістю* — у них щойно наведені коефіцієнти перевищують 60 % критичного рівня, але не досягають його.

3. *Країни з низьким рівнем зовнішньої заборгованості* — у них відповідні показники становлять нижче від 60 % визначеного критичного рівня.

Характеризуючи *міжнародну заборгованість країн*, зазначимо, що практично до початку 1970-х років її сума була відносно невелика і складалась в основному з кредитів іноземних держав та міжнародних фінансово-кредитних організацій (МВФ, Групи Світового банку та регіональних банків розвитку). Більшість таких кредитів надавалась із низькою відсотковою ставкою на пільгових умовах і використовувалась для реалізації конкретних проектів розвитку та оплати імпорту інвестицій і товарів.

На початку 1980-х років ситуація докорінно змінилась, оскільки до процесу кредитування країн, що розвиваються, активно долучилися приватні структури, насамперед комерційні банки. Зростання обсягів міжнародного позичкового капіталу під впливом нафтових шоків 1970-х років та пошук ним сфер прибуткового вкладення привели до стрімкого залучення цієї групи країн до процесів міжнародного переміщення капіталу. Крім того, необхідність реалізації ними програм індустріалізації, обслуговування раніше взятих кредитів, використання зовнішніх кредитних ресурсів на покриття поточного дефіциту платіжних балансів у зв'язку з постійним зростанням цін на енергоносії стимулювали країни, що розвиваються, до чимраз більшого залучення зовнішніх кредитних ресурсів. За період з 1970 до 2012 рр. зовнішній борг країн, що розвиваються (країн із середнім і низьким доходом), зріс з 68,4 млрд дол. до 4,8 трлн дол. (22,1 % їх ВНД). Тільки на обслуговування цього боргу у 2012 р. дана група країн витратила майже 10 % сукупних доходів від експорту товарів і послуг.

У результаті акумуляції зовнішнього боргу у 1970—1980-х роках почався масовий відплив капіталів з країн, що розвиваються, який призвів до певного гальмування їх економічного зростання, скорочення доходів і споживання на душу

населення, а також наростання проблем з платіжними балансами. До початку 1990-х років під впливом реалізації в низці країн-боржників реформ структурної модернізації економік та переговорів між позичальниками і кредиторами гостроту цієї проблеми вдалося дещо згладити.

Що стосується нинішньої ситуації з зовнішньою заборгованістю країн, то, за даними Світового банку, найбільшими боржниками за абсолютними і відносними показниками зовнішнього боргу є розвинені держави. Зокрема, у Топ-20 входять США, Великобританія, Німеччина, Франція, Японія, Китай, Нідерланди, Люксембург, Італія, Іспанія, Ірландія, Австралія, Бельгія, Швейцарія, Канада, Швеція, Австрія, Норвегія, Російська Федерація та Данія (табл. 4.12).

Таблиця 4.12

РОЗВИНЕНІ КРАЇНИ – НАЙБІЛЬШІ БОРЖНИКИ У СВІТІ¹

Місце в рейтингу	Країна	Зовнішній борг, млрд дол. США	Дата	Зовнішній борг на душу населення, тис. дол. США	Частка зовнішнього боргу у ВВП, %
1	США	17 344,6	02.2014	52,2	106
2	Великобританія	10090,0	01.2013	160,2	406
3	Німеччина	5719,0	06.2011	57,8	142
4	Франція	5275,0	06.2011	74,6	182
5	Японія	3024,0	01.2013	24,0	60
6	Китай	3000,0	01.2014	2,2	38
7	Нідерланди	2655,5	06.2011	226,5	344
8	Люксембург	2643,0	01.2013	3696,5	3443
9	Італія	2460,0	06.2012	36,8	108
10	Іспанія	2290,0	04.2013	52,0	167
11	Ірландія	2163,0	01.2013	512,1	1008
12	Австралія	1506,0	01.2013	52,6	95
13	Бельгія	1424,0	01.2013	113,6	266
14	Швейцарія	1563,0	01.2013	154,1	229
15	Канада	1326,0	01.2013	29,6	64
16	Швеція	1034,0	01.2013	91,5	187
17	Австрія	885,5	06.2011	90,1	200
18	Норвегія	644,5	06.2011	131,2	141
19	Росія	631,8	01.2013	3,6	23
20	Данія	626,9	06.2011	101,1	180

¹ List of Countries by External Debt [Electronic Resource]. — Available from : http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_external_debt

Наприклад, зовнішній борг США становить нині понад 17 трлн дол., або 106 % ВВП країни; Великобританії — 10,1 трлн та 406 %; Німеччини — 5,7 трлн та 142 %; Франції — 5,3 трлн та 182 %; а Японії — 3,0 трлн та 60 %. За показником зовнішнього боргу на душу населення «лідують» такі країни, як Люксембург (3696,5 тис. дол.), Ірландія (512 тис.), Нідерланди (226,5 тис.), Швейцарія (154,1 тис.) та Норвегія (131,2 тис.).

Незважаючи на такі колосальні суми зовнішньої заборгованості розвинених країн, треба розуміти її природу, яка впливає зі споживчої орієнтації їх економіки довгострокової тенденції до покриття дефіциту державного бюджету таким неінфляційним засобом, як зовнішні запозичення. Крім того, зовнішні борги цієї групи країн стали одним з факторів розвитку їх національних фінансових ринків та функціонування фінансової системи в цілому, оскільки державні облигації є найбільш ліквідними активами у світі і мають значний попит з боку іноземних інвесторів.

Стосовно до країн, що розвиваються, то вони посідають набагато скромніші позиції у рейтингу країн-боржників за показником абсолютної суми зовнішньої заборгованості. Як свідчать дані табл. 4.13, у 2012 р. їх сукупний зовнішній борг становив 4829,6 млрд дол. США, або 22,1 % ВВП. При цьому сума державного і гарантованого державою довгострокового зовнішнього боргу цих країн досягла 1765,6 млрд дол., а приватного негарантованого боргу — 1640,7 млрд. Значно меншу суму становить короткостроковий зовнішній борг — 1277,6 млрд дол., або 26,5 % сукупного зовнішнього боргу цих країн та 21,4 % сукупної вартості їхніх резервів.

У країновому вимірі найбільші абсолютні суми зовнішньої заборгованості мають Бразилія (440,5 млрд дол.), Індія (379,1 млрд), Мексика (354,9 млрд) та Туреччина (337,5 млрд), тоді як за часткою зовнішнього боргу у ВВП — Угорщина (173,4 %) та Румунія (78,9 %).

Ще однією специфікою зовнішнього боргу країн, що розвиваються, є те, що більша його частка припадає на заборгованість перед приватними міжнародними інститутами, включаючи транснаціональні банки і різноманітні інвестиційні фонди. Крім того, значна частина боргів набула репутації безнадійних, а отже, активно розвивається «вторинний ринок боргів», на якому зі знижкою (до 30 % номінальної вартості) є в обігу банківські вимоги до боржників.

Тож будь-яка держава світу має зовнішній борг, який потребує відповідного обслуговування. *Обслуговування зовнішнього боргу* передбачає погашення частини основного боргу і виплату відсотків за боргом. Проблема зовнішнього боргу, або криза зовнішньої заборгованості, виникає тільки тоді, коли країні бракує ресурсів для його обслуговування, вона офіційно про це заявляє і звертається до міжнародних організацій (або кредиторів) із проханням здійснити його реорганізацію. Коли Мексика у 1982 р. не змогла більше обслуговувати свій зовнішній борг, криза зовнішньої заборгованості виникла вперше, а з часом, поширившись на інші країни, набула світового масштабу.

Таблиця 4.13

ПОКАЗНИКИ ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ОКРЕМИХ КРАЇН ТА РЕГІОНІВ у 2012 р.¹

Країна	Загальний зовнішній борг		Довгостроковий зовнішній борг, млрд дол. США		Короткостроковий зовнішній борг			Обслуговування зовнішнього боргу, % доходів від експорту товарів і послуг	Приведена вартість зовнішнього боргу	
	млрд дол. США	% ВНД	державний і під гарантії держави	приватний, негарантований	млрд дол.	% загального боргу	% загальних резервів		% ВНД	% доходів від експорту товарів і послуг
Аргентина	121,0	26,3	67,6	36,3	13,9	11,6	32,3	13,2	22,0	103,4
Бразилія	440,5	19,9	116,6	286,8	32,6	7,4	8,7	15,5	17,6	133,1
Угорщина	203,8	173,4	62,1	110,6	22,7	11,2	50,9	84,6	141,6	132,1
Індія	379,1	20,8	119,4	160,2	93,3	24,6	31,1	6,8	17,8	71,5
Індонезія	254,9	29,9	120,7	86,4	44,8	17,6	39,7	17,1	26,5	106,0
Малайзія	103,9	35,5	27,1	27,8	46,9	45,2	33,6	3,5	32,4	33,9
Мексика	354,9	30,7	208,6	69,6	72,3	20,4	43,3	17,7	27,7	80,3
Румунія	131,9	78,9	29,7	59,4	27,0	20,5	57,8	34,2	66,8	172,5
Таїланд	134,2	38,2	34,7	41,0	56,9	42,4	31,4	4,1	32,1	39,8
Туреччина	337,5	43,1	98,9	135,2	100,8	29,9	84,6	26,1	39,4	145,2
Україна	135,1	77,9	31,5	56,0	34,8	25,7	141,5	31,5	71,9	133,5
Країни із середнім і низьким доходом у тому числі	4829,6	22,1	1765,6	1640,7	1277,6	26,5	21,4	9,8
Східна Азія і Тихоокеанський регіон	1412,4	13,9	354,5	358,7	678,9	48,1	17,2	4,5
Європа і Центральна Азія	1149,5	63,8	297,3	565,6	233,9	20,4	68,9	32,9
Латинська Америка і Кариби	1257,9	24,4	577,5	483,2	173,6	13,8	22,6	15,0
Близький Схід і Північна Африка	177,1	...	121,2	8,5	38,7	21,9	...	3,9
Південна Азія	501,5	21,9	215,4	167,1	100,2	20,0	28,8	7,3
Африка на південь від Сахари	331,2	27,2	199,7	57,7	52,1	15,7	24,9	4,5

¹ 2014 World Development Indicators: External Debt [Electronic Resource]. — Available from : <http://wdi.worldbank.org/table/6.8>

На сьогодні найбільші проблеми в обслуговуванні зовнішніх боргових зобов'язань мають країни, що розвиваються, стратегії економічного розвитку яких не відповідають світогосподарським умовам та зовнішньоекономічній кон'юнктурі. Нестійкий розвиток їхніх економік, технологічне відставання, низька платоспроможність та періодично повторювані фінансові труднощі обумовлюють нездатність цієї групи країн виконувати свої зовнішні боргові зобов'язання. Тому вони змушені постійно вести переговори з міжнародними фінансово-кредитними організаціями, іноземними урядами та транснаціональними корпораціями щодо відстрочення платежів, переоформлення боргових зобов'язань, погодження нових графіків боргових платежів і навіть списання зовнішніх боргів. Усі ці заходи являють собою систему *реструктуризації зовнішнього боргу*, метою якої є зменшення пікового навантаження платежів з обслуговування та погашення боргу, котрі припадають на визначений період, та уникнення ситуацій оголошення країною-позичальником свого дефолту.

Крім того, ресурси, одержані країнами, що розвиваються, на міжнародному фінансовому ринку здебільшого нездатні забезпечити стабільне макроекономічне зростання, а лише тимчасово стабілізують фінансовий стан цих країн. Як результат — за даними Світового банку, 55 країн, що розвиваються (40 % загальної їх кількості), включені нині до групи держав, які мають труднощі в обслуговуванні зовнішніх боргів і перебувають у процесі безперервної їх реструктуризації. Водночас зовнішні борги США, Німеччини, Великобританії, Канади, Франції, Люксембургу та інших розвинених країн навіть не обговорюються, а дані щодо їх обсягів та структури виключені зі щорічного звіту Світового банку «World Development Indicators».

Світова криза зовнішньої заборгованості суттєво актуалізує питання про *управління зовнішнім державним боргом*. Під ним слід розуміти сукупність заходів держави щодо контролю за обсягом державного боргу, оптимізації його структури, визначення ефективних напрямів використання позичкових коштів та інструментарію залучення фінансових ресурсів, розроблення умов їх погашення та обслуговування, виплат доходу за позиками, а також реалізації кредитно-грошової політики держави, необхідної для підтримки стабільності національної економічної системи. При цьому система управління зовнішнім боргом держави охоплює оперативне і стратегічне управління. *Оперативне управління зовнішнім державним боргом* — це сукупність заходів держави щодо поточного розміщення боргових зобов'язань, обслуговування раніше випущених позик та погашення зобов'язань, термін сплати яких настав. Оперативне управління передбачає також заходи щодо здійснення поточного контролю за використанням залучених кредитних ресурсів та якісного моніторингу державного боргу. *Стратегічне управління зовнішнім державним боргом* включає систему заходів уряду, пов'язаних з розробленням та реалізацією державної боргової політики, спрямованої на здешевлення кредитних ресурсів, подовження строків кредитування, обґрунтування вибору пріоритетних напрямів розвитку національної економіки, що потребують фінансування, створення умов господарювання, які сприятимуть ефективному використанню залучених кредитних ресурсів.

Система управління зовнішнім державним боргом спирається на такі *ключові принципи*:

— безумовність, тобто забезпечення режиму безумовного виконання державою всіх зовнішніх зобов'язань перед кредиторами, що їх вона взяла на себе під час укладання кредитної угоди;

— зниження ризиків — розміщення і погашення позик у такий спосіб, щоб максимально можливо знизити вплив коливань кон'юнктури світового ринку капіталів і фондового ринку на ринок державних зобов'язань;

— оптимальність структури зовнішніх боргових зобов'язань, з одного боку, за строками обігу і погашення, а з другого — між інвесторами-резидентами й інвесторами-нерезидентами;

— прозорість і публічність — додержання відкритості у випуску позик, забезпечення доступу міжнародних рейтингових агентств до вірогідної інформації щодо економічного стану в державі для підтримки її кредитної репутації в рейтингу держав-позичальників;

— координація політики управління державним боргом з фіскальною та грошово-кредитною політиками;

— прогнозованість і планування — рішення в процесі управління державним боргом ухвалюються на основі обґрунтованих планів та прогнозів щодо потреб держави у фінансових ресурсах та перспективної динаміки макроекономічних показників;

— самостійність — держава не є відповідальною за борговими зобов'язаннями органів місцевого самоврядування, суб'єктів господарювання державного і приватного секторів економіки, котрі є її резидентами;

— облік і підзвітність — усі операції стосовно до управління державним боргом відображаються в обліку, а також перевіряються відповідно до чинного законодавства;

— ефективність — забезпечення мінімальних витрат держави на погашення й обслуговування зовнішнього державного боргу за максимально можливих вигід для суспільства.

Наприкінці ХХ ст. сформувалась доволі розгалужена міжнародна система врегулювання зовнішньої заборгованості країн. Перелік її інструментів досить широкий — від *плану Бейкера*, який передбачає можливість дальшого фінансування боргу країн без зміни умов кредитування, до *плану Брейді*. Суть останнього полягає у зменшенні суми боргу та вартості його обслуговування на ринковій основі, активному використанні ресурсів міжнародних фінансових організацій, можливостях дострокового викупу боргових зобов'язань позичальника за цінами вторинного ринку, а також застосуванні конверсійних схем обміну боргу на акціонерний капітал.

Реалізація плану Брейді передбачає переоформлення заборгованості на ліквідні фінансові інструменти, так звані *облігації Брейді* — цінні папери, що випускаються на основі обміну кредитних вимог комерційних банків на нові облігації, забезпечені заставою. Вони випускаються зі строком погашення 30 років і мають забезпечення у вигляді безризикових активів (в основному казначейських зобов'язань США).

Напрацьовані у світовій практиці *механізми реструктуризації зовнішнього боргу* мають свої переваги та недоліки. Найбільш поширеними з цих механізмів є такі:

- списання зовнішнього боргу;
- викуп зовнішнього боргу;
- пролонгація платежів за кредитом;
- залучення нових кредитів для оплати минулих боргів;
- сек'юритизація зовнішнього боргу;
- конверсія зовнішнього боргу.

Розглянемо їх більш докладно. Так, *списання боргу* передбачає часткове чи повне безоплатне списання країною-кредитором зовнішнього боргу країни-позичальника. Даний механізм або застосовується в разі абсолютного дефолту країни-позичальника, або передбачає реструктуризацію боргу з його переоформленням у тій чи іншій формі, навіть з фінансовими втратами для кредитора. Найчастіше механізм списання зовнішнього державного боргу застосовується промислово розвиненими країнами з політичних та економічних причин. Наприклад, у 1992 р. було списано 50 % зовнішнього державного боргу Єгипту та Польщі. У 2012 р. Греція також досягла домовленості з кредиторами про часткове списання свого боргу, коли він перевищив 165 % від ВВП. Найбільшим негативним моментом списання є те, що країна, якій списують борги, автоматично втрачає не тільки значну частку політичної самостійності, а й може втратити на певний час можливість доступу до міжнародного ринку капіталу в ролі самостійного позичальника. Додатковим мотивом реалізації даного механізму може бути ситуація на світових товарних ринках. Ідеться про те, що якщо експорт країни-позичальника є монокультурним і значною мірою залежить від експорту двох чи трьох видів природних ресурсів, ціни на які досягли історичних мінімумів, то держава може розраховувати на списання до 80 % вартісного обсягу зовнішнього боргу.

Наступним механізмом реструктуризації зовнішньої заборгованості є *викуп зовнішнього боргу*, який являє собою купівлю країною-позичальником своїх боргових зобов'язань на вторинному ринку боргів зі знижкою їх номінальної вартості. Даний механізм боргової реструктуризації зазвичай застосовується за наявності у країн можливостей нарощувати обсяги своїх золотовалютних резервів. Водночас продаж на ринку зовнішніх боргів таких країн з дисконтом є свідченням побоювання інвесторів щодо платоспроможності позичальника. За таких умов країні-позичальнику вигідно викупити свої борги за їх часткову вартість, що дозволяє на ринкових засадах скоротити загальний обсяг зовнішнього державного боргу без прийняття кредиторами будь-яких узгоджених рішень.

Відповідно до стандартних умов викупу зовнішнього боргу боржник не має права на достроковий викуп власних боргів з двох причин. По-перше, в такому разі порушується принцип черговості, тобто переваги на погашення більш давніх боргів, оскільки позичальник, ясна річ, намагатиметься викупити зобов'язання з найбільшою знижкою. По-друге, виникає ефект «зворотного відбору», коли найбільших переваг набувають найгірші позичальники, борги яких торгуються з найбільшими знижками.

Реструктуризація зовнішнього боргу способом *продлонгації* є достатньо поширеною практикою, яка передбачає перенесення термінів оплати основної суми кредиту, дозволяючи перетворити коротко- та середньострокові кредитні зобов'язання на довгострокові. Однак реструктуризація за такою схемою здійснюється зазвичай під високі відсотки, а також спричиняє зниження кредитоспроможності країни-позичальника з усіма можливими негативними наслідками.

Залучення нових кредитів для оплати минулих боргів як механізм реструктуризації зовнішнього боргу є ще більш ризиковим. Залучені кошти, як правило, покривають старі запозичення, а крім основної суми боргу необхідно сплачувати відсотки з його обслуговування. Країна за таких умов ще збільшує свій державний борг та потрапляє у кредитну пастку.

Ефективним механізмом реструктуризації зовнішнього боргу є також його *сек'юритизація*. Вона передбачає емісію позичальником нових зобов'язань в облігаційній формі з метою їх дальшого продажу або обміну на старий борг. Якщо продаж емітованих облігацій відбувається за ціною, що перевищує курс наявних зобов'язань, то загальна сума боргового тягаря для позичальника знижується. Така схема може бути реалізована, якщо вдається забезпечити пріоритетність нових боргових зобов'язань відносно інших. Якщо ж нові цінні папери не мають ніяких переваг чи додаткових гарантій, вони можуть бути продані лише за тим самим курсом, за яким котируються наявні. У такому разі проведення операції сек'юритизації втрачає сенс. Інакше кажучи, уряд країни-позичальника може реалізувати схему сек'юритизації зовнішнього боргу, тільки якщо:

- нові цінні папери виявляться більш надійними і (або) більш ліквідними;
- борговий тягар є настільки високим, що зменшення суми боргових вимог підвищуватиме ймовірність виконання позичальником своїх боргових зобов'язань.

Основними видами цінних паперів, в які здійснюється переоформлення зовнішнього державного боргу, є іноземні облігації (випускаються нерезидентами на внутрішньому ринку іноземної держави) та єврооблігації (середньо- і довгострокові зобов'язання в євровалюті, які випускаються для розміщення на євrorинку серед іноземних інвесторів). Реструктуризація заборгованості окремих країн через проведення операцій сек'юритизації набула значного поширення та стала невід'ємною складовою плану Брейді. Подібну схему боргової реструктуризації використовували Боснія і Герцеговина, В'єтнам, Бразилія та інші країни, котрі мали проблеми з обслуговуванням зовнішніх боргів.

І, нарешті, ще одна схема реструктуризації зовнішнього боргу — його *конверсія*, сутність якої полягає у заміні наявних боргових зобов'язань країн новими, менш обтяжливими для позичальника. Хоч технічно конверсійні операції не змінюють структури наявних зобов'язань і не приводять до одержання нових позик, однак відбувається зміна самих умов боргових зобов'язань, а саме відсоткової ставки доходу за цінними паперами, номінальної вартості нових зобов'язань, валюти боргу та інших умов. Прикладом конверсійних схем реструктуризації зовнішнього боргу може бути обмін боргових зобов'язань держави на акції національних підприємств, погашення зовнішніх боргів товарними постав-

ками, зворотний викуп боржником своїх зобов'язань на вторинному ринку на особливих умовах, взаємозалік боргових зобов'язань та ін.

Обмін державного боргу на акції національних підприємств передбачає надання кредиторам права продажу боргів з дисконтом за національну валюту, на яку в результаті можна придбати акції національних компаній. При цьому може також застосовуватись безпосередній обмін боргів на акції компаній, що перебувають у державній власності. Конверсія боргу в акціонерний капітал стала важливим інструментом прискорення приватизаційних процесів (з цією метою вона була застосована в Аргентині, Мексиці, Філіппінах).

Конверсійна реструктуризація зовнішніх боргів може також відбуватись у формі *конверсії боргу в національну валюту*, тобто за допомогою фінансування програм розвитку національних економік. Така форма реструктуризації є одним з механізмів полегшення боргового навантаження країн, що розвиваються, за одночасного поліпшення їх соціально-економічних умов.

Кредитні корпорації, які стикаються зі списанням значної частини активів, часто *обмінюють їх на боргові зобов'язання меншої номінальної вартості*, імовірність виконання яких вища, або на цінні папери позичальників із числа акціонерних компаній.

Конверсія зовнішнього боргу країни насамперед справляє стимулювальний вплив на інвестиційні процеси та розширює можливості уряду щодо встановлення більш вигідного обмінного курсу новим інвесторам, заінтересованим у вкладанні свого капіталу в економіку та участі у програмах приватизації. За таких умов країна-боржник прагне до нарощування масштабів іноземного інвестування та поліпшення його якісної структури, що реалізується через розроблення інвестиційних програм, в яких обумовлюється прибуток для інвесторів з визначенням найбільш пріоритетних галузей та секторів національної економіки.

Сучасна система управління зовнішньою заборгованістю країн включає також механізми, напрацьовані в рамках таких неформальних організацій, як Паризький і Лондонський клуби кредиторів. Дані інституції дають змогу країнам-позичальникам здійснювати реструктуризацію своєї заборгованості перед офіційними кредиторами. Зокрема, *Паризький клуб* є організацією офіційних представників країн-кредиторів, яка відає реструктуризацією кредитів, наданих урядами, державними установами та банками в межах міжурядових угод, а також комерційних кредитів під гарантії національних урядів. Паризький клуб було засновано у 1956 р., і на сьогоднішній день його постійними членами є 19 країн: Австралія, Австрія, Бельгія, Великобританія, Канада, Данія, Фінляндія, Франція, Ірландія, Іспанія, Італія, Нідерланди, Німеччина, Норвегія, Росія, Швейцарія, Швеція, США та Японія.

Метою діяльності Паризького клубу є пошук способів розв'язання проблем з обслуговування зовнішніх боргів країн-позичальників. Останні, маючи труднощі зі сплатою своїх зовнішніх боргів державам чи приватним структурам, проводять переговори зі своїми кредиторами щодо перегляду умов і графіків платежів. За свою майже 60-річну історію існування клуб став одним з авторитетних світових провайдерів реалізації міжнародної економічної політики у сфері кредиту-

вання і розв'язання проблеми зовнішньої заборгованості країн. За останні 20 років у рамках цієї інституції близько 100 країн світу уклали понад 200 угод про реструктуризацію своїх зовнішніх боргів загальною сумою більше ніж 350 млрд дол. США.

Стратегія діяльності Паризького клубу постійно переглядається і коригується, однак її основу становлять незмінні *принципи*:

- консенсус, згідно з яким жодне рішення щодо реструктуризації зовнішньої заборгованості не може бути ухвалено Паризьким клубом, якщо воно не є прийнятним для всіх без винятку країн-кредиторів, що беруть участь у роботі клубу;

- солідарність між кредиторами: жоден кредитор не намагається домовитись із країною-боржником про ліпші умови, ніж інші кредитори Паризького клубу;

- умови реструктуризації: Паризький клуб може піти на переоформлення заборгованості країни-боржника тільки в тому разі, якщо дана країна провадить внутрішні реформи і структурну перебудову економіки, що схвалені Міжнародним валютним фондом у рамках відповідних кредитних механізмів;

- зіставність умов: країна-кредитор, що бере участь у роботі Паризького клубу, а також будь-який двосторонній кредитор, який не бере такої участі, за жодних обставин не можуть висувати для будь-якої країни-боржника менш сприятливі умови, ніж це передбачено багатосторонньою угодою, укладеною з Паризьким клубом;

- дії виходячи з конкретної ситуації: будь-яке рішення, що ухвалюється Паризьким клубом щодо реструктуризації заборгованості країни-позичальника, ґрунтується на оцінці конкретної економічної та фінансової ситуації в даній країні.

Реструктуризація боргу в рамках Паризького клубу відбувається за типовими умовами для різних класів країн-позичальників залежно від величини самого боргу та їх подушового ВВП, а також від категорії позики (комерційна позика, надана за ринковими ставками; позика, надана на пільгових умовах у порядку офіційної допомоги на цілі розвитку). Згідно з чинною класифікацією для кожної групи країн Паризький клуб застосовує ті чи інші умови реструктуризації боргу, при цьому кредитори в кожному конкретному випадку вирішують, які умови мають установлюватися для тієї чи іншої країни-боржника — пільгові чи звичайні. Основні різновиди базових умов реструктуризації офіційного зовнішнього боргу країн унаочнює рис. 4.7.

Незважаючи на значні переваги, що їх одержують країни-позичальники від реструктуризації своїх зовнішніх боргів у рамках Паризького клубу, слід назвати й очевидні недоліки. Оскільки кредитори встановлюють власні правила гри, то країни-боржники через слабкість своїх позицій змушені погоджуватись на них, хоча вони можуть і суперечити їхнім національним економічним інтересам. Крім того, у роботі Паризького клубу країни-боржники беруть участь у переговорах по одному, тоді як кредитори виступають «єдиним фронтом», маючи при цьому значні переваги, а отже, боржникові доводиться виступати проти цілого картелю кредиторів.



Рис. 4.7. Різновиди базових умов реструктуризації офіційного зовнішнього боргу в рамках Паризького клубу

На відміну від Паризького клубу, *Лондонський клуб кредиторів* відає реструктуризацією кредитів перед приватними комерційними банками, тобто кредитів, що не перебувають під захистом державних гарантій. Ця інституція була заснована у 1976 р., і її членами на сьогодні є близько 600 комерційних банків. Реструктуризація зовнішніх боргів у рамках Лондонського клубу відбувається у формі:

- переоформлення коротко- і середньострокових кредитів у довгострокові;
- відстрочення погашення кредиту і надання відновлювальних (ролл-оверних) кредитів;
- установа відсотків за кредитом на рівні, нижчому від ринкового.

У рамках Лондонського клубу кредиторів діють стандартні схеми реструктуризації, котрі застосовуються до різних позичальників і відрізняються строком погашення (стандартно 20—25 років, інколи — 40 років), пільговою відсотковою ставкою і тривалістю пільгового періоду погашення (до 8 років). При цьому головним мірилом проблеми зовнішнього боргу є не абсолютна сума боргу, а показники платоспроможності країни, тобто відношення суми боргу до ключових макроекономічних показників.

У табл. 4.14 наведено головні відмінності між Лондонським і Паризьким клубами кредиторів за таким критеріями, як мета діяльності, статус і організаційна структура, процедурна організація діяльності, можливість перегляду відсоткових платежів і основної суми боргу, рівень представництва інтересів кредиторів та ін.

Механізми реструктуризації зовнішніх боргів країн перед комерційними банками в рамках Лондонського клубу кредиторів базовані на трьох *головних положеннях*:

- про спільний доступ, згідно з яким під час виплати зовнішньої заборгованості не допускається дискримінація жодного з кредиторів;
- про рівноправність, яке розглядає всі позики на рівноправній основі, що передбачає однакові права на платежі і заставу, які залежать від фактичного обсягу ризику банку;
- про обов'язкову передоплату, згідно з яким у разі здійснення дострокових платежів у рахунок погашення боргу їх розподіл між кредиторами проводиться на рівній основі.

Ключовими *етапами здійснення реструктуризації зовнішніх боргів країн* у рамках Лондонського клубу кредиторів є такі:

- оголошення боржником мораторію на здійснення платежів за зовнішнім боргом та складання ним відповідного інформаційного меморандуму;
- формування кредиторами Банківського консультативного комітету;
- вибір посередників з обслуговування, адвокатів та юридичних консультантів;
- проведення зборів з вивчення стану заборгованості боржника;
- узгодження основних умов реструктуризації зовнішньої заборгованості;
- здійснення документального оформлення угоди про перегляд боргу;
- підписання юридичних документів усіма сторонами.

Таблиця 4.14

СПІЛЬНІ ТА ВІДМІННІ ХАРАКТЕРИСТИКИ
ЛОНДОНСЬКОГО І ПАРИЗЬКОГО КЛУБІВ КРЕДИТОРІВ

Функціональна ознака	Лондонський клуб	Паризький клуб
Рік заснування	1976 р.	1956 р.
Сфера діяльності	Реструктуризація зовнішньої заборгованості країн перед комерційними структурами	Реструктуризація зовнішньої заборгованості країн перед офіційними (державними) кредиторами
Початок програми реструктуризації	Визначається дебітором (дата, зазначена в інформаційному повідомленні боржника про відмову від сплати боргів)	Визначається кредитором (дата, з якої країни-кредитори відмовляються надавати боржникові нові кредити)
Представництво інтересів кредиторів	Інтереси кредиторів представляє Банківський консультативний комітет (БКК) з числа найбільш заінтересованих банків	Інтереси кредиторів представляють найвпливовіші банки, незалежно від їхньої частки у борговому фінансуванні
Можливість перегляду відсоткових платежів і основної суми боргу	Умови «старих» боргів не переглядаються. Клуб погоджує пакет заходів щодо реструктуризації заборгованості, і банки стають власниками нових євробондів	Домовленості минулих періодів можуть бути переглянуті
Необхідність підтримання дебіторів МВФ та іншими фінансовими інституціями	Не є обов'язковою	Реструктуризація заборгованості поєднується з вимогою підписання угоди на виділення траншів МВФ і альтернативне кредитування з інших джерел
Мета діяльності	Розв'язання фінансових проблем країн, що розвиваються, щодо обслуговування та погашення зовнішнього боргу	
Статус і організаційна структура	Неформальні організації без офіційного мандату з непостійним складом учасників	
Процедурна організація діяльності	Основні підходи до оцінки фінансової поведінки дебіторів і умов кредитування ідентичні	
Періодичність скликання засідань	Жорстко не регламентуються; засідання проводяться в разі поточної потреби	

Підбиваючи підсумок, зазначимо, що на сьогодні у світовій практиці напрацьовані доволі ефективні механізми управління зовнішньою заборгованістю країн. Вони дозволяють долати боргові кризи, урегульовувати відносини між боржниками та кредиторами, а також створювати необхідні умови для стабілізації розвитку національних економік країн-боржників. Однак усі ці механізми слід застосовувати вельми обережно, зважено та виключно як інструмент антикризового управління макроекономічним розвитком з метою запобігання дефолту.

При цьому ефективне управління державним боргом у будь-якій країні світу неможливе без адаптації світового досвіду функціонування міжнародного фінансового ринку та врегулювання боргових проблем.

4.6. МІСІЯ ТА ФУНКЦІЇ МІЖНАРОДНИХ КРЕДИТНО-ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

У міждержавному регулюванні фінансово-кредитних відносин головною роль відіграють сьогодні спеціалізовані міжнародні організації, серед яких відповідно до їх статусу провідне місце посідають Міжнародний валютний фонд (МВФ), Група Світового банку, Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР), регіональні банки та валютно-кредитні організації, зокрема, Європейський інвестиційний банк (ЄІБ), Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР), Європейський фонд валютного співробітництва та ін.

Що стосується *Міжнародного валютного фонду*, то він являє собою міжурядову валютно-кредитну організацію, що виконує функції регулювання, фінансування, нагляду та консультування держав-членів у сфері валютно-фінансових відносин. МВФ було створено у 1944 р. на міжнародній конференції в м. Бреттон-Вудс (США), а свою роботу він розпочав у 1947 р. Фонд має статус спеціалізованого закладу ООН. У 1959 р. його членами були 49 держав світу, у 1970 р. — 116, у 1992 р. — 157, 1997 р. — 182 держави, а у 2014 р. — 188.

Тепер МВФ являє собою організацію акціонерного типу, своєрідний міжнародний фінансовий кооператив, котрий за деякими ознаками своєї діяльності схожий на кредитну спілку. Його ресурси формуються за кошти внесків країн-учасниць відповідно до встановленої для кожної країни *квоти*. Розмір квоти кожної країни переглядається кожні п'ять років, розраховується на основі її макроекономічних показників (обсягу ВВП, поточних зовнішніх операцій та офіційних резервів) та визначає кількість її голосів, а отже, можливості впливати на політику МВФ. Зокрема, право голосу перебуває в діапазоні від майже 17 % у США до менше ніж 1,5 % колективної квоти 23 держав Африки. Нині сукупні ресурси квот країн – членів фонду становлять близько 240 млрд СПЗ (майже 370 млрд дол.).

Крім того, МВФ може вдаватись до тимчасового запозичення коштів з метою поповнення своїх квотних ресурсів. Розширені нові угоди про позики, що забезпечують МВФ додаткові ресурси в сумі до 370 млрд СПЗ (572 млрд дол.), слугують головним страховим інструментом на випадок браку ресурсів за квотами. У 2012 р. країни – члени МВФ також взяли на себе зобов'язання збільшити ресурси фонду на 461 млрд дол. за допомогою реалізації двосторонніх угод про запозичення.

У свою чергу, квоти і ліміти можливих сум позик визначаються внесками держав-членів у капітал МВФ, а їх консолідована сума формує фонд ресурсів, які організація використовує для надання фінансової допомоги країнам, зокрема

фінансування їхнього платіжного балансу, реалізації програм стабілізації та реформування національних економік.

Міжнародний валютний фонд здійснює емісію міжнародних резервних активів — спеціальних прав запозичень (СПЗ), які можуть доповнювати офіційні резерви держав-членів. При цьому останні можуть у будь-який час добровільно обміняти СПЗ на валюту.

Основні функції МВФ закріплені у ст. 1 Угоди Фонду і полягають у такому:

— сприяння міжнародному співробітництву у валютно-фінансовій сфері через постійно діючу установу, що створює механізм для консультацій та співробітництва з міжнародних валютно-фінансових проблем;

— сприяння розширенню і збалансованому зростанню міжнародної торгівлі й у такий спосіб досягненню і підтриманню високого рівня зайнятості та реальних доходів, а також розвитку виробничих ресурсів усіх держав-членів як першочергових завдань економіки;

— підтримання стабільного й упорядкованого валютного режиму держав-членів, а також запобігання конкурентному знеціненню валют;

— надання допомоги у створенні багатосторонньої системи платежів за поточними операціями між державами-членами, а також в усуненні валютних обмежень, що гальмують розвиток світової торгівлі;

— зміцнення впевненості держав-членів через тимчасове надання в їх розпорядження за відповідних гарантій загальних ресурсів Фонду й у такий спосіб уможливлення коригування диспропорцій у їхніх платіжних балансах без застосування заходів, що завдають шкоди національному та міжнародному розвитку;

— скорочення тривалості та зменшення масштабів дисбалансів у зовнішніх платіжних балансах країн-членів.

Реалізуючи свої функції, Міжнародний валютний фонд здійснює нагляд за узгодженою системою впорядкованого обміну національних валют держав-членів, а також оперативно надає кредити країнам, які опинились у найважчій економічній ситуації, на реорганізацію їхніх національних економік, підвищення міждержавного співробітництва у фінансовій сфері, а також на пом'якшення негативного впливу на платіжні баланси країн тимчасового погіршення умов зовнішньої торгівлі.

Як бачимо, МВФ одночасно виконує функції регулювання, фінансування, нагляду та консультування держав-членів у сфері валютно-фінансових відносин. При цьому особлива увага приділяється функціям забезпечення на національному рівні макроекономічної та фінансової стабільності, згладжування коливань ділової активності, боротьби з інфляційними процесами та волатильністю валютообмінних курсів і фінансового ринку. Важливим також є пом'якшення негативних наслідків кризових процесів, котрі призводять до ліквідації робочих місць, скорочення обсягів національного виробництва та рівня доходів населення.

Крім реалізації наглядової функції на рівні країн та регіонів МВФ здійснює також моніторинг стану світової економіки в цілому, ефективності економічної політики країн світу у глобальному середовищі та змін на міжнародних ринках

капіталу. Це дозволяє експертам Фонду регулярно оцінювати глобальні наслідки найбільш значущих змін у національних економіках та фінансових системах країн світу, що відбивається в таких виданнях МВФ, як «Перспективи розвитку світової економіки» та «Доповідь з питань глобальної фінансової стабільності». Вони слугують аналітичною основою для формулювання пропозицій та ідей щодо напрямів реформування інституціонального забезпечення світової фінансової системи.

Кредитні операції МВФ здійснює лише з офіційними органами країн-членів — казначействами, центральними банками, валютними стабілізаційними фондами. Кредити надаються у формі продажу іноземної валюти за національну, а погашають їх, викупуваючи національну валюту за іноземну.

На сьогодні Міжнародний валютний фонд надає *кредити кількох видів*. Найсамперед назвемо *резервні кредити* (або так звані *кредити стенд-бай*), які з'явилися у 1952 р. (табл. 4.15). Даний вид кредитів дає країні можливість узяти іноземну валюту в МВФ в обмін на національну в межах суми, про яку було досягнуто домовленість, за умови виконання державою положень, обумовлених в угоді. Такого роду кредитування строком на 12—18 місяців призначено переважно для врегулювання проблем платіжного балансу країн, які виникають у разі тимчасового погіршення умов їх зовнішньої торгівлі. За необхідності резервний кредит може бути подовжений до 4—5 років за середньою ставкою 3,25 %.

Таблиця 4.15

СТРОКИ ТА УМОВИ ОСНОВНИХ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСУВАННЯ З БОКУ МВФ¹

Кредити стенд-бай і механізм розширеного кредитування	Спеціальні механізми кредитування	Механізми для держав-членів з низьким рівнем доходів
Надання кредитів стенд-бай (1952 р.)	Механізм компенсаційного фінансування (1963 р.)	Механізм фінансування на цілі скорочення бідності і сприяння економічному зростанню (1999 р.)
Механізм розширеного кредитування (1974 р.)	Екстрена допомога: – стихійні лиха (1962 р.) – постконфліктні ситуації (1995 р.)	Механізм фінансування для подолання зовнішніх шоків (2005 р.)
	Механізм фінансування додаткових резервів (1997 р.)	

Стабілізаційні кредити на умовах стенд-бай від МВФ у рамках подолання наслідків глобальної економічної кризи одержали такі країни, як Ісландія (2,1 млрд дол. США), Угорщина (15,7 млрд), Киргизстан (0,06 млрд), а загальний фонд фінансових ресурсів МВФ на подібні цілі перевищував 100 млрд дол. Отже, незважаючи на активну критику діяльності Міжнародного валютного фонду і принципів його функціонування в різних країнах світу, на сучасному

¹ МВФ in Focus. Приложение к обзору МВФ. Том 35 (Сентябрь) — Вашингтон : Международный валютный фонд, 2006. — С. 25.

етапі ця інституція залишається форпостом захисту їхніх національних економічних систем від негативного впливу зовнішніх шоків.

З 1974 р. МВФ перейшов також до реалізації нового міжнародного кредитного інструменту — *кредитів розширеного фінансування* (ЕФФ) — з метою забезпечення довгострокової підтримки структурних реформ у країнах та врегулювання пов'язаних з цим проблем їхніх платіжних балансів. Основними умовами одержання розширеного кредитування є ухвалення урядами країн трирічної програми структурних перетворень та їх щорічне звітування за чинними стандартами. Даний вид кредитів надається на 3-4 роки за ставкою 4,5 % річних.

Починаючи з 1963 р. Міжнародний валютний фонд надав чинності ще одній, спеціальній, програмі міжнародного кредитування — *кредитам компенсаційного фінансування*. Ці кредити надаються країнам – виробникам сировини для покриття дефіцитів платіжних балансів, пов'язаних з падінням цін на сировинні товари з причини вповільненого економічного зростання промислово розвинених країн чи внаслідок таких природних явищ, як посуха чи заморозки.

З 1980 р. механізм компенсаційного фінансування передбачає також надання продовольчих пільг для країн, котрі мають труднощі з зовнішніми платежами та у зв'язку з потребою збільшення імпорту зернових. Фінансування надається лише тим країнам, які мають укладені домовленості щодо кредитування економіки на умовах стэнд-бай чи в разі вкрай незадовільного стану платіжного балансу. Кредити компенсаційного фінансування надаються на 3–5 років на умовах 3,25 % річних.

На особливу увагу заслуговують *механізми фінансування МВФ структурної перебудови* (САФ), призначені для надання пільгової допомоги державам-членам з низьким рівнем доходів. Зокрема, механізм фінансування на цілі скорочення бідності і сприяння економічному зростанню, який практикується з 1999 р., орієнтований на сприяння стійкому економічному зростанню країн та скорочення в них бідності. Умовою надання такого кредиту є необхідність розроблення національними урядами офіційної стратегії скорочення бідності. При цьому сума, яка може бути надана країні в кредит, становить не більше від 50 % квоти з річними лімітами 15, 20 та 15 % для першого, другого та третього року відповідно. Кредити надаються за 0,5 % річних на строк до 10 років.

Окремо слід сказати про такий кредитний механізм МВФ, як *фінансування системних перетворень* (СТФ). Він був запроваджений у 1993—1995 рр. для країн з перехідною економікою, які мали значні проблеми з платіжними балансами в результаті переходу від планової торгівлі до торгівлі на ринковій основі.

Новітнім міжнародним кредитним інструментом офіційної підтримки країн, що розвиваються, є *механізм фінансування для подолання зовнішніх шоків*, який було затверджено МВФ у 2005 р. Цей механізм зорієнтований на фінансову підтримку країн з низьким доходом, які переживають негативні зовнішні шоки, такі як зміна цін на біржові товари, стихійні лиха й перебої в міжнародній торгівлі, обумовлені подіями в сусідніх державах. Крім розробленої програми

скорочення бідності умовою одержання країною такого кредиту є наявність комплексної економічної програми уряду.

Кредити МВФ надає лише за умови додержання певних економічних і політичних вимог у формі програми стабілізації економіки. Країни-члени повинні надавати МВФ інформацію про офіційні запаси золота і валютні резерви, стан економіки, платіжний баланс, іноземні інвестиції та грошовий обіг та ін.

Світова практика демонструє високу ефективність механізмів фінансування національних економік з боку Міжнародного валютного фонду. Так, першою в історії країною, яка скористалась кредитами МВФ, стала Франція — у 1947 р., приклад якої цього самого року наслідували Нідерланди, Мексика та Великобританія. Остання у 1976 р. у черговий раз одержала кредит Фонду, коли за умов світової нафтової кризи, вичерпавши національні валютні резерви, була змушена скористатися кредитними ресурсами МВФ для підтримки національної банківської системи і курсу фунта стерлінгів. Кредит МВФ у розмірі 21 млрд дол. США, наданий Республіці Корея у грудні 1997 р., сприяв відновленню фінансової стабільності в країні ще до початку 1998 р. та динамічному економічному зростанню наступного року. Більше того, ця держава, достроково виплативши кредит, змогла в найкоротший строк подолати руйнівні наслідки азійської фінансової кризи та вийти на траєкторію стабільного економічного розвитку. Подібна практика прямих фінансових ін'єкцій МВФ підтвердила свою ефективність і в інших країнах, зокрема, в Мексиці в 1995 р., в Індонезії та Таїланді в 1997 р., у Бразилії у 1998 р., у Туреччині та Аргентині у 2001 р.

Отже, надання Міжнародним валютним фондом кредитів країнам, що потерпіли від фінансових криз, без сумніву, сприяє стабілізації їх фінансового становища в короткостроковому плані. Разом з тим роль МВФ як глобального макрорегулятора сприймається у світі досить неоднозначно, оскільки за весь час свого існування МВФ так і не зміг розробити ефективних механізмів запобігання глобальним системним кризам.

Великою мірою сучасну політику МВФ визначає та контролює *Міжнародний валютно-фінансовий комітет* (МВФК) — основний дорадчий і консультаційний орган Ради керівників МВФ, 24 членами якого є міністри фінансів або керівники центральних банків країн і їх груп. Особлива увага з боку цієї інституції приділяється фінансовій стабілізації світової економіки та збереженню стабільних темпів її зростання. Цей напрям діяльності Комітету дістав потужного імпульсу розвитку у 2006 р. — з моменту започаткування перших багатосторонніх консультацій, ініційованих МВФК у цій сфері. Багатосторонні консультації в рамках МВФК орієнтовані передусім на країни Євросони, Китай, Саудівську Аравію, США і Японію, котрі є головними продуцентами глобального ВВП, а отже, мають найбільші у світі дефіцити та профіцити рахунків поточних операцій.

У цілому діяльність МВФК сьогодні зосереджується на вирішенні таких питань:

- збільшення національних заощаджень у США, включаючи бюджетну консолідацію в цій країні;
- даліше просування і цілковите сприяння реформам у Європі, зорієнтованим на прискорення темпів економічного зростання регіону;

- далішні структурні реформи в Японії, включаючи збалансування її державного бюджету;
- реалізація ефективних реформ щодо стимулювання внутрішнього попиту в азійських країнах з новостворюваними ринками, а також підвищення гнучкості обмінних курсів валют у низці країн, котрі мають значні профіцити платіжних балансів;
- збільшення державних витрат у країнах – виробниках нафти з метою нарощування потенційної місткості їх національних ринків та макроекономічної стабілізації.

Глобальна економічна криза 2007—2010 рр. повною мірою випробувала на дієздатність регулятивні механізми МВФ. І хоч Фонд застосовує протягом багатьох років свого існування доволі диверсифікований інструментарій «амортизації» кризового розвитку національних економік через пряму фінансову підтримку, нарощування урядами держав обсягів золотовалютних резервів, розбудову національних фінансових систем, говорити про високу результативність цих заходів сьогодні навряд чи можна. Тому лідери провідних країн світу постійно проводять багатосторонні консультації щодо реформування МВФ. Для першочергової стабілізації фінансових та економічних дисбалансів у світовій економіці експерти МВФ запропонували орієнтувати макроекономічну політику на підтримку активності, тим самим допомагаючи розірвати негативний зворотний зв'язок між умовами в реальному та фінансовому секторах, не випускаючи при цьому з поля зору ризиків інфляції. Значні сподівання при цьому покладаються на дію автоматичних бюджетних стабілізаторів та дискреційні коригування бюджетно-податкових інструментів фіскальної політики заради підтримання купівельної спроможності населення, активізації попиту споживачів та інвестиційного попиту тощо. Для постсоціалістичних східноєвропейських країн також перспективними вважаються заходи з фіскального стимулювання реальних секторів економіки.

Водночас усунення відповідних організаційних недоліків, функціональних вад у роботі та вдосконалення системи управління цією організацією дали б можливість МВФ більш ефективно реагувати на загрози внутрішнього та зовнішнього економічного середовища, прогнозувати кризові явища в економіці країн та в глобальному масштабі розробляти й реалізовувати дієві сценарії збалансованого посткризового розвитку. Із цього приводу заступник директора департаменту політичного планування та аналізу МВФ Дж. Баутон у своїй праці «Реформування системи глобального управління: вихід із пастки» (2007 р.) пропонує здійснити такі конкретні реформи у системі управління фондом. По-перше, треба підвищити якість пропонованих рекомендацій з урахуванням нового співвідношення сил між розвиненим світом і країнами, що розвиваються. По-друге, вкрай потрібним є розроблення єдиної стратегії діяльності МВФ, яка базувалася б на прагненні допомогти відсталим країнам в їх входженні до категорії країн, що розвиваються, чи розвинених держав. По-третє, є доцільним скоротити розмір Виконавчої ради МВФ і запровадити систему голосування кваліфікованою більшістю хоча б за деякими важливими питаннями. Такі про-

позиції щодо реформування МВФ видаються слушними і потребують додаткового опрацювання, аналізу й доповнення, аби очікувані організаційні та структурні зміни сприяли ефективнішій роботі Міжнародного валютного фонду.

Основна місія ще одного глобального фінансового та інвестиційного інституту — *Світового банку* — полягає у сприянні довгостроковому економічному розвитку країн і скороченню бідності за допомогою надання державам технічної й фінансової підтримки, довгострокових позик і аналітично-консультаційних послуг, а також гарантування приватних інвестицій. Його діяльність у країнах-членах має зазвичай довгостроковий характер та фінансується як за коштів їхніх внесків, так і через випуск облігацій. Кожні три роки Група Світового банку розробляє проектний документ під назвою «Стратегія діяльності Світового банку», в якому окреслюються основні напрями його співробітництва з визначеними країнами.

За умов глобальної економічної кризи Світовий банк різко збільшив обсяги допомоги. Зокрема, з метою сприяння найбіднішим країнам у подоланні наслідків кризи було засновано Фонд прискороного виділення коштів загальним обсягом 2 млрд дол., що дає можливість Світовому банку оперативного вирішувати питання щодо надання грантів та безвідсоткових кредитів.

Інституціонально група Світового банку складається з *чотирьох основних організацій*:

- Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР);
- Міжнародної фінансової корпорації (МФК);
- Міжнародної асоціації розвитку (МАР);
- Багатостороннього агентства з гарантування інвестицій (БАГІ).

Що стосується *Міжнародного банку реконструкції та розвитку*, то він є головною інституцією Групи Світового банку, яка сприяє стійкому розвитку країн через надання кредитів та гарантій, а також аналітично-консультаційних послуг. Він був заснований на Бреттон-Вудській конференції і розпочав свою діяльність у 1946 р. Створений з ініціативи фінансового американського капіталу, МБРР повинен був акумулювати бюджетні кошти західних країн і великих американських інвесторів для інвестування коштів у зруйновану війною економіку західноєвропейських країн згідно з Планом Маршалла. Із середини 1950-х років після запровадження оборотності валют західноєвропейських країн та стабілізації їх економічного розвитку розширюється кредитування Міжнародним банком реконструкції та розвитку країн, що розвиваються. З кінця 1960-х років, декларуючи основною метою діяльності надання допомоги розвитку, МБРР акумулює кошти світового ринку капіталів і видає позики державам з обмеженим доступом до цього ринку.

Кредитний капітал МБРР формується за кошти внесків країн-учасниць відповідно до встановленої квоти. У теперішній час найбільшими його акціонерами є країни Великої сімки: США, Японія, Великобританія, ФРН, Франція, Канада й Італія. Важливе місце у кредитній політиці МБРР посідає так зване *стабілізаційне кредитування* — фінансування програм структурної перебудови і галузевої адаптації — галузевих реформ, не пов'язаних з конкретними проек-

тами. Такі заходи, як приватизація державних підприємств, скорочення державних видатків, девальвація національної валюти, а також експортоорієнтована політика, яку обстоює МБРР, у цілому сприяють залученню іноземних інвестицій, розвитку приватного підприємництва, зростанню сукупного доходу в країні. Однак, як правило, сплачують за такі програми скороченням субсидій для бідних верств, результатом чого стає падіння доходів населення, зростаюча нерівність у суспільстві.

Характерною особливістю МБРР як міжурядової організації є залучення значної частини коштів на ринках приватного капіталу насамперед через розміщення облігацій, що мають рейтинг «ААА». Банк продає ці облігації, а також векселі та інші гарантії заборгованості національним урядам, їхнім представництвам і центральним банкам, пенсійним фондам, страховим компаніям, корпораціям, комерційним банкам та індивідуальним особам у більш як 100 країнах світу. Великий дохід МБРР одержує також з резервів, що були нагромаджені в попередні періоди, а також внесків від 186 країн-членів.

Одним з основних інструментів запозичення коштів є єврооблігації, які почали емітуватись МБРР з 1980 р. Водночас позики МБРР надаються лише урядам країн або під їхню гарантію державним та приватним організаціям і корпораціям. Що бідніша країна, то сприятливіші умови, на яких вона може одержати кредит у МБРР. Позики надаються здебільшого на 15—20 років і мають 5-річний пільговий період, протягом якого сплачуються тільки відсоткова ставка та кошти для резервування для клієнта кредитної лінії. Відсоткові ставки за позиками Світового банку змінюються кожні 6 місяців.

Загальний обсяг кредитів, виданих МБРР за всі роки його існування, становить близько 550 млрд дол. США. Під час глобальної економічної кризи 2007—2010 рр. банк суттєво збільшив обсяг допомоги країнам, що потерпіли від неї. Так, тільки у 2009 р. МБРР надав кредитів на суму близько 33 млрд дол. Найбільший обсяг кредитних ресурсів одержали країни Латинської Америки та Карибського басейну; частка країн Європи та Центральної Азії становила близько 30 %.

Міжнародна асоціація розвитку (МАР) — заснована у 1960 р. (169 країн-членів) з метою підтримки діяльності МБРР в частині довгострокового фінансування найбідніших країн світу. *Офіційними цілями діяльності МАР* у найбідніших країнах світу є:

- скорочення бідності;
- стабілізація й економічне зростання;
- захист навколишнього середовища.

МАР надає фінансову допомогу країнам, що розвиваються, у формі безвідсоткового кредитування конкретних проектів, а також надання грантів. При цьому головним критерієм бідності країни є показник подушового ВВП, що не перевищує визначеного Атласною методикою Світового банку рівня.

Кредити МАР мають 10-річний пільговий період і строк погашення 35—40 років. При цьому якщо в 1970—1980-х роках кредити надавалися зі сплатою незначних комісійних зборів у розмірі 0,75 %, то з 1989 р. ця ставка становить 0 %. Кошти, які позичає МАР, формуються за кошти внесків найбільш розвине-

них країн світу, що здійснюються кожні три роки 40 країнами-донорами, перерахуваннями частини прибутку МБРР, а також надходженнями від погашення раніше наданих позичок. Незважаючи на те що формально МАР є відокремленою від Світового банку установою, вона має спільний з ним персонал і організаційно-технічні засоби виконання своїх функцій.

На окрему увагу заслуговує також *Міжнародна фінансова корпорація* (МФК) (рік заснування 1956 р., кількість країн-членів — 174), яка була створена для сприяння економічному зростанню країн, що розвиваються, через підтримку приватного підприємництва у виробничому сектору. Акціонерний капітал цієї організації формується з внесків країн-учасниць, кредитів МБРР, відрахувань від прибутків, а також коштів, залучених на світових ринках, та повернутих кредитів. Загальна вартість підписки країн-членів на акції становить близько 2,5 млрд дол. США.

Основними видами діяльності МФК є:

- фінансування проектів приватного сектору економіки країн через надання позик або прямих інвестицій;
- надання підтримки приватним компаніям країн, що розвиваються, у мобілізації фінансових коштів на міжнародних фінансових ринках;
- надання технічної допомоги, дорадчих та консультативних послуг урядам і підприємцям країн-членів.

Інвестиції МФК мають прибутково орієнтований характер, тобто дана інституція фінансує лише рентабельні проекти, які мають сприятливі перспективи щодо одержання прибутку. На відміну від МБРР, ця установа надає позики без урядових гарантій. МФК може посідати рівноправне становище в компаніях, яким вона позичає, відіграючи роль своєрідного каталізатора щодо інших інвесторів з приватного сектору, а також створювати ринки капіталу в країнах, що розвиваються.

Характеризуючи діяльність міжнародних фінансово-кредитних організацій, не можна оминати увагою *Банк міжнародних розрахунків* (БМР). Він є найстарішою міжнародною кредитною установою, що була заснована ще у 1930 р. Початковий етап діяльності даної інституції був пов'язаний з координацією надходжень і платежів, що виникли у зв'язку з репараціями, що їх виплачувала Німеччина країнам-переможницям у Першій світовій війні. Згодом БМР став інституціональним форумом для координації діяльності центральних банків країн та їх кооперації.

Ключовою рисою БМР є те, що головними передплатниками його капіталу є насамперед центральні банки країн-членів, а також низка приватних комерційних банків. Із цієї причини дану інституцію нерідко називають банком центральних банків. На даний час у його роботі беруть участь 55 країн з усіх частин світу, і він є своєрідним форумом для обговорення й ухвалення рішень міжнародного фінансового співтовариства з метою сприяння розвитку співробітництва між центральними банками.

Банк міжнародних розрахунків за своєю організаційною структурою є акціонерним товариством, фінансові ресурси якого формуються на основі коротко-

строкових вкладів (до 3 місяців) центральних банків країн-членів у іноземній валюті або золоті. Ці ресурси БМР розміщує на ринкових умовах у інших центральних банках, міжнародних організаціях і банках-кореспондентах з метою одержання прибутку і виплати відсотків за вкладами.

Назвемо основні *функції БМР*:

- регулювання міжнародних розрахунків і розроблення нормативних документів з банківського нагляду;
- сприяння центральним банкам країн-членів в управлінні їхніми валютними резервами;
- обговорення стратегічних питань щодо координації валютної політики країн-членів;
- виконання функцій агента щодо реалізації міжнародних фінансових угод країн-членів;
- проведення досліджень у сфері валютної і грошової політики в інтересах центральних банків.

Реалізуючи ці функції відповідно до свого статуту, Банк міжнародних розрахунків здійснює операції з короткостроковими зобов'язаннями, державними облігаціями, іноземною валютою та золотом. У різні часи БМР здійснював розрахункові операції за угодами Європейської платіжної ради, Європейської валютної угоди, МВФ та інших міжнародних фінансово-кредитних установ. В останні десятиліття Банк міжнародних розрахунків відіграє активну роль в операціях щодо компенсації негативних ефектів від міжнародних фінансових операцій. Так, за умов посилення фінансової нестабільності, волатильності валютних курсів та негативного впливу міжнародних спекулятивних операцій дедалі більшого значення набуває робота таких інституцій у складі БМР, як Базельський комітет з банківського нагляду, Базельський комітет із систем платежів і розрахунків, а також Постійний комітет з євровалют. БМР підтримує діяльність цих комітетів та інших інституцій, а також регулярно публікує розгорнуту статистичну інформацію щодо глобального банківництва, стану світової фінансової системи, видобутку та використання золота, тенденцій розвитку валютних ринків, стану платіжних балансів багатьох країн та ін.

Ключовим завданням Базельського комітету з банківського нагляду є розроблення принципів ефективного банківського нагляду для запобігання банківським кризам, поширення національного контролю на міжнародну діяльність банків та кооперування між країнами-членами. З цією метою у 1988 р. Комітет видав Базельське положення щодо достатності банківського капіталу, яке, ставши загальновизнаним стандартом, запровадило оцінку кредитних ризиків банків, що здійснюють міжнародну діяльність. Пізніше відбувся перегляд положення, відомого як Базель II, котре набуло широкого застосування у світі. Стандарти банківської діяльності спрямовані на досягнення ліпшої і прозорі оцінки різноманітних ризиків міжнародних банків, обмеження їх поширення в умовах кризи та зміцнення міжнародної фінансової стабільності у світі. Глобальна економічна криза внесла свої корективи в регулювання та нагляд за банківською діяльністю, які були впроваджені Базельським комітетом у 2010 р.

(відомі як Базель III). Базель III суттєво посилив вимоги до банківського капіталу і запровадив нові нормативні вимоги щодо ліквідності, що має зміцнити стабільність фінансової системи в цілому. Перехід на Базель III має завершитись до 2019 р.

Важливу роль у сприянні міждержавному економічному співробітництву та прискоренню інтеграції країн у систему світового господарства відіграють *регіональні кредитно-фінансові організації*. Їхня діяльність зорієнтована на розв'язання специфічних регіональних проблем, довгострокове кредитування регіональних проектів, розроблення й упровадження стратегій розвитку окремих регіонів. Регіональні кредитно-фінансові організації почали створюватись ще у 1960-х роках у країнах Латинської Америки, Азії та Африки у зв'язку з розпадом колоніальних систем та появою на політичній карті світу великої кількості незалежних держав. Розвиток їх індустріальної бази та розбудова інфраструктури потребували великих фінансових ресурсів, які не могли забезпечити фінансово-кредитні організації наднаціонального рівні, тому їм на допомогу прийшли регіональні банки.

Причини виникнення регіональних банків розвитку умовно можна поділити на внутрішні і зовнішні. До внутрішніх причин належать такі: завоювання політичної незалежності країнами, що розвиваються, і їх боротьба за новий економічний порядок; розширення інтеграційних процесів і колективна протидія іноземній конкуренції, прагнення залучити кредитні ресурси для соціального й економічного розвитку. Серед зовнішніх причин, що стимулювали формування регіональних банків розвитку, можна виділити: бажання розвинених країн закріпити свій політичний вплив економічними методами через підтримку регіоналізації й об'єднання країн, що розвиваються; вплив іноземної валюти з країн, що розвиваються, у розвинені країни і заміщення їх державними іноземними інвестиціями.

Усі регіональні банки розвитку мають однотипний порядок формування ресурсів, однакову форму правління й ідентичні об'єкти кредитування, такі як інфраструктура, сільське господарство та добувна промисловість. Дані інституції зазвичай здійснюють інвестиційне кредитування під урядові гарантії, і частка проектів приватного сектору, котрі кредитуються, є невеликою. Переважна частина кредитних ресурсів регіональних банків формується з внесків країн-учасниць та позичених на ринках позичкових капіталів коштів. Сплачений статутний капітал не перевищує 10 %, а несплачена частина слугує гарантійним фондом. Кредитні ресурси регіональних банків надаються найбільш надійним позичальникам, тоді як позичальники з найбільш бідніших країн мають доволі обмежений доступ до цих ресурсів.

На сьогодні найбільш авторитетними регіональними фінансово-кредитними організаціями є Міжамериканський банк розвитку, Азійський банк розвитку та Африканський банк розвитку. Що стосується *Міжамериканського банку розвитку* (МаБР), то він був заснований у 1960 р. як головна інституція з підтримки інвестиційного фінансування економік країн Латинської Америки. Його членами є нині 27 країн панамериканського регіону та

17 нерегіональних країн-членів. Більшість голосів у МаБР належить США та іншим західним країнам.

Основними цілями діяльності Міжамериканського банку розвитку є такі:

- сприяння прискоренню економічного і соціального розвитку країн-членів;
- стимулювання державних і приватних інвестицій з метою економічного зростання;
- здійснення фінансування проектів високого економічного і соціального значення в доповнення до приватного інвестування;
- сприяння раціональному використанню ресурсної бази країн регіону;
- надання технічної допомоги в підготовці, розробленні та фінансуванні проектів розвитку країн-членів.

Ресурси МаБР формуються з внесків держав-учасниць, резервів, цільових внесків країн-донорів і запозичень самого банку на світових ринках капіталу — загалом на суму близько 200 млрд дол. Авуари Фонду спеціальних операцій нині перевищують 10 млрд дол. США. МаБР надає кредити урядам та під їх гарантію приватним підприємствам на звичайних і пільгових умовах, а також гарантії за урядовими кредитами. Найбільший обсяг кредитів банк надав Аргентині, Бразилії та Мексиці, котрі посідають три перші місця за обсягом паїв, а середній їх дохід на душу населення на 20 % вищий від загального показника на континенті.

Кількість голосів розподіляється пропорційно частці країн-членів у статутному капіталі. Країнам Латинської Америки і Карибського басейну належить 50,91 % голосів, США — 31,08 %, Канаді — 4,09 % і країнам інших регіонів світу — 13,85 %. Сума голосів представника кожної країни дорівнює 135 + 1 голос за кожну акцію вартістю 10 тис. дол. Як бачимо, частка західних держав становить майже 45 % суми голосів, що дає їм змогу фактично користуватися правом вето, оскільки за статутом для ухвалення важливих рішень необхідно 2/3 мандатів. Тому можна вважати, що МаБР практично перебуває під контролем промислово розвинених країн.

Банк функціонує у формі акціонерного товариства з капіталом 850 млн дол. Поряд з акціонерним капіталом він має у своєму розпорядженні групу фондів, що входять до нього і перебувають під технічним керівництвом банку. Кредити, що надає МаБР, поділяються на звичайні та пільгові. Звичайні кредити надаються для фінансування рентабельних проектів, тому умови їх одержання доволі жорсткі, а строк погашення становить від 7 до 20 років.

Водночас джерелом пільгових кредитів, що спрямовуються на нерентабельні або малорентабельні з фінансового погляду проекти, є спецфонди. Відсоткові ставки за пільговими кредитами становлять 2—4 % річних, а строк погашення — 5—40 років. У табл. 4.16 наведено ключові показники програм кредитування Міжамериканського банку розвитку на період до 2015 р.

Азійський банк розвитку (АзБР) було засновано у 1966 р., і до його складу входять на сьогодні 59 країн-членів, 43 з яких є державами Азійсько-Тихоокеанського регіону та 16 нерегіональних держав (у тому числі США, Канада та 13 європейських країн).

Цілями діяльності Азійського банку розвитку є:

- фінансування програм розвитку азійських країн, що розвиваються, та сприяння їх зовнішній торгівлі;
- надання країнам-членам фінансової, технічної та економічної допомоги, а також послуг експертів у підготовці й реалізації проектів розвитку;
- стимулювання державного і приватного інвестування економік азійських країн;
- зниження рівня бідності в регіоні та поліпшення становища жінок;
- розвиток людських ресурсів та забезпечення раціонального природо-користування.

Таблиця 4.16

ПОКАЗНИКИ ПРОГРАМ КРЕДИТУВАННЯ МІЖАМЕРИКАНСЬКОГО БАНКУ РОЗВИТКУ
(операції з державними гарантіями й операції без державних гарантій)¹

Показник програми кредитування	Частка від загального обсягу кредитування, %	
	базове значення 2006—2009 рр.	прогноз 2015 р.
Частка кредитування малих країн і країн з підвищеним рівнем ризику в загальному обсязі кредитування	27	35
Частка кредитування з метою зниження рівня бідності і збільшення основного капіталу в загальному обсязі кредитування	40	50
Частка кредитування з метою підтримки ініціатив з питань пом'якшення наслідків зміни клімату, відновлювальної енергетики і захисту довкілля в загальному обсязі кредитування	5	25
Частка кредитування з метою підтримки регіонального співробітництва та інтеграції в загальному обсязі кредитування	10	15

Принципи формування капіталу Азійського банку розвитку передбачають, що зі 100 тис. емітованих банком акцій (номіналом 10 тис. дол. кожна) його акціонери оплачують лише половину вартості. При цьому гроші за акції вносяться п'ятьма траншами протягом чотирьох років, 50 % з яких оплачуються у вільно конвертованій валюті або золотом, а решта — у національній валюті країн — членів банку. Величина статутного капіталу коригується один раз на п'ять років; за потреби керівники банку більшістю у 2/3 голосів мають право збільшити статутний капітал, а акціонери можуть доплатити різницю. Порядок розподілу голосів між акціонерами в АзБР має такий формат: 80 % голосів розподіляється пропорційно кількості акцій, а решта 20 % пропорційно між країнами-членами. Під час перерозподілу акцій керівництво стежить за тим, щоб не менш як 60 % акцій залишалось у власності країн азійського регіону. Розмір підписного капіталу останніх визначається з урахуванням величин їхнього валового внутрішнього

¹ Межамериканский банк развития: опыт стратегического управления. — Внешэкономбанк, Департамент стратегического анализа и разработок, Отдел институционального и стратегического развития. — М., 2012. — С. 17.

продукту, чисельності населення, обсягу податкових надходжень, експортних доходів та ін., а конкретна сума квоти країн з інших регіонів установлюється переважно в результаті прямих переговорів з кожною з них.

Кредитні ресурси АзБР можуть одержати як уряди країн-учасниць, так і окремі юридичні особи. Останні можуть одержати кредити загальною сумою до 10 тис. дол., тоді як держави можуть розраховувати на кредитні ресурси від 10 до 15 млн дол. Пріоритетними сферами кредитування Азійського банку розвитку є транспорт, зв'язок, енергетика, сільське господарство, фінансовий сектор. При цьому банк дуже часто надає кредити спільно з іншими банками та міжнародними фінансовими інституціями.

Кредити АзБР видаються зі звичайного та спеціального фондів. Що стосується звичайного фонду, то його кошти призначені для кредитування комерційних проєктів, тож кредити надаються за ринковою відсотковою ставкою на відносно короткий строк — 15—25 років з пільговим періодом 3—5 років. Спеціальний же фонд призначений для реалізації проєктів довгострокового кредитування — на строк від 25 до 40 років, надається за пільговою відсотковою ставкою (1—3 %) з пільговим періодом 10 років. Найвагомішими зі спеціальних фондів є:

— *Фонд Азійського розвитку* — надає безвідсоткові кредити на строк до 40 років найбільш біднішим країнам з виплатою комісії в 1 % щороку. Його фінансові ресурси формуються з державних внесків розвинених країн (найбільший внесок зробила Японія), котрі намагаються стимулювати свій товарний експорт на ринки країн, що розвиваються;

— *Японський спеціальний фонд* — надає допомогу країнам, що розвиваються, з метою структурної перебудови їхніх економік через передавання технологій на безоплатній основі, технічну та консультативну допомогу.

З 1963 р. функціонує ще одна регіональна інституція — *Африканський банк розвитку* (АфБР), членами якого є 51 країна Африки і 26 країн Європи, Азії, Північної і Південної Америки. Африканським державам належить контрольний пакет акціонерного капіталу АфБР, на нерегіональні держави припадає не більше ніж 30 % капіталу. Його сумарний обсяг є незначним і не може повною мірою задовольнити нагальних інвестиційних потреб країн африканського регіону. Виходячи з цього діяльність банку значною мірою залежить від його можливостей залучати необхідні ресурси з міжнародних ринків капіталу.

Кредити АфБР спрямовуються на розвиток малого і середнього бізнесу, реорганізацію інфраструктури і сільського господарства, які мають велике значення для подолання бідності і відсталості країн Африки. Не випадково банк надає кредити лише африканським країнам-членам, причому як урядовим організаціям, так і приватним компаніям. При цьому АфБР не вимагає гарантій повернення позики з боку уряду країни-позичальника, а переважну підтримку одержують проєкти тих компаній, котрі вважаються надійними та належать до конкурентоспроможних країн.

Що стосується кредитів АфБР, то вони поділяються на звичайні — строком на 12—20 років з відсотковою ставкою 9,5 % річних плюс 1 % комісійних та пільгові, що надаються строком на 50 років з 10-річним пільговим періодом та

відсотковою ставкою на рівні до 1 % річних. Крім того, банк здійснює фінансування неприбуткових проектів у соціальній сфері.

Для сприяння переходу європейських постсоціалістичних країн до ринкової економіки у 1991 р. було створено *Європейський банк реконструкції і розвитку* (ЄБРР). Його засновниками стали 40 країн і дві європейські організації — Європейське Економічне Співтовариство і Європейський інвестиційний банк. На сьогодні членами цієї організації є 61 держава, а ключовими цілями її діяльності є:

- сприяння розвитку, освіти і нарощуванню конкурентоспроможності приватного сектору, насамперед малого і середнього підприємництва;
- інвестування у виробництво, фінансовий сектор і сферу послуг;
- розвиток національних ринків капіталу;
- кредитування проектів у галузі екології;
- надання технічної допомоги для забезпечення стійкого економічного зростання.

На початкових етапах свого існування діяльність банку була пов'язана частіше за все зі здійсненням підготовчих робіт і налагодженням контактів із заінтересованими сторонами, погодженням процедур і розробленням стратегії діяльності на іноземних ринках. Реальна ж допомога ЄБРР країнам Центрально-Східної Європи стосувалась реформування національних банківських систем, систем бухгалтерського обліку, приватизації, лібералізації цін, а також створення умов для розвитку конкуренції та нормативно-правової бази щодо формування прав власності.

Фінансові ресурси ЄБРР формуються за кошти дозволеного до випуску власного капіталу і залучені позичкові кошти. Вартість його акціонерного капіталу становить нині близько 30 млрд євро. Європейським країнам належить 55,1 % капіталу ЄБРР, США — 10 %, Японії — 8,5 %, іншим акціонерам — 26,4 %. ЄБРР функціонує суто на комерційних засадах, надаючи кредитні ресурси за ринковими відсотковими ставками. Його діяльність полягає як у прямому, так і в опосередкованому фінансуванні. Щодо прямого фінансування, то воно пов'язано зі здійсненням великомасштабного інвестування, а також реалізацією інфраструктурних приватних проектів чи проектів за участі державних інституцій. Опосередковане фінансування здійснюється через місцевих фінансових посередників і на значно менші суми. Його основними інструментами є кредитні лінії, інвестиційні вкладення, програми розвитку та співфінансування. Так, кредитні лінії відкриваються через місцеві банківські установи для фінансування бізнес-проектів підприємницьких структур; інвестиційні вкладення здійснюються в основному в капітали інвестиційних фондів з метою їх дальшого використання для інвестування в невеликі компанії та банківські установи. Програми розвитку спрямовані на підтримку банківських інституцій з метою стабілізації їхньої діяльності, підвищення ділової репутації, надання можливості працювати на міжнародних фінансових ринках та одержання доступу до інвестиційних ресурсів. І, нарешті, співфінансування реалізується в таких формах, як спільне фінансування, паралельне фінансування, синдиковане кредитування та синдикована участь.

ЄБРР здійснює широку підтримку малих і середніх підприємств, які є базою розбудови приватного сектору економіки, через участь у їхньому акціонерному капіталі або через кредитування за допомогою посередників у країнах проведення операцій. До таких посередників належать банківські установи, інвестиційні та венчурні фонди, в яких банк має або свою частку капіталу, або інвестиції.

Підтримка банком малого і середнього бізнесу передбачає також надання консультаційних послуг, що здійснюються в рамках спеціально розроблених для цього проектів, даючи змогу залучити таким підприємствам висококваліфікованих спеціалістів-виконавців з провідних країн світу для розвитку управлінської культури та навиків роботи, а також визначення цілей та напрямів розвитку бізнесу. Завдяки цьому створюється основа для залучення підприємницьким сектором зовнішнього інвестиційного капіталу з метою реалізації різного роду проектів.

В Європі функціонує також така регіональна валютно-кредитна організація, як *Європейський інвестиційний банк* (ЄІБ), заснований у 1958 р. відповідно до Римської угоди про створення Європейського Економічного Співтовариства як його фінансова організація, що забезпечує довгострокове кредитування країн-членів з метою сприяння збалансованому і рівномірному їх розвитку. Дана інституція здійснює на сьогодні фінансування інфраструктурних проектів країн – членів Європейського Союзу і забезпечує капіталовкладення в менш розвинуті сфери його економіки.

З-поміж *функцій*, що їх реалізує нині ЄІБ, назовемо основні:

- сприяння регіональній інтеграції та енергетичній безпеці країн – членів ЄС;
- стимулювання розвитку приватного сектору;
- здійснення інвестиційного фінансування інфраструктурних та промислових проектів, що мають регіональне, галузеве чи загальноєвропейське значення.

Слід зазначити, що ЄІБ, хоч і є суб'єктом європейського законодавства та юридично зобов'язаний діяти в рамках Угоди про ЄС та власного статуту, однак його юридичний статус неоднозначний, а його незалежність від інших органів ЄС певною мірою ускладнює притягнення банку до відповідальності.

ЄІБ реалізує нині кілька фінансових механізмів кредитування проектів:

- індивідуальні позики — кредитні ресурси, що надаються для конкретних проектів як у державному, так і приватному секторі, включаючи банківську справу;
- глобальні позики — кредитні лінії, що надаються фінансовим посередникам (банкам, лізинговим компаніям або фінансовим установам), які, у свою чергу, надають позики органам місцевої влади або малим та середнім підприємствам для реалізації інвестиційних проектів загальною вартістю до 25 млн євро;
- структуровані кредитні лінії, що забезпечують великі позики та гарантії на підтримку проектів з високою мірою ризику, зокрема великомасштабні інфраструктурні програми.

Понад половина загальної суми позик ЄІБ виділяється для фінансування виробничих проектів у тих регіонах, які відстають в індустріальному розвитку або переживають занепад. При цьому до 90 % позик банк надає країнам – членам Євросоюзу (у тому числі заморським територіям країн ЄС); значна частина позик спрямовується також на допомогу майбутнім членам. Поза межами ЄС ЄІБ кредитує різного роду інвестиційні проекти в країнах Середземномор'я, Африки та Карибського і Тихоокеанського басейнів, а також Латинської Америки й Азії. Статутний капітал ЄІБ становить на сьогодні 100 млрд євро, а оплачений капітал — 6 млрд. Найбільші частки мають Німеччина, Франція, Великобританія та Італія — по 17,8 млрд євро. Майже всі кошти для фінансування своїх позичкових операцій банк залучає з міжнародних ринків капіталу, переважно через випуск власних облігацій, що котируються на головних світових біржах. Висока репутація ЄІБ і авторитет його акціонерів забезпечили йому найвищий кредитний рейтинг (AAA), що дає змогу цій інституції залучати великомасштабні фінансові ресурси, не обтяжуючи при цьому бюджетів держав-членів, і спрямовувати їх у ті сектори й регіони ЄС, які найбільшою мірою потребують фінансової підтримки.

ЄІБ надає довгострокові кредити строком на 7—12 років для розвитку промисловості, до 20 років — для інвестування інфраструктурних проектів і на строк до 40 років — на реалізацію малорентабельних проектів у країнах, що розвиваються. Тож за допомогою кредитів ЄІБ здійснюється реконструкція і будівництво великомасштабних проектів, для реалізації яких в окремих країнах бракує власних ресурсів. Іншими словами, через ЄІБ перерозподіляється позичковий капітал в інтересах поглиблення економічної інтеграції в Європі.

ЄІБ виділяє також кредитні ресурси спеціальним кредитним інституціям країн-членів, котрі кредитують малі і середні підприємства, а також надає гарантії приватним і державним компаніям. Діяльність ЄІБ охоплює різноманітні інвестиційні проекти, що реалізуються країнами, які мають асоційоване членство в Євросоюзі.

Статутний капітал *Європейського центрального банку* (ЄЦБ) формується за кошти внесків 12 країн – членів єврозони залежно від розміру ВВП та чисельності населення. Діяльність ЄЦБ тісно пов'язана з національними центральними банками, які формують Європейську систему центральних банків (ЄСЦБ). Система ЄСЦБ та ЄЦБ як наднаціональний орган визначають грошово-кредитну і фінансову політику в інтересах досягнення фінансової стабільності й економічного зростання, контролюючи грошову масу в обігу, установлюють базисні відсоткові ставки в євроні, ліміт бюджетних витрат, управляють золотовалютними резервами і здійснюють операції країн-членів у іноземних валютах.

Європейський фонд валютного співробітництва (ЄФВС) створений у 1973 р. в межах європейської валютної системи. Він надає кредити країнам – членам ЄС для покриття дефіциту платіжного балансу за умови використання ними про-

грами стабілізації економіки, а також виконує функції кредитно-розрахункового обслуговування.

Опишемо діяльність ще однієї інституції глобального фінансового менеджменту — *Північної екологічної фінансової корпорації* (НЕФКО). Дана організація була заснована у 1990 р. країнами Північного регіону: Фінляндією, Данією, Ісландією, Норвегією та Швецією. Корпорація фінансує екологічні проекти у країнах Центральної та Східної Європи, включаючи Білорусь, Російську Федерацію та Україну. Діяльність НЕФКО спрямована нині на проекти, що поліпшують стан довкілля і є енергоефективними, а саме: зниження викидів парникових газів у атмосферу, поліпшення екологічного стану Балтійського моря та скорочення викидів токсичних забруднень.

З метою виконання основної функції, яка полягає у фінансуванні інвестиційних проектів, НЕФКО працює з різними фінансовими джерелами. Найбільш значними з них є Інвестиційний фонд, Північний фонд екологічного розвитку, Вуглецевий фонд регіону Балтійського моря, Вуглецевий фонд НЕФКО, Фонд виконання проектів захисту довкілля в гарячих точках Баренцевого регіону. НЕФКО також управляє фондами від імені інших організацій, що забезпечують ресурсами екологічні проекти, включаючи Європейську комісію та уряди північних країн.

Отже, резюмуючи, зазначимо, що ініціативи окремих держав та кредитні механізми міжнародних інститутів глобального фінансового менеджменту здатні певною мірою розв'язати проблеми зовнішнього фінансування національних економік. Однак нагромаджені у світовій економічній системі диспропорції, пов'язані з нерівномірним економічним зростанням країн, глибокою географічною асиметричністю концентрації світових заощаджень та інвестицій і відповідних транснаціональних фінансових потоків, гальмують фінансово-кредитне співробітництво між країнами та регіонами. Більше того, синхронізація національних бізнес-циклів, міжнародний характер спекулятивних операцій, неконтрольована емісія долара, гіпертрофований обсяг випуску похідних фінансових інструментів, залучення до фінансових операцій непрофільних інститутів потребують не тільки розширення функцій наявних, але й формування нових інститутів глобального фінансового менеджменту. Вони мають бути наділені якісно новими компетенціями, а саме: запровадження системи довгострокового глобального фінансового планування; формування національних і наднаціональних фондів страхування фінансових ризиків; розширення національних і міжнародних фінансових резервних і стабілізаційних фондів; запровадження системи міжнародної фінансової відповідальності країн за нарощування боргів; фінансове надспоживання і надінвестування; запровадження жорсткого функціонального контролю за діяльністю національних фінансових ринків; прогнозування фінансових криз та запобігання й координація виходу з них. Саме сукупність цих заходів має стати основою системи світового фінансового менеджменту, зорієнтованого на забезпечення глобальної фінансової стабільності.

4.7. СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ КРЕДИТНО-ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ ТА УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНІМ БОРГОМ

За умов посилення інтеграції України у світовий фінансово-економічний простір активно розвивається її співробітництво з міжнародними кредитно-фінансовими організаціями насамперед на основі формування та реалізації довгострокових програм розвитку окремих галузей та секторів національної економіки. Крім того, гостра потреба у фінансових ресурсах та брак вітчизняних джерел кредитування обумовлюють необхідність нарощування обсягів зовнішнього фінансування економічного розвитку, донорами якого є міжнародні кредитні інституції. Так, на початок 2014 р., за оцінками експертів, для подолання економічної кризи вітчизняна економіка потребувала щонайменше 40 млрд дол. зовнішнього фінансування.

Офіційно інтеграцію України у світовий фінансово-кредитний простір розпочалась у 1992 р., коли вона приєдналася до найбільш впливових і авторитетних міжнародних фінансових організацій — Світового банку і Міжнародного валютного фонду, а також провідного регіонального фінансового інституту — Європейського банку реконструкції і розвитку.

Що стосується *співробітництва України з МВФ*, то спочатку воно являло собою консультації та надання фондом технічної допомоги щодо створення національної грошово-кредитної системи (функції та структура Національного банку та інших фінансових установ, структура валютного ринку, введення власної валюти та ін.). Конкретні ж кредитні проекти та програми економічного розвитку за участі МВФ стали реалізовуватись тільки з 1994 р., і дотепер ця співпраця пройшла кілька етапів розвитку:

Перший етап охоплює період 1994—1995 рр. і характеризується наданням Україні фінансової допомоги у формі системної трансформаційної позики на суму 498,7 млн СПЗ (763,1 млн дол. США). Кредитні ресурси МВФ відіграли важливу роль у фінансуванні дефіциту платіжного балансу України, уведенні в обіг гривні та її підтримуванні в перші роки функціонування. Без зовнішнього кредитування впоратися на той час з такими завданнями було неможливо, особливо з огляду на брак такого досвіду в нашій державі за часів існування Радянського Союзу.

Протягом *другого етапу* (1995—1998 рр.) Україна одержала від МВФ кредити на загальну суму 1318,2 млн. СПЗ (1935 млн дол. США.) за трьома річними програмами стенд-бай. Одержані в цей період кредитні кошти були використані в основному на підтримку курсу національної валюти та фінансування дефіциту платіжного балансу України.

Третій етап (1998—2002 рр.) характеризується реалізацією Програми розширеного фінансування, яка передбачала надання Україні кредиту на загальну суму 2,6 млрд дол. США, що були використані для поповнення валютних резервів Національного банку України.

На *четвертому етапі* (2002—2008 рр.) співробітництво України з МВФ реалізовувалось переважно на безкредитній основі через програму «запобіжний стенд-бай», ухвалену у 2004 р. Радою директорів МВФ. Дана програма передбачала підтримку України у здійсненні її переходу до ефективної ринкової економіки з розвинутою системою соціального захисту, підтримання динамічних темпів економічного зростання та досягнення макроекономічної стабільності. Укладення угоди між Україною та МВФ строком на 12 місяців фактично давало можливість одержати від МВФ зарезервованій кредит у сумі, еквівалентній 411,6 млн СПЗ (30 % квоти України), у разі погіршення ситуації з платіжним балансом або валютними резервами країни.

Важливим напрямом співробітництва України з МВФ у цей період стало також надання технічної допомоги, координація у сфері валютної політики, а також узгодження головних напрямів реформування макроекономічної, грошової, податкової та бюджетної політики. Так, у 2005—2006 рр. технічні місії МВФ кілька разів відвідували Україну, надаючи уряду допомогу в різноманітних сферах.

П'ятий етап (2008 р. — теперішній час) характеризується суттєвим погіршенням ситуації на світових фінансових ринках, втратою довіри інвесторів до фінансових інститутів, а також невизначеністю перспектив дальшого розвитку світової економіки. Тож Україна знову постала перед необхідністю звернутись за фінансовою підтримкою до МВФ. У 2008 р. після проведення консультацій з питань залучення Україною ресурсів Фонду в рамках програми співробітництва стенд-бай було розроблено графік їх надходження, розрахований на два роки із загальним обсягом фінансування на рівні 11 млрд СПЗ (16,4 млрд дол. США), що становило 802 % квоти України в МВФ; 3 млрд СПЗ із цієї суми були в терміновому порядку зараховані до золотовалютних резервів Національного банку України.

Характеризуючи співробітництво України з МВФ, слід зазначити, що фонд традиційно здійснює кредитування центральних банків, а не урядів. Однак у 2009—2010 рр. для України був зроблений виняток, і транші МВФ були спрямовані на покриття бюджетного дефіциту.

У рамках програми стенд-бай Україна одержала три транші кредиту на загальну суму 7 млрд СПЗ (10,6 млрд дол. США). Частина другого траншу в розмірі 1,5 млрд дол. США та третій транш у повному обсязі були спрямовані безпосередньо до державного бюджету України. Саме завдяки кредитним коштам МВФ було проведено рекапіталізацію проблемних банків, послаблено проблему фіскального дефіциту, перекрито видатки з погашення зовнішніх зобов'язань уряду, проведено розрахунки за російський газ та покрито касові розриви для своєчасної виплати зарплат і пенсій. Крім того, частина клієнтів вітчизняних банків змогли повернути свої кошти, що зупинило депозитну паніку і певною мірою стабілізувало вітчизняний фінансовий і банківський ринок.

З метою забезпечення своєчасного виконання Україною кредитних зобов'язань перед МВФ було розроблено Програму погашення кредитів стенд-бай на період 2009—2014 рр., згідно з якою наша держава має повернути кредит протягом 2010—2014 рр. (рис. 4.8).

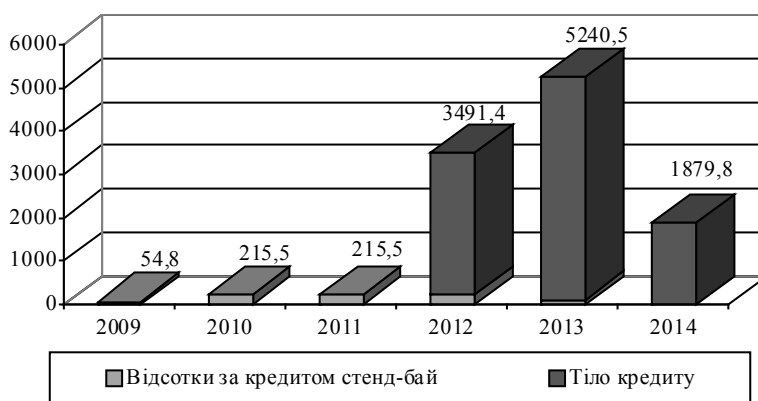


Рис. 4.8. Графік погашення Україною кредиту стенд-бай від МВФ¹

У 2010 р. між Україною і МВФ було ухвалено нову програму стенд-бай на загальну суму 10 млрд СПЗ (15,1 млрд дол. США) строком на 2,5 роки. Цього самого року наша держав одержала перший транш у розмірі 1,25 млрд СПЗ (1,89 млрд дол. США), з яких до бюджету було спрямовано 675 млн СПЗ (1,022 млрд дол. США). Крім того, у 2010 р. в Україну надійшло 1 млрд СПЗ (близько 1,5 млрд дол. США), з яких 1 млрд дол. США було використано на підтримку державного бюджету.

У 2012 р. завершився термін чинності програми стенд-бай, і за ініціативи України було розпочато переговори з МВФ щодо умов нової кредитної програми. Зокрема, обговорювались питання щодо дальшого розвитку економіки України, макроекономічного аналізу та прогнозу, стану платіжного балансу, валютно-курсової та монетарної політики, а також діяльності і регулювання вітчизняного банківського сектору.

З огляду на високий рівень зовнішнього боргу України міжнародне рейтингове агентство «Fitch» ще наприкінці 2012 р. зазначало, що така сума платежів МВФ дещо перевищує можливості України за зовнішніми запозиченнями, а значить, необхідним є здійснення часткового рефінансування з боку МВФ. Так, у липні 2013 р., у день погашення кредиту МВФ на 400 млн дол. США, Україна позичила ще 725 млн грн.

Протягом 2013 р. Україна брала активну участь у заходах МВФ як країна – член даної організації. Так, під час засідань МВФ активно обговорювались питання щодо діяльності даної організації, напрямів розвитку світової фінансової системи, заходів уникнення кризових явищ у світовій економіці та ін. Проведення подібних консультацій є одним зі статутних зобов'язань кожної країни-члена.

Утім характеристика кредитного співробітництва України з МВФ буде неповною без аналізу вимог, що висуваються цією організацією до нашої країни. Ці вимоги стосуються реформування соціальної та фінансово-економічної сфер.

¹ Гришина Л. О. Україна та Міжнародний валютний фонд: перспективи співпраці / Л. О. Гришина // Сталый розвиток економіки. — 2012. — № 3. — С. 27.

Щодо *реформ у соціальному секторі*, то вони передбачають:

- скорочення дефіциту Пенсійного фонду та проведення реформи у сфері пенсійного забезпечення;
- вирівнювання балансу НАК «Нафтогаз України» за допомогою регулярного підвищення вартості житлово-комунальних послуг залежно від вартості імпортного газу;
- скасування мораторію на стягнення пені за неплатежі з квартплати;
- обмеження швидкого зростання фонду оплати праці у державному секторі, заморожування зарплат у державному секторі та скорочення чисельності державних службовців.

Водночас *фінансово-економічний блок реформ* містить такі заходи:

- ухвалення оновленого Податкового кодексу з метою збільшення рівня податкового навантаження на малий і середній бізнес, зокрема, через упровадження єдиного соціального внеску;
- розроблення плану консолідації податково-бюджетного сектору;
- вживання заходів щодо зміцнення банківської системи, посилення державних банків та розв'язання проблем повернення непогашених позик;
- утримання рівня базової інфляції в межах однозначних показників та далі зниження загального індексу споживчих цін до рівня не вище ніж 5 % у середньостроковій перспективі;
- зміцнення кредитно-банківської системи, посилення незалежності та підзвітності НБУ;
- зниження бюджетних витрат на підтримку націоналізованих комерційних банків;
- пом'якшення регулювання обмінного курсу гривні;
- поліпшення функціонування валютного ринку, скасування 1 %-го збору з операцій купівлі-продажу безготівкової іноземної валюти;
- трансформацію соціальних бюджетних витрат у капітальні інвестиції;
- скорочення загального показника дефіциту (що включає дефіцит сектору загальнодержавного управління та дефіцит НАК «Нафтогаз») на основі реалізації структурних реформ в економіці;
- підвищення акцизу на бензин, тютюн і алкогольні напої;
- погашення боргів за ПДВ перед експортерами;
- зменшення державної підтримки реального сектору економіки насамперед на основі скасування пільгових цін на газ для цукрової, хімічної та металургійної промисловості.

Одним з дієвих механізмів реалізації програм фінансової стабілізації та залучення пільгових кредитних ресурсів у економіку України, її реформування та підвищення конкурентоспроможності є *співробітництво нашої держави зі Світовим банком*. Воно розпочалось із 1992 р. і до початку 2014 р. Світовий банк затвердив надання Україні загалом 47 позик на загальну суму 7,5 млрд дол. США, з яких уже одержано 5,8 млрд.

Кожні три роки Група Світового банку розробляє проектний документ «Стратегія діяльності Світового банку», що визначає основні напрями співробі-

тництва даної інституції з країнами-позичальниками і дає можливість поєднати їх національні економічні інтереси з програмами банку як щодо кредитного фінансування, так і щодо надання консультаційно-аналітичних послуг, кредитних ресурсів. На сьогодні співробітництво України зі Світовим банком реалізується на основі ухваленої у 2012 р. Стратегії партнерства на 2012—2016 рр., яка передбачає надання Світовим банком допомоги Уряду України в реалізації програми економічних реформ та інтеграції в Європейський Союз. Зокрема, у рамках кредитної програми Світового банку на 2013—2014 рр. передбачається надання Україні щорічних кредитів на суму 500 млн дол. США у формі інвестиційних позик. Останні мають залучатись у ті сектори і галузі вітчизняної економіки, які мають позитивний досвід кредитного співробітництва з даною організацією, а саме в будівництво доріг, енергетику та соціальну сферу.

У рамках виконання своїх фінансових зобов'язань перед Світовим банком Україна у 2013 р. здійснила підписку на додаткові акції його статутного капіталу. Національний банк України, як банк-депозитарій будь-яких капіталів Світового банку, прийняв на депонування відповідний вексель Уряду України. У 2015—2016 рр. передбачена можливість фінансування Світовим банком інвестиційних проектів у транспортній сфері, енергоефективності, реорганізації комунальних послуг та охороні здоров'я. Крім того, Стратегія партнерства передбачає також надання Україні програмних позик на фінансування державного бюджету в рамках підтримки так званої *політики розвитку*.

Згідно зі Стратегією партнерства України і Світового банку на 2012—2016 рр. визначено конкретні цілі реформування вітчизняного фінансового сектору, а саме:

— стабілізація банківського сектору і підвищення його стійкості до фінансових потрясінь на основі проведення зовнішніх аудитів банків; здійснення фінансового планування на випадок виникнення надзвичайних ситуацій для системних банків; посилення мінімальних вимог до капіталу та капітальних резервів, надання підтримки щодо впровадження програми регулювання проблемних банків та ін.;

— сприяння розвитку фінансового посередництва і нарощування кредитування реального сектору на стійкій основі через надання інформації про кредитоспроможність фінансових установ; розроблення нормативно-правової бази та системи контролю для страхових компаній; захист прав споживачів фінансових послуг; розширення умов доступу до довгострокового фінансування на прийнятних умовах для експортоорієнтованих малих і середніх підприємств;

— реалізація системного реформування бізнес-середовища для підтримки і дальшого зростання приватного сектору та залучення нових інвестицій.

Потужного імпульсу розвитку співробітництва України зі Світовим банком надало підписання нашою державою Угоди про асоціацію з Європейським Союзом, що вимагає реального реформування бізнес-середовища та реалізації системних заходів з реформування вітчизняної економіки. Експерти Групи Світового банку з квітня 2014 р. активно співпрацюють з українською владою над

визначенням вартості комунальних послуг, поліпшенням доступу інвесторів до корпоративної інформації та розширенням прав і можливостей акціонерів, оптимізацією податкового адміністрування, зокрема, скороченням часу і кількості податкових платежів та ін. Крім того, Світовий банк надав допомогу Уряду України в оптимізації одержання бізнес-дозволів і ліцензування, упровадженні систем інспекції щодо виявлення бізнес-ризиків, а також упровадженні жорсткішої антимонопольної політики задля поліпшення конкурентного середовища.

Характеризуючи проекти, що були реалізовані в Україні за безпосередньої кредитної підтримки Групи Світового банку, слід згадати насамперед програми щодо розвитку її експортного сектору. Так, ще у 2004 р. було завершено Перший проект розвитку експорту (ПРЕ), а сьогодні реалізується Другий проект розвитку експорту (ПРЕ-2), що його впроваджує «Укрексімбанк». Даний проект зорієнтований на підтримку зростання експортного і реального секторів економіки України через надання середньо- і довгострокового оборотного капіталу та здійснення інвестиційного фінансування діяльності вітчизняних підприємств-експортерів.

Наступний важливий напрям — проект удосконалення системи соціальної допомоги в Україні (ПУССД) та Програма позик на підтримку політики розвитку. Так, у рамках ПУССД була реалізована система заходів, що дозволили запровадити в Україні модель «одного вікна» для управління всіма видами соціальної допомоги для населення. Уже за один рік час обробки заяви на одержання соціальної допомоги скоротився з 4,5 у 2011 р. до 1,4 години у 2012 р., що дало змогу збільшити щомісячну кількість заявок, оброблюваних одним соціальним робітником, з 260 до 498. Крім того, у 2014 р. банк долучився до підготовки нового Проекту модернізації системи соціального захисту України з метою поліпшення якості соціальних послуг для родин з низьким рівнем доходів. А загалом соціальні проекти, реалізовані в Україні за підтримки Групи Світового банку, дозволили не тільки суттєво модернізувати місцеві органи управління соціального захисту, але й надавати матеріальну допомогу і пов'язані з нею соціальні послуги в ліпших, більш гідних умовах.

Важливим напрямом співробітництва України зі Світовим банком є *освітні програми*. Так, після завершення у 2010 р. Проекту рівного доступу до якісної освіти у 2010 р. експерти банку й надалі співпрацюють з українським урядом у сфері оптимізації і підвищення ефективності вітчизняної системи освіти. Один з видів допомоги за цим напрямом — Ініціатива Світового банку *BOOST з Аналізу бази даних державних видатків*, спрямована на підвищення ефективності освітньої системи України на основі забезпечення відкритості інформації щодо державних витрат у сфері освіти, їх моніторингу та оптимізації.

Невід'ємним компонентом співробітництва України зі Світовим банком є проекти, спрямовані на *вдосконалення адміністрування й управління земельними ресурсами в сільській місцевості*. Так, реалізація Проекту видачі державних актів на право власності на землю в сільській місцевості та розвитку кадастру

(на загальну суму 89,7 млн дол. США, завершений у 2013 р.) дозволила Уряду України перейти до надання якісних послуг вітчизняним землевласникам за допомогою видачі державних актів на право власності на землю та створення ефективною електронної системи земельного кадастру, яка з 2013 р. набула чинності на всій території України.

Світовий банк є також стратегічним партнером України у розвитку транспортної інфраструктури. Зокрема, Проект поліпшення автошляхів та безпеки руху (вартістю 400 млн дол. США) передбачає фінансування робіт з поліпшення стану і якості автомобільної дороги Київ—Харків, робіт з ліквідації аварійно небезпечних ділянок у рамках загальнонаціональної мережі автомобільних доріг, а також надання технічної допомоги щодо підвищення ефективності системи управління та експлуатації автошляхів. У 2012 р. було започатковано Другий проект поліпшення автошляхів та безпеки руху загальною вартістю 450 млн дол. США. Він передбачає фінансування заходів щодо підвищення безпеки руху у вибраних коридорах високого ризику, а також надання технічної допомоги щодо розроблення та реалізації в Україні стратегії розвитку вітчизняних автошляхів.

Світовий банк з початку 1990-х років постійно надає Україні кредитну підтримку щодо реформування та реструктуризації вітчизняного енергетичного сектору. Ідеться насамперед про фінансування структурних і інвестиційних програм у рамках Проекту реабілітації гідроелектростанцій, Проекту з передачі електроенергії та Проекту з підвищення енергоефективності в Україні. Так, останній спрямований на забезпечення доступу до довгострокового фінансування тих промислових і комунальних підприємств, які впроваджуватимуть енергоефективні технології.

Крім того, експерти Світового банку спільно з Урядом України, Європейською Комісією та іншими міжнародними фінансовими організаціями активно працюють над наданням нашій державі технічної допомоги щодо реструктуризації газового сектору, нарощування інвестиційних капіталовкладень у модернізацію газотранспортної системи України та підвищення ефективності управління її газовим сектором.

Важко переоцінити співробітництво України з Групою Світового банку за Проектом розвитку міської інфраструктури, у рамках якого надається допомога 14 вітчизняним комунальним підприємствам водопостачання та водовідведення. Дана допомога полягає в пошуку для кожного підприємства необхідних інвестицій в інфраструктуру, енергоефективність та заходи з удосконалення організаційних структур. Паралельний грант, що його фінансує Шведське агентство міжнародного розвитку (SIDA), сприяє посиленню кадрового та інституціонального потенціалу комунальних підприємств водопостачання та водовідведення і підтримує роботу муніципального сектору з реалізації політики в даній сфері.

У табл. 4.17 наведено дані щодо основних проектів Світового банку, що реалізуються в Україні протягом 2005—2017 рр.

Таблиця 4.17

**ОСНОВНІ ПРОЕКТИ СВІТОВОГО БАНКУ,
ЩО РЕАЛІЗУЮТЬСЯ В УКРАЇНІ ПРОТЯГОМ 2005—2017 рр.¹**

Назва проекту	Ключові дати: а — затвердження, б — закриття	Організація, що фінансує	Обсяг фінансу- вання, млн дол.	Загальна вартість проекту, млн дол.	Освоєно, млн дол.*	Не освоєно, млн дол.*
Проект розвитку міської інфраструктури	а) 28.08.2007 б) 30.09.2014	МБРР	140,0	140,0	119,2	20,8
Шведський трастовий фонд для підтримки проекту розвитку міської інфраструктури	а) 10.10.2008 б) 31.12.2014	Шведський трастовий фонд (SIDA)	5,4	5,4	1,3	4,1
Проект з передачі електроенергії	а) 02.08.2007 б) 31.12.2014	МБРР, позичальник	200,0 38,0	238,0	111,56	88,44
Проект реабілітації гідроелектростанцій	а) 21.06.2005 б) 30.06.2014	МБРР, пози- чальник	166,0 274,5	440,5	105,5	65,5
Проект з підвищення енергоефективності	а) 17.05.2011 б) 31.03.2016	МБРР	200,0	200,0	63,49	136,51
Проект поліпшення авто- шляхів та безпеки руху	а) 07.04.2009 б) 30.09.2014	МБРР	400,0	400,0	346,82	53,18
Другий проект поліп- шення автошляхів і безпеки руху	а) 20.09.2012 б) 31.12.2016	МБРР	450,0	450,0	82,14	367,86
Проект розвитку експо- рту-2 (ПРЕ-2)	а) 27.07.2006 б) 31.12.2014	МБРР	304,5	304,85	218,82	85,68
Проект модернізації державних фінансів	а) 08.01.2008 б) 30.06.2015	МБРР, Уряд України	50,0 15,0	65,0	3,94	46,05

* Станом на 17 березня 2014 р.

Окремо слід сказати про *співробітництво України з Міжнародною фінансовою корпорацією*, яка концентрує основні зусилля на інвестуванні агробізнесу, розвитку інфраструктури та підвищенні енергоефективності. На сьогодні Україна в портфелі інвестиційних проектів МФК за обсягами залученого кредитного капіталу посідає третє місце в регіоні (після Туреччини і Росії) та 14 місце у світі. Тільки у 2013 р. МФК виділила нашій державі близько 300 млн дол. США, у тому числі 200 млн дол. надійшло в агропромисловий сектор.

Інвестиційні вкладення МФК у вітчизняний агробізнес супроводжуються консультативною допомогою щодо поліпшення інвестиційного клімату в державі, приведення стандартів безпеки харчової продукції у відповідність до міжнародного рівня, а також розвитку агрострахування й агрофінансування. Це дозволило Україні здійснити глибокі інституціональні реформи у сфері технічного регулювання, а також розробити та ухвалити цілу низку законів щодо сертифікації і стандартизації.

¹ Партнерство Світовий банк — Україна. Огляд програм для країни. — Квітень 2014 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Ukraine-Snapshot-ukr.pdf>

У межах програм з розбудови інфраструктури за безпосередньої підтримки МФК в Україні реалізується ціна низка проектів. Вони стосуються розвитку відновлюваної енергетики, вивчення можливостей підтримки діяльності з утилізації відходів, надання транспортних та інформаційно-комунікаційних послуг, упровадження послуг з операційного консалтингу, організації операцій державно-приватного партнерства, а також розроблення відповідних транспарентних механізмів залучення фінансування приватного сектору. Що стосується діяльності МФК у реалізації програм з підвищення енергоефективності в Україні, то вона ведеться нині в рамках міжсекторальних інвестиційних проектів, проектів з енергозбереження в житлово-комунальному господарстві, фінансування стійкого енергетичного розвитку та надання консультативних послуг за Програмою чистого виробництва. Крім того, МФК характеризується багаторічною консультативною діяльністю в Україні, що нині реалізовується в рамках 10 активних консультативних проектів і орієнтована на подолання наслідків кризи та досягнення більш довгострокових цілей. Консультативні послуги МФК в Україні зосереджені на таких пріоритетних сферах, як агробізнес, енергоефективність та кризове управління фінансовими ринками.

Співробітництво України ще з однією міжнародною кредитно-фінансовою організацією — *Багатостороннім агентством гарантування інвестицій* — сприяє розвитку вітчизняного фінансового сектору на основі постійної підтримки іноземних стратегічних інвесторів та надання їм гарантій захисту від політичних ризиків. Зокрема, увага БАГІ концентрується на тих інвестиційних проектах, які здатні:

- полегшити доступ малих і середніх підприємств до фінансування;
- диверсифікувати спеціалізовані банківські продукти, включаючи лізингове фінансування;
- забезпечити нарощування капіталізації банків.

Водночас БАГІ активно підтримує проекти у виробничій сфері, які стимулюють модернізацію виробництва і сприяють диверсифікації економіки. Загальна сума гарантій поточних проектів БАГІ в Україні станом на квітень 2014 р. дорівнювала 743,5 млн дол. США.

Як довгостроковий партнер України *Європейський банк реконструкції і розвитку* також надає всебічну кредитну допомогу нашій країні на реформування та модернізацію вітчизняної економіки. Із самого початку співробітництва значна увага цієї організації приділялась фінансуванню заходів ядерної безпеки, кредитуванню проектів у фінансовій сфері, нафтогазовій і харчовій промисловості, транспортній та комунальній інфраструктурі, а також водопостачанні та опаленні.

Станом на початок 2014 р. портфель ЄБРР в Україні налічував 337 проектів загальним обсягом фінансування понад 8,7 млрд євро. За весь період співробітництва з ЄБРР (1993—2014 рр.) у державному секторі економіки України, у тому числі за проектами під державні гарантії, було укладено угод на загальну суму майже 675 млн дол. США та 1,5 млрд євро (рис. 4.10), з яких станом на початок 2014 р. використано 1,12 млрд євро. Що стосується галузевої структури кредитного портфеля проектів ЄБРР у державному секторі економіки України, то 50 % загальної вартості кредитів спрямовані на фінансування проектів розвитку транспортної ін-

фраструктури, 39 % — на підтримку проектів у енергетичній сфері, 8 % — у фінансовий сектор, 2 % — у зв'язок, 1 % — на розвиток та розвиток муніципалітетів.

На сьогодні співробітництво між нашою державою і ЄБРР реалізується в рамках ухваленої Стратегії діяльності даної організації в Україні на 2011—2014 рр. Вона передбачає досягнення таких цілей:

- підвищення енергоефективності в усіх секторах економіки України;
- інтеграція України в Європейський енергетичний ринок та зміцнення її енергетичної безпеки;
- розбудова ефективного конкурентного середовища, економічна диверсифікація та включення України до глобальних ланцюгів виробництва і постачання;
- підтримка в реалізації потенціалу нашої держави у харчовій промисловості та сільському господарстві, сприяння в гарантуванні продовольчої безпеки на національному, регіональному та глобальному рівнях;
- модернізація транспортної та житлово-комунальної інфраструктур;
- стабілізація вітчизняного фінансового сектору та сприяння розвитку вітчизняного капіталу і підприємництва.



Рис. 4.9. Щорічні надходження позичкових коштів ЄБРР до України протягом 1993—2013 рр. (державний сектор), млн євро¹

У табл. 4.18 наведено перелік основних проектів, що реалізуються в Україні за кредитної підтримки ЄБРР у 2014 р.

Велику увагу ЄБРР приділяє реформуванню фінансового сектору України. У короткостроковому періоді передбачається допомога банку в розвитку ринків капіталу в національній валюті, що передбачає надання банківському сектору цільового довгострокового фінансування акціонерного капіталу та кредитного фінансування. Крім того, важливу роль відіграватиме технічна допомога ЄБРР

¹ Щорічні надходження позичкових коштів Європейського банку реконструкції та розвитку до України (станом на 01.01.2014) (державний сектор) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=396920&cat_id=54628

щодо реалізації заходів, які сприятимуть довгостроковій стабілізації діяльності вітчизняних банків через посилення системи управління банками та диверсифікацію довгострокових джерел їх фінансування.

Що стосується фінансування вітчизняного муніципального сектору України, то першочергова увага ЄБРР зосереджується на фінансуванні проектів, спрямованих на бюджетну децентралізацію та реалізацію муніципальних реформ. У разі якщо структурні або кредитні фактори унеможливають практичне використання моделі муніципального фінансування, банк використовує механізми фінансування під державні гарантії.

Таблиця 4.18

ОСНОВНІ ПРОЕКТИ, ЩО РЕАЛІЗОВУЮТЬСЯ В УКРАЇНІ ЗА ПІДТРИМКИ ЄБРР у 2014 р.

Проект	Мета проекту	Сума позики
Упровадження швидкісного руху пасажирських поїздів на залізницях України	Формування транспортної системи, підвищення рівня безпеки руху, модернізація рухомого складу	120 млн дол. США
Будівництво повітряної лінії 750 кВ Рівненська АЕС — Київська	Ліквідація наявного обмеження на видачу потужності Рівненської та Хмельницької АЕС; підвищення надійності електропостачання споживачів центральної частини ОЕС України	150 млн євро
Поліпшення транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг на підходах до м. Києва	Приведення до європейського рівня транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг на основних підходах до міста Києва з урахуванням підготовки для проведення фінальних змагань з футболу Євро-2012	450 млн євро
Будівництво повітряної лінії 750 кВ Запорізька АЕС — Каховська	Максимальне використання встановленої потужності Запорізької атомної електростанції, підвищення надійності постачання електроенергії споживачам Південної енергосистеми за рахунок транзиту потужності безпосередньо від Запорізької АЕС Підвищення надійності постачання електроенергії споживачам Дніпровської енергосистеми за рахунок транзиту потужності споживачам південної енергосистеми по ПЛЛ 750 кВ Запорізька АЕС — Каховка, підвищення стабільності постачання електроенергії споживачам центральної частини ОЕС України та Криму Оновлення ПС 330/220 Новокаховська	175 млн євро
Реабілітація «Укргідроенерго»	Оновлення гідромеханічного та електромеханічного обладнання гідроелектростанцій для досягнення загальної потужності у 1,396 МВт, що передбачає 10 %-ве збільшення потужності	200 млн євро
Реалізація зведеної програми підвищення безпеки АЕС України	Доведення до міжнародно прийнятних рівнів безпеки всіх енергоблоків АЕС України; забезпечення безпечного фінансування Зведеної програми підвищення безпеки з метою реалізації її заходів у повному обсязі до 2017 р., гарантування рівня безпеки енергоблоків АЕС України відповідно до міжнародних стандартів з безпеки	300 млн євро

На окрему увагу заслуговує співробітництво ЄБРР з Україною у сфері сільськогосподарства. Дана інституція допомагає вітчизняним фермерам одержати доступ до фінансування, підтримує розвиток системи складських документів, а також упроваджує нові фінансові та ринкові інструменти, пов'язані з обслуговуванням товарних угод.

Крім того, Стратегією передбачена кредитна підтримка з боку ЄБРР заходів з підвищення енергоефективності й безпеки, захисту навколишнього середовища і використання природних ресурсів у всіх галузях економіки як через безпосереднє фінансування корпоративного сектору, так і кредитування в межах кредитних ліній через вітчизняні банки. Так, в енергетичному секторі основні зусилля банку спрямовуватимуться на підтримку проектів з диверсифікації джерел постачання енергоресурсів, модернізації вітчизняної системи транспортування та розподілу природного газу, оновлення систем безпеки в атомній галузі, реструктуризації НАК «Нафтогаз», а також заходів щодо інтеграції України в європейський енергетичний ринок. У галузі ядерної енергетики важливими завданнями є підвищення рівня безпеки діючих АЕС, поступове виведення з експлуатації Чорнобильської АЕС, надання допомоги в реконструкції саркофага з метою гарантування його екологічної безпечності.

Ще один напрям співробітництва між Україною і ЄБРР — це програми щодо кредитування мікро-, малих та середніх підприємств, що мають на меті забезпечення вітчизняних підприємств і підприємців дешевими кредитними ресурсами. У цьому секторі ЄБРР налагоджує відносини з фінансовими посередниками на основі використання програм кредитування малого бізнесу, створення з «нуля» кредитних організацій мікрокредитування та відкриття кредитних ліній мікрофінансування небанківських інституцій. Для досягнення цих цілей ЄБРР велику увагу приділяє розвитку фінансової системи і нарощуванню фінансового потенціалу організацій-клієнтів. Він також здійснює підтримку проведення реформ у сфері кредитування малих підприємств та підприємств, а також вживає активні заходи щодо передавання новітніх технологій, методик кредитування та вдосконалення форм корпоративного управління.

Характеризуючи співробітництво України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями, не можна не згадати також Північну екологічну фінансову корпорацію (НЕФКО). Станом на березень 2013 р. між Україною і НЕФКО підписано 29 проектів на суму близько 28 млн євро.

В Україні НЕФКО реалізовує дві програми — «Чисте виробництво» та «Еко-ефективність», у рамках яких дана інституція провадить модернізацію наявних об'єктів у співвідношенні: 90 % — позика і 10 % — внесок позичальника. Джерелом повернення позик передбачаються кошти, одержані від економії від зменшення споживання енергії, ресурсів та забруднення.

На сьогодні НЕФКО здійснює кредитування невеликих енергоощадних проектів тільки в комунальному секторі: школах, дитячих садках, лікарнях, спортивних спорудах та ін. При цьому графік виплати позичкових коштів обов'язково враховує ефективність інвестицій. Період повернення позики становить не бі-

льше ніж 8 років, а розмір фінансування — близько 12,5 млн євро з мінімальним розміром позики 350 тис. грн.

Програма «Чисте виробництво» являє собою револьверне (поновлюване) кредитування, що дає змогу здійснювати пільгове фінансування заходів приватних та комунальних підприємств щодо поліпшення використання природних ресурсів. Її фінансування передбачено в розмірі близько 14,9 млн євро.

Інтеграція України у світовий фінансовий простір відбувається досить асиметрично, про що свідчить той факт, що 2/3 обсягів зовнішнього фінансування економіки нашої держави припадає на кредитні інструменти. Як результат — в останнє десятиліття випереджальними темпами зростає валовий зовнішній борг України. Його показники включають:

— прямий державний борг, у тому числі кредити, одержані Національним банком України від МВФ та інших міжнародних фінансових організацій;

— зобов'язання органів місцевого самоврядування за борговими цінними паперами та зовнішніми кредитами;

— зобов'язання банків за борговими цінними паперами, залученими кредитами та депозитами;

— зобов'язання реального сектору економіки України за борговими цінними паперами, залученими кредитами та кредиторською заборгованістю (торгові довго- і короткострокові кредити та прострочена заборгованість за ними).

Як свідчать дані табл. 4.19, зовнішній борг України за період з 2004 до 2014 рр. зріс з 23,8 до 142,5 млрд дол. США, або майже у шість разів, що фактично вдвічі перевищує доходи державного бюджету. У світовому рейтингу, складеному на основі розмірів зовнішнього боргу держав, наша країна у 2012 р. посіла 36 місце.

Таблиця 4.19

**ДИНАМІКА ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ УКРАЇНИ
ПРОТЯГОМ 2004—2014 рр. (на початок року), млн дол.¹**

Показник	2004	2006	2008	2010	2012	2014
Сектор державного управління	8743	10506	11884	17806	25874	29922
<i>Короткострокові</i>	0	0	0	29	2001	0
Інструменти грошового ринку	0	0	0	29	1	0
Кредити	0	0	0	0	2000	0
<i>Довгострокові</i>	8743	10506	11884	17777	23873	29922
Облігації та інші боргові цінні папери	3280	5496	7414	5747	10047	19386
Кредити	5461	5010	4470	10105	11941	8639
Інші боргові зобов'язання (розподіл СПЗ)	2	0	0	1925	1885	1897

¹ Платіжний баланс і зовнішній борг України за 2013 р. // Щоквартальне аналітично-статистичне видання Національного банку України. — С. 89.

Закінчення табл. 4.19

Показник	2004	2006	2008	2010	2012	2014
Органи грошово-кредитного регулювання	1919	1254	462	6210	7487	1775
<i>Довгострокові</i>	<i>1919</i>	<i>1254</i>	<i>462</i>	<i>6210</i>	<i>7487</i>	<i>1775</i>
Кредити	1919	1254	462	6082	7362	1649
Інші боргові зобов'язання (розподіл СПЗ)	0	0	0	128	125	126
Банки	1746	6112	30949	30861	25198	22555
<i>Короткострокові</i>	<i>1087</i>	<i>3084</i>	<i>11723</i>	<i>4731</i>	<i>5786</i>	<i>5438</i>
Кредити	720	1861	9815	2939	3610	3654
Валюта і депозити	356	1199	1908	1683	2173	1778
Інші боргові зобов'язання	11	24	0	109	3	6
<i>Довгострокові</i>	<i>659</i>	<i>3028</i>	<i>19226</i>	<i>26130</i>	<i>19412</i>	<i>17117</i>
Облігації та інші боргові цінні папери	103	1232	6998	4908	3648	5082
Кредити	375	1230	10633	17634	13198	9629
Валюта і депозити	181	566	1595	3588	2566	2406
Інші сектори	10989	20913	33581	43441	59357	76642
<i>Короткострокові</i>	<i>7928</i>	<i>7860</i>	<i>8954</i>	<i>14301</i>	<i>23727</i>	<i>29337</i>
Інструменти грошового ринку	0	0	0	0	440	0
Кредити	363	634	838	525	1491	882
Торгові кредити	5290	5976	7463	10870	16286	22526
Інші боргові зобов'язання	2275	1250	653	2906	5510	5929
<i>Довгострокові</i>	<i>3061</i>	<i>13053</i>	<i>24627</i>	<i>29140</i>	<i>35630</i>	<i>47305</i>
Облігації та інші боргові цінні папери	197	1383	2124	2462	4019	6221
Кредити	2864	9384	21286	26483	31426	39872
Торгові кредити	0	2286	1217	195	185	1212
Прямі інвестиції: міжфірмовий борг у тому числі	414	834	3079	5078	8320	11185
торгові кредити	1200	2342
Валовий зовнішній борг	23811	39619	79955	103396	126236	142079

Найбільший приріст зовнішнього боргу припав на кризові 2007—2009 рр. Нарощування його вартісних обсягів за даний період було обумовлено в основному зростанням частки реального сектору економіки, переважно за торговими кредитами (рис. 4.10).



Рис. 4.10. Динаміка показників зовнішнього боргу України протягом 2005—2014 рр. (на початок періоду)¹

Протягом 2005—2014 рр. частка зовнішнього боргу у ВВП України зросла з 48 до 78 %. Найкритичнішим виявився 2010 р., коли даний показник досягнув рекордної позначки у 90 % ВВП. Цей індикатор перевищує максимально допустимий рівень, що негативно позначається на міжнародному іміджі нашої держави та оцінці її кредитоспроможності й інвестиційної привабливості.

Загалом на початок 2014 р. 71,4 % від загального обсягу зобов'язань, що підлягають виплаті протягом наступних 12 місяців, припадає на реальний сектор, а зобов'язання за торговими кредитами становлять більше ніж третину від загального обсягу короткострокового зовнішнього боргу за залишковим терміном погашення.

За умов прискореного нагромадження зовнішніх боргів у корпоративному секторі економіки та стабільного рівня державної заборгованості частка банків у структурі валового зовнішнього боргу України збільшилась із 7,3 % у 2004 р. до 15,8 % у 2014 р.; частка корпоративного сектору в цілому за цей самий період зросла з 46,2 до 55,8 %.

Нарощування обсягів банківської заборгованості, зокрема у 2013 р., було зумовлено такими факторами:

- збільшенням зобов'язань за борговими цінними паперами в результаті розміщення єврооблігацій на початку року на суму 1,3 млрд дол. США та купівлі нерезидентами внутрішніх облігацій банків на суму 0,5 млрд дол. США;
- залученням короткострокових кредитів на 1 млрд дол. США;
- зменшенням заборгованості банків за довгостроковими кредитами перед нерезидентами на суму 1,8 млрд дол. США.

Основною валютою зовнішніх запозичень України залишається долар США: на початку 2014 р. його частка становила 77,9 %, тоді як євро — 11,3 %, СПЗ —

¹ Платіжний баланс і зовнішній борг України за 2013 р. // Щоквартальне аналітично-статистичне видання Національного банку України. — С. 87.

5,1 %, російського рубля — 2,7 %, української гривні — 2,6 %, інших валют — 0,4 %. Така велика частка іноземної валюти у кредитному портфелі України суттєво ускладнює управління державним боргом, оскільки робить його залежним від валютної політики та ситуації на міжнародних ринках капіталу.

Стрімке зростання зовнішнього державного боргу України, залучення у значних обсягах кредитів міжнародних фінансових організацій, неконтрольоване надання державних гарантій може спровокувати кризу державної заборгованості. Зовнішній державний борг пов'язаний також з економічною безпекою України, а також породжує інфляційні ризики та наростання проблеми бюджетного дефіциту. Крім того, обслуговування зовнішнього боргу передбачає регулярні перекази за кордон чималої частки національного доходу, що негативно впливає на реалізацію в державі соціальних та інвестиційних проектів.

Отже, розв'язати проблему зовнішньої заборгованості України неможливо без створення необхідних правових і економічних умов для акумулювання внутрішніх заощаджень країни, відновлення довіри кредиторів та активізації іноземного інвестування за одночасної реалізації зваженої політики державних запозичень. Тому, зважаючи на міжнародну практику управління зовнішньою заборгованістю, державна політика України має передбачати такі заходи:

- зменшення обсягів розміщення зовнішніх державних позик та оптимізацію структури боргового портфеля з погляду строків, позичальників і джерел покриття;

- запровадження методики розрахунку боргового навантаження, яка б крім показників загальної платоспроможності брала до уваги боргове навантаження на бюджет;

- забезпечення ефективного використання зовнішніх державних запозичень на інвестиційні цілі за пріоритетними напрямками розвитку економіки (інфраструктура, транспорт, мережі водо- і газопостачання, виробництво і передача електроенергії) та високотехнологічні галузі економіки, що базуються на інноваційній основі;

- запровадження програмно-цільового методу фінансування державних інвестиційних витрат, у тому числі за кошти залучених державних інвестиційних ресурсів;

- посилення ролі внутрішніх запозичень у процесі фінансування дефіциту бюджету та зменшення рівня доларизації вітчизняної економіки;

- проведення Національним банком України більш зваженої політики щодо використання валютних резервів та проведення валютних інтервенцій на внутрішньому валютному ринку, оскільки саме резерви можуть бути використані як кредит уряду для сплати зовнішнього боргу.

Отже, беззаперечним є висновок, що розв'язання боргової проблеми має для України першорядне значення з огляду на крайню потребу підтримки макроекономічної стабільності, забезпечення економічного зростання в країні, а також підвищення її міжнародного іміджу та інвестиційної привабливості. Завдяки співробітництву України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями створюються сприятливі умови для розвитку співробітництва

нашої держави зі світовою спільнотою, розширення джерел зовнішнього кредитного фінансування структурної модернізації вітчизняної економіки, розбудови її підприємницького та фінансового секторів, а також інтеграції України у глобальний фінансовий простір. Водночас ефективність проектів, що реалізуються за підтримки міжнародних інститутів, залежатиме від патріотичності українського уряду та його рішучості щодо докорінного реформування національної економіки та впровадження європейських стандартів ведення бізнесу та управління макроекономічними реформами.



НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОГНОЗ

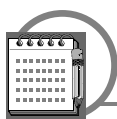
- За умов фінансової глобалізації суттєво зростає залежність національних економік від джерел зовнішнього кредитування. Це, з одного боку, сприяє економічному зростанню країн-позичальників та структурній модернізації їх народногосподарських комплексів, а з другого — нерідко призводить до нагромадження їхніх боргів перед іноземними кредиторами, що є однією із загроз економічній безпеці цих держав. Тобто центральним стає питання щодо обслуговування зовнішнього боргу з найменшими соціальними втратами для громадян країн.

- Важливою складовою міжнародних економічних відносин та впливовим інструментом співробітництва країн з різним рівнем соціально-економічного розвитку є офіційна допомога розвитку. Вона надається багатьма державами країнам, що розвиваються, на безоплатній і неповоротній основі для підтримання ринкових трансформацій, розбудови демократичного суспільства, вирішення гострих соціальних проблем та подолання наслідків стихійних лих. Це є одним із прикладів гуманізації та соціалізації міждержавних економічних відносин, а також фактором пом'якшення соціальних контрастів та фрагментації світового господарства.

- Некерованість глобальних процесів призвела до того, що фінансова сфера демонструє чимраз зростаючу самодостатність та відносну незалежність від реального сектору світової економіки через наростання розриву між обсягами фінансових послуг та виробництва, надмірну кількість похідних фінансових інструментів у бізнес-діяльності, наростання нерівномірності у галузевій та територіальній концентрації міжнародних фінансових потоків, а також слабкість національного та наднаціонального регулювання фінансової сфери.

- Світова фінансова криза 2007—2009 рр. змусила багато країн — учасниць кредитно-фінансових відносин обмежити свої зовнішні запозичення, згорнути низку соціальних програм та посилити контроль за суспільним споживанням і використанням фінансових коштів. У майбутньому, імовірно, посилиться тенденція до зростання рівня фінансової самодостатності країн та більш раціонального використання ними зовнішніх ресурсів економічного розвитку.

• Унаслідок своєї економічної слабкості та браку внутрішніх фінансових ресурсів Україна змушена вдаватись до залучення коштів міжнародних кредитно-фінансових організацій, обсяги яких досягають загрозливих меж. Загальмувати цю негативну тенденцію можна лише за умови, коли ці кошти будуть спрямовуватись на модернізацію та технологічне оновлення виробничих потужностей у промисловості, сільському господарстві, інфраструктурній сфері, енергетиці та житлово-комунальному господарстві під суворим суспільним контролем з метою запобігання їх нецільовому та корупційному використанню. При цьому з метою послаблення боргового тиску на бюджет і платіжний баланс Україна має також домагатися укладення угод з кредиторами щодо реструктуризації боргу на умовах зменшення боргових виплат та обміну боргових зобов'язань держави на майнові активи.



ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

Борг зовнішній (*External debt*) — фінансові зобов'язання держави за непогашеними зовнішніми позиками і невиплаченими за ними відсотками перед зовнішніми кредиторами (міжнародними і державними банками, урядами, приватними іноземними банками, міжнародними валютно-фінансовими організаціями), що підлягають сплаті в установлені терміни.

Варант (*Warrant*) — документ, що засвідчує право його власника на купівлю цінних паперів за встановленою ціною протягом строку чинності варанта або безстроково.

Євровалюта (*Eurocurrency*) — валюта, що перебуває в обігу в банках поза межами відповідних національних ринків і використовується для кредитних і розрахункових операцій.

Єврокредит (*Eurocredit*) — міжнародна позика, яка надається великими комерційними банками за рахунок ресурсів євровалютного ринку.

Євроноти (*Euronote*) — цінний папір, що випускають корпорації на ринку євровалют строком на 3—6 місяців за плаваючою ставкою, базованою на ставці ЛІБОР, з метою надання середньострокового кредиту.

Компенсаційні та надзвичайні кредити — кредити МВФ для компенсації скорочення експортних надходжень.

Кредит акцептний (*Acceptance credit*) — кредит, умови якого передбачають згоду імпортера оплатити тратту експортера, банк якого в установленний термін погашає зобов'язання.

Кредит акцептно-рамбурсний (*Reimbursement credit*) — короткострокове кредитування торговельних операцій способом виставлення

банком імпортера безвідкличного акредитива на банк експортера із дорученням їх акцептувати, а потім сплатити трати.

Кредит банківський (*Bank credit*) — позика, яка має пов'язаний характер і надається банком у грошовій формі під заставу товарів, товарних документів, векселів та інших цінностей.

Кредит бланковий (*Blank credit*) — кредит, що надається під зобов'язання боржника вчасно його повернути, без забезпечення товарно-матеріальними цінностями або цінними паперами.

Кредит комерційний (*Commercial credit*) — форма кредиту, що передбачає попередню оплату покупцем ще неодержаних товарів і послуг.

Кредит міжнародний (*International credit*) — форма руху позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, пов'язана з наданням валютних і (або) товарних ресурсів на умовах повернення, строковості, платності і забезпеченості.

Кредит револьверний (*Revolving credit*) — автоматично поновлюваний кредит, який надається без додаткових переговорів у межах установленого ліміту заборгованості й передбачених термінів погашення.

Кредит фірмовий (*Corporate credit*) — позика, яка надається експортером однієї країни імпортеру іншої країни у вигляді відстрочення платежу в процесі реалізації товару чи послуг.

Кредит цільовий (*Directed credit*) — кредит, що його надає центральний банк комерційним для фінансування визначених державою проектів відповідно до національних пріоритетів і який реалізується переважно на підприємствах державної форми власності.

Кредит стенд-бай (*Credit stand-buy*) — форма кредиту, що надається країнам – членам МВФ для реалізації узгоджених з фондом програм на строк до 12 місяців, за якої країна-член організації одержує право автоматично й у будь-який час придбати у Фонді іноземну валюту в обмін на національну в межах узгодженої суми і на обумовлений термін.

Кредитування зовнішньої торгівлі (*Crediting of foreign trade*) — надання кредитних коштів для фінансування зовнішньоторговельних операцій або для стимулювання експортно-імпортної діяльності суб'єктів господарювання.

ЛІБОР (*London Interbank Offered Rate — LIBOR*) — середня відсоткова ставка за короткострокові кредити, за якою лондонські банки надають позики надійним першокласним банкам на ринку євровалют. Вона слугує базовою ставкою для багатьох операцій на міжбанківському ринку позичкових капіталів.

Лізинг (*Leasing*) — довгострокова оренда машин, обладнання, транспортних засобів та споруд виробничого призначення, що передбачає можливість наступного їх викупу орендарем за залишковою вартістю.

Лізинг оперативний (*Operative leasing*) — форма лізингу, що укладається на короткий строк, менший за амортизаційний період орендованого майна.

Лізинг фінансовий (*Financial leasing*) — лізинговий контракт, що передбачає виплату протягом установленого строку сум, достатніх для повної амортизації капіталовкладень орендодавця і здатних забезпечити йому визначений прибуток.

Лондонський клуб (*London club*) — неофіційний консультаційний комітет за участі найбільших приватних банків-кредиторів, функціями якого є реструктуризація зовнішньої заборгованості країн-боржників.

Лондонські умови (*London terms*) — чинні в 1991—1994 рр. у рамках Паризького клубу кредиторів умови реструктуризації зовнішньої заборгованості найменш розвинених країн світу, що передбачають до 50 % списання чистої приведенної вартості зовнішнього боргу.

Паризький клуб (*Paris club*) — неформальна організація урядів головних держав – кредиторів світу, створена з метою реструктуризації двосторонньої державної заборгованості країн, які мають великі борги.

Ринок євровалют (*Eurocurrency market*) — сегмент світового ринку позичкових капіталів, організаційно відокремлений від національних грошових ринків, на якому здійснюються депозитно-кредитні операції у валютах, що вийшли за межі країни-емітента.

Ринок єврокредитів (*Eurocredit market*) — система стійких кредитно-фінансових відносин, пов'язаних з наданням найбільшими комерційними банками різних країн міжнародних позик у євровалютах.

Механізм розширеного фінансування (*Extended Fund Facility — EFF*) — кредити МВФ, які надаються за ставкою 4,5 % річних, для реалізації середньострокових програм (3—4 роки) подолання дефіциту платіжного балансу, причиною яких є макроекономічні та структурні проблеми.

Міжнародний ринок капіталу (*International capital market*) — система фінансово-економічних відносин, що обслуговує рух вільних грошових коштів і забезпечує їх перетворення на грошовий капітал, що приносить прибуток в результаті його вкладання у підприємницьку діяльність.

Ролл-оверний кредит (*Rollover credit*) — різновид середньо- і довгострокових кредитів, що надаються строком на 5—10 років з плаваючою відсотковою ставкою на національних і міжнародних ринках позичкового капіталу.

Факторинг (*Factoring*) — форма фінансування зовнішньоторговельних операцій, за якої фірма-постачальник переуступає свою дебіторську заборгованість факторинговій компанії або банку в обмін на негайне одержання частини платежів.

Факторинг відкритий (*Open factoring*) — форма факторингової операції, за якої боржник сповіщений про переуступлення постачальником рахунку-фактори факторинговій компанії.

Факторинг експортний (*Export factoring*) — форма кредитування експортерів факторинговими компаніями під майбутню виручку від експорту за одночасного страхування клієнтів від валютних і кредитних ризиків.

Форфейтинг (*Forfaiting*) — форма фінансування зовнішньоторговельних операцій способом купівлі банком-форфейтором у експортера вимог до імпортера заздалегідь до їх погашення.



ПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАТЬ

1. Дайте визначення поняття «міжнародний кредит». Назвіть сутнісні ознаки міжнародних кредитних відносин.
2. Які умови надання міжнародного кредиту, його функції у світовій економіці та джерела формування міжнародних кредитних ресурсів?
3. Охарактеризуйте основні форми міжнародного кредиту. У чому полягає особливість міжнародного кредитування, пов'язаного з фінансуванням зовнішньоторговельних операцій країн?
4. Розкрийте особливості офіційної допомоги розвитку як форми зовнішнього фінансування національних економік. Які умови її надання, структура та форми?
5. Дайте визначення міжнародного фінансового ринку. Охарактеризуйте його функціональну, інституціональну, географічну та валютну структури.
6. Які основні причини формування та особливості функціонування євроринків? Які суб'єкти міжнародних економічних відносин є їх учасниками?
7. У чому полягає специфіка позичково-депозитних операцій на євроринках?
8. Що таке зовнішній борг країн та якими показниками він вимірюється? Які причини обумовлюють міжнародну кризу зовнішньої заборгованості?
9. Охарактеризуйте динаміку та структуру зовнішнього боргу України. Які можливі заходи державної політики управління її зовнішнім боргом?

10. Назвіть механізми вирішення проблеми зовнішньої заборгованості країн. Як здійснюється реструктуризація зовнішнього боргу?
11. У чому полягає роль Паризького і Лондонського клубів кредиторів у вирішенні проблеми зовнішньої заборгованості країн?
12. Яку роль відіграють міжнародні кредитно-фінансові організації в процесах міжнародного кредитування? Дайте характеристику їх діяльності.
13. Дайте характеристику наднаціональним та регіональним кредитно-фінансовим організаціям. Опишіть механізми їх фінансування.
14. Охарактеризуйте співробітництво України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями.



ЗАВДАННЯ ДЛЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ

1. Припустимо, що житель Великобританії, який має доларовий депозит у лондонському банку, приймає рішення про переказ 10 тис. дол. у американський банк. Як дана операція відобразиться на пропонуванні євродоларів, на платіжних балансах США і Великобританії та на грошових базах двох країн?
2. Компанії потрібне обладнання вартістю 100 тис. дол., яке буде експлуатуватися протягом 5 років. Після даного строку залишкова вартість обладнання становитиме 15 тис. дол. Виробник обладнання пропонує компанії комісію за технічне обслуговування обладнання в сумі 5 тис. дол. щороку. Податки компанії — 40 %. Орендодавець забезпечує компанії технічне обслуговування. Обладнання можна купити й за умови залучення банківського кредиту на суму 85 тис. дол. на 5 років під 15 % річних. Яка форма кредиту буде вигідніша для компанії — банківський кредит чи лізинг?
3. Кредитна історія України бере свій початок ще з часів існування СРСР і налічує кілька десятиліть. Що стосується її співробітництва з провідними міжнародними валютно-кредитними організаціями, то фактично воно розпочалося лише з 1994 р. До цього часу вже був нагромаджений зовнішній борг на суму понад 3,6 млрд дол. США, три чверті якого становила заборгованість України перед головним, критичним, постачальником енергоносіїв до держави — Російською Федерацією. У табл. 4.19 наведено дані, які характеризують структуру та динаміку іноземного кредитування української економіки протягом 2004—2014 рр. — Оцініть вплив зовнішніх кредитів на трансформаційні процеси української економіки. Чому значні за обсягами залучені нашою державою міжнародні кредити, у тому числі міжнародних фінансових організацій, не привели до стійкого зростання вітчизняної економіки?

— Які прорахунки були допущені урядами України протягом 1990—2010-х років у проведенні політики залучення іноземних кредитів та управління зовнішнім боргом?

— Які заходи щодо коригування кредитної стратегії слід розробити на сучасному етапі розвитку України в контексті захисту її національних економічних інтересів?

4. У 1970-х роках внутрішній борг деяких країн, що розвиваються, утворився в результаті виведення капіталу за кордон під впливом очікувань девальвації національних валют. За цих умов їх уряди і центральні банки змушені були вдатись до залучення позик в іноземних валютах для підтримки курсів національних валют. Оскільки виведення капіталу за кордон призводить до зростання державного боргу, але при цьому створюються компенсувальні валютні активи для громадян, які залучають кошти з-за кордону, то консолідований чистий борг країни в цілому залишається незмінним. Чи означає це, що країни, чий державний борг нагромаджений у результаті виведення капіталу за кордон, не мають проблем з заборгованістю? Відповідь обґрунтуйте.

5. Відомо, що деякі держави доволі скептично ставляться до залучення кредитних ресурсів Міжнародного валютного фонду, віддаючи перевагу інвестиційним джерелам зовнішнього фінансування національних економік. Оцініть з погляду національних економічних інтересів можливі загрози співробітництва країн з цією інституцією кредитного сприяння, зокрема в частині необхідності виконання ними вимог макроекономічної стабілізації, що висуваються МВФ.



ЛІТЕРАТУРА ДЛЯ ПОГЛИБЛЕНОГО ВИВЧЕННЯ ТЕМИ

1. *Гришина Л. О.* Україна та Міжнародний валютний фонд: перспективи співпраці / Л. О. Гришина // Сталий розвиток економіки. — 2012. — № 3. — С. 26–30.
2. Інформаційна довідка щодо співробітництва України зі Світовим банком [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>
3. *Ионичева В. Н.* Международный лизинг: ввоз оборудования / В. Н. Ионичева // Междунар. экономика. — 2013. — № 2. — С. 54–61.
4. *Кравчук Н. Я.* Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору / Наталія Кравчук. — К. : Знання, 2012.
5. *Столярчук Я. М.* Глобальні асиметрії економічного розвитку : монографія / Я. М. Столярчук. — К. : КНЕУ, 2009.

6. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія : у 2 т. / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін.]; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2006.
7. Харитоновна О. В. Опыт сотрудничества Национального банка Украины с международными финансово-кредитными организациями / О. В. Харитоновна // Экономика и управление. — 2012. — № 2. — С. 83–89.
8. Emerging market debt securities issuance in offshore centres. Bank for International Settlements [Electronic Resource] // BIS Quarterly Review, September 2013. — Available from : https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1309w.htm
9. Global Capital markets: Entering a new era // McKinsey Global Institute. — September 2009.
10. Global Development Finance 2012: External Debt of Developing Countries. — The World Bank, 2012.
11. Global Financial Stability Report. — April 2014. — IMF, 2014.
12. Islamic Wealth Management Report 2012. — Bank Sarasin & Co. — Swiss. — February 2012.
13. Kaminska I. Official Demand for U.S. Debt: Implications for U.S. Real Interest Rates [Electronic Resource] / I. Kaminska, G. Zinna // IMF Working Paper 14/66. — April 2014. — Available from : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp1466.pdf>
14. Lane Ph. The Drivers of Financial Globalization / Ph. Lane, J.-M. Milesi-Ferretti // International Monetary Fund and CEPR. — January 2008. — 12 p.
15. Mapping Global Capital Markets 2011. Updated Research // McKinsey Global Institute. — August 2011.
16. Pattillo C. External Debt and Growth [Electronic Resource] / C. Pattillo, H. Poirson, L. A. Ricci // Review of Economics and Institutions. — Vol. 2. — № 3. — Fall 2011. — Article 2. — Available from : <http://www.rei.unipg.it/rei/article/download/45/61>
17. Reinhart C. M. Public Debt Overhangs: Advanced-Economy Episodes Since 1800 / Carmen M. Reinhart, Vincent R. Reinhart, Kenneth S. Rogoff // The Journal of Economic Perspective. — Vol. 26. — № 3. — Summer 2012. — P. 69–86.
18. World Economic Outlook: Recovery Strengthens, Remains Uneven. — April 2014. — IMF, 2014.

РОЗДІЛ 5

ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ ТА МІЖНАРОДНІ МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

- 5.1. Сутність і сучасна сегментація світового ринку праці.
- 5.2. Ключові напрями модифікації світового ринку праці за умов глобалізації.
- 5.3. Характер, причини та сучасні особливості міжнародної трудової міграції.
- 5.4. Відплив інтелекту: вигоди та загрози.
- 5.5. Глобальні центри акумуляції трудових мігрантів.
- 5.6. Соціально-економічні наслідки міжнародної трудової міграції.
- 5.7. Регулювання міжнародних міграційних потоків.
- 5.8. Участь України в міжнародних міграційних процесах: масштаби, відповідність національним інтересам та перспективи.

Новітні тенденції та прогноз

Терміни і поняття

Питання для перевірки знань

Завдання для індивідуальної роботи

Література для поглибленого вивчення теми

Вивчивши матеріал цього розділу, студенти набудуть таких компетенцій:

- ✓ знання закономірностей формування світового ринку праці та його структури;
- ✓ знання причин і новітніх тенденцій міжнародної трудової міграції, а також її соціально-економічних наслідків;
- ✓ уміння аналізувати вигоди і загрози міжнародної трудової міграції, а також оцінювати їх рівень для країн-експортерів та країн-імпортерів робочої сили;
- ✓ знання механізмів та інструментів регулювання міжнародних міграційних відносин на національному і наднаціональному рівнях;
- ✓ професійні навички щодо оцінки міграційного капіталу, його інвестиційного потенціалу для національних економік;
- ✓ здатність застосовувати теоретичні знання, міжнародні методики та іноземний досвід для розроблення ефективної міграційної стратегії і політики Української держави.

5.1. СУТНІСТЬ І СУЧАСНА СЕГМЕНТАЦІЯ СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ

Одним з найважливіших компонентів глобальної економічної системи є *світовий ринок праці* з його уніфікованою шкалою критеріїв щодо якості трудових ресурсів, розвитком нових форм зайнятості, гнучкістю та високою професійною і територіальною мобільністю сукупної робочої сили. *Його можна кваліфікувати* як систему відносин, що складається між державами з приводу узгодження попиту та пропонування робочої сили, регулювання її міждержавних потоків, оплати праці та соціального захисту за умов транснаціоналізації національних економік. Ці відносини виникають у зв'язку з асиметричністю розміщення капіталу та людського ресурсу в країнах, а також наявними відмінностями в його відтворенні на національному рівні.

За умов поглиблення глобалізаційних процесів у світовому господарстві, котрі виявляються у зростанні взаємозалежності країн та їхніх регіональних угруповань, національні ринки праці, як і ринки товарів, послуг і капіталів, дедалі більше втрачають свою замкненість та відокремленість, що приводить до утворення глобального ринку праці. У його формуванні втілюються такі характерні тенденції сучасного етапу розвитку людської цивілізації, як посилення соціальної орієнтації світової економіки, демократизація трудових відносин, інтернаціоналізація вимог до відтворення робочої сили, стандартизація умов життя і праці людей у різних частинах планети, розвиток та вдосконалення особистості на основі загальнолюдських цінностей.

Формування світового ринку праці відбувається у *двох напрямках*:

по-перше, через міграцію робочої сили і капіталу;

по-друге, на основі поступового об'єднання національних ринків праці, в результаті чого усуваються наявні між ними юридичні, національно-етнічні, культурні, гуманітарні та інші бар'єри.

Становлення та розвиток світового ринку праці є свідченням того, що інтеграційні процеси охоплюють нині не тільки економічну та технологічну сфери, а й соціальні та трудові відносини, які також набувають глобальних характеристик та форм вияву. Крім того, об'єднання національних ринків праці в глобальний істотно позначається на макроекономічній політиці окремих держав у галузі праці та соціально-трудова відносин, знімаючи обмеження, спричинені національними особливостями, та надаючи їй більш універсального характеру.

Розвиток світового ринку праці матеріалізується у зростанні масштабів та інтенсивності міжнародних міграційних процесів, які набувають дедалі глобальнішого характеру, залучаючи населення абсолютної більшості країн світу. Поглиблення науково-технологічної революції, кардинальні зміни на політичній карті світу, структурні трансформації в міжнародній економіці зумовили появу нових рис і особливостей міжнародної трудової міграції, модифікацію її закономірностей і тенденцій. Ці зміни стосуються напрямів міжнародних міграційних потоків, обсягів та географії переселенських рухів, професійно-кваліфікаційного складу мігрантів, їхньої ролі в економічних процесах.

У табл. 5.1 подано теоретичний арсенал дослідження світового ринку праці та міжнародної трудової міграції.

Таблиця 5.1

**ТЕОРЕТИЧНИЙ АРСЕНАЛ ДОСЛІДЖЕННЯ СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ
ТА МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ**

Назва теорії	Представники	Суть
Неокласична економічна теорія	Д. Мессі, О. Старк, М. Тодаро, Дж. Харрис	Об'єктивною причиною міжнародних міграційних процесів є світова економічна рівновага та наявні міжкраїнові диференціації у рівнях оплати праці. Обґрунтовує саморегульовальну функцію світового ринку праці, яка обумовлюється рухом робочої сили з країн з низьким рівнем оплати праці до країн з високою заробітною платою. Як результат — міждержавне переміщення робочої сили з часом вирівнює доходи в різних країнах і приводить до стабілізації світового ринку праці
Теорія людського капіталу	Дж. Беккер, Г. Кларк, Т. Шульц, Л. Стаастад, Б. Чизвік та ін.	Міжнародна трудова міграція кваліфікується як один з механізмів інвестицій в людський капітал за умов, якщо вигоди від міграції перевищують втрати від неї. Основною причиною трудової міграції вважається рішення індивідів, котрі залежать від витрат на переїзд, сприятливості умов проживання в країні імміграції, психологічних втрат, а також доступу до культури і суспільних благ більш високого рівня
Нова економічна теорія міграції	О. Старк, Дж. Тейлор, П. Арнольд	Розглядаються міжнародні міграційні процеси крізь призму макро- і мікропідходів та обґрунтовуються їх мотиваційні стимули. Вони полягають не тільки в максимізації очікуваного доходу домогосподарств від грошових переказів трудових мігрантів, але й у мінімізації ризиків, пов'язаних з недостатнім розвитком у країнах еміграції ринків праці, страхування, ф'ючерсів і кредитів
Теорія глобальних систем	І. Валлерстайн, С. Сассен, І. Петрас	Ключовою причиною загальносвітових міграційних процесів є не стільки міжкраїнові відмінності в оплаті праці найманих працівників, скільки глобальна асиметричність у рівнях їх соціально-економічного розвитку, що обумовлює країнову стратифікацію на ядро світового господарства, його напівпериферію та периферію
Теорія дуального (сегментованого) ринку праці	Дж. Пайєр	Обґрунтовує причини міжнародної трудової міграції як результату дії структурних факторів економічного розвитку, які спричиняють сегментацію ринків праці країн з постіндустріальною моделлю економіки. Тимчасом як робочі місця в первинному секторі національних ринків праці таких держав забезпечують місцевому населенню стабільну роботу, високий рівень заробітної плати і широкі можливості професійного зростання, то вторинний сектор заповнюється в основному трудовими мігрантами
Теорія міграційних систем	Ф. Хьюго, Е. Тейлор, Д. Массей	Увага акцентується на міжкраїнових переміщеннях робочої сили з погляду міграційних систем. Міжнародна трудова міграція розглядається як динамічний, циклічний та взаємозалежний процес, який постійно ускладнюється і модифікується
Теорія протягування-відштовхування	Е. Равенштайн	Міграція кваліфікується як функція відносної привабливості країн в'їзду та виїзду, а наявність бар'єрів, які зростають зі збільшенням відстані між цими країнами, розглядається як обмеження міграційних процесів
Теорія кумулятивної причинності	Д. Мессі	Увага акцентується на соціально-економічних і культурних трансформаціях, які відбуваються у країнах-донорах та країнах – реципієнтах робочої сили, а отже, безпосередньо впливають на міждержавне переміщення населення
Теорія світового ринку праці	Е. Плетньов, Дж. Джонсон	Формування світового ринку праці розглядається крізь призму експорту та імпорту трудових ресурсів. Ключовими причинами міжнародних міграційних процесів є попит і пропонування робочої сили, країновий рівень заробітних плат, а також політичні, економічні та демографічні процеси

Формами вияву глобалізації соціально-трудових відносин є:

- посилення соціальної орієнтації світової економіки;
- демократизація трудових відносин;
- інтернаціоналізація вимог до відтворення робочої сили;
- стандартизація умов життя і праці людей у різних країнах;
- координація, узгодження та зближення соціальної політики держав світу.

Підвищення міжнародної мобільності капіталу, пов'язаної з інтернаціоналізацією економіки, у соціальному плані означає зростання попиту не тільки на робочу силу країни свого базування, а й на іноземну робочу силу, яка нерідко має низку переваг порівняно з національною (більш дисциплінована, менш вибаглива щодо оплати праці та соціального захисту і т. ін.).

При цьому, як показує світова практика, капітал завжди спрямовувався в ті місця концентрації робочої сили, де вона значно дешевша порівняно з вартістю робочої сили в країні-експортері. У нових індустриальних країнах ще у 1980-х роках ставки заробітної плати робітників у промисловості були в 5—10 разів нижчі, ніж у розвинених країнах Заходу. Що стосується сучасної структури попиту на робочу силу, то хоч вона і суттєво диверсифікувалась з утвердженням ринкових відносин у світовому господарстві, однак, містить такий необхідний компонент, як попит на іноземних працівників.

Об'єктивні можливості для залучення приватним капіталом робочої сили різної національної належності пов'язані з активізацією процесів транснаціоналізації національних економік, які дали поштовх розгортанню великомасштабного міжнародного виробництва з ієрархічним поділом праці різних груп зайнятих. Останні, проживаючи і працюючи в різних країнах, інтегрувались у єдину транснаціональну виробничо-технологічну систему, а з часом сформували внутрішньокорпоративний (інтернальний) ринок праці, який характеризується масштабними переміщеннями різних категорій працівників (особливо керівної ланки) з однієї країни в іншу. Підтвердженням цього є, зокрема, обсяги закордонної зайнятості ТНК, які, за даними Доповіді ЮНКТАД про прямі іноземні інвестиції за 2013 р., становлять близько 80 млн осіб.

Крім того, деякі великі транснаціональні компанії вже давно започаткували традицію набуття їхніми менеджерами ефективного міжнародного управлінського досвіду. Наприклад, «Coca-Cola» розробила й реалізувала у практичній діяльності інноваційну стратегію рекрутингу менеджерів для майбутніх закордонних відряджень. Компанія задля цього веде активний відбір іноземних студентів, котрі навчаються в американських коледжах та університетах і мають намір після закінчення навчання повернутися до себе на батьківщину. «Coca-Cola» рекрутує і наймає найліпших випускників і пропонує їм пройти річну програму навчання. На батьківщину ці нові менеджери зазвичай повертаються вже у статусі штатних співробітників компанії й одержують належну посаду в національних підрозділах ТНК.

Водночас дочірнє виробниче підприємство корпорації «Honda» у США відправляє американських менеджерів до Токіо на багаторічне стажування, протягом якого вони мають змогу ближче ознайомитись із виробничою та операцій-

ною філософією передового автовиробника. У компанії «Samsung» використовується ще одна оригінальна стратегія — відправляти молодих менеджерів на цілий рік до певних міст за кордоном, не даючи при цьому конкретних посадових інструкцій. Передбачається, що протягом року менеджери вивчатимуть місцеву мову і знайомитимуться з національною культурою країни перебування. Відтак за наступного призначення вони зможуть набагато ефективніше працювати як міжнародні менеджери.

Паралельно з усіма цими процесами посилюється також диференціація і з-поміж самих країн, у результаті чого світова економіка набуває нині багаторівневого, складного та ієрархічного характеру. Найвищі щаблі цієї ієрархії посідають розвинені країни світу — колишні метрополії. Вони у руслі провідних тенденцій глобалізації розбудовують на сьогодні постіндустріальне суспільство та, як уже зазначалось, формують сучасне технологічне ядро глобальної економіки, забезпечуючи решту держав технологічними інноваціями. Саме ці країни, будучи основним полем діяльності ТНК, є ключовими споживачами робочої сили, насамперед її найбільш кваліфікованого сегмента.

На нижчих позиціях у світовій ієрархії країн за рівнем економічного розвитку перебувають держави з панівним індустріальним суспільством, які на основі технологічного послідовництва включаються у глобальну модель міжнародного поділу праці через мікро- і макроінтеграцію. Серед них також країни доіндустріального типу розвитку, котрі на сьогодні є аутсайдерами процесів глобальної трансформації. Цим групам держав у світовій економічній структурі відведено роль виробників масової стандартизованої продукції та основних постачальників дешевої робочої сили до розвинутих країн світового господарства.

Подібно до країнової стратифікації за показником рівня економічного розвитку, світовий ринок робочої сили, який формується нині, за всіма ознаками також має рельєфно виражений сегментований характер. Так, у його структурі на сьогодні чітко виокремилися кілька відносно автономних сегментів, кожен з яких характеризується своїми специфічними рисами та закономірностями руху і перерозподілу робочої сили. Причому подібна сегментація світового ринку робочої сили віддзеркалює як позиції держав у системі міжнародного поділу праці, так і рівень кваліфікації робочої сили та сукупний попит на неї.

Разом з тим у суб'єктів світового ринку праці формуються специфічні риси й особливості, що відрізняють їх у цілому від зайнятих тільки на національних ринках праці. Достатньо сказати, що в суб'єктів міжнародного ринку праці помітно послаблюються національні вподобання, вони стають більш мобільними і пристосованими до вимог працедавців.

На сьогодні у *структурі світового ринку праці* чітко визначились два найбільш значні сегменти. *Перший сегмент* охоплює робочу силу, яка характеризується відносно постійною зайнятістю, стабільністю трудових навичок, високим рівнем кваліфікації і заробітної плати, а також доволі чіткою кваліфікаційною ієрархією. Це загалом привілейована професійна страта працівників з розвинених країн світу, а також держав із середнім рівнем розвитку. Вона безвідносно до своєї національної належності є найбільш залученою у світовий

ринок праці, оскільки її представники зазвичай мають високооплачувану роботу у себе на батьківщині і можуть одержати її за кордоном, а також у них практично необмежені можливості щодо докладання своїх зусиль в інноваційних сферах. Даний сегмент репрезентований також нечисленною групою зайнятих у різних міжнародних організаціях (ООН, спеціалізованих органах ООН, Міжнародному валютному фонді, ВТО, ЮНЕСКО та ін.), котрі наймають працівників виключно на міжнародній основі, беручи до уваги лише рівень професійних компетенцій. Цей ринок праці має певну тенденцію до розширення з огляду на диверсифікацію міжнародних зв'язків та загострення глобальних проблем людства.

Другий із цих найбільших сегментів світового ринку праці являє собою робочу силу, яка походить з районів світу з відносно низьким рівнем економічного розвитку. Серед таких працівників виокремлюється численний загін нелегальної робочої сили, головні потоки якої спрямовуються нині до розвинених країн світу, зокрема до США та країн Європейського Союзу. І хоч офіційної статистики щодо обсягів нелегальної трудової міграції не існує, авторитетні експерти стверджують, що лише до США щороку іммігрує понад 250 тис. нелегальних мігрантів. За розрахунками служби імміграції і натуралізації цієї країни загальна чисельність нелегалів досягнула на сьогодні близько 12 млн осіб (за неофіційними даними — майже 40 млн), переважну більшість з яких (90 %) становлять мексиканці.

Характеризуючи світовий нелегальний ринок праці, слід згадати насамперед його *економічну функцію*, яка полягає в обслуговуванні побутових потреб домогосподарств та величезної маси дрібних і середніх підприємств розвинених країн світу. Вони, на відміну від підприємств монополізованого сектору, не здатні впроваджувати у виробництво працеощадні технології, не кажучи вже про переведення своїх виробничих потужностей до держав з дешевою робочою силою.

Разом з тим нелегальна міграція є джерелом зростаючої економічної небезпеки, підвищеної соціальної агресивності, зниження культурних стандартів суспільства, розширення масштабів організованої злочинності, наркопостачання, проституції й т. ін. Саме тому практично в усіх країнах – реципієнтах робочої сили вживаються рішучі заходи, спрямовані на боротьбу з нелегальною імміграцією. Найбільш дієвими з них є посилення прикордонного контролю, широке запровадження жорстких кримінальних і адміністративних санкцій проти нелегальних іноземців, контрабандистів і підприємців, які порушують чинні правила, а також активізація дво- і багатосторонньої міждержавної співпраці щодо передавання нелегальних мігрантів.

У таких розвинених країнах, як Франція, Греція, Італія, Португалія, Іспанія та США, останніми роками високу ефективність у боротьбі з нелегальною міграцією демонструють регуляторні програми. Ці програми орієнтовані на визначення статусу та прав іноземних робітників і резидентів, котрі тривалий час перебували в країні на нелегальній основі, а також інформування офіційних осіб про іноземців, які проживають на території цих країн, мають родинні зв'язки і роботу, та іноземців, які нелегально працюють в окремих економічних секторах. Але не всі розвинені країни вдаються до застосування подібних регуляторних програм, в основному через ризик доступу нових мігрантів, адже це може

надати їм строкові переваги на ринку праці, коли вони зможуть залишатись у країні, очікуючи нової регуляторної програми.

Важливою особливістю сучасного світового ринку праці є формування у його структурі численної армії так званої *транснаціональної робочої сили*. До неї входять професійні кадри, котрим притаманна висока міжнародна мобільність, тобто вони здатні в будь-який час задовольнити попит на робочу силу з боку транснаціонального капіталу. Основними центрами дислокації цієї групи сукупної робочої сили є країни – реципієнти транснаціонального капіталу: держави азійського мегарегіону, Латинської Америки, Західної та Східної Європи, Африки. Умови наймання працівників зазвичай досить вигідні підприємцям, хоч у багатьох випадках ці працівники одержують доволі високу заробітну плату, частину якої вони переказують своїм родинам на батьківщину.

Під впливом інформаційної революції у світовому господарстві формується й особливий сегмент світового ринку праці, який пов'язаний з використанням висококваліфікованих спеціалістів (наукових працівників, інженерів, аналітиків, а також фахівців у галузі інформатики, менеджерів тощо). Постійно зростає попит на добре підготовлених спеціалістів, котрі можуть засвоювати великі обсяги інформації та володіють технікою її обробки (фахівці у галузі комунікацій, фінансів, освіти, науки та ін.). Отже, поряд із традиційним пошуком ринків збуту, тепер відбувається напружений пошук цінних видів ресурсів, серед яких перше місце належить інформаційним ресурсам та їх носіям — людям. Компанії, що діють у високотехнологічних галузях, посилено полюють за інтелектуальними ресурсами, без яких неможливо вижити в жорсткій конкурентній боротьбі.

Відмітною ознакою сучасного світового ринку праці є те, що національні ринки робочої сили високорозвинених країн задовольняють попит на неї не тільки власного, національного, а також іноземного капіталу. У США, наприклад, одним з вагомих факторів, що стимулює приплив іноземних приватних інвестицій, є наявність у цій країні висококваліфікованих працівників найрізноманітніших спеціальностей, без яких неможливе сучасне високотехнологічне виробництво.

Унаслідок інтернаціоналізації виробництва мільйони людей з країн, що розвиваються, вступили практично в пряму конкуренцію з працівниками розвинених країн. Провідну роль у цих процесах відіграють ТНК, які завжди мають можливість перенести своє виробництво в інші країни (особливо в нові індустріальні держави — Республіку Корея, Сінгапур, Бразилію), тим самим знижуючи ціну робочої сили.

Отже, динаміка світового ринку праці має складний соціально-економічний характер, що визначається розвитком людського ресурсу, національних ринків праці, процесами розподілу та перерозподілу робочої сили. Для формування і функціонування міжнародного ринку праці потрібні певні стартові умови, зокрема високий рівень міждержавних господарських взаємозв'язків. На сучасному етапі постала низка нових факторів, що обумовлюють необхідність широкої участі всіх країн у світогосподарських процесах. Нині жодна країна, навіть маючи багаті природні ресурси, розвинуту економіку, науку, кваліфіковані трудо-

ві ресурси і місткий внутрішній ринок, не може залишатись осторонь від потужних загальносвітових інтеграційних процесів.

5.2. КЛЮЧОВІ НАПРЯМИ МОДИФІКАЦІЇ СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

За умов поглиблення глобалізаційних процесів світовий ринок праці зазнає суттєвих *модифікацій* щодо суб'єктно-об'єктної та просторово-функціональної структури, набуваючи якісно нових рис та особливостей. Вони виявляються, з одного боку, у дедалі більшій втраті національними ринками праці своєї замкненості й відокремленості, зростанні ефективності використання сукупної робочої сили, розширенні можливостей обміну знаннями, інформацією та досвідом між народами, активізації міжнародних міграційних процесів та формуванні глобальної регуляторної системи міжнародної трудової міграції, а з другого — у загостренні проблем та суперечностей у соціально-трудовій сфері.

Сучасному світовому ринку праці властиві насамперед схильність до швидких змін та високий динамізм розвитку. Більше того, він, як і інші сегменти глобального ринку, переживає нині глибокі трансформаційні процеси. Вони зачіпають його інституціоналізацію, умови і характер зайнятості, якісні структурні зміни у сукупній робочій силі, рівень інтелектуалізації праці, професійно-кваліфікаційну підготовку кадрів, а також галузеву і територіальну мобільність трудових ресурсів.

Серед *ключових напрямів модифікації*, якої зазнає світовий ринок праці за умов глобалізації, наведемо такі:

- суттєву зміну масштабів та структури світової зайнятості;
- наростання загального та структурного дефіциту робочої сили в розвинених країнах світу;
- значне відставання темпів зростання рівнів заробітних плат від темпів зростання продуктивності праці;
- суттєві зміни в рівні вимог до якості робочої сили з підвищенням попиту на висококваліфіковану робочу силу з боку ТНК;
- зростання мобільності робочої сили з інтенсифікацією процесів міжкраїнових переміщень людського ресурсу в межах світового господарства;
- поглиблення поляризації в доходах працівників різних рівнів.

Характеризуючи *масштаби та структуру світової зайнятості*, зазначимо, що якщо наприкінці 1980-х років чисельність зайнятої робочої сили в усьому світі, за даними Міжнародної організації праці, становила майже 1 млрд осіб, то у 2012 р. вона зросла до 2,9 млрд за загальної чисельності населення працездатного віку (старшого за 15 років) у 3 млрд осіб. При цьому відношення загальносвітової зайнятості до чисельності населення становило 60,4 %. Середньосвітовий рівень безробіття у 2012 р. становив 5,8 % (для порівняння: у 2008 р. та 1992 р. цей показник був 6,6 і 6 % відповідно), що в абсолютному виразі становить 193 млн осіб (з яких 81 млн — жінки). Однак МОП наполягає на необхід-

ності включення до числа офіційних безробітних тих людей, які втратили надію знайти роботу, і тоді даний показник підвищиться до 6,9 %.

Незважаючи на те що на частку сільського господарства все ще припадає близько 40 % загальносвітової чисельності зайнятих за 20 % зайнятих у промисловості, структура зайнятості постійно модернізується з випереджальним зростанням частки населення, зайнятого у сфері послуг.

Як свідчать дані табл. 5.2, загальний рівень безробіття під впливом світової економічної кризи дещо підвищився у 2009—2010 рр. Регіоном, що зазнав найсильнішого удару по зайнятості в галузі промисловості, були країни з розвинутою економікою та держави ЄС, в яких рівень безробіття протягом 2007—2010 рр. зріс з 5,8 до 8,8 %. Разом з тим у країнах, що розвиваються, рівень безробіття набагато вищий, оскільки їм притаманно приховане безробіття.

Таблиця 5.2

**ДИНАМІКА РІВНЯ СВІТОВОГО І РЕГІОНАЛЬНОГО БЕЗРОБІТТЯ
ПРОТЯГОМ 2000—2012 рр., %¹**

Група країн	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Світ в цілому	6,3	6,1	5,7	5,4	5,6	6,2	6,0	5,9	5,8
Розвинені країни та ЄС	6,7	6,9	6,3	5,8	6,1	8,4	8,8	8,4	8,4
Країни Центрально-Східної Європи (не члени ЄС) та СНД	10,7	9,1	9,0	8,3	8,3	10,1	9,4	8,7	8,1
Країни Східної Азії	4,5	4,2	4,0	3,8	4,3	4,4	4,2	4,3	4,3
Країни Південно-Східної Азії і Тихоокеанського басейну	5,0	6,4	6,1	5,5	5,3	5,2	4,7	4,4	4,3
Країни Південної Азії	4,5	4,7	4,1	3,9	3,9	4,1	3,9	3,8	3,7
Країни Латинської Америки і Карибського басейну	8,6	8,1	7,5	7,0	6,6	7,8	6,8	6,5	6,4
Країни Середнього Сходу	11,5	11,2	10,9	10,3	10,5	10,7	11,2	11,1	10,5
Країни Північної Африки	13,2	11,0	10,0	9,6	9,1	9,1	8,9	10,0	9,9
Країни Африки на південь від Сахари	8,5	7,5	7,5	7,4	7,5	7,6	7,6	7,6	7,4

Що стосується *структури світової зайнятості*, то динамічні процеси інтелектуалізації виробництва з масштабним освоєнням інноваційних технологій протягом останніх трьох десятиліть обумовлюють інтенсифікацію процесу перерозподілу робочих місць зі стрімким зростанням частки високоосвічених та кваліфікованих працівників у сукупній зайнятості робочої сили за одночасного вимивання місць для працівників з низьким рівнем кваліфікації. Так, за розрахунками експертів ОЕСР, у країнах, які належать до цієї організації, щороку

¹ Складено за: Global Employment Trends 2013: Recovering from a second jobs dip. — ILO, 2013. — P. 134.

оновлюється до 10—15 % усіх робочих місць зі зростаючим сектором кваліфікованої праці. При цьому на менеджерів та кваліфікованих спеціалістів припадає нині близько 50—60 % усіх вакансій, що з'являються, а підвищення вимог до якості робочої сили характерно не тільки для матеріального виробництва, де традиційно висока питома вага кваліфікованих працівників, але й для сфери послуг.

З погляду професійної зайнятості виявилась тенденція до скорочення в розвинених країнах світу частки «синіх комірців» на тлі зростання частки технологічно орієнтованих працівників, які добре обізнані в сучасних технологіях, насамперед інформаційних, а також зростання частки менеджерів. Наприклад, у США лише протягом 2003—2012 рр. сегмент висококваліфікованої робочої сили створив близько 9,6 млн нових робочих місць; чисельність науково-інженерних кадрів, зайнятих у сфері НДДКР (у розрахунку на повну зайнятість), за 1980—2013 рр. зросла з 651,1 тис. до 1,4 млн людей. За прогнозом Бюро статистики праці цієї країни темпи зростання даної категорії робочої сили за 2002—2012 рр. на 70 % випереджали темпи зростання загальної зайнятості у країні.

Крім того, в останні десятиліття практично в усіх провідних країнах світу окреслилась тенденція випереджального порівняно з галузевою структурою їхніх народногосподарських комплексів *оновлення професійно-кваліфікаційної структури робочої сили*. Зникають і одночасно виникають тисячі нових професій, яких раніше не існувало і які пов'язані зі створенням нових видів продукції, нових форм зайнятості, організації виробництва та управління. Особливо різочі диверсифікаційні зміни відбулись у сфері послуг. Вона за останні десятиліття істотно урізноманітнилась як за суб'єктною, так і за інституціональною структурою та охоплює нині широкий спектр галузей — від транспорту, зв'язку, торгівлі, побутового обслуговування та охорони здоров'я до науки, освіти, фінансових, інформаційних, професійних та ділових послуг.

Про зростаюче значення висококваліфікованої робочої сили у процесі суспільного відтворення свідчить і *поглиблення асиметрії у рівнях заробітної плати між працівниками з різним рівнем освіти та кваліфікації*. Це відбувається внаслідок випереджального зростання оплати праці висококваліфікованого сегмента робочої сили (на 2,3 % щороку в середньому та на 8 % у рік для вчених та інженерів) порівняно з іншими категоріями працівників. Якщо у 1975 р. розрив в оплаті праці працівників з вищою та середньою освітою був 50 %, то у 2013 р. — уже 90 %, а співвідношення посадового окладу менеджера вищої керівної ланки і середньої заробітної плати подекуди становить нині 400:1.

Для розвинених і переважної більшості країн з перехідною економікою характерною є висока частка зайнятого населення з вищою і середньою спеціальною освітою. У країнах-лідерах, скажімо, кількість випускників середньої школи практично зрівнялась із кількістю абітурієнтів вищих навчальних закладів, збільшується також частка працівників з вищою освітою в їх загальній чисельності. Так, на сьогодні доросла людина в Індії має за плечима 5 років освіти, в Китаї — 6,5 року, у Бразилії — 8,5 року, в Німеччині — 10,1 року, Японії —

11,7 року, у Росії — 13,7 року, у США — 13,8 року, а в Канаді — 14,4 року. Зростає роль професій, пов'язаних зі збором, аналізом, обробкою, зберіганням і використанням інформації та нових знань.

Наступним напрямом модифікації, якої зазнає світовий ринок праці на глобалізаційній фазі світогосподарського розвитку, є *наростання загального та структурного дефіциту робочої сили в розвинутих країнах світу*. Його причини криються у скороченні чисельності населення цих держав та посиленні його демографічного старіння («флоридизації»), що виявляється у зростанні частки людей літнього віку (старших за 60 років), скороченні частки дітей та населення працездатного віку. Так, у країнах ЄС протягом 1960—2012 рр. відбулося майже двократне зниження коефіцієнта народжуваності. Ці країни неспроможні нині забезпечити навіть простого відтворення населення. За оцінками авторитетних експертів, очікується, що до 2050 р. чисельність населення ЄС скоротиться з 13 до 9 % світового показника, а Північної Європи — відповідно з 5 до 4 %.

Що стосується вікової структури населення цих країн, то на сьогодні частка населення віком старше за 65 років — близько 17 %, до 2020 р. цей показник зросте до 20 %, а у 2050 р. — до 25—30 % загальної чисельності населення за 50 % частки осіб старших від 50 років. У результаті цих змін співвідношення осіб старших від 65 років і осіб працездатного віку (15—64 років) за країнами ЄС зросте з 1:3 у 1995 р. до 1:2 у 2050 р. Ці зрушення істотно актуалізують проблеми дефіциту трудових ресурсів для народного господарства та утримання непрацездатної частини суспільства: уже на сьогодні на виплату пенсій в ЄС витрачається від 10,5 % ВВП у Великобританії до 19,7 % в Італії, а до 2030 р. дані показники можуть досягти 15,5 і 33,3 % відповідно. Загалом же старіння населення країн Євросоюзу спричинить, за деякими оцінками, втрату 18 % середнього душевого ВВП до 2040 р.

Не секрет, що країнова асиметрія в розміщенні людського ресурсу існувала завжди, проте світовий демографічний вибух різко посилив цю нерівномірність. Він зачепив в основному країни, що розвиваються, тоді як більшість розвинених країн світу перебувають на більш пізніх стадіях демографічного переходу, і зростання населення у них не тільки зупинилося, але вже чітко накреслилися депопуляційні тенденції.

Як результат — на початку XXI ст. очевидною стала величезна демографічна асиметрія між промислово розвиненими країнами світу, схильними до депопуляції, та перенаселеними країнами, що розвиваються. Тому цілком закономірним є той факт, що на сьогодні в окремих розвинених країнах зростання чисельності населення забезпечується переважно в результаті його міграційного приросту. Наочним прикладом цього є, зокрема, країни Європейського Союзу, в яких протягом останнього десятиліття міграційний приріст населення стабільно дорівнює близько 75 % загального приросту чисельності населення, а в окремі роки істотно перевищував це порогове значення. Тому цілком закономірно, що на період до 2050 р. практично всі розвинені країни світу для підтримки на необхідному рівні чисельності економічно активної частини населення потребуватимуть достатньо масштабної компенсаторної нетто-імміграції. Зокрема, згідно

з прогнозами ООН, для того щоб до 2050 р. утримати чисельність населення ЄС на рівні 2000 р., необхідно буде щороку залучати іноземців у кількості 949 тис. осіб; щоб зберегти незмінною чисельність економічно активного населення — 1,4 млн, а щоб запобігти зниженню співвідношення між економічно активною і неактивною його частинами — 12,7 млн іноземців.

Наступною тенденцією, яка особливо чітко відображає основні напрями модифікації світового ринку праці в умовах глобалізації, є *суттєве відставання темпів зростання вартості робочої сили від темпів зростання продуктивності її праці*. Даний тренд чітко окреслився в більшості країн ОЕСР починаючи з другої половини 1990-х років.

Центральним у внутрішньофірмових стратегіях стає завдання скорочення витрат на робочу силу (оплату праці, додаткові соціальні виплати для зайнятих, витрати на поліпшення умов праці тощо), які становлять значний зростаючий елемент виробничих витрат. Головними важелями скорочення цього виду витрат є:

- стримування зростання заробітної плати персоналу;
- збільшення тривалості робочого тижня (середня його тривалість у США в цей період була 41,7 год, а понаднормові — 4,4 год);
- запровадження неповної зайнятості та гнучких форм зайнятості на умовах строкового договору (за даними ОЕСР, частка осіб, які працюють неповний робочий тиждень, становила в Японії та Кореї 23,1 %, у Великобританії — 23 %, у Канаді — 18,5 %, у Німеччині — 17,8 %, у Франції — 14,2 %, досягаючи максимального показника 32,1 % у Нідерландах);
- згортання деяких соціальних зобов'язань, насамперед скорочення обсягів пенсійного страхування всіх працівників. При цьому з метою суттєвого пом'якшення проблеми державного фінансування соціальної сфери західні країни нерідко вдаються до такого інструменту, як підвищення пенсійного віку (в Італії, наприклад, наприкінці 1990-х років вікова межа виходу на пенсію підвищилася для чоловіків з 60 до 65 років, а для жінок — з 55 до 60 років, у Швеції — з 60 до 62 років, а у Франції тривалість стажу для одержання повної пенсії була збільшена з 37,5 до 40 років).

Отже, за умов посилення конкуренції та прагнення працедавців у будь-який спосіб знижувати витрати на робочу силу дедалі більше зростає попит на периферійну зайнятість, розширюються можливості перенесення виробництва, а разом з ним і робочих місць до країн з дешевшою робочою силою. При цьому перевагами володіють великі корпорації розвинених країн світу, які мають можливість прямо або опосередковано впливати на уряди приймаючих країн з метою ухвалення сприятливих для себе рішень щодо відкриття виробничих потужностей та ведення господарської діяльності.

Поряд з кількісними змінами в динаміці попиту на робочу силу відбуваються *суттєві зміни в рівні вимог до якості робочої сили з підвищенням попиту на висококваліфіковану робочу силу з боку ТНК*. Завдання підвищення якісних характеристик працівників диктується передусім інтелектуалізацією та сайєнтифікацією виробництва, постійним оновленням асортименту продукції, що випускається, активним поширенням практики сумісництва тощо.

Для західних країн характерний інтенсивний процес перерозподілу робочих місць на користь більш кваліфікованої праці. За розрахунками експертів ОЕСР, у цих країнах щороку оновлюється 10—15 % усіх робочих місць зі зростанням сектору кваліфікованої праці. Так, на менеджерів та кваліфікованих спеціалістів припадає нині 50—60 % усіх вакансій, що з'являються. При цьому вимоги до робочої сили підвищуються не тільки в матеріальному виробництві, де традиційно питома вага кваліфікованих робітників більш висока, а й у сфері послуг, яка поступово втрачає функцію пристановища для некваліфікованих працівників, як це було ще в середині 1980-х рр.

Найбільшою мірою це стосується групи висококваліфікованих фахівців інженерно-технічного профілю (інженерів, конструкторів, науковців, котрі можуть засвоювати великі обсяги інформації та володіють технікою її обробки) та кваліфікованих робітників середнього рівня, складна праця яких є головним генератором суспільного продукту. Наприклад, в Австралії останніми роками особливо гостро відчувається дефіцит фахівців у галузі інформаційних технологій, який щороку оцінюється на рівні 27,5 тис. осіб, у країнах Європейського Союзу у 2010 р. дефіцит менеджерів середньої і вищої ланок управління досягав 14 %, працівників інженерно-технічних професій — 20 %, а працівників третинного сектору (включаючи наукове обслуговування виробництва) — 13 %.

Ще однією тенденцією розвитку світового ринку праці за умов глобалізації є зростання мобільності робочої сили з інтенсифікацією процесів міжкраїнових переміщень людського ресурсу в межах світового господарства. Держави, які неспроможні реалізувати ефективну політику у сфері зовнішніх міграцій, відчувають нині зростаючу конкуренцію з боку країн з низьким рівнем заробітної плати. Виявом цього є скорочення кількості робочих місць на національних ринках праці, звуження сфер зайнятості місцевого населення, зниження середнього рівня оплати праці в народному господарстві тощо.

Підвищення рівня вимог до якісних кондицій робочої сили та зростання попиту на висококваліфіковану робочу силу з боку монополістичного капіталу призводять до *поглиблення поляризації в доходах працівників різного освітнього та професійно-кваліфікаційного рівнів*. Так, останні дослідження свідчать про те, що на тлі різкого зростання прибутковості найбільших міжнародних корпорацій відбувається поляризація в рівнях доходів найвищої управлінської ланки і звичайних працівників цих компаній. У США, приміром, середня заробітна плата керівника компанії у 419 разів вища, ніж у працівника. Тобто за умов жорсткої конкурентної боротьби між компаніями на глобальному рівні нівелюється основоположний принцип рівної оплати за рівну працю, який проголошено в статуті МОП.

Характеризуючи модифікації світового ринку праці за умов глобалізації, не можна оминати увагою й існування на світовому ринку праці проблеми *експлуатації праці дітей*, яка відбувається переважно в країнах з низьким рівнем життя. Сьогодні, за оцінками МОП, у світі вимушені працювати щонайменше 180 млн хлопчиків і дівчаток віком від 5 до 14 років. Більшість із них працюють у небезпечних для життя і здоров'я умовах, не відвідують школу і в результаті не

мають початкової освіти та залишаються без можливості в майбутньому стати кваліфікованими працівниками.

Посилення напруження у сфері зайнятості спонукає керівників великих західних країн активізувати свої зусилля для узгодження загальної стратегії на міжнародному ринку праці. Провідні країни Заходу досягли домовленості щодо загальних контурів політики на ньому. Складовою цієї політики стала відмова від макроекономічного стимулювання сукупного попиту з метою розширення зайнятості, а також від скорочення тривалості робочого часу як засобу зниження безробіття. Натомість було поставлено завдання зниження витрат на робочу силу, підвищення гнучкості ринку праці, стимулювання активної політики на ньому держави.

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

Щоб реалізувати за умов глобалізації економіки нагромаджений нею потенціал заради досягнення випереджального зростання виробництва й зайнятості в усьому світі, Україні потрібні такі дії на міжнародному рівні, які б сприяли стабільним і прозорим економічним взаємовідносинам між державами.

5.3. ХАРАКТЕР, ПРИЧИНИ ТА СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

За умов глобалізації суттєвих якісних і кількісних змін зазнає така класична форма міжнародних економічних відносин, як міждержавна міграція робочої сили. Історично вона відіграла вагомий роль у формуванні та еволюції світового господарства, слугуючи засобом міждержавного перерозподілу робочої сили як важливого фактора суспільного виробництва.

Міжнародна трудова міграція трактується як обумовлене економічними причинами міжкраїнове переміщення працездатного населення в пошуках ліпших умов життя, працевлаштування та самореалізації. Від міжнародної трудової міграції слід відрізнити більш широке поняття — міграцію населення, яка спричинюється політичними, природними, воєнними, релігійними та гуманітарними факторами.

Загальноекономічною причиною міжнародних міграційних процесів є асиметрія світогосподарського розвитку, яка виявляється в наявних міждержавних відмінностях щодо забезпеченості факторами виробництва та їх продуктивності.

Масові переміщення людей і навіть цілих народів, викликані переважно воєнними, політичними, національно-етнічними чинниками, сягають своїм корінням ще в докапіталістичну епоху. Що ж стосується міжнародної трудової міграції, то вона зароджувалася й розвивалася паралельно з іншими формами

МЕВ — міжнародним рухом капіталу та міжнародною торгівлею — на ранній стадії капіталізму.

В історії міжнародної трудової міграції виділяються кілька *хвиль*, кожна з яких має свої особливості.

Перша хвиля охоплювала період з 1650 р. до 1850 р., коли визначальну роль відігравали природні та демографічно-економічні чинники. Потужним поштовхом до світових міграційних процесів стали насамперед Великі географічні відкриття, завезення на Американський континент сотень тисяч рабів з Африки. Водночас стрімкий розвиток капіталізму в Європі, промислові перевороти у провідних європейських країнах (Великобританії, Франції, Німеччині) в кінці XVIII — на початку XIX ст., поява машинної індустрії, виникнення великих індустріальних центрів, підвищення рівня капіталоозброєності та продуктивності праці обумовили появу відносного надлишку працездатного населення цих країн, яка на батьківщині не могла знайти роботу і вимушена була емігрувати за океан. Крім того, на тлі нарощування попиту на робочу силу в США, Австралії та Новій Зеландії у зв'язку з наявністю великої кількості неосвоєних земель суттєво активізувались міжконтинентальні міграції працездатного населення та зросли масштаби переселенської міграції, як правило, родинного характеру.

Друга хвиля міграції охоплює кінець XIX — початок XX ст., коли стрімкий економічний розвиток США після закінчення Громадянської війни (1861—1865 рр.) та масштабне будівництво й розбудова транспортної інфраструктури потребували великої кількості додаткових робочих рук. Тому до цієї країни у пошуках ліпшої долі вирушила величезна кількість трудових мігрантів з країн Старого світу — Росії, Австро-Угорщини, Італії, Іспанії, а також з Китаю та Індії. Як результат — уже у 1880-х роках загальна чисельність трудових мігрантів перевищувала 1 млн осіб щороку, а за весь період другої хвилі з Європи до країн Нового світу емігрувало близько 20 млн людей.

Третя міграційна хвиля виникла після Другої світової війни і від самого початку охоплювала переселенців і біженців із країн з комуністичними режимами. З часом сформувався стійкий потік висококваліфікованих фахівців до США, доповнившись напливом некваліфікованої робочої сили з Мексики, азійських країн та країн Карибського басейну. Даний етап розвитку міграційних процесів позначився також активізацією внутрішньоконтинентальних переміщень робочої сили з менш розвинених європейських країн (Іспанії, Португалії, Греції, Туреччини) до більш розвинених (Франції, Великобританії, Німеччини та Швейцарії). А з розпадом СРСР та соціалістичного табору до потоків трудових мігрантів долучились також етнічні переселенці та мігранти з постсоціалістичних країн.

З-поміж конкретних *причин міжнародної трудової міграції* наведемо головні:

— міжкрайові диференціації в масштабах та структурі нагромадження капіталу. В епоху індустріального розвитку високі темпи нагромадження капіталу в розвинених країнах світу обумовили їх перетворення на світові центри тяжіння інтернаціонального контингенту робочої сили та нарощування міграційних потоків;

— відмінності країн у показниках рівня життя населення та заробітних плат, котрі стимулюють переміщення робочої сили з країн з низькими доходами населення до країн з високими доходами, а значить, вищими стандартами життя;

— міждержавна нерівномірність у рівнях зайнятості та безробіття, що обумовлює асинхронність національних бізнес-циклів, активізацію міграційних процесів у період економічного спаду та рецесій, формуючи потік мігрантів з депресивних регіонів до економічно розвинутих та зростаючих економік;

— структурна асиметрія в попиті та пропонуванні робочої сили в різних точках світового господарства, викликана технологічним розривом між країнами світу. Ідеться про те, що в інноваційно містких економіках провідних країн світу зростає попит на висококваліфікованих фахівців, який не завжди задовольняється за рахунок національної робочої сили і стимулює приплив мігрантів відповідного освітньо-кваліфікаційного рівня з інших країн та регіонів;

— транснаціоналізація капіталу та виробництва, пов'язана з активізацією діяльності ТНК та зростанням міграційних потоків за трьома каналами: розширення контингенту транснаціональної робочої сили, квазіміграційні форми зайнятості (аутсорсинг і аутстафінг) та внутрішньокорпоративні переміщення робочої сили в рамках глобальної мобільності ТНК;

— зменшення трансакційних витрат міграції, а саме транспортних і комунікаційних видатків мігрантів. Так, протягом 1920—2000 рр. середня вартість телефонних переговорів та повітряних перевезень знизилась у рази (рис. 5.1), що є вагомим чинником нарощування міграційних потоків.

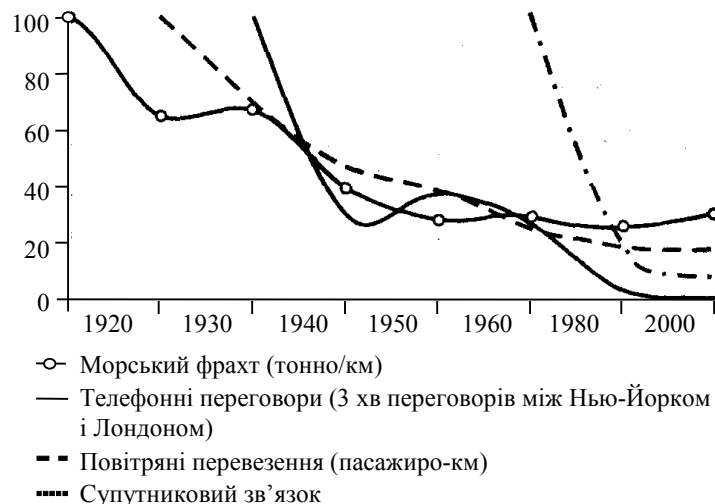


Рис. 5.1. Динаміка вартості транспортних і комунікаційних послуг протягом 1920—2000 рр., %

Міграційні процеси за своєю природою, характером та причинами є неоднорідними, їх можна класифікувати за конкретними ознаками (рис. 5.2).



Рис. 5.2. Види міжнародної трудової міграції

У ХХ ст. розширюється коло причин, що стимулюють міжнародну трудову міграцію та диверсифікують її структуру. До них належать: формування регіональних інтеграційних угруповань; наростання інноваційно-технологічного розриву країн та регіонів; поглиблення міжкраїнових демографічних диспропорцій; різночасовий характер економічних криз та коливань ділової кон'юнктури в різних країнах світу. Саме цими причинами були породжені якісно *нові особливості сучасних процесів міжнародної трудової міграції*.

— Висока масштабність та динамізм розвитку міграційних процесів. Так, за даними Світового банку, протягом 1960—2012 рр. загальна чисельність міжнародних трудових мігрантів у світі зросла втричі — з 75 до 215 млн осіб, що становить 3,1 % загальної чисельності населення світу.

— Посилення впливу демографічних чинників на масштаби трудової міграції. Найбільш рельєфно це виявляється в країнах Західної Європи, США та Росії, де низький приріст населення та його старіння значною мірою компенсуються за рахунок іммігрантів. Нетто-імміграція забезпечує нині у розвинених регіонах світу 56 % демографічного приросту, зокрема у західноєвропейських країнах — 89 %. На сьогодні у країнах – основних реципієнтах іноземної робочої сили частка іноземців становить 5—20 % загальної чисельності населення, або 10—25 % економічно активної його частини. Крім того, на період до 2050 р. найбільше потребуватимуть компенсаторної нетто-імміграції такі країни, як Німеччина (майже 45 тис. осіб на 1 млн жителів щороку), Італія (39,8 тис.), Франція (30,4 тис.), США (43,2 тис.), Японія (82,6 тис.). Навіть Російська Федерація потребуватиме близько 20,3 тис. іноземців на 1 млн жителів (табл. 5.3).

Таблиця 5.3

**ПРОГНОСТИЧНІ ДАНІ ЩОДО КОМПЕНСАТОРНОЇ ІМІГРАЦІЇ НА 2000—2050 рр.,
тис. осіб у розрахунку на 1 млн жителів щороку¹**

Країна	Екстраполяція тренда імміграції попередніх років	Імміграція, необхідна для утримання чисельності працездатного населення (15—64 років)	Імміграція, необхідна для збереження співвідношення чисельності осіб старших за 65 років і осіб віком 15—64 років
Німеччина	2,5	6,0	44,8
Франція	0,1	1,8	30,4
Італія	0,1	6,5	39,8
США	2,7	1,3	43,2
Японія	0	5,1	85,6
Росія	0,3	2,1	20,3

— Диверсифікація географічної структури міжнародних міграційних процесів з формуванням нових центрів тяжіння робочої сили. Попри те що понад 60 % загальної чисельності трудових мігрантів (або більше ніж 170 млн осіб) зосереджено нині у розвинених країнах світу, однак в останні десятиліття потужним магнітом для трудових мігрантів став близькосхідний регіон, а саме нафтодобувні країни Перської затоки, де за період 1960—2012 рр. частка іммігрантів у загальній чисельності населення зросла з 5 до 35 %.

— Випереджальна динаміка нарощування внутрішньоконтинентальної міграції порівняно з міжконтинентальною. Ідеться про скорочення частки міжконтинентальної міграції, коли близько половини трудових мігрантів переміщуються в межах регіональних ринків праці. Водночас, поряд з традиційними потоками робочої сили з країн Латинської Америки до США, поступового поширення набуває також сезонна та нелегальна міграція в межах латиноамериканського регіону.

— Зростання міграції висококваліфікованих фахівців, наукових кадрів та інтелектуалів. Історичний досвід показує, що суттєві зміни в технологічному розвитку країн були пов'язані з міграцією фахівців високої кваліфікації. Учені-емігранти мають причетність до 90 % майже всіх нових ідей, що з'явилися у США у другій половині ХХ ст.

— Фемінізація процесів міжнародної трудової міграції зі зростанням частки жінок. Якщо у 1960 р. вона не перевищувала 40 % загальної кількості трудових мігрантів у світі, то сьогодні досягла 50 %. При цьому лише трохи більша частина з них проживають у розвинених країнах, інші — у країнах, що розвиваються. У всіх регіонах світу, за винятком Африки та Азії, кількість жінок, що мігрують, перевищує кількість чоловіків, і при цьому вони є самостійними міг-

¹ Revue d'économie politique. — 2001. — № 4. — P. 523.

рантками та годувальницями своїх родин. Багато жінок-мігранток є кваліфікованими працівниками у сферах охорони здоров'я та освіти, однак все більше з них знаходять роботу в секторах, що не потребують високої кваліфікації, наприклад, у домашньому обслуговуванні, виробництві та індустрії розваг.

— Зростання масштабів та диверсифікація географічної структури нелегальної міграції в результаті посилення жорсткості імміграційного законодавства в розвинених країнах світу. За різними оцінками, частка мігрантів-нелегалів у світі становить 10—15 % загальної чисельності мігрантів, при цьому серед мігрантів з країн, що розвиваються, їх частка досягає 30 %.

— Посилення державного і наднаціонального регулювання міжнародних міграційних процесів.

Резюмуючи аналіз причин та особливостей сучасних міжнародних міграційних процесів, можна з великою мірою ймовірності спрогнозувати їх стійкий і незмінний характер на найближчі десятиліття з періодичними сплесками. Останні можуть бути викликані не тільки традиційними, але й емерджентними факторами: воєнними та громадянськими конфліктами на території окремих країн; стихійними та природними катаклізмами в окремих регіонах світу; політикою демографічної експансії з боку перенаселених держав; освоєнням нових, раніше не обжитих, територій планети; поділом світу на так звані зони праці, зони життя, зони відпочинку; причинами релігійного та цивілізаційного вибору місця і країни проживання, а також формуванням особливої категорії *громадян глобального світу*, для яких постійна міграція стає природним станом.

5.4. ВІДПЛИВ ІНТЕЛЕКТУ: ВИГОДИ ТА ЗАГРОЗИ

За умов техноглобалізму особливо активізувалась міжнародна мобільність інтелектуальних кадрів у результаті формування глобального науково-освітнього простору, лібералізації обміну науковими кадрами та стрімкого розвитку міжнародних інформаційно-комунікаційних мереж. Сьогодні висока мобільність інтелектуальних кадрів досягла таких масштабів, коли можна стверджувати, що їх внесок у розвиток знань людства цілком порівнянний з їх діяльністю в національно-державних межах. У зв'язку з цим у рамках світового ринку праці відбувається швидке формування такого його специфічного сегмента, як ринок наукових кадрів і висококваліфікованих фахівців, насамперед у сфері наукового обслуговування виробництва та освіти. Ключовим механізмом формування даного сегмента є *відплив інтелекту*, який можна трактувати як безповоротну або довгострокову міграцію вчених та висококваліфікованих фахівців через їх низький соціальний статус та рівень оплати праці на батьківщині, а також брак можливостей щодо реалізації професійного, наукового та інтелектуального потенціалів.

Нині в міжнародній практиці використовуються кілька критеріїв для ранжирування країн за показниками еміграції інтелектуальних кадрів. Згідно з критерієм Р. Адамса у країні спостерігається відплив інтелекту, якщо за кордон еміг-

рувало 10 % населення з вищою освітою. Аналітичні дослідження, проведені вченими, показують, які особливо негативні наслідки для економічного зростання країни має еміграція 20 % населення з вищою освітою, або коли чисельність емігрантів, що мають вищу освіту, перевищує 5 % усього населення.

Як свідчить міжнародний досвід, важливу роль у формуванні міжнародних центрів високих технологій відіграють тепер інтелектуальні центри (організації, мережі) мігрантів за кордоном. Такі центри зазвичай налічують від кількох сотень до кількох тисяч членів і поділяються на п'ять видів: студентські (наукові) мережі, локальні асоціації висококваліфікованих емігрантів, об'єднання експертів (на зразок Програми трансферу знань до експатрійованих співвітчизників при ООН ТОКТЕН), інтелектуальні мережі діаспори. В Інтернеті існує понад 50 мереж експатріантів, які об'єднують висококваліфікованих спеціалістів більше ніж у 30 країнах світу. Добре відомими у світі є Колумбійська мережа дослідників та інженерів за кордоном (Red Caldas), Південно-Африканська асоціація науковців за кордоном, Глобальна корейська мережа, асоціації тайських професіоналів у США, Канаді, Європі та Японії.

Оскільки об'єктивною передумовою переманювання інтелекту провідними центрами світового економічного суперництва є загострення конкурентної боротьби між ними за висококваліфіковані кадри, асиметричність в опануванні окремими країнами досягнень науково-технічної революції та диференціації у рівні капітальних вкладень у розвиток науки й техніки, то саме країни – лідери світового господарства на сьогодні сконцентрували на своїй території найчисленнішу армію висококваліфікованих працівників та наукових кадрів з іммігрантів.

Традиційно висока потреба цих держав у висококваліфікованій робочій силі особливо зросла із середини 1970-х років, коли нова фаза науково-технічної революції та розвиток інформаційної економіки спонукали західні компанії напружено полювати за інтелектуальними ресурсами, без яких неможливо вижити у жорсткій конкурентній боротьбі на глобальному ринку. Адже залучення іноземних учених, висококваліфікованих працівників та представників дефіцитних спеціальностей дає змогу західним корпораціям динамічно розвивати свої наукові дослідження та економити значні фінансові ресурси на підготовку власних наукових кадрів.

Постачальниками інтелектуальної робочої сили у високорозвинені країни є як індустріально розвинені країни, так і країни, що розвиваються. Перші — через відставання від лідерів у нарощуванні науково-технічного потенціалу, другі — через брак матеріально-технічних та економічних умов для творчої діяльності. Слід зазначити, що в останні два десятиріччя країни, що розвиваються, а також деякі колишні соціалістичні країни посіли перше місце за еміграцією фахівців і науковців. Так, у теперішній час загальна чисельність висококваліфікованих працівників, які іммігрували до розвинених країнах світу, становить понад 1,5 млн осіб. У багатьох державах (в Австралії, США, Канаді і Новій Зеландії) навіть діє так звана рейтингова система наймання робочої сили, яка дозволяє селективно відбирати працівників лише високої кваліфікації згідно з потребами економіки з наданням їм права на постійне місце проживання у своїх країнах за

умов набору потенційними іммігрантами необхідної кількості балів. У Франції і Великобританії для висококваліфікованих фахівців запроваджена прискорена процедура видачі дозволів на роботу.

При цьому США завдяки своїм безперечним економічним та науково-технічним перевагам, високій оснащеності й капіталоозброєності НДДКР та найвищому рівню оплати праці наукових працівників стали нині головним центром тяжіння для інтелекту у світі. Наприклад, якщо у Сполучених Штатах системний аналітик щороку одержує в середньому 46—57 тис. дол. США, а спеціаліст із технічної підтримки баз даних та розробник програмних продуктів — 25—36 та 49—68 тис. відповідно, то в Індії заробітна плата фахівців подібного профілю — лише 8—11, 5—7 та 15—20 тис. дол. США.

Згадані переваги дозволяють США утримувати світове лідерство за показником забезпеченості науковими кадрами, здійснювати селекцію спеціалістів вищої кваліфікації та потрібного профілю та залучати висококваліфікованих спеціалістів із третіх країн. Їм пропонують не тільки вищий рівень матеріального забезпечення, але й більш сприятливі умови для творчості, саморозвитку та наукової роботи в найсучасніших лабораторіях і центрах.

На сьогодні чисельність висококваліфікованих іммігрантів (за винятком іноземних студентів) у США у 8 разів перевищує сукупну кількість іммігрантів — висококваліфікованих фахівців у решті розвинутих країн світу. Не випадково, що тепер спостерігається дуже висока концентрація іноземних учених у обмеженій кількості провідних американських наукових центрів. Наприклад, у Національному інституті охорони здоров'я США — найбільшій дослідній організації країни в галузі біомедицини — чисельність іноземців у 2010 р. досягала близько 3 тис. Серед інших центрів подібними магнітами для іноземних учених є Массачусетський технологічний інститут, Стенфордський університет, Каліфорнійський університет у Берклі та ін. Саме в цих інституціях сконцентрована нині переважна більшість американських лауреатів Нобелівської премії з різних наук (частка яких у загальній чисельності осіб, нагороджених нею, протягом другої половини ХХ ст. зросла з 50 до 74 %). Учені, котрі працюють у цих центрах, за останнє десятиліття одержали більше патентів, ніж їх колеги з інших дослідних центрів країни. Близько третини іноземних учених у США зосереджено у провідних академічних центрах Каліфорнії, а саме в Сан-Франциско, Лос-Анджелесі та Сан-Дієго; а серед швейцарських учених, які працюють у цій країні, переважна більшість проживала в центрах інформаційних технологій — Сан-Франциско та Сіетлі.

Що стосується загальної структури американських іммігрантів, то в ній на сьогодні переважають інженери, оскільки вони репрезентують найбільшу сферу сукупної професійної діяльності цієї країни. Зростаюче значення інженерної праці пояснюється насамперед інтенсивними процесами інформатизації та інтелектуалізації виробництва, тому понад 50 % інженерів США, зайнятих у народному господарстві, припадає на галузі, пов'язані з виробництвом, обробкою та передаванням інформації. Подібні масштаби та структура інженерної зайнятості обумовлює і професійну структуру інженерів-іммігрантів: найбільший попитом

нині мають ті категорії фахівців, які спеціалізуються в галузі інформаційних технологій. До них належать системні аналітики, програмісти, адміністратори інформаційних мереж та баз даних, спеціалісти з технічної підтримки та розробники програмних продуктів. Так, на сьогодні у сфері інформаційних технологій США працюють близько 650 тис. іноземців, або майже 20 % загальної чисельності зайнятих. Їх лівову частину становлять індійські фахівці-програмісти, котрі, не поступаючись місцевим працівникам за рівнем професійної кваліфікації, задовольняються нижчим рівнем заробітної плати.

Залучення іноземних учених високої кваліфікації та представників дефіцитних спеціальностей дає можливість США динамічно розвивати свої наукові дослідження та економити значні фінансові ресурси на підготовці наукових кадрів. Достатньо сказати, що у 1990-х роках 40 % докторів наук у галузі інженерних та комп'ютерних дисциплін, а також 25 % викладачів технічних дисциплін у вищих навчальних закладах були іммігрантами. Сьогодні у Сполучених Штатах близько 65 % присуджених наукових ступенів з інженерних наук одержують іноземці (переважно вихідці з азійських країн). Високою є їх питома частка у математиці, фізиці та комп'ютерних науках; іноземне походження мають 60 % американських авторів найчастіше цитованих праць з фізики та 30 % — з інших природничих наук.

Загалом же питома вага учених-іммігрантів у чисельності підготовлених наукових співробітників у США становить нині 7—10 %. Якщо взяти до уваги ті потенційні вигоди, що їх здобуває ця країна завдяки залученню іноземних спеціалістів (коли вартість підготовки одного доктора наук, який спеціалізується в галузі атомної енергетики, коштує 500 тис. дол., доктора-хіміка — 100 тис. дол.), то розмір економії коштів на підготовку фахівців найвищої кваліфікації, за оцінками авторитетних експертів, досягає 5 млрд дол. щороку.

До недавнього часу основним каналом залучення іноземного інтелекту у США було навчання іноземців, з яких 2/3 зазвичай залишались у цій країні після закінчення навчання. В епоху інформаційної економіки важливим каналом залучення висококваліфікованих спеціалістів стає своєрідна квазіміграція через інструменти аутсорсингу, котрі уможливають віртуальне залучення робочої сили до виробничих процесів на території інших країн без зміни фізичного місця її перебування. На сьогодні масштаби глобального ринку аутсорсингу оцінюються на рівні 100 млрд дол. США, а за оцінками компанії «Forrester Research», у 2013 р. ринок аутсорсингу бізнес-процесів демонстрував темпи щорічного зростання на рівні 11,5 %, що є найвищим рівнем порівняно з іншими сегментами послуг у сфері інформаційних технологій. При цьому загальні витрати компаній зросли з 11 млрд євро у 2006 р. до майже 19 млрд у 2011 р.

Найбільші масштаби має нині аутсорсинг послуг у сфері управління персоналом, далі йде аутсорсинг бек-офісних бізнес-процесів. Завдяки аутсорсингу західні компанії досягають істотного зниження витрат, насамперед через скорочення фонду оплати праці, підвищуючи в такий спосіб свою конкурентоспроможність та нарощуючи прибуток. Наприклад, передавання в аутсорсинг ведення бухгалтерського обліку і певних функцій з обслуговування клієнтів у

Китай забезпечує 30—50 %-ву економію затрат праці порівняно з виконанням аналогічних процесів у Великобританії, США або Японії. Завдяки аутсорсингу в Індії економія американської корпорації «General Electric» у 2005 р. становила близько 1 млрд дол., «Citibank» щорічно заощаджує майже 75 млн дол. на наданні фінансових послуг, а «British Airways» — 42 млн дол.

Окремо слід сказати про спеціалістів – іммігрантів з країн, що розвиваються. Не беручи до уваги того факту, що вартість підготовки висококваліфікованого спеціаліста в цих країнах вища порівняно з розвиненими державами, їм притаманна низька чисельність наукових кадрів, а значить, втрата кожного спеціаліста завдає відчутних збитків національним економікам цих країн. Наприклад, Індія в результаті еміграції близько 100 тис. кваліфікованих спеціалістів до США протягом 2000-х років щороку втрачає понад 2 млрд дол. Із цієї причини держава, незважаючи на значні економічні успіхи, за шкалою людського розвитку посідає одне з останніх місць у світі. А за підрахунками західних учених еміграція висококваліфікованого фахівця рівнозначна вкладенню в економіку вибраної ним країни мільйона доларів.

Проте такі країни, як Китай, Індія, Філіппіни, Шрі-Ланка, В'єтнам, у супереч усім застереженням стимулюють еміграцію інтелектуальних ресурсів за допомогою розроблення та реалізації відповідних програм загальнодержавного рівня, очікуючи в майбутньому їх повернення на батьківщину. У цьому разі зміна тенденції впливу інтелекту на його повернення та одержання країною нового запасу людського ресурсу, яке називається припливом інтелекту, наприклад високоосвічених учених-підприємців до Кореї, Тайваню, Китаю та інших країн Південно-Східної Азії, є значною мірою результатом успішно реалізованих у національних масштабах макроекономічних трансформацій.

І, резюмуючи викладене, зазначимо, що зростання масштабів впливу інтелекту ще більшою мірою призводить до поглиблення технологічного розриву між країнами тріади та рештою держав світу. Крім реальних збитків, які виявляються у втраті фінансових коштів на підготовку наукових кадрів, еміграція послаблює науково-технологічний та інноваційний потенціал країн – експортерів робочої сили, що в довгостроковій перспективі спричинює падіння темпів їх економічного зростання та зниження міжнародної конкурентоспроможності.

5.5. ГЛОБАЛЬНІ ЦЕНТРИ АКУМУЛЯЦІЇ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ

На сьогодні сформувалися й активно функціонують кілька глобальних центрів акумуляції іноземної робочої сили, які являють собою арену масових міграційних процесів, усталеного міждержавного обміну трудовими ресурсами, а також визначають сучасні напрями міжнародної трудової міграції. З-поміж них можна виокремити такі: Північно- та Південноамериканський регіон, Західноєвропейський ринок, Південно-Східна та Західна Азія, Африканська ділянка переселенських рухів та країни СНД.

Що стосується *Північноамериканського регіону*, то США і Канада історично були і залишаються донині районами масової імміграції населення та робочої сили. Хоч у повоєнні роки ці країни і запровадили низку законодавчих заходів, які обмежували імміграцію, приплив населення туди з інших країн значно зріс порівняно з останнім передвоєнним десятиріччям. За експертними оцінками, протягом 1950—2010 рр. до США емігрувало близько 40 млн осіб, а 2011 р. приплив іммігрантів до США і Канади становив 1061 тис. осіб і 249 тис. осіб відповідно.

При цьому основна частка іммігрантів у США припадає на вихідців з азійських та латиноамериканських країн і становить нині майже 88 % загального імміграційного потоку в дану країну. Для таких іммігрантів характерно компактне розселення з формуванням етнічного бізнесу в будівництві, торгівлі і сфері послуг. За наявними оцінками, у 2010 р. міграційний коридор Мексика — США є найбільшим у світі і становить 11,6 млн осіб.

Крім того, США, реалізуючи цілеспрямовану політику з залучення висококваліфікованих кадрів, є загальновизнаним глобальним центром акумуляції професіоналів. За оцінками авторитетних експертів, протягом 1965—2010 рр. США завдяки залученню висококваліфікованих фахівців заощадили на освіті й науковій діяльності близько 22 млрд дол.

Потік іммігрантів, що прямують до Канади, має таку географічну структуру: вихідці з Гонконгу становлять 15,3 % їх загальної чисельності, з Філіппін — 5,2 %, Шрі-Ланки — 5,1 %, Індії — 5,1 %. Протягом останніх десятиліть зросла чисельність іммігрантів з країн Східної Європи, Великобританії, Німеччини, Італії та США.

Динамічним є також обмін робочою силою між самими латиноамериканськими країнами, особливо у формі сезонної та нелегальної міграції. Її обсяги нині — понад 4 млн осіб. Основними державами-реципієнтами в даному регіоні є Аргентина, Бразилія та Венесуела. Ці країни, а також Болівія, Чилі і Парагвай відчувають гострий дефіцит у кваліфікованій робочій силі, а тому субсидують спеціальні програми з залучення мігрантів з країн Східної Європи і СНД.

Для країн СНД трудова міграція стала важливим фактором пострадянського розвитку. Перекази зовнішніх трудових мігрантів у економіку країн-донорів іноді сягають до 35 % їхнього ВВП. За даними Світового банку, 2010 р. міграційний коридор Росія — Україна (3,7 млн осіб), Україна — Росія (3,6 млн осіб) є другим за обсягом у світовому рейтингу; наступним серед країн СНД є міграційний коридор Казахстан — Росія (2,6 млн осіб), Росія — Казахстан (2,2 млн осіб) та Білорусь — Росія (0,9 млн осіб).

Новим пунктом концентрації робочої сили в повоєнні часи став *регіон Перської затоки*. Великомасштабна міжнародна міграція робочої сили почалась тут ще у 1950-ті роки, коли внаслідок стрімкого зростання цін на нафту, необхідності реорганізації національних господарств у країнах Близького Сходу та нарощування обсягів видобутку нафти потреба в робочій силі перевищила кількість місцевої.

Міграція робочої сили в цей регіон дістала потужного імпульсу розвитку після 1973 р., коли великі прибутки від нафти дали змогу цим країнам здійснювати масштабні програми розвитку. У 1975 р. немісцеве населення шести основних центрів імміграції в регіоні (Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати) становило 2 млн осіб, у 1980 р. — 4 млн, або 44 % загальної кількості населення.

На початку третього тисячоліття у цих шести країнах, а також у Лівії налічувалося вже 5 млн осіб іммігрантів, частка яких становить понад 50 % сукупної робочої сили. Переважну частину арабської міграції забезпечують Індія, Пакистан, Єгипет, Ірак, Сирія, Йорданія, Палестина, а також Греція, Туреччина та Італія. Крім того, значний потік мігрантів-будівельників спостерігається з Республіки Корея та Таїланду.

Щодо *Африканського континенту*, то тут регіоном найактивніших міграційних рухів є країни Південної та Центральної Африки. Далі за залученням іноземного капіталу вдалися до імпорту робочих рук ПАР, Зімбабве, Гана, Камерун, Кенія, Ліберія, в яких у середині 1990-х років працювало понад 3 млн людей, які іммігрували із сусідніх африканських країн. Загальна чисельність мігрантів у всіх країнах Африки досягає 6 млн.

У результаті економічного зростання Гонконг, Сінгапур, Японія, Малайзія, Республіка Корея і Тайвань стали привабливими для іммігрантів з таких країн, як Філіппіни і Таїланд. Особливо висока в цьому регіоні частка нелегальної міграції. Ще із середини 1980-х років Японія почала залучати іноземців на низькооплачувані роботи у сферу послуг та будівництво. Більшість іммігрантів працевлаштовувалися нелегально, оскільки законодавство країни забороняло наймати некваліфіковану робочу силу. Країнами з високою часткою мігрантів у даному регіоні є Сінгапур (28 %) та Малайзія (16 %), де мігранти задіяні здебільшого в будівництві, рибальстві та надомній праці.

Найпотужнішим споживачем іноземної робочої сили в другій половині ХХ ст. стали країни *Західної та Північної Європи*. У 2013 р. приріст населення Євросоюзу відбувся переважно за рахунок прибулих мігрантів. За даними Євростату, 2013 р. в ЄС природний приріст населення становив 0,2 млн осіб. При цьому за рахунок мігрантів загальна чисельність зросла на 0,9 млн осіб.

Загальна ж чисельність іноземців у країнах ЄС у 2012 р. становила близько 32 млн осіб. При цьому значна частка іноземців у загальній чисельності населення характерна для Люксембургу (39 %), Швейцарії (20 %) та Австрії (9,5 %). Основними країнами-донорами для європейських країн є такі: Алжир, Марокко і Португалія — для Франції; Італія і Марокко — для Бельгії; Туреччина, Італія, Греція і Польща — для Німеччини; Туреччина і Марокко — для Нідерландів; Італія, Югославія й Іспанія — для Швейцарії; Індія — для Великобританії. Як правило, праця іноземних працівників там використовується на непрестижних, низькооплачуваних роботах.

Серед усіх іноземців, які проживають на території 28 країн ЄС, 56 % мають громадянство інших країн, а саме: 37 % — громадяни інших країн ЄС; 19 % — громадяни неєвропейських країн. У цілому близько 40 % іноземців походять з

країн поза межами Європи, 75 % з них проживають у Німеччині, Іспанії, Великобританії та Італії. Водночас громадяни саме цих країн створюють найбільшу частку серед іноземців, які проживають в іншій країні – члені ЄС.

Протягом останнього десятиліття в Європі накреслилися певні зміни традиційної структури зайнятості іммігрантів. Збільшується частка іноземців, які працюють у сфері високих технологій та послуг на тлі зниження їх зайнятості у сталеливарній промисловості, металообробці та автомобілебудуванні.

Західна Європа перетворилася з району еміграції на найбільший центр тяжіння іноземної робочої сили й успішно конкурує зі США у сфері використання дешевих людських ресурсів слаборозвинених країн світу. У розвитку повоєнної міждержавної міграції в даному районі можна вирізнити кілька етапів, відрізнених за рівнем інтенсивності та спрямованістю міграційних потоків, а також за кількістю країн, залучених до міграційних зв'язків.

Перший етап охоплює період з 1945 р. до 1960 р. та характеризується потужною європейською еміграцією за океан за відносно невисоким рівнем міждержавних пересувань робочої сили в межах західноєвропейського регіону. За цей період тільки до США виїхало близько 6,6 млн європейців, у тому числі 1,8 млн — з Великобританії, майже 1,5 млн — з Італії, понад 0,5 млн — з Іспанії та Португалії, 780 тис. осіб — з Німеччини.

Другий етап в розвитку трудової міграції на Європейському континенті, який тривав з 1960 р. до 2004 р., характеризується небувалим зростанням масштабів, темпів та економічної значущості внутрішньоконтинентального міжкраїнового обміну робочою силою за суттєвого скорочення міжконтинентальної міграції. Так, протягом 1960—2004 рр. з близько 23 млн осіб — європейських мігрантів лише 6,5 млн емігрували за океан, решта ж пересувались у межах Європи. Така ситуація була обумовлена сприятливою господарською кон'юнктурою та відносно високими темпами нагромадження капіталу в розвинених країнах Західної Європи. Це стимулювало попит на додаткову робочу силу, задовольнити який за рахунок власних трудових ресурсів ці країни були неспроможні.

Про бурхливе зростання імміграції в країни Західної Європи в цей період свідчать такі дані: якщо в 1960 р. у ФРН налічувалося 276 тис. іммігрантів, то в 1965 р. їх чисельність перевищувала 1,1 млн осіб, а в 2004 р. становила вже понад 6 млн. Загальна ж кількість офіційно зареєстрованих негромадян за 15 країнами ЄС (без урахування нелегальної імміграції) оцінювалася в 11 млн осіб, з яких у Франції проживало 2 млн осіб, у Великобританії — більше ніж 1 млн.

Зважаючи на зростання кількості іммігрантів у країнах Західної Європи, засилля інших культур і релігій стало таким самим інтенсивним, як і в традиційних імміграційних центрах — США та Канаді, і особливо це стосується таких держав, як Франція, Великобританія та Голландія. Поглиблення європейських інтеграційних процесів протягом останніх двох десятиріч істотно модернізували свідомість європейців, яка характеризується нині поєднанням міжнаціональної толерантності всередині ЄС та ставленням до іммігрантів з третіх країн як до чужих елементів.

Третій етап європейської міграції бере свій початок у 2004 р. і триває донині. Він ознаменувався кількісним розширенням Євросоюзу у 2004 р., 2007 р. та 2013 р. до 28 країн-членів. З огляду на те що переважна більшість громадян нових країн – членів ЄС має високий рівень освіти, але одержує значно нижчі доходи порівняно з громадянами західноєвропейських держав, розширення ЄС стимулювало суттєве нарощування мобільності населення в рамках Європейського континенту (табл. 5.4).

Таблиця 5.4

ДИНАМІКА ЧИСЕЛЬНОСТІ ІМІГРАНТІВ У КРАЇНАХ ЄС ПРОТЯГОМ 2005—2012 рр., тис. осіб¹

Країна	2005	2007	2009	2010	2011	2012
Бельгія	305,9	343,8	376,8	384,6	415,7	418,3
Чехія	39,6	52,6	74,1	68,4	73,1	79,8
Данія	96,5	121,1	147,0	162,2	167,3	179,7
Німеччина	3010,7	3170,8	3333,7	3356,0	3579,3	3788,9
Естонія	104,9	110,5	95,6	94,2	100,0	99,8
Ірландія	...	334,7	291,8	271,3	269,7	269,2
Греція	299,8	342,5	431,1	392,4	325,5	272,1
Іспанія	2191,2	2887,0	2547,2	2508,1	2294,1	2122,5
Франція	1112,5	1286,4	1254,6	1390,1	1383,0	1453,0
Італія	1224,1	1583,6	1965,9	2145,0	2261,0	2358,9
Кіпр	48,0	60,2	71,0	86,5	89,4	86,6
Латвія	10,0	8,5	148,3	135,7	134,6	125,5
Литва	13,1	12,5	7,1	8,7	8,8	6,9
Люксембург	86,2	95,1	104,5	108,5	110,7	119,7
Угорщина	27,5	27,9	27,9	30,7	30,7	29,5
Мальта	4,2	3,3	4,7	5,6	5,1	4,6
Нідерланди	278,2	289,7	300,4	287,5	295,0	307,3
Австрія	367,0	419,6	425,7	454,0	479,1	487,5
Польща	17,7	21,5	24,4	21,7	26,7	33,1
Португалія	172,1	215,4	204,7	188,9	151,6	108,6
Словенія	4,3	10,4	10,9	15,8	19,4	22,0
Словаччина	4,1	3,6	3,8	4,7	3,8	4,4

¹ <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>

Закінчення табл. 5.4

Країна	2005	2007	2009	2010	2011	2012
Фінляндія	32,4	41,4	47,1	48,4	55,9	61,9
Швеція	187,1	184,4	208,2	211,0	215,3	228,9
Великобританія	1703,8	2205,2	2282,9	2356,5	2591,1	2641,6
ЄС-28	11354,6	13850,3	14398,4	14744,8	15096,4	15321,2
ЄС-27	11354,6	13848,7	14396,1	14742,3	15093,6	15318,1
ЄС-15	11067,3	13520,6	13921,5	14264,5	14594,4	14818,1

Разом з тим відкриття західноєвропейського ринку праці для громадян з країн — нових членів ЄС відбувається неоднорідно: тимчасом як деякі країни — члени Євросоюзу (Франція, Великобританія) запровадили семирічний мораторій на працевлаштування громадян Центральної та Східної Європи, інші європейські держави (Швеція, Данія, Нідерланди та Ірландія) з огляду на постійне зниження природного приросту населення працездатного віку та дефіцит висококваліфікованих спеціалістів вживали рішучих заходів зі стимулювання припливу дешевої робочої сили з цих країн, насамперед у високотехнологічні галузі.

5.6. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

Міжнародна трудова міграція, речовим змістом якої є рух людського капіталу, завжди була і нині залишається невід’ємною компонентою соціально-економічного розвитку суспільства. Це виявляється в її позитивному впливі на макроекономічне зростання країн імміграції та подолання бідності й відсталості країн еміграції. Водночас, будучи дуалістичним процесом, міжнародна трудова міграція має й негативні наслідки, які полягають у загостренні проблем соціального, економічного та демографічного характеру в країнах — постачальниках робочої сили, що суттєво гальмує їхній інноваційно-технологічний прогрес.

При цьому оцінка соціально-економічних наслідків міграційних процесів завжди здійснюється з трьох позицій — самого мігранта, країни еміграції та країни імміграції. Це дозволяє, з одного боку, системно врахувати баланс національних інтересів країн — учасниць міграційної взаємодії, а з другого — власне економічні інтереси її суб’єкта, а саме мігранта та членів його родини.

Найважливішим наслідком переїзду до іншої країни для трудових мігрантів є можливість працевлаштування та поліпшення свого матеріального становища. Проте для багатьох представників висококваліфікованих та креативних професій першочерговою метою стає творчий розвиток як засіб самореалізації особи-

стості в більш розвинутому професійному середовищі. І, нарешті, не останню роль в міграційних мотиваціях відіграє фактор фінансової допомоги своїм рідним та близьким, що залишилися на батьківщині.

Розглянемо ці наслідки детальніше (табл. 5.5). Загалом використання праці іноземних працівників справляє позитивний вплив на ринки приймаючих країн з огляду на галузево-секторальну структуру їх зайнятості. Так, іммігранти зазвичай працевлаштовуються в тих галузях економіки, розвиток яких має циклічний характер (обробна промисловість, будівництво, готельний бізнес та ін.), а також заповнюють вакансії, що ігноруються місцевим населенням. Так, у Німеччині частка іноземців, зайнятих у будівництві, становить 73,0 %, у сфері послуг — 14,2 %, торгівлі — 5,5 %, сільському господарстві — 1,1 %.

Аналогічна ситуація склалася в галузевому використанні іноземних працівників і в інших країнах – споживачах праці мігрантів. Зокрема, у Бельгії 2/3 всіх іммігрантів працює у промисловості і будівництві, причому рівень їх зайнятості в даних галузях зростає, тоді як серед національних робітників спостерігається скорочення зайнятості в галузях матеріального виробництва.

У Франції в металургійній промисловості іноземну робочу силу використовують 93 % підприємств, а частка робітників-мігрантів досягла 18,2 % загальної кількості робітників, у видобувній промисловості вона дорівнює 16 %. У Великобританії серед іммігрантів майже всіх національностей частка працівників фізичної праці вища, а працівників нефізичної праці нижча, ніж у місцевого населення. Фізичною працею зайняті 94 % іммігрантів з Ямайки, 84 % вихідців з інших країн Карибського басейну, 87 % пакистанців, 84 % італійців, 78 % ірландців. Серед жінок фізичною працею, наприклад у Великобританії, зайняті 82 % кіпріоток, 80 % італійок і 74 % іммігранток з Ямайки. У Мюнхені, Франкфурті і Штутгарті іноземці становлять близько 50 % загальної чисельності смітлярів і 70—80 % прибиральників вулиць.

А загалом, за прогнозами Світового банку, до 2025 р. загальна кількість робітників-мігрантів у високорозвинених державах становитиме 6 % економічно активного населення. Більшість із цих мігрантів, як прогнозується, становитиме некваліфікована робоча сила (7,8 % сукупної робочої сили), а частка висококваліфікованої буде незначною (близько 2,2 % відповідно). При цьому вигоду від міграції дістануть як самі мігранти, котрі зможуть заробляти більше, ніж у себе на батьківщині, так і в цілому країни їх походження та перебування.

Зростання сфери послуг за умов розвитку постіндустріального суспільства здійснюється в основному за рахунок залучення частини робітників, яка вивільняється в результаті зростання продуктивності праці з галузей матеріального виробництва, а також молоді, що досягла працездатного віку. Однак цілком задовольнити потреби невиробничої сфери в додаткових працівниках за рахунок названих джерел неможливо, оскільки попит на них значно перевищує пропонування. Тому важливим чинником забезпечення даної сфери трудовими ресурсами стала імміграція.

Таблиця 5.5

**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ
ДЛЯ КРАЇН-ЕКСПОРТЕРІВ І КРАЇН-ІМПОРТЕРІВ РОБОЧОЇ СИЛИ**

	Країни-експортери	Країни-імпортери
Позитивні наслідки	<ul style="list-style-type: none"> — зниження напруження на внутрішньому ринку праці завдяки експорту надлишкової робочої сили — нарощування валютних надходжень до країни завдяки приватним грошовим переказам емігрантів — поліпшення матеріального становища родин і утриманців мігрантів завдяки передаванню грошових і матеріальних цінностей — розширення джерел інвестування національного економічного розвитку за кошти міграційного капіталу — підвищення кваліфікації певної частини мігрантів у разі їх повернення на батьківщину з розвинених країн — одержання країною грошової компенсації за національну робочу силу від фірм-посередників із працевлаштування мігрантів, а також держав-споживачів у рамках міждержавних угод про взаємне працевлаштування громадян 	<ul style="list-style-type: none"> — компенсація робочої сили в тих галузях і сферах економічної діяльності, в яких відчувається її дефіцит — стимулювання розвитку окремих видів виробництв завдяки екстенсивному збільшенню контингенту робочої сили — зростання цінової конкурентоспроможності продукції завдяки використанню більш дешевої праці іммігрантів — економія витрат на підготовку та перекваліфікацію національних кадрів, у тому числі вищої кваліфікації — заповнення робочих місць у непрестижних та шкідливих для здоров'я сферах і галузях економіки, які непопулярні серед місцевого населення — зростання суспільної продуктивності праці в результаті посилення конкуренції на ринку праці — зниження в кризові періоди соціального напруження за допомогою першочергового звільнення іммігрантів — економія бюджетних коштів через невиплату пенсій та соціальних трансфертів іммігрантам — поліпшення демографічної ситуації в країнах з населенням, що старіє
Негативні наслідки	<ul style="list-style-type: none"> — втрата частини трудового потенціалу країни, що гальмує її економічний розвиток — поточні та довгострокові збитки внаслідок впливу інтелекту та інтелектуального виснаження нації — зниження конкурентоспроможності на національному ринку праці — зменшення надходжень до бюджету внаслідок скорочення кількості потенційних платників податків — приховування частиною іммігрантів нелегальних доходів від оподаткування 	<ul style="list-style-type: none"> — посилення конкуренції на ринку праці через більш дешеву іноземну робочу силу — зростання витрат на соціальний захист іммігрантів — вплив за кордон валютних коштів у формі грошових переказів іммігрантів — загострення міжнаціональних, міжетнічних, міжконфесійних та інших соціальних проблем — погіршення криміногенної ситуації в країні — консервація традиційних і застарілих видів професій та кваліфікацій в окремих сегментах ринку праці — втрата національної ідентичності країн

Разом з тим ТНК використовують заробітну плату як основний засіб перехоплення кваліфікованих робітників у національних компаній і працевлаштування їх на своїх підприємствах. Це досягається встановленням такого рівня заробітної плати, який суттєво перевищує середній у даній країні чи галузі. Так, в Україні в теперішній час заробітна плата на підприємствах іноземних компаній на порядок вища, ніж національних, що стимулює залучення вітчизняної робочої сили на підприємствах ТНК, що розташовані в Україні.

Водночас, як уже зазначалось, залучення високоосвічених і кваліфікованих іноземних кадрів дає можливість економити колосальні ресурси на підготовку власних кадрів та інвестування в розвиток людського ресурсу. Достатньо сказати, що середня вартість підготовки кваліфікованого працівника у США оцінюється у 400 тис. дол., а інженера — у 800 тис. Крім того, іноземні працівники, як правило, не охоплені системами соціального захисту, пенсійного забезпечення, допомоги з безробіття, медичного страхування та ін.

Відомо, що система підготовки та перепідготовки кадрів унаслідок своєї інертності не може забезпечити економіку необхідними їй працівниками, особливо в короткі строки та коли йдеться про рідкісних, унікальних спеціалістів, учених та ін. Тож завдяки залученню іммігрантів відбувається забезпечення економік розвинених країн кваліфікованою та висококваліфікованою робочою силою, а зростаюча мобільність іноземних наукових кадрів стимулює інноваційні процеси в приймаючих країнах.

У розвинених країнах світу іммігранти виконують важливу функцію, так би мовити, демографічного компенсатора дефіциту трудових ресурсів. Так, за даними ПРООН, з 1975 р. річні темпи зростання чисельності населення становили: 0,2 % — у Бельгії, Данії, Італії, Великобританії, Німеччині; 0,3 % — у Швейцарії, 0,4 % — у Фінляндії, 0,5 % — у Норвегії, Японії, Франції та Швейцарії, а найвищий показник — 1 % — мають нині США.

Разом з тим щорічне зростання чисельності населення на рівні 2 % зафіксовано в Панамі, Венесуелі, Малайзії, Лівії, Колумбії та інших країнах. Тож збільшення кількості населення розвинених країн значною мірою забезпечується імміграційним припливом. Найбільш високий приріст зафіксований у Німеччині, Франції, Великобританії, Японії, Швейцарії та Люксембурзі. Чисельність населення Австралії без імміграційного припливу була б на 38 % менша за наявне, Канади — на 19 %, Франції, Швеції та Бельгії — на 5—10 %. Загалом прогнозується, що така тенденція збережеться й у майбутньому.

Згідно з оцінками фахівців передбачається, що для збереження кількості населення в ЄС на стійкому рівні необхідно щороку залучати близько 1 млн мігрантів, а для формування усталених показників чисельності населення працездатного віку — понад 1,5 млн. При цьому найбільша потреба в мігрантах спостерігатиметься в Євросоюзі в період 2030—2040 рр. з відповідним максимальним показником, близьким до 20 млн осіб у 2035 р., та з дальшою стабілізацією міграції після 2040 р. За даними Європейського бюро статистики, загальна кількість населення Західної та Центральної Європи, яке проживає в Європейській економічній зоні та Швейцарії, залишатиметься стабільною протягом

наступних 20 років. Утім, якщо не буде масового наймання економічно активних мігрантів, чисельність населення віком від 15 до 64 років скоротиться до 295 млн осіб, або на 5,5 %, у 2025 р. та до 251 млн осіб (–19,6 %) у 2050 р.

Не менш важливим є й такий демографічний аспект впливу імміграційних потоків, як зниження середнього віку населення. Це дуже суттєво для країн з населенням, що старіє, де питома частка населення віком понад 65 років наближається до 15 %. До цієї категорії належать практично всі країни ОЕСР, у тому числі Норвегія, Швеція, Великобританія, Данія, Франція, Італія та Німеччина, чії показники вищі за названий рівень. Нині кожний сьомий мешканець Європейського Союзу старший за 65 років, а до 2020 р. буде кожен п'ятий; частка людей, старших за 50 років, збільшиться з 31,3 до 42,2 %, а чисельність економічно активного населення «старіючого континенту» скоротиться з 145 млн у 1990 р. до 135 млн осіб у 2020 р. При цьому в ЄС 30—45 % людей у віці 55—64 роки вже йдуть з ринку праці, а в групі 65—69 років працюють тільки 10 %.

Однак імміграція не тільки дає можливість країнам-реципієнтам вирішувати гострі соціально-економічні питання, але й породжує для них додаткові ризики. Вони пов'язані насамперед з нелегальною міграцією. У деяких країнах світу нелегальні мігранти монополізували цілі сектори тіньової економіки, вони не прагнуть інтегруватись у культурне й гуманітарне середовище приймаючої країни, а стають джерелом соціального напруження, зниження рівня культурних стандартів, а також поширення ксенофобії та екстремізму.

У національному складі іммігрантів, як правило, переважають групи, етнічно відмінні від основної частини населення країн еміграції. Серед іноземців, які проживають у Німеччині, 28,8 % — турки, у Франції 15,4 % — марокканці і 14,6 % — алжирці, у США 29,5 % — мексиканці, у Фінляндії 24,6 % — росіяни. Подібна етнічна гетерогенність країн-реципієнтів нерідко супроводжується не тільки альтернативними типами демографічної поведінки мігрантів (наприклад, багатодітність), але й суттєвими труднощами в адаптації мігрантів до нового для них середовища. У Швейцарії, наприклад, на родини іноземців припадає 23 % усіх народжених дітей, у Великобританії — більше ніж 15 %, у Німеччині — більше ніж 10 %, що істотно перевищує частку іноземців у загальній чисельності населення цих країн.

Що стосується *країн еміграції*, то за умов надмірного пропонування робочої сили на національних ринках праці її експорт суттєво пом'якшує ситуацію, знижує рівень безробіття та дозволяє підвищити заробітну плату.

Окремо слід сказати про грошові перекази мігрантів, які відіграють важливу роль в економіці країни еміграції. Їх специфіка полягає в адресній спрямованості цих коштів на допомогу членам родин і родичам мігрантів, які самостійно частково вирішують проблему бідності в країнах. Так, дані дослідження 74 країн світу, що розвиваються, свідчать про те, що в середньому 10 %-не збільшення кількості міжнародних мігрантів відносно населення держави приводить до скорочення рівня бідності на 1,9 %, а 10 %-ве зростання частки грошових переказів відносно ВВП своїм результатом має зменшення бідності на 1,6 %.

За даними Світового банку, обсяги грошових переказів міжнародних мігрантів останніми роками збільшились майже втричі й у 2010 р. становили понад 440 млрд дол. При цьому 325 млрд дол. припадало на грошові перекази мігрантів у країни, що розвиваються (тоді як у 1980 р. їх сума становила 18,4 млрд дол.). Отже, спостерігається тенденція до зростання інтенсивності фінансових операцій, пов'язаних з переказом грошових коштів саме до країн, що розвиваються (незважаючи на одночасне зростання вихідних грошових переказів із цих держав). Така тенденція, за оцінками багатьох фахівців, буде збережена й у майбутньому.

Наприклад, у Молдові, Боснії та Герцеговині грошові перекази становлять близько третини сукупних витрат домогосподарств рідних і близьких мігрантів. За даними МВФ, для 40 % сімей, які є рідними та близькими мігрантів, грошові перекази становлять близько 65 % їх родинного доходу. У Китаї для родин мігрантів у деяких провінціях грошові перекази є більш стабільним джерелом доходу, ніж заробітна плата, розмір якої залежить від сезонності.

Особливе значення грошових переказів трудових мігрантів полягає в тому, що вони спрямовані насамперед у найбільш розвинені домогосподарства. Наприклад, у Мексиці понад 60 % грошових переказів одержують родини мігрантів з місячними доходами до 300 дол. США. В інших країнах цей показник також коливається від 35 до 45 %. Головними статтями витрат міграційного капіталу родинами і близькими мігрантів є придбання речей першої необхідності, оплата навчання, реконструкція домашньої оселі та заощадження. Крім того, у родинях мігрантів швидше підвищується рівень життя, поліпшується якість харчування і полегшується доступ до медичного обслуговування, що веде до зниження рівня смертності.

Найбільший обсяг фінансових операцій, пов'язаних з переказуванням грошових коштів до країн – експортерів робочої сили, припадає на США, Саудівську Аравію, Швейцарію, Росію, Німеччину, Італію, Іспанію, Люксембург. Розглядаючи розподіл грошових переказів за регіонами, слід зазначити, що найвища їх частка характерна для держав Східної Азії та Океанії, Латинської Америки та Карибів.

Грошові перекази мігрантів є найважливішим джерелом фінансових ресурсів країн, що розвиваються, після прямих іноземних інвестицій, хоча фактично в багатьох з них кошти, які переказуються, перевищують обсяги ПІІ, валютні надходження від експорту товарів і послуг та розміри зовнішньої фінансової допомоги. Незважаючи на те що основними реципієнтами грошових переказів є нині великі держави, менші країни одержують більшу їх величину відносно національного обсягу ВВП (рис. 5.3).

Багато країн, що розвиваються, використовують майбутні потоки переказів як забезпечення, або гарантії, під час одержання позикових коштів на міжнародному ринку капіталу. Тож грошові перекази міжнародних мігрантів є важливим та стабільним джерелом зовнішнього фінансування країн, що розвиваються. Разом з тим грошові перекази мігрантів, які здійснюються протягом тривалого часу, породжують у їх одержувачів утриманські настрої і не мотивують їх до пошуку роботи на батьківщині.

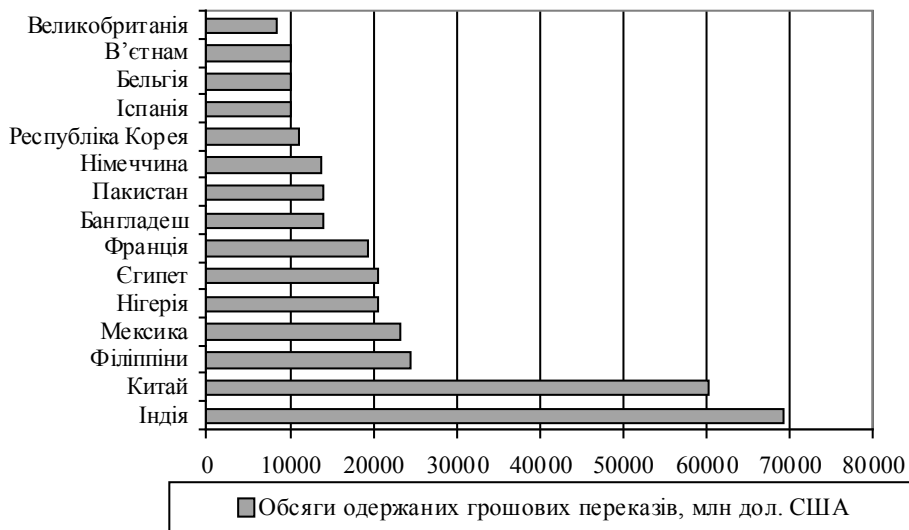


Рис. 5.3. Найбільші країни – світові реципієнти грошових переказів мігрантів у 2012 р., млн дол.¹

У результаті формування стійких міграційних потоків на ринках міжнародних мігрантів формуються так звані транснаціональні міграційні мережі, які сприяють зниженню витрат та ризику, пов'язаних з міграцією, та підтримують міграційний потік. Так, для африканських мігрантів вже стало традицією інвестувати кошти в економічний розвиток країн їх походження. Одна з таких мереж — Réseau des Associations de Développement de la Vallée du Fleuve Sénégal — об'єднує мігрантів з Сенегалу, Малі та Мавританії, офіційно зареєстрована у Франції, веде фінансування в себе на батьківщині проектів будівництва мечетей, шкіл, оздоровчих центрів та гідротехнічних споруд.

Світова практика доводить, що якщо держава, котра традиційно належала до країн – донорів міжнародних мігрантів, долучається до глобалізаційних процесів, наприклад, через інвестування міжнародного капіталу, створення на її території великих транснаціональних корпорацій, офшорних зон та ін., то вона починає притягувати до себе трудові ресурси сусідніх держав і в такий спосіб перетворюється на реципієнта мігрантів. Так трапилось у багатьох країнах, економіки яких почали інтенсивно розвиватись у 1980—1990-х роках завдяки або вкладенням транснаціонального капіталу в промисловість та сільське господарство (країни Південної Європи), або видобутку нафтових ресурсів (Кувейт та інші нафтовидобувні країни Близького Сходу), або розбудові високотехнологічних секторів (Республіка Корея, Малайзія, Сінгапур, Тайвань).

Отже, для країни еміграції грошові перекази мігрантів не тільки відіграють важливу роль для матеріальної підтримки родини емігранта, є джерелом інвес-

¹ Побудовано за даними Міжнародної організації праці.

тицій у сферу охорони здоров'я, освіти, малий бізнес, але й становлять значну частину ВВП багатьох країн, що розвиваються.

Разом з тим міграція справляє негативний вплив на розвиток соціальної сфери країн еміграції. Це виявляється в тому, що, працюючи за кордоном, мігранти не роблять внесків до соціальних фондів та не сплачують податків. Однак коли мігранти повертаються додому чи втрачають працездатність, їм нараховується пенсія за віком чи інвалідністю, тобто всі витрати лягають важким тягарем на країну еміграції.

Не слід ігнорувати й негативні соціально-психологічні наслідки трудової міграції для країн – експортерів робочої сили, які виявляються в девальвації родинних стосунків, труднощах у побудові міжособистісних відносин батьків і дітей, емоційних розладах емігрантів і їхніх близьких та ін.

5.7. РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПОТОКІВ

Міжнародні міграційні процеси, що за своєю природою є спонтанними, хаотичними та різноспрямованими, породжують чимало соціально-економічних проблем як для країн-донорів, так і для країн-реципієнтів робочої сили. Такий суперечливий їх характер потребує регулювання з боку держав, що беруть участь у міграційній взаємодії.

Сучасне регулювання міжнародної трудової міграції являє собою багаторівневу систему державного контролю за кількісним і якісним складом трудових мігрантів, умов їх працевлаштування, оплати праці, правового захисту інтересів, визначення суспільного статусу, порядку натуралізації, а також забезпечення соціальних гарантій.

Регуляторний механізм міжнародних міграційних процесів формувався протягом останніх двох століть і пройшов шлях від стимулювання припливу іммігрантів країнами масової імміграції (США, Канада, Австралія, Бразилія, Аргентина та ін.) у другій половині XIX ст. до обмеження міграції на початку XX ст. і аж до селективного і значною мірою регламентованого відбору мігрантів на сучасному етапі. Кардинальні зміни міграційних політик країн світу були пов'язані переважно з циклічністю національного економічного розвитку, коли періоди зростання зайнятості під час економічного піднесення змінювались періодами наростання безробіття під час економічних криз і рецесій.

Більшість країн світу в теперішній час лібералізують свою зовнішню торгівлю, долучаються до світових ринків капіталу та валютних ринків, однак практично всі вони вживають заходів з обмеження міжнародної трудової міграції. Так, якщо урядову політику обмеження щодо імміграції застосовували в 1980 р. всього шість країн, то у 2007 р. вже 38 країн світу (табл. 5.6). Однією з головних причин подібної ситуації є те, що міграційна політика поки що залишається об'єктом реалізації національних держав та не повною мірою відповідає вимогам глобалізації.

Таблиця 5.6

ІНСТРУМЕНТИ ІМІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН СВІТУ ПРОТЯГОМ 1980—2007 рр.

Засоби міграційної політики	1980		1998		2007	
	кількість країн	частка, %	кількість країн	частка, %	кількість країн	частка, %
Стимулювати	9	5,2	2	1,0	11	6,0
Зберегти	77	44,3	65	33,7	114	58,0
Обмежити	6	34,5	45	23,3	38	19,0
Не впливати	28	16,1	81	42,0	32	16,0
Всього	174	100	193	100	195	100

Сучасна міграційна політика розвинених країн базується на трьох стовпах. По-перше, це заходи щодо регулювання міграційних потоків на національному та міжнародному рівнях, по-друге, боротьба проти нелегальної міграції та нелегальної зайнятості іноземних працівників, по-третє, забезпечення інтеграції мігрантів у національний ринок праці та соціально-культурне середовище приймаючої країни. При цьому міграційна політика провідних країн спрямована не тільки на пошук найефективніших способів змін у міграційному законодавстві та застосуванні нових правових норм, але й на впровадження міжнародної співпраці між іншими країнами на регіональному та глобальному рівнях.

Основними напрямками регулювання міграційних процесів є:

- залучення бажаних мігрантів (рекрутинг);
- повернення мігрантів до країни походження;
- обмеження на в'їзд небажаних мігрантів до певної країни або групи країн (рестрикції);
- відшкодування країні походження коштів, вкладених у підготовку мігранта як специфічного товару «робоча сила» (репарації);
- забезпечення представників «нової діаспори» необхідними ресурсами;
- ретенційна (затримувальна) політика, яка має на меті поліпшення умов у країні постійного перебування для здобування освіти, кваліфікації, робочих місць та інших соціальних благ.

На сучасному етапі регулювання міграції робочої сили здійснюється на трьох рівнях: *національному, регіональному та міжнародному* (рис. 5.4).

На *національному рівні* кожна країна розробляє власні заходи щодо регулювання експорту та імпорту робочої сили залежно від стану та цілей її соціально-економічного розвитку, соціальних пріоритетів та ін. Так, на сьогодні контролю й регулюванню підлягають соціальний, віковий та професійний склад мігрантів, рівень в'їзду та виїзду іноземних трудящих. Міждержавний та внутрішньодержавний розподіл трудових ресурсів, регулювання обсягу та структури міграційних потоків дедалі більшою мірою виконують міністерства праці, внутрішніх та закордонних справ, а також спеціально створені державні та міждержавні органи, що визнають пріоритет норм міжнародного права над національним законодавством.

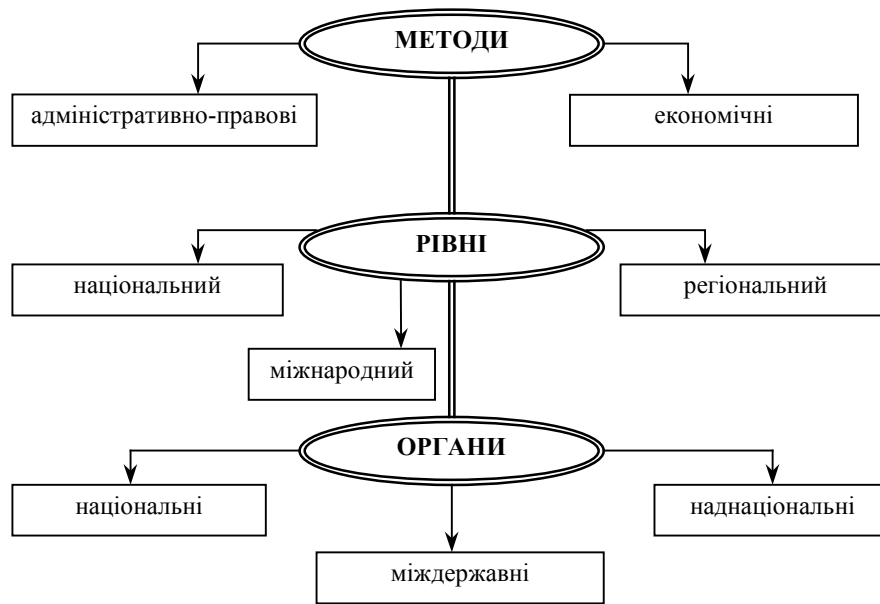


Рис. 5.4. Регулювання міжнародних міграційних процесів

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

Важливим елементом імміграційної політики західних держав є встановлення юридичного статусу мігрантів, що визначає їхні соціально-економічні, трудові, житлові та інші права, закріплені як у міжнародних угодах, так і в національних законодавствах. Цей статус позбавляє іноземних працівників політичних прав, обмежує здебільшого їхню участь у профспілковій діяльності, регламентує строки перебування мігранта в країні зайнятості. У Швейцарії, наприклад, іммігрантам заборонено протягом року змінювати місце роботи, протягом двох років — професію та місце проживання, заборонено брати участь у профспілковій діяльності. Подібні за змістом законодавства щодо іммігрантів діють також у Бельгії, Нідерландах, Франції, Німеччині, Швеції та інших країнах.

Існує певна специфіка в регулюванні міграції висококваліфікованих кадрів. Оскільки більшість розвинених країн у найближчі роки очікують значного підвищення попиту на висококваліфікованих мігрантів, насамперед наукових та технічних спеціальностей, то їхні уряди працюють над розробленням стратегій сприяння довгостроковому проживанню тимчасових висококваліфікованих працівників, стажистів, учасників програм обміну та внутрішньокорпоративних

трансферів, а також іноземних студентів, що вже перебувають у країні на тимчасовій основі. Так, у Швеції ухвалено законодавство, яке передбачає можливість кваліфікованим мігрантам після їх чотирирічного перебування в цій країні набути права на постійне проживання.

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

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

Засоби та методи реалізації міграційної політики західних країн змінюються залежно від конкретної ситуації на ринку праці. Так, за умов дефіциту трудових ресурсів у західноєвропейських країнах уряди цих держав упроваджують заходи щодо заохочення імміграції, у тому числі нелегальної. У 1980 р. Міжнародна організація праці розпочала здійснення Європейського регіонального проекту щодо мігрантів другого покоління. Цей проект має на меті сприяння інтеграції молодих мігрантів до тих країн, де працюють їхні батьки. У межах цього проекту здійснюється експериментальний проект забезпечення професійної підготовки молодих мігрантів, що мають відповідну кваліфікацію.

Державне регулювання міграційних процесів дає позитивні результати, але має слабкі місця. Контроль за рівнем в'їзду іноземців, здійснюваний усіма урядами країн імміграції, безумовно, сприяє регулюванню їх припливу залежно від виробничих потреб і ситуації на ринку праці. У такий спосіб запобігається можливість соціального напруження, яка може виникнути за масового припливу іноземців за умов власного масового безробіття. Регулювання додає організованого й певною мірою планомірного характеру найманню, розподілу й використанню іноземної робочої сили.

Регулювання міграційних процесів *на регіональному рівні* пов'язано перш за все з поглибленням інтеграційних процесів у Європейському Союзі, оскільки одним із ключових пунктів Римського договору про створення ЄС став принцип вільного переміщення осіб. Водночас швидкий економічний розвиток країн даного регіонального угруповання протягом останніх 30 років диктував країнам-учасникам нові вимоги щодо реорганізації імміграційної, цивільно-правової та паспортної політик. Оскільки вже на початку 1980-х років оптимізувати їх дію на території Європейського Економічного Співтовариства стало неможливим,

то в 1984 р. Франція та Німеччина підписали міждержавну угоду про скорочення прикордонних перевірок та відповідний режим довіри й інформаційної обізнаності. У 1985 р. до даної угоди долучились також Бельгія, Люксембург та Нідерланди, і її розширений варіант дістав назву «Шенгенська угода».

Незважаючи на зовнішню простоту предмета Шенгенської угоди, її окремі деталі викликали чимало суперечок як між країнами-підписантами, так і країнами, що відмовились її підписати з огляду на історичні причини та прагнення зберегти національний суверенітет (Великобританія), спільний острівний простір (Ірландія), забезпечити стійкий ринок трудових ресурсів (Данія). Зокрема, найбільше дискусій викликали питання про:

- визначення єдиних вимог до надання візи;
- можливості надання притулку, зокрема політичного;
- боротьбу з нелегальною міграцією;
- взаємну співпрацю та інформування прикордонних постів і національних міграційних служб;
- боротьбу з глобальним тероризмом та міжнародними злочинами;
- організацію шенгенських та інших зон в аеропортах.

Шенгенська угода викликала також певні проблеми й у тих країнах, які бажали ввійти до Шенгенської зони, але не були відразу прийняті. Це стосувалось насамперед середземноморських країн – учасниць ЄС. Відповідні узгодження тривали п'ять років і лише у червні 1990 р. було підписано Шенгенську конвенцію, в якій було чітко сформульовано заходи щодо запровадження свободи пересування в межах тих країн – учасниць ЄС, які здійснили її ратифікацію у своїх національних парламентах.

У 1990-х роках у Шенгенській угоді набули членства Італія (1990 р.), Іспанія та Португалія (1991 р.), Греція (1992 р.), Данія, Фінляндія та Швеція (1996 р.). Згодом її ратифікували також дві країни, що не входять до ЄС, — Ісландія та Норвегія. Протягом 2007—2008 рр. до складу цієї зони ввійшли більшість країн з Нового розширення. Тож не випадково, що період після 1990 р., протягом якого були ратифіковані договір та конвенція, називають Шенгенським доробком, або Шенгеном-II, маючи на увазі те, що інтеграційне утворення не тільки активно розвивалось протягом усього дальшого часу, а й те, що воно набрало певної інституціональної чинності. І, нарешті, у березні 2012 р. сім країн Євросоюзу: Австрія, Нідерланди, Бельгія, Франція, Великобританія, Швеція та Німеччина — створили альянс, метою якого є розроблення спільних для європейського простору правил боротьби з нелегальною міграцією.

На сьогодні основними напрямками реалізації Шенгенських домовленостей є:

- запровадження єдиних віз для громадян з третіх країн;
- боротьба з нелегальною міграцією;
- співпраця поліцій, яка передбачає співробітництво національних поліцейських сил, а також Європолу та Європейського поліцейського агентства;
- судова співпраця;
- надання притулку (з одного боку, усі країни Шенгенської зони приєднались до Женевської конвенції та Нью-Йоркського протоколу щодо біженців, а з

другого — необхідно було узгодити спільні критерії визначення єдиних підходів до ідентифікації, руху та виявлення біженців у різних країнах);

— запровадження єдиної Шенгенської інформаційної системи.

У цьому зв'язку слід також зазначити, що є країни, які не приєдналися до Шенгенської зони, проте, активно співпрацюють з її основними інституціями.

Що стосується міжнародного рівня регулювання сучасних процесів трудової міграції, то провідну роль тут відіграють наднаціональні організації (табл. 5.6). Їх можна поділити на дві групи: по-перше, інституції, котрі регулюють міграцію в рамках своїх безпосередніх функцій (Міжнародна організація праці, ПРООН, Всесвітня організація охорони здоров'я, ЮНЕСКО та ін.); по-друге, міжнародні організації, які забезпечують міжурядову кооперацію з упорядкування міграційних процесів та статусу мігранта (Міжнародна організація міграції, Управління Верховного комісара ООН у справах біженців, Міждержавний фонд допомоги біженцям і вимушеним переселенцям та ін.)

Таблиця 5.6

МІЖНАРОДНІ ОРГАНІЗАЦІЇ, ЯКІ ЗДІЙСНЮЮТЬ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

Міжнародна організація	Характеристика
Міжнародна організація праці (МОП)	Спеціалізована структура ООН, яка налічує 182 держави-члена. Цією організацією були ініційовані розроблення й ухвалення більше ніж 350 документів (конвенцій і рекомендацій) щодо міжнародної регламентації переміщення, працевлаштування, соціального захисту тощо працівників
Комісія ООН з народонаселення та розвитку	Входять представники 47 держав. Має у своєму розпорядженні кошти спеціального фонду, який частково використовується для субсидування національних програм щодо міграції
Організація ООН з питань освіти, науки і культури (ЮНЕСКО)	Розробляє документи про освіту мігрантів та членів їх сімей
Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ)	Спеціалізована структура ООН, яка розробляє спеціальні норми щодо здоров'я мігрантів
Міжнародна організація з міграції (МОМ)	Входять 127 держав-членів та 17 спостерігачів. Відділення діють у більше ніж 100 країнах. Розробляє довгострокові програми у сфері регулювання міграції, сприяє вирішенню національних міграційних проблем, розв'язує питання переселення, працевлаштування та соціального захисту біженців
Управління Верховного комісара у справах біженців (УВКБ) при ООН	Вирішує питання захисту прав біженців, їх репатріації тощо
Система постійного нагляду за міграцією (CONEMI)	Координує діяльність національних імміграційних управлінь 29 провідних країн світу (членів ОЕСР)
Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД)	Координатор ООН, дослідження та аналіз взаємозв'язку між міграцією, торгівлею та розвитком
Програма розвитку ООН (ПРООН)	Діяльність, спрямована на отримання максимальних вигід від міграції для бідних країн

Так, уже понад 90 років виконує свою важливу місію авторитетна інституція — Міжнародна організація праці (МОП), статут якої було ухвалено ще у 1919 р. за результатами укладеного Версальського мирного договору. На першій сесії Генеральної конференції МОП у 1919 р. було ухвалено рекомендацію № 2 «Про взаємність у сфері ставлення до трудящих-іноземців». Цього ж року відбулась перша Міжнародна конференція МОП у Вашингтоні, на якій було ухвалено історичну першу конвенцію Організації (Конвенція № 1), що стосувалась тривалості робочого часу (відомого нині положення про 8-годинний робочий день). У 1926 р. було ухвалено Рекомендацію МОП № 19 «Про надання в Міжнародне бюро праці статистичних та інших відомостей, що стосуються еміграції, імміграції, а також репатріації та транзиту емігрантів».

На сьогодні до складу МОП входить 181 держава, а її тристороння структура (трипартизм) є унікальною у своєму роді, якщо порівнювати з іншими міжнародними організаціями, оскільки в ній об'єднання працедавців і працівників мають рівний з урядами голос у формуванні їх політики і програм.

Принципові засади функціонування МОП було сформульовано в 1944 р. на сесії у Філадельфії (США) на Міжнародній конференції праці у так званій Філадельфійській декларації, в якій були оголошені ключові соціальні постулати, якими МОП керується й донині. Вони, зокрема, містять такі положення: праця не є товаром; свобода слова і свобода об'єднання є необхідною умовою постійного прогресу; злиденність у будь-якому місці є загрозою для загального добробуту; усі люди незалежно від раси, віри чи статі мають право на забезпечення свого матеріального добробуту і духовного розвитку за умов свободи і гідності, економічної стійкості і рівних можливостей. Уже в 1946 р. МОП стала першою спеціалізованою установою ООН, а в 1969 р., у 50-ту річницю свого заснування, на знак доказу своєї надважливої ролі у соціальному та економічному житті світової спільноти, була удостоєна Нобелівської премії миру.

Сучасні стратегічні цілі діяльності МОП у сфері регулювання міжнародної трудової міграції полягають у забезпеченні для іноземних працівників рівних з місцевими працівниками умов у таких сферах:

- рівень заробітної плати, тривалість робочого часу, наднормові роботи, оплачувана відпустка, навчання та інші форми професійного навчання;
- належність до професійних спілок і використання переваг укладання колективних договорів;
- забезпечення житлом;
- соціальне забезпечення у разі нещасних випадків на виробництві, безробіття, охорони материнства, хвороби, інвалідності, старості, смерті;
- режим оподаткування та судочинства.

Ці та інші цілі в рамках МОП досягаються різноманітними способами і з використанням широкого спектра методів, зокрема за допомогою:

- ухвалення міжнародної політики і програм, спрямованих на підтримку основних прав людини, поліпшення умов праці і життя, розширення можливостей зайнятості;

— ухвалення міжнародних трудових норм, підкріплених унікальною системою контролю за їх додержанням. Норми слугують орієнтиром для національних органів у здійсненні такої політики;

— великомасштабних програм міжнародного технічного співробітництва, які розробляються й реалізуються за активної взаємодії з національними партнерами з метою допомогти країнам в ефективній реалізації цієї політики;

— професійної підготовки і навчання, досліджень та видавничої діяльності в підтримку цих зусиль.

Кожна країна – член МОП зобов'язується розробляти й реалізовувати національну політику, яка спрямована на сприяння та гарантію рівності можливостей щодо праці й зайнятості, соціального забезпечення, профспілкових та культурних прав, індивідуальних і колективних свобод для осіб, що перебувають на законних підставах як мігранти, або членів їхніх родин.

Однією з найважливіших та особливих функцій МОП є скликання тристоронньої Міжнародної конференції праці за участі представників працедавців, працівників і урядів країн та ухвалення на ній конвенцій і рекомендацій, що встановлюють міжнародні трудові норми. Механізм міжнародної ратифікації цих конвенцій передбачає неухильне їх додержання та виконання країнами – членами МОП. Так, основними конвенціями МОП є:

— № 29 — Конвенція про примусову працю (1930 р.);

— № 87 — Конвенція про свободу асоціації і захист прав на організацію (1948 р.);

— № 98 — Конвенція про право на організацію та ведення колективних переговорів (1949 р.);

— № 100 — Конвенція про рівноправну винагороду (1951 р.);

— № 105 — Конвенція про заборону примусової праці (1957 р.);

— № 111 — Конвенція про дискримінацію у сфері праці й зайнятості (1958 р.);

— № 138 — Конвенція про мінімальний вік для приймання на роботу (1973 р.);

— № 105 — Конвенція про найгірші форми дитячої праці (1999 р.).

На даний час більше ніж 70 % держав – членів МОП ратифікували всі вісім базових конвенцій.

Ще однією наднаціональною інституцією, яка регулює міжнародні міграційні процеси, є Міжнародна організація міграції (МОМ). Дана неурядова організація була заснована у 1951 р. з метою врегулювання великих міграційних потоків мігрантів, які виникли в Європі після Другої світової війни. На сьогодні членами МОМ є 125 держав, 18 країн є спостерігачами, а близько 100 країн мають на своїй території представництва цієї організації.

На основі тісної співпраці з урядовими, міжурядовими та громадськими установами та організаціями МОМ сприяє врегулюванню міжнародних міграційних процесів через надання послуг та консультацій урядам та мігрантам, забезпечення міграційного менеджменту, розвиток міжнародного співробітництва у міграційній сфері, гуманітарну підтримку мігрантів, які її потребують, насамперед біженців та осіб, котрі були змушені залишити свої

будинки або місця звичайного проживання. МОМ спочатку з'ясовує, які фахівці потрібні країні, скільки їх за кордоном, а далі вже веде роботу персонально з кожним таким фахівцем. МОМ вдалося повернути на батьківщину, наприклад африканців, які працювали в розвинених країнах, надавши їм велику моральну й матеріальну підтримку, включаючи покриття різниці в заробітній платні вдома і за кордоном.

Визнаючи право на свободу переміщення як одну з головних людських свобод, свою діяльність у сфері міграційного менеджменту МОМ на сьогодні розгортає за такими основними напрямками:

- міграція та розвиток;
- сприяння врегульованій міграції;
- регулювання міграційних процесів;
- вимушена міграція.

Отже, результатами її діяльності є вдосконалення міжнародного міграційного законодавства, розроблення уніфікованих з погляду міжнародного права практичних рекомендацій з питань міграційної політики окремих держав, захист прав мігрантів у разі їх порушення державами чи працедавцями, забезпечення гендерної рівності та ін. Крім того, МОМ бере активну участь у реалізації програм міжнародного технічного співробітництва, а також наданні інформаційних та консалтингових послуг з міграційної проблематики.

Крім спеціалізованих міжнародних організацій у сфері регулювання світового ринку праці питання міграції опосередковано регулюють також інституції, діяльність яких охоплює ринки товарів, послуг та об'єктів інтелектуальної власності. Зокрема, у Генеральній угоді з торгівлі послугами (ГАТС) зафіксовані важелі регулювання питань тимчасової міграції в частині надання чи одержання за кордоном різноманітних послуг, а саме: одержання послуг за кордоном нерезидентами; туризм; заснування за кордоном компаній з надання послуг; надання нерезидентом послуг за кордоном.

Під егідою ООН функціонують регіональні комісії, які ефективно співпрацюють у розв'язанні проблемних питань у сфері міжнародної міграції. Це — Економічна комісія для Європи (ЕКЄ), Економічна комісія для Латинської Америки і Карибського басейну, Латиноамерикансько-карибський демографічний центр (ЛІАКДЦ), Економічна комісія для Африки (ЕКА), Економічна і соціальна комісія для Азії і Тихого океану (ЕСКАТО), Економічна і соціальна комісія для Західної Азії (ЕСКАЗА) та ін.

Підсумовуючи, зазначимо, що на сьогодні завершився процес формування інституціональної системи регулювання міжнародних міграційних процесів, яка найбільш ефективно діє між країнами – традиційними партнерами у сфері обміну трудовими ресурсами, тобто країнами Європи, США і Канадою, з одного боку, і постачальниками робочої сили на їх ринки — країнами Східної та Південної Європи, Південно-Східної Азії, Північної Африки, Центральної і Латинської Америки — з другого. Разом з тим політичний, соціально-економічний і громадянський статус іммігрантів залишається обмеженим, що робить їх людьми другого сорту порівняно з місцевим населенням.

5.8. УЧАСТЬ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ: МАСШТАБИ, ВІДПОВІДНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНИМ ІНТЕРЕСАМ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Вихід у 1990-ті роки на міжнародну арену України як самостійного суб'єкта міжнародних відносин, природно, актуалізував питання її оптимального залучення до процесу міжнародної міграції — невід'ємної складової загальноінтеграційного процесу. Це не зовсім нове для України явище, оскільки українці здавна були одним з наймобільніших народів Європи, що розселялися — коли добровільно, коли примусово — як у межах свого континенту, так і поза ним. Але нинішня ситуація в цій сфері має свої характерні особливості і труднощі, породжені сукупністю як внутрішніх, так і зовнішніх факторів.

Нагадаємо, що за часів панування адміністративно-командної системи державна влада серйозно обмежувала свободу пересування громадян як по території республіки, так і за її межами. Спочатку влада вдалася до позбавлення паспортів жителів сільської місцевості, а відтак запровадила жорсткі правила прописки і навіть її заборону в окремих містах і регіонах республіки, суворо фільтрувала виїзд за кордон та ін. Масові переселення з України до східних районів СРСР мали, як правило, примусовий або напівпримусовий характер (депортація народів, мобілізація молоді на освоєння Сибіру, цілинних земель та ін.).

Унаслідок автаркічного характеру розвитку «радянська імперія» була закритою як для власних, так і для іноземних громадян країною. Виїзди наших співвітчизників за кордон на роботу суворо регламентувались і потребували офіційного дозволу. Перелік країн, куди мали змогу виїжджати на роботу українці, обмежувався соціалістичними або соціалістично орієнтованими державами. Працювали за кордоном тільки певні категорії фахівців, в основному викладачі, лікарі, будівельники та військові.

Зі здобуттям Україною незалежності, демократизацією суспільного життя було усунуто характерні для тоталітарного суспільства обмеження щодо реалізації права людини на вільне пересування і вибір місця проживання. Зростання відкритості українського суспільства неминуче веде до дедалі ширшої інтеграції країни в процеси міжнародної міграції.

На підвищення територіальної рухомості українського населення у 1990-х років безпосередньо впливали процеси роздержавлення власності і приватизації, які посилили мобільність капіталу, лібералізацію зовнішньоекономічних зв'язків України та режиму виїзду громадян за її межі. Правове підґрунтя для розширення міграційних зв'язків створили Конституція України, Закони України «Про громадянство», «Про зайнятість населення», «Про порядок виїзду з України і в'їзду в Україну громадян України», «Про біженців», «Про правовий статус іноземців» та інші законодавчі й нормативні акти, згідно з якими громадяни України здобули право самостійно і без будь-яких обмежень вибирати країну мешкання та працевлаштування, а іноземці — з різних мотивів в'їжджати в Україну.

Останніми роками тривала робота над удосконаленням законодавчої бази міжнародних міграційних процесів в Україні. Зокрема, набула чинності низка

базових нормативно-правових актів з питань міграційної політики — Закони України «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства», «Про біженців та осіб, які потребують додаткового або тимчасового захисту», Концепція створення єдиної інформаційно-аналітичної системи управління міграційними процесами; Державна цільова соціальна програма протидії торгівлі людьми на період до 2015 року та ін. Задля їх імплементації було оновлено відповідні частини чинного законодавства та розроблено необхідні підзаконні акти.

Падіння залізної завіси, створення відповідної законодавчої бази, суттєве спрощення механізму оформлення документів на виїзд стали своєрідним катализатором стрімкого зростання еміграційної активності в суспільстві. Але основна економічна причина небувалого зростання обсягів еміграції українських громадян за кордон у 1990-ті роки полягала у кризовому становищі на внутрішньому ринку праці та різкому падінні рівня життя населення.

Отже, масова еміграція з України спричинена такими *обставинами*:

- зростанням безробіття;
- величезною різницею в умовах життя і рівні заробітної плати в Україні і країнах Заходу;
- відсутністю перспектив професійного зростання для багатьох обдарованих людей;
- економічною нестабільністю в країні і невизначеністю способів виходу з неї;
- гуманітарними мотивами;
- недостатньою безпекою громадян.

Ринкова трансформація економіки України здійснювалась украй непослідовно і безсистемно, наслідком чого стало наростання негативних явищ, поглиблення господарського хаосу й некерованості соціально-економічних процесів. Організаційно невідповідна лібералізація цін призвела на початку 1990-х років до галопуючої інфляції, значною мірою підірвала платоспроможність населення, зумовила зuboжіння переважної його частини. Значно скоротилося виробництво основних продуктів харчування, більша частина населення країни опинилася за межею бідності, її дохід не забезпечував навіть прожиткового мінімуму, а іноді й фізіологічної норми споживання.

Головними чинниками зниження рівня життя населення України стали: загальна економічна криза; наявність формальної неоплачуваної зайнятості; значна чисельність безробітного населення, яке одержує мізерну допомогу від держави; невисокий рівень заробітної плати, особливо в бюджетних організаціях, а також затримки її виплати; падіння курсу гривні; вплив грошей у тіньову економіку; систематичне зростання цін.

За офіційними джерелами, частка так званого прихованого безробіття становить від 30 до 45 % загальної чисельності зайнятих. Постійно зменшується чисельність працюючих у наукоємних та соціально орієнтованих галузях економіки. Скоротилася чисельність зайнятих у галузях машинобудівного комплексу та переробної промисловості. Більшість працівників, що звільнилися, перейшла у сферу торговельно-посередницької діяльності, тобто відбулася значна професійна декваліфікація вітчизняного кадрового потенціалу. Тому досягти

найближчим часом оптимальної зайнятості ми не зможемо, насамперед через те, що якість робочої сили не відповідає суспільним потребам, а для створення нових робочих місць у різних секторах економіки не вистачає інвестицій.

Отже, ситуація на вітчизняному ринку праці сприяє дальшій активізації еміграційних настроїв значної частини працездатного населення, оскільки для багатьох наших співвітчизників іншого виходу просто не існує.

Слід, однак, зазначити, що еміграція з України, крім негативних наслідків, обіцяє й певні економічні вигоди. По-перше, еміграція може знизити рівень безробіття і пом'якшити соціальну напруженість у суспільстві. По-друге, за умов бідного товарного ринку нашим співвітчизникам, які працюють за кордоном, надається можливість підвищувати свій життєвий рівень за рахунок ресурсів країни перебування. По-третє, Україна дістає можливість поповнення свого валютного фонду завдяки трансферним переказам частини доходів працівників-емігрантів на батьківщину. По-четверте, відповідно до розроблених МОП рекомендацій Україна матиме право на компенсацію за підготовку робочої сили від країн – користувачів її трудових ресурсів. Позитивним моментом є також те, що робота за кордоном сприятиме професійному і культурному зростанню трудових мігрантів.

За даними вибіркового опитування, 44,5 % опитаних хочуть виїхати за кордон на роботу, а 10,5 % із них — на постійне проживання. Якщо екстраполювати ці показники на працездатну частину населення, то це понад 12 млн осіб — громадян України. Дуже високим є цей показник серед молоді до 30 років (30 %). Занепокоє той факт, що наміри емігрувати в інші країни на постійне чи тимчасове проживання плекають найбільш освічені, ділові та заповзятливі люди, які могли б принести користь своїй державі за створення для них належних умов.

Якщо раніше основним мотивом еміграції був етнічний фактор, то останнім часом на перший план висувається економічний. Після зняття штучних обмежень на шляху возз'єднання родин кількість емігрантів з України зростала дуже швидко. В основному це були євреї, німці, угорці, греки.

Наприкінці 1980-х та на початку 1990-х років значного поширення набули поїздки за кордон з метою заробітку за допомогою дрібної торгівлі або тимчасового працевлаштування, ставши засобом виживання багатьох сімей у складних умовах перехідного періоду.

Зовнішня трудова еміграція українських громадян на сучасному етапі має свої відмітні риси, особливості і суперечності, обумовлені сукупністю внутрішніх та зовнішніх чинників. Гострі кризові явища політичного, соціально-економічного та гуманітарного характеру стали причиною безпрецедентного зростання безробіття в країні, відсутності перспектив професійного зростання переважної більшості громадян працездатного віку. Усе це породило сплеск еміграційних настроїв населення, зумовило стрімке зростання чисельності закордонних трудових поїздок українських громадян.

Що стосується *кількісних характеристик трудової еміграції з України*, то, за офіційними даними, чисельність громадян України, які виїждять за кордон, є досить скромною і за обсягами значно поступається внутрішньодержавним

переміщенням населення (табл. 5.7). Разом з тим, якщо врахувати обсяги нелегальної трудової еміграції, якими офіційна статистика не оперує, то ця цифра зросте на порядок.

Таблиця 5.7

**ДИНАМІКА ВНУТРІШНЬОЇ ТА ЗОВНІШНЬОЇ МІГРАЦІЇ УКРАЇНИ
ПРОТЯГОМ 2000—2013 рр., тис. осіб**

Рік	Внутрішня міграція			Зовнішня міграція		
	чисельність прибулих	чисельність вибулих	приріст	чисельність прибулих	чисельність вибулих	приріст
2000	274,9	274,9	×	53,7	100,3	-46,6
2002	717,5	717,5	×	42,5	76,3	-33,8
2004	750,8	750,8	×	38,6	46,2	-7,6
2006	721,7	721,7	×	44,2	30,0	14,2
2008	673,5	673,5	×	37,3	22,4	14,9
2010	652,6	652,6	×	30,8	14,7	16,1
2011	637,7	637,7	×	31,7	14,6	17,1
2012	621,8	621,8	×	76,4	14,5	61,9
2013	649,9	649,9	×	54,1	22,2	31,9

Так, вибіркові соціологічні дослідження свідчать про те, що за кордоном щороку працюють до 5 % працездатного населення нашої держави, 20 % — час від часу поповнюють свій бюджет заробітчанськими поїздками за кордон, а всього виявило бажання працювати в інших країнах до 50 %. Згідно з дослідженнями міжнародних організацій, які постійно здійснюють моніторинг міграційних процесів, за кордоном працюють нині понад 6 млн українських громадян. Авторитетне американське видання «The Christian Science Monitor» наводить дані щодо 7 млн українців, які працюють за межами України, і зазначає, що ця кількість постійно зростає. Водночас, за даними Державної служби зайнятості України, лише за останні роки близько 3 млн громадян виїхало з країни з метою працевлаштування, а за підрахунками організаційного комітету IV Всесвітнього форуму українців — за кордоном працюють до 10 млн наших мігрантів.

Загалом у найближчій перспективі не слід очікувати зниження відпливу за кордон продуктивної робочої сили з усіх регіонів України, що загрожує підризом трудового потенціалу багатьох сфер виробництва, науки, культури, освіти, медицини. На жаль, нам не вдасться уникнути не тільки виїзду простої робочої сили, а й відпливу інтелекту, причому в багатьох випадках безповоротного. Економічні та професійні мотиви відпливу інтелекту полягають у незадоволенні

¹ Дані Державної служби статистики України. — [Електронне джерело]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

спеціалістів не тільки матеріальним станом, а і своїм статусом у суспільстві, низьким соціальним престижем, неможливістю сповна реалізувати творчі можливості.

Що стосується *географії основних потоків української трудової еміграції*, то вони спрямовані в першу чергу до сусідніх країн, а також до держав, в яких діє більш ліберальний імміграційний режим. Таких країн нині понад 20. На сьогодні в цьому плані лідирує Росія, де проживають майже 3 млн трудових емігрантів, за нею йдуть Польща (понад 1 млн осіб) та Італія (близько 1 млн осіб). Доволі численною є колонія українців-мігрантів у Португалії (більше ніж 200 тис.), США (110 тис.), Чехії (понад 100 тис.).

Серед інших країн – реципієнтів вітчизняної робочої сили — Угорщина, Великобританія, Греція, Іспанія, Ірландія та ін. При цьому спостерігаються певні відмінності у географічних перевагах жителів різних регіонів України: якщо східні регіони нашої держави, передусім Донецький економічний район, майже повністю (більше ніж 90 % загальної чисельності трудових мігрантів) орієнтуються на Росію, то в областях західної частини Поліського регіону близько половини учасників трудових міграцій працевлаштовуються в Польщі, тоді як у Росії їх лише чверть, а жителі Карпатського регіону орієнтуються на Чехію (50 %), Росію (близько 35 %) та Угорщину.

Найбільш поширеними стали трудові поїздки українських громадян в ці країни з метою заробітку у сфері дрібної торгівлі, у домогосподарствах, на будівництві тощо, поступово посідаючи все вагомніше місце в системі пріоритетів українських громадян та стаючи, по суті, чи не єдиним засобом виживання цілих родин в Україні за складних умов перехідного періоду. Так, на будівельних роботах зайнято близько 57,1 % українських трудових мігрантів, у сільському господарстві — 15,8 %, по 4–6 % припадає на колективні послуги (прибирання вулиць, будівельного сміття тощо), транспорт і зв'язок, торгівлю, послуги домашньої прислуги, промисловість. Щодо статевого розподілу українців-емігрантів, то основною сферою докладання праці жінок є сільське господарство (25,6 %) та робота домашньою прислугою (15 %), а чоловіки орієнтуються переважно на надання будівельних послуг.

Значна частина трудових мігрантів з України працює за кордоном *нелегально*. За деякими оцінками, спробу працевлаштуватися за кордоном під час поїздки за приватним запрошенням робить половина з тих, хто одержує дозвіл на виїзд. Їх, по суті, можна віднести до категорії напівлегальних іммігрантів, оскільки вони все-таки мають право на в'їзд у ту чи іншу країну. Для одержання німецької візи, наприклад, необхідні такі підстави: туристична поїздка, запрошення з боку державної організації, фірми чи приватної особи. Але в будь-якому разі віза не дає права на роботу, навіть тимчасову. Виняток робиться для тих, кого німці самі запрошують на роботу, але таких небагато. Якщо виявляється, що іноземець працевлаштувався нелегально, з нього стягується штраф, його висилають із країни і вносять до «чорного списку», повторно йому візу не дадуть. Що стосується працедавця, то він ризикує потрапити до в'язниці на строк від 6 місяців до 3,5 років і сплатити штраф.

Сучасна еміграція з України — це п'ята у вітчизняній історії хвиля масового виїзду різних категорій населення в пошуках засобів існування за кордон на постійне чи тимчасове проживання. У 1980-ті рр. крім етнічних емігрантів за межі України виїжджали переважно представники творчої інтелігенції — учені, музиканти, артисти, художники. На початку 1990-х рр. обсяги еміграції зростали за рахунок високоосвічених та кваліфікованих фахівців зі знанням іноземних мов та комп'ютерної техніки. Паралельно з цим розширилась і географія виїзду: якщо раніше це були 2—3 найрозвиненіші країни, то тепер наші співвітчизники працюють по всьому світові.

Нині для міграційних процесів в Україні характерна тенденція до інтелектуалізації складу еміграції. Ця тенденція зберігатиметься до подолання економічної кризи, оскільки за її умов значна частка висококваліфікованих фахівців не має належного застосування для своїх знань та кваліфікації на батьківщині.

Понад 80 % наших емігрантів — це особи, які працюють за кордоном на підставі трудового договору (контракту) з іноземним працедавцем. На другому місці — громадяни, які працюють за угодами підряду (до них належать особи, відряджені українським працедавцем на роботу за кордон для виконання певного обсягу робіт або послуг згідно з договорами, укладеними між українськими та закордонними суб'єктами господарювання). На третьому — сезонні працівники (люди, які працевлаштовуються за кордоном протягом відповідного сезону), на четвертому — стажисти (працюють за найманням у іноземного працедавця за одержаною професією з метою підвищення свого професійного чи кваліфікаційного рівня).

Основна частина українських трудових емігрантів влаштовується за кордоном на робочі місця, які не потребують спеціальної підготовки та професійного навчання, незважаючи на те що це люди з достатньо високим рівнем освіти: до 50 % з них мають вищу освіту, а понад 30 % — професійно-технічну підготовку. Дослідження, проведені «European training fund», свідчать, що рівень освіти безпосередньо впливає на сферу і якість працевлаштування українських мігрантів. Чим вища їхня освіта, тим ліпше робоче місце вони можуть одержати. Серед українців, які мають вищу освіту, 5 % є менеджерами вищої ланки управління, понад 50 % працюють за фахом і є кваліфікованими працівниками.

Еміграція для багатьох українських громадян є чи не єдиним способом виживання, оскільки вони не можуть знайти роботу у своєму регіоні чи в межах країни не тільки за фахом, але й будь-яку. Має значення і той факт, що навіть на низькокваліфікованих і неprestижних роботах за кордоном трудові мігранти одержують у кілька разів вищу зарплату, ніж вони могли б заробити вдома. Так, середній місячний заробіток українського мігранта становить близько 650 дол. США, або 7800 дол. щороку. При цьому місячний дохід суттєво коливається між країнами. Найбільший дохід одержують мігранти у західноєвропейських країнах, наприклад, в Ірландії — 3125 дол. на місяць, Швейцарії — 2300 дол., країнах Бенілюксу — 1600 дол., Німеччині — 1300 дол., Італії — 950 дол. Значно менший дохід українців, які працюють у країнах Східної Європи: в Чехії він становить 520 дол. на місяць, Румунії і Словаччині — 430 дол., у Росії — 370 дол.

Значну частину доходів українські мігранти переказують на Батьківщину своїм родинам та близьким. Вартісні обсяги таких переказів лише за 2006—2012 рр. зросли з 1 до 8 млрд дол. США (рис. 5.5).

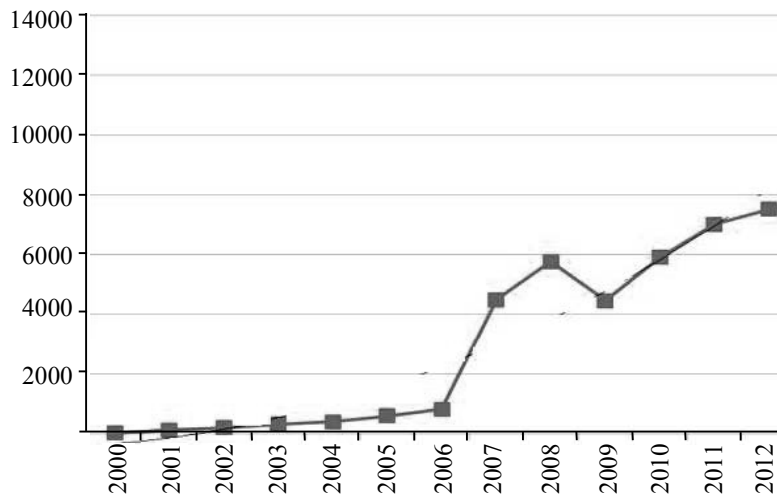


Рис. 5.5. Динаміка обсягів грошових переказів трудових мігрантів України протягом 2000—2013 рр., млн дол.¹

У 2012 р. з Росії надійшло понад 2,5 млрд дол., зі США — 600 млн, з Німеччини — 400 млн, Кіпру — 350 млн, Італії — 300 млн. Майже 90 % цих ресурсів використовуються домогосподарствами на задоволення щоденних потреб, придбання товарів тривалого використання, а також поліпшення житлових умов.

У складі українських емігрантів домінують чоловіки. У 2013 р. їх частка становила близько 80 %. Що стосується вікової характеристики, то найвищий рівень міграційної активності зафіксований серед осіб 28—43 років — 45 %. Якщо до них додати осіб віком від 18 до 28 років, то виявиться, що понад 70 % українців, які працюють за кордоном, — молодші від 40 років. Отже, вітчизняний ринок праці постійно втрачає найактивнішу й найконкурентоспроможнішу частину трудового потенціалу країни.

За сучасних умов, коли національну конкурентоспроможність визначає не тільки нагромадження матеріальних активів, а й розвиток людського капіталу, велику загрозу економічній безпеці України становить вплив інтелекту за кордон. Він здійснюється нині двома способами: по-перше, безпосередньо через еміграцію інтелектуалів до інших країн; по-друге, через використання вітчизняного наукового потенціалу зарубіжними інститутами і корпораціями, які функціонують в Україні.

За офіційною статистикою, за роки незалежності Україну залишило близько 3 тис. докторів і кандидатів наук, чверть з яких були перспективними фахівцями

¹ http://www.niss.gov.ua/public/File/2013_analit/kohstu_dod.pdf

у віці до 40 років і третина — у віці 41—50 років. І це при тому, що масштаби щорічних прямих втрат України від виїзду висококваліфікованих кадрів оцінюються в кілька десятків мільярдів доларів. З України від'їжджають в основному фахівці у галузях математичного аналізу, фізики твердого тіла, фізики напівпровідників, будівельної механіки, механіки твердого тіла, хірургії та інших спеціальностей, попит на які стабільно високий.

Молоде поповнення наукових установ Академії наук, як правило, не компенсує втрати висококваліфікованих науковців. Її кадри невпинно старіють: середній вік кандидатів наук становить нині 49 років, докторів наук — 58 років. Характерно, що еміграційні преференції вітчизняних учених — це не тільки далеке зарубіжжя (США, Німеччина, Ізраїль, Канада, Франція), а й країни СНД (насамперед Росія) і Балтії, на які припадає майже 50 % українських мігрантів-науковців. Україна ж як місце постійного проживання і наукової діяльності не приваблює вчених ані близького, ані далекого зарубіжжя. Наукова імміграція в Україну — це лише поодинокі випадки переїзду вчених.

Головна причина відпливу інтелекту, особливо з академічної фундаментальної науки — усталена тенденція браку бюджетних витрат на науку. Таку ситуацію ускладнює ще й той факт, що в Україні починаючи з 1995 р. показник фінансування наукових досліджень і розробок не перевищує 1,2—1,3 % ВВП, що значно нижче від законодавчо встановленого рівня (1,7 %). Частка валового внутрішнього продукту, спрямована на розвиток науки, неухильно зменшувалася: якщо у 1990 р. вона становила 3,07 % ВВП, то у 2012 р. — лише 0,8 %. Причому, якщо у 2005 р. витрати на науку в нашій державі становили 11,5 % аналогічних витрат у Росії, то за умови збереження нинішніх тенденцій деградації української науки російські експерти прогнозують, що у 2020 р. Україна витратить на НДДКР тільки 2,6 % аналогічних витрат Російської Федерації.

У свою чергу, питома вага програмно-цільового фінансування наукових досліджень не перевищує в Україні 10 % сукупних витрат на науку за законодавчо встановленого рівня 30 %. І це при тому, що ці показники є визначальними критеріями ефективності інноваційно-трансформаційних змін в економіці будь-якої країни, тобто всі високорозвинені держави забезпечують рівень фінансування НДДКР на рівні, не нижчому від 3 % ВВП.

Падіння асигнувань на розвиток науки призвело до згортання багатьох науково-дослідних програм, падіння престижності наукової роботи, швидкого та некерованого скорочення чисельності наукових кадрів, зниження рівня матеріального стимулювання науковців. Розрив у заробітній платі українського і, наприклад американського, спеціаліста однакової кваліфікації вимірюється десятками й сотнями разів. Еміграція українських інтелектуалів підриває науковий потенціал країни, адже як тільки науковий заклад втрачає лише двох-трьох «генераторів ідей», то розпадається робота цілих творчих колективів, а іноді й інститутів.

Що ж стосується використання вітчизняного наукового потенціалу зарубіжними корпораціями в Україні, то останніми роками у зв'язку зі зниженням попиту вітчизняної виробничої сфери на науково-технічну продукцію спостеріга-

ється поступове збільшення питомої ваги робіт, виконаних на замовлення зарубіжних фірм. Близько 20 % наукового потенціалу нашої держави залучено нині до виконання іноземних замовлень. І хоч даний показник інтернаціоналізовано-сті вітчизняного наукового сектору дещо знизився порівняно з початком 2000-х років (у 2001 р. він становив 22,4 %, у 2002 р. — 26,2 %, у 2003 р. — 24,3 %), однак у галузевому розрізі він демонструє фактичне розпорошення національного науково-технічного потенціалу та втрату Україною в особі її розробників авторських прав та лівової частини доданої вартості, створеної інтелектуальною власністю.

Ідеться про те, що найбільша частка наукового потенціалу, яка відтягується на виконання іноземних замовлень, припадає саме на ті сегменти вітчизняної науки, які здатні забезпечити технологічну модернізацію промислового сектору та системну структурну перебудову національної економіки. Так, останніми роками в галузі технічних наук ця частка становила близько 25 %, у секторі галузевої науки — 27 %, в інститутах міністерства промислової політики — понад 40 %.

Коли аналізувати наслідки процесу відпливу інтелекту з України, то їх масова еміграція, особливо на початку 1990-х рр., призвела до руйнування в Україні відомих наукових шкіл та знекровила найцінніший економічний ресурс — людський.

Який можна запропонувати механізм стримування відпливу інтелекту? Насамперед конче треба підвищити ефективність науки та освіти. З огляду на критичність ситуації, мабуть, є сенс тимчасово відмовитися від частини програм і зосередити зусилля і кошти на виконанні окремих досліджень, що можуть дати кінцевий результат у вигляді сучасних технологій, конкурентоспроможних товарів, скоротити кількість вищих навчальних закладів, які не мають достатньої наукової бази і викладацьких кадрів, а зекономлений фонд заробітної плати використати на підвищення зарплати викладачів авторитетних вишів.

Вагомою протиположною відпливу інтелекту може стати використання грантової системи. До речі, американська наука багато в чому базується на грантах, тобто на коштах, які виділяються приватною фірмою-замовником на строго визначені дослідження.

Ще один напрям вирішення даної проблеми — реалізація системи заходів щодо тих учених і спеціалістів, які дістали міжнародне визнання, — аж до створення для них нових лабораторій і навіть інститутів. У цілому на сьогодні важливо запобігти стихійному відпливу інтелекту, акцентувати увагу на регулюванні інтелектуального обміну, запобіганні нелегальній міграції, захисті українських працівників за кордоном.

Міграція, як двосторонній процес, охоплює не тільки експорт власної робочої сили, але й імпорт зарубіжної. За даними Державної служби зайнятості України, у 2013 р. кількість іноземців, які тимчасово працюють в Україні, становила 7,5 тис. осіб. Найбільші групи трудових іммігрантів зайняті у таких видах діяльності, як торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку (21,7 %), будівництво (17,5 %), переробна промисловість (17,0 %).

На обліку в органах внутрішніх справ України перебувають нині понад 310 тис. іноземців, переважно громадян країн колишнього СРСР. На початок 2013 р. в нашій державі було зареєстровано 2609 осіб, визнаних біженцями; за даними Міністерства освіти і науки України, у вищих навчальних закладах нашої держави навчаються майже 43 тис. іноземних студентів, причому їх чисельність щороку зростає.

Пекучою для України проблемою стає нелегальна імміграція. Так, органи Міністерства внутрішніх справ України також щороку затримують 14—15 тис. нелегальних мігрантів, більшість із них — громадяни колишніх радянських республік, переважно Російської Федерації, Узбекистану, Азербайджану, Молдови, Грузії та Вірменії.

Тому дедалі ширше залучення України до процесів міжнародного обміну робочою силою вимагає якісного вдосконалення в державі *міграційної політики*, яка має охоплювати систему правових, адміністративних, організаційно-фінансових та інформаційних заходів для вирішення таких основних проблем:

- розширення масштабів легального працевлаштування українських громадян на ринку праці іноземних держав;
- створення надійної системи соціального захисту прав та інтересів українських емігрантів;
- якнайповніше використання Україною економічного ефекту від трудової еміграції її робочої сили;
- формування передумов для залучення іноземної робочої сили в Україну, зокрема інженерно-технічних та наукових кадрів, для реалізації спільних проєктів та ін.

На сьогодні існує нагальна потреба у реформуванні системи міждержавного обміну робочою силою між Україною та країнами – реципієнтами її робочої сили. І хоч на сьогодні наша держава підписала та ратифікувала угоди про взаємне працевлаштування громадян з країнами – основними споживачами нашої робочої сили (Росією, Молдовою, Польщею, Латвією, Білоруссю, Вірменією, В'єтнамом, Чехією, Словаччиною та Португалією), проте всі вони мають суто декларативний характер. Окреслюючи лише право наших громадян працювати за кордоном, ці угоди не передбачають ефективних механізмів захисту прав українських емігрантів у разі зловживань іноземних працедавців, не забезпечують правової основи для припинення діяльності з нелегального експорту робочої сили та прихованого вербування й контрабанди та ін. Тому в таких угодах необхідно передбачати планомірний, цілеспрямований відбір наших земляків, їх професійну підготовку й перепідготовку на місці до виїзду за кордон, застережувати умови проживання і компенсацію за підготовку кадрів нашою державою (витрати на виховання, освіту, оздоровлення тощо).

Серйозною соціально-економічною проблемою у сфері міграції є розроблення системи виплати пенсії під час роботи за кордоном, а також уніфікація пенсійного законодавства в цілому. Україна досі не уклала відповідних двосторонніх угод із західними країнами. Крім того, для правового забезпечення міждержавної міграції Україна має приєднатися до міжнародних угод і конвенцій з цивільного й кримінального права, медичного обслуговування, страхування.

Вкрай потрібен перехід України до реалізації гнучкої еміграційної політики. Вона передбачає насамперед створення спеціалізованих бірж праці, які б перебрали на себе посередницькі функції в найманні українських громадян для роботи за кордоном, відповідали за забезпечення їхніх інтересів на зарубіжних ринках праці, добирали місця праці, укладали контракти (індивідуальні і колективні), гарантували додержання зобов'язань приймаючої сторони. Для того щоб запобігти обману українських громадян і їх дискримінації, доцільно було б одночасно зі створенням спеціалізованих бірж праці з міжнародною сферою діяльності заборонити і поставити під суворий міжнародний контроль усіляку іншу посередницьку діяльність із наймання наших громадян за кордоном. Супроводжувана недобросовісною рекламою, ця діяльність стимулює еміграційні очікування і часто перетворюється на незаконну торгівлю «живим товаром» з порушенням прав особистості.

Отже, можна зробити висновок, що нинішня участь України у міжнародних міграційних процесах не відповідає її національним інтересам. Незважаючи на певні фінансово-економічні вигоди, масова еміграція за кордон найпродуктивнішої частини працездатного населення й особливо високоосвічених кадрів у цілому негативно впливає на демографічну ситуацію в країні, вікову структуру населення, погіршує якісні параметри вітчизняного трудового потенціалу, знекровлює інтелектуальний ресурс нації та руйнує родинні відносини. Виходячи з цього міграційна політика нашої держави має, нарешті, стати конструктивною й раціонально збалансованою, спиратись на досвід країн – традиційних експортерів та імпортерів робочої сили, а також удосконалюватись з урахуванням стратегічних орієнтирів розвитку трудової міграції в Україні.



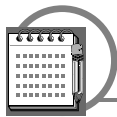
НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОГНОЗ

- На рубежі XX—XXI століть світовий ринок праці трансформується у глобальний формат свого розвитку, характерними ознаками якого стають: структурна, географічна і професійно-кваліфікаційна диверсифікація ринку праці; зростання відкритості національних ринків праці; зростаюча мобільність людського ресурсу у всепланетарному масштабі; уніфікація вимог до відтворення робочої сили на інтернаціональній основі; демократизація трудових відносин між працедавцями і транснаціональною найманою робочою силою; конвергенція на регіональному, а в майбутньому — і на глобальному рівні, стандартів життя і праці людей у різних країнах; координація, узгодження та зближення соціальних політик держав світу.

- Ключовою тенденцією сучасного етапу міжнародної трудової міграції є її динамізм і масштабність, що виявляється у втягненні в ці процеси як розвинутих країн, так і країн, що розвиваються, різних категорій працівників (низькокваліфікованих, висококваліфікованих, фахівців інтелектуальної праці, креати-

вних спеціалістів), у формуванні системи регуляторних інститутів наднаціонального і глобального рівнів у міграційній сфері. Наслідком посилення даної тенденції є зміцнення соціальних зв'язків між країнами еміграції та імміграції, що сприяє не тільки досягненню ними позитивного економічного ефекту, але й обміну ідеями та соціальним досвідом і формуванню в майбутньому нового міжнародного соціального порядку.

• До якісно нових і вкрай суперечливих тенденцій у розвитку новітньої історії України належить стрімке наростання у 1990—2010 рр. масової еміграції населення за кордон і наплив до України іммігрантів з країн Сходу. Незважаючи на те що агрегований вплив міжнародної трудової міграції та інтеграції у світовий ринок праці на українську економіку на нинішньому етапі є позитивним з погляду поліпшення окремих макроекономічних показників і загальної динаміки розвитку України, все-таки втрати молодого й освіченого національної робочої сили не можуть мати достатнього компенсаторного ефекту за рахунок міграційного капіталу та малокваліфікованої іноземної робочої сили, до того ж іншої релігійної та ментальної природи. Відсутність же сьогодні зваженої й далекоглядної міграційної політики може найближчими роками катастрофічно ускладнити ситуацію в соціальному середовищі та розчинити ідентичність українського соціуму, що матиме незворотний характер.



ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

Відплив інтелекту (*Brain drain*) — процес масової еміграції висококваліфікованих кадрів, спеціалістів та вчених, викликаний політичними, економічними, релігійними та іншими причинами.

Еміграція (*Emigration*) — переселення фізичних осіб з рідної країни до іншої на тимчасове або постійне проживання, викликане політичними, економічними та іншими причинами.

Імміграція (*Immigration*) — в'їзд до певної країни на тимчасове або постійне проживання громадян інших країн.

Міжнародна трудова міграція (*International labour force migration*) — процес організованого або стихійного переміщення працездатного населення з одних країн в інші, який має постійний або тимчасовий характер і зумовлений економічними причинами.

Міграційне сальдо (*Net migration*) — різниця між кількістю емігрантів з країни та кількістю іммігрантів до неї.

Міграційна квота (*Migration quota*) — кількісне обмеження кількості іммігрантів в країну, яке встановлюється владними органами при-

ймаючої країни у формі абсолютної або відносної величини по країні в цілому, окремих її територіях, за видами економічної діяльності, галузями та сферами економіки, країнами походження та професійними групами.

Національна міграційна політика (*National migration policy*) — система нормативно-правових, адміністративно-організаційних, фінансово-економічних та інформаційних заходів національних урядів країн щодо впорядкування міграційних потоків, регулювання міграційного руху населення в контексті реалізації соціальної, демографічної та економічної політики держави.

Світовий ринок робочої сили (*World market of labour force*) — система відносин, що виникають між державами у сфері узгодження попиту і пропонування світових трудових ресурсів, умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту.

Перекази працівників (*Workes' remittance*) — грошові перекази і пересилання товарів мігрантами своїм родинам, що залишилися на батьківщині.

Переміщення мігрантів (*Transference of migratory workers*) — оцінний грошовий еквівалент вартості майна мігрантів, яке вони перевозять із собою під час виїзду за кордон.

Приватні неоплачені перекази (*Private unrequited transfers*) — оцінний грошовий еквівалент майна, яке переміщується мігрантами під час їх від'їзду за кордон і наступних пересилань товарів на батьківщину. Вміщує статті «Переміщення мігрантів» і «Перекази працівників».

Реєміграція (*Reemigration*) — процес повернення емігрантів на батьківщину на постійне проживання.



ПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАТЬ

1. У чому полягає сутність світового ринку праці та яка його сучасна сегментація?
2. Які фактори впливають на розвиток сучасного світового ринку праці та які риси йому властиві в умовах глобалізації?
3. Охарактеризуйте економічні та неекономічні чинники, які обумовлюють міжнародну трудову міграцію.
4. У чому виявляється вплив ТНК на посилення інтернаціоналізації ринку робочої сили?
5. У чому полягає відмінність впливу інтелекту від інших видів міжнародної трудової міграції та які вигоди і загрози має цей процес?

6. Охарактеризуйте кількісні та якісні параметри глобальних центрів акумуляції трудових мігрантів.
7. Розкрийте соціально-економічні наслідки міжнародної трудової міграції для країн-експортерів та країн-імпортерів робочої сили. У чому полягають економічні наслідки міграції для світової економіки в цілому?
8. Які основні важелі державного і наднаціонального регулювання міжнародних міграційних потоків і в чому полягає їх взаємозв'язок?
9. Як найближчими роками буде змінюватися співвідношення між політикою лібералізації імміграційних потоків до ЄС та посиленням їх фільтрації?
10. Розкрийте причини масової еміграції населення України за кордон та охарактеризуйте її наслідки.
11. З якими країнами на сьогодні Україна уклала угоди про взаємне працевлаштування громадян? Яка їхня ефективність?
12. Яких радикальних заходів повинна вжити українська влада для вдосконалення міграційної політики?



ЗАВДАННЯ ДЛЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ

1. Розкрийте сутність категорії «інтернаціональна вартість робочої сили». Яких змін зазнає процес формування інтернаціональної вартості робочої сили за умов інтелектуалізації, сайєнтифікації та соціалізації сучасних виробничих відносин?
2. У табл. 5.8 подано дані щодо чисельності міжнародних мігрантів протягом 1960—2013 рр. та їх розподіл за регіонами світу.
 - Визначте темпи приросту чисельності міжнародних мігрантів протягом 1960—2000 рр. та 2000—2013 рр., а також питому вагу різних регіонів світу в залученні іноземної робочої сили.
 - Проаналізуйте динаміку міжкраїнових переміщень міжнародних мігрантів та поясніть різноспрямованість цих процесів у різних регіонах світу.
 - Яких змін зазнала імміграційна та соціальна політика країн ЄС після розширення інтеграційного блоку за рахунок країн Центральної та Східної Європи? Якими причинами можна пояснити той факт, що для всіх країн ЦСЄ, які у 2004, 2007 і 2013 рр. стали членами Європейського Союзу, було введено семирічний мораторій на експорт робочої сили в інші країни об'єднаної Європи?
 - Чим пояснюється різке загострення суперечностей між громадянами європейських країн та іммігрантами і які існують способи їх розв'язання?

Таблиця 5.8

ГЕОГРАФІЧНИЙ РОЗПОДІЛ МІЖНАРОДНИХ МІГРАНТІВ
ПРОТЯГОМ 1960—2013 рр., млн осіб¹

Регіон	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2013
Розвинені країни	35,0	41,4	50,9	82,3	103,4	129,7	135,6
Менш розвинені країни	43,8	43,2	52,1	71,9	71,1	91,0	95,9
Африка	9,9	9,9	15,1	15,6	15,6	17,1	18,6
Азія	29,3	29,1	32,3	49,9	50,4	67,8	70,8
Європа	17,9	22,8	26,4	49,0	56,2	69,2	72,5
Латинська Америка та Карибський басейн	7,1	6,8	7,2	7,2	6,5	8,1	8,5
Північна Америка	12,5	12,9	18,2	27,8	40,4	51,2	53,2
Австралія і Океанія	2,1	3,1	3,8	4,7	5,4	7,3	7,9
Світ у цілому	78,8	84,6	103,0	154,2	174,5	220,7	231,5



ЛІТЕРАТУРА ДЛЯ ПОГЛИБЛЕНОГО ВИВЧЕННЯ ТЕМИ

1. *Гайдуцький А. П.* Міграційний капітал: теорія, методологія, практика : монографія / А. П. Гайдуцький. — К. : Інфосистем, 2010.
2. *Глобальна економіка ХХІ століття: людський вимір : монографія / [Д. Г. Лук'яненко та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника.* — К. : КНЕУ, 2008.
3. *Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование : монография / [Д. Лукьяненко, В. Колесов, А. Колот, Я. Столярчук и др.] ; под. науч. ред. профессоров Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова.* — К. : КНЭУ, 2013.
4. *Дослідницькі університети: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні : монографія / [А. Ф. Павленко, Л. Л. Антонюк, Н. В. Василькова, Д. О. Ільницький та ін.] ; за заг. ред. д.е.н., проф. А. Ф. Павленко та д.е.н., проф. Л. Л. Антонюк.* — К. : КНЕУ, 2014.
5. *Інтеграція України та Росії в європейський трудовий простір / за ред. Г. А. Багратяна, І. С. Кравченко.* — К., 2010.

¹ Trends in International Migrant Stock. — UN, 2013 [www.un.org].

6. *Малиновська О. А.* Міграції та міграційна політика : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О. А. Малиновська. — К. : ЦУЛ, 2010.
7. *Позняк А. И.* Современная миграционная ситуация и проблемы формирования миграционной политики в Украине [Электронный ресурс] / А. И. Позняк. — Режим доступа : <http://www.demoscope.ru/weekly/2007/0275/analit07.php>
8. *Філіпенко А. С.* Теорія міжнародної економічної політики : навч. посіб. / А. С. Філіпенко — К. : Академвидав, 2013.
9. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса : учеб. пособие / под ред. В. П. Колесова. — М. : Права человека, 2008.
10. Human Development Report 2013: The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World [Electronic Resource]. — UNDP, 2013. — Available from : http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013_en_complete.pdf
11. Global Employment Trends 2012 / International Labour Office. — Geneva : ILO, 2012.
12. Labour market and labour force statistics [Electronic Resource]. — Available from : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Labour_market_and_labour_force_statistics

РОЗДІЛ 6

ВАЛЮТНИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУЧАСНОГО СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

- 6.1. Світова валютна система та її структура.
- 6.2. Валюта в міжнародних відносинах і умови її конвертованості.
- 6.3. Еволюція світової валютної системи.
- 6.4. Європейська валютна система як основа монетарної інтеграції в ЄС.
- 6.5. Формування попиту та пропонування на світових валютних ринках.
- 6.6. Механізми здійснення валютних операцій та їх різновиди.
- 6.7. Становлення та розвиток валютного ринку України.

Новітні тенденції та прогноз

Терміни і поняття

Питання для перевірки знань

Завдання для індивідуальної роботи

Література для поглибленого вивчення теми

Вивчивши матеріал цього розділу, студенти набудуть таких компетенцій:

- ✓ знання сутності, структури та механізму функціонування світової валютної системи;
- ✓ знання еволюції світової валютної системи та вміння прогнозувати можливі сценарії її реформування;
- ✓ розуміння процесів формування попиту та пропонування на світових валютних ринках, а також факторів, які впливають на курси валют;
- ✓ знання умов конвертованості валют та методів визначення валютних курсів у міжнародній практиці;
- ✓ розуміння механізмів здійснення різних видів валютних операцій, а також уміння прогнозувати курси валют на світових валютних ринках з урахуванням зміни їх кон'юнктури;
- ✓ розуміння природи та загроз спекулятивних валютних операцій для світової фінансової рівноваги;
- ✓ знання способів та засобів утримання стабільності національної валюти та реалізації валютної політики;
- ✓ розуміння взаємозв'язку торговельно-інвестиційної та валютної політик держави.

6.1. СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА ТА ЇЇ СТРУКТУРА

Із завершенням формування системи світового господарства наприкінці XIX ст. національні валюти країн трансформувались у якісно новий інститут — *міжнародні валютні відносини*. Вони являють собою сукупність економічних відносин між країнами, юридичними і фізичними особами, міжнародними економічними і фінансово-кредитними організаціями з приводу функціонування валюти та обслуговування взаємного обміну результатами діяльності національних господарств.

Міжнародні валютні відносини за останнє століття перетворились на ключовий компонент обслуговування світового господарського обігу. Так, з одного боку, вони є засобом здійснення міжнародної торгівлі й міжнародного руху факторів виробництва через розрахункові операції. З другого боку, валютні відносини є нині самодостатньою формою міжнародних економічних відносин, розвиваються відповідно до власних законів і закономірностей та акумулюють нагромадження грошового капіталу у світовому масштабі. Залучення ж світового ринку в процес кругообігу капіталу, по суті, означає перетворення частини грошового капіталу з національних грошей в іноземну валюту, і навпаки.

У межах національних економік країн світу валютні відносини є визначальним компонентом їхніх грошово-кредитних систем і безпосередньо впливають на стан державних бюджетів, платіжних балансів та темпи економічного зростання через політику курсоутворення, облікову політику, валютні інтервенції. Тому валютне регулювання за умов зростаючої відкритості національних економік набуває дедалі вагомішого значення.

Міжнародні валютні відносини охоплюють операції щодо:

- купівлі та продажу валюти;
- одержання і надання з-за кордону позик;
- надання економічної й технічної допомоги за кордон;
- функціонування валюти в зовнішньоекономічних операціях.

Теоретичний арсенал дослідження міжнародних валютних відносин подано в табл. 6.1.

Організаційною формою валютних відносин є *валютна система*, під якою розуміють форму організації і регулювання валютних відносин, закріплену національним законодавством з урахуванням норм міжнародного права. Вирізняють національну, регіональну та світову валютні системи. Історично першими виникли *національні валютні системи* — форми організації економічних відносин країн, за допомогою яких здійснюються їх міжнародні розрахунки, а також формуються та використовуються валютні кошти. *Структура національної валютної системи* тієї чи іншої країни визначається національним законодавством і у своєму загальному форматі включає такі *елементи*:

- національна валюта — грошова одиниця країни;
- валютний паритет як основа валютного курсу;
- режим валютного курсу;
- умови конвертованості національної валюти;

Таблиця 6.1

ТЕОРЕТИЧНИЙ АРСЕНАЛ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ВАЛЮТНИХ ВІДНОСИН

Назва теорії	Представники	Суть
Теорія паритету купівельної спроможності	Д. Юм, Д. Рікардо, Г. Кассель та ін.	Обмінний курс національних валют двох країн визначається рівнем цін у державах, який залежить від кількості грошей в обігу. При цьому рівні цін у різних країнах співвідносяться відповідно до закону однієї ціни, згідно з яким ціни на товари в одній країні мають дорівнювати цінам на товари в іншій країні
Теорія регульованої валюти	І. Фішер, Дж. М. Кейнс	Валютний курс є важливим інструментом економічної політики держав, на його рівень впливають чинники, що не завжди можуть бути кількісно виміряні (валютні спекуляції, рух «гарячих» грошей, психологічні та політичні чинники). Купівельна спроможність національних валют визначається золотими їх паритетами, а оптимальним для економіки є рівноважний обмінний курс, який відповідає стану макроекономічної рівноваги
Нормативна теорія валютного курсу	Р. Манделл, Дж. Мід, А. Ланьї та ін.	Режим гнучкого валютного курсу, контрольований державою, є важливим інструментом регулювання економіки, який має базуватися на паритетах і угодах, установлених міжнародними органами
Теорія ключових валют	Дж. Вільямс, А. Хансен, Р. Хоутрі, Ф. Грехем та ін.	Валюти всіх країн світу за роллю у світовому господарстві поділяються на ключові (долар США, фунт стерлінгів), тверді (швейцарський франк, канадський долар, японська єна, шведська крона, австралійський долар та ін.) і м'які, що не відіграють помітної ролі в міжнародних економічних відносинах
Теорія плаваючих валютних курсів	М. Фрідман, Г. Джонсон, Ф. Махлуп, Г. Гірш та ін.	Валютний курс має вільно змінюватись під впливом попиту та пропонування на валютному ринку, і держава не повинна втручатись у ці зміни. Курс національної валюти не має прив'язуватись до іноземної, оскільки за умов валютного регулювання або офіційної доларизації держава частково або цілком втрапить незалежність у сфері грошово-кредитного та валютного регулювання
Теорія фіксованих паритетів і курсів	Дж. Робінсон, Ф. Грехем, А. Браун, Дж. Бікердайк та ін.	Фіксований паритет не може бути засобом регулювання платіжного балансу. Зміна валютного курсу є неефективним засобом стимулювання експортної діяльності, оскільки зовнішня торгівля недостатньо реагує на коливання цін на світових ринках залежно від курсових співвідношень. Фіксовані паритети можуть змінюватись тільки за умов нерівноваги платіжного балансу
Теорія оптимальних валютних зон	Р. Манделл, Р. Маккіннон, П. Кенен, Г. Грубел та ін.	Валютна зона визначається як група регіонів з найбільшою схильністю до міграції, яка здатна забезпечити повну зайнятість. Основними умовами створення валютної зони є висока мобільність праці та капіталу, регіональна спеціалізація, а також загальна система податків, субсидій та фінансової допомоги. Фіксований валютний курс у рамках валютної зони більше підходить для невеликих економік, тоді як великі економіки мають використовувати гнучкий режим курсоутворення

Закінчення табл. 6.1

Назва теорії	Представники	Суть
Модель фіксованої ціни Манделла—Флемінга	Р. Манделл, М. Флемінг	За режиму плаваючого валютного курсу монетарна політика на основі регулювання рівня відсоткових ставок є потужним інструментом державного впливу на обсяги випуску продукції та розширення вітчизняного експорту на світові ринки. За режиму фіксованого валютного курсу, навпаки, ефективною є фіскальна політика, яка дає змогу уряду підтримувати економічне зростання на основі масштабних державних інвестицій без зміни обсягів чистого експорту
Модель гнучкої ціни	Дж. Френкель, М. Мусс, Д. Білсон та ін.	Обмінний курс валют формується у результаті дії закону паритету купівельної спроможності. Ціни на товари і послуги встановлюються на такому рівні, щоб попит на гроші дорівнював пропонуванню за умови стабільності реального випуску та відсоткових ставок
Монетарна модель твердої ціни	Р. Дорнбуш	Товарні ціни в економіці є твердими і не здатні миттєво пристосуватись до змін в обсягах грошової маси. У зв'язку з цим значення реального і номінального обмінного курсу в короткостроковому періоді перевищує довгостроковий рівноважний рівень обмінного курсу. Їх коригування відбувається завдяки періодичній зміні рівня відсоткових ставок для компенсації твердості товарних цін
Модель загальної рівноваги	А. Стокмен, Р. Лукас	Розширена монетарна модель із гнучкими цінами, яка поєднує елементи макро- і мікроаналізу. Загальна рівновага на ринках двох країн є результатом балансу на ринках товарів, праці, грошовому і валютному ринках, а також ринках внутрішніх та іноземних облігацій
Модель ліквідності	Р. Лукас, В. Гріллі, Н. Рубіні та ін.	Залишки грошових коштів економічних агентів можуть бути використані не тільки для купівлі товарів, але й для купівлі активів. Вони ухвалюють рішення щодо зберігання частини грошових залишків у іноземній валюті виходячи з планових обсягів купівлі іноземних товарів та активів. Такі рішення впливають на обсяги грошової маси і рівень відсоткових ставок, які, у свою чергу, визначають динаміку реального і номінального обмінного курсу
Модель портфельного балансу	В. Брансон, Д. Хендерсон	Попит на гроші прямо залежить від загального добробуту в країні й обернено — від очікуваної ставки дохідності вітчизняних та іноземних цінних паперів. Підвищення рівня добробуту обумовлює збільшення попиту на відповідні фінансові активи, а попит на цінні папери позитивно реагує на зміни у власній дохідності та негативно — на зміни у дохідності альтернативного активу

- офіційні золотовалютні резерви;
- наявність або відсутність валютних обмежень;
- національне регулювання міжнародної валютної ліквідності країни;
- національні органи валютного регулювання;
- порядок здійснення міжнародних розрахунків країни;
- система валютного регулювання і валютного контролю.

Функціонування національної валютної системи регулюється національним законодавством кожної країни. Воно регламентує механізм взаємодії національних і світових грошей, спосіб їх конвертованості, регулювання валютних курсів, формування та використання міжнародної ліквідності, золотовалютного запасу країни, кредитних ресурсів та ін.

Проміжними ланками між національними і світовою валютними системами є *регіональні валютні системи*. Вони створюються в межах регіональних інтеграційних об'єднань країн і валютних блоків і являють собою договірно-правову форму організації валютних відносин групи країн. Основною метою формування регіональних валютних систем є стимулювання процесів регіональної економічної інтеграції на основі поглиблення зовнішньоекономічних зв'язків країн, стабілізації курсів національних валют, їх взаємного узгодження і зменшення амплітуд їх коливання. Ці системи функціонують завдяки сукупності правил, звичаїв та інструментів для організації міжнародних розрахунків.

Елементами регіональної валютної системи є:

- регіональна (колективна) валюта як розрахункова одиниця;
- узгоджений країнами режим регулювання валютних курсів;
- загальні валютні фонди і регіональні кредитно-розрахункові установи.

Найдосконалішою формою регіональних валютних систем стала Європейська валютна система, яка трансформувалась нині в Європейський валютний союз.

І, нарешті, *світова валютна система* являє собою функціональну форму організації міжнародних валютних відносин, що історично сформувалась на основі інтернаціоналізації господарських зв'язків і закріплена міждержавними домовленостями. Це — сукупність способів, інструментів і міждержавних органів (інститутів), за допомогою яких здійснюється взаємний платіжно-розрахунковий оборот у рамках світового господарства.

Суб'єктами світової валютної системи є:

- суб'єкти господарської діяльності, які здійснюють зовнішньоекономічні операції та формують стійкий попит на іноземну валюту (імпортери) та пропонування іноземної валюти (експортери);
- приватні особи, котрі здійснюють різноманітні види неторговельних операцій з валютою — перекази заробітної плати, гонорарів та інших платежів, купівля-продаж іноземної валюти на внутрішньому валютному ринку та ін.;
- комерційні банки, що провадять основний обсяг валютних операцій та обслуговують зовнішньоекономічні операції своїх клієнтів;
- валютні біржі, що формують ринковий валютний курс, здійснюючи валютнообмінні операції для юридичних та фізичних осіб;

— інвестиційні фонди, які надають послуги з управління портфелями активів своїх клієнтів через розміщення їхніх коштів у вигляді зарубіжних депозитів, державних і приватних цінних паперів різних країн та ін.;

— транснаціональні корпорації як основні суб'єкти процесів прямого іноземного інвестування у створенні зарубіжних підрозділів, дочірніх структур тощо;

— держави та інститути, що здійснюють регулювання валютних відносин на національному, регіональному і глобальному рівнях.

Світова валютна система сформувалась у середині XIX ст., а характер її функціонування і стабільність прямо залежать від стану світової економіки, насамперед економічної динаміки країн-лідерів. Унаслідок зміни даних умов виникає криза світової валютної системи, яка завершується її руйнуванням та формуванням нової моделі організації міжнародних валютних відносин зі специфічними елементами та принципами, котрі якнайбільше відповідають новим вимогам.

На відміну від національних і регіональних валютних систем, світова валютна система включає такі *елементи*: резервні валюти і міжнародні рахункові валютні одиниці; умови взаємної конвертованості валют; уніфікований режим валютних паритетів; регламентація режимів валютних курсів; міждержавне регулювання валютних обмежень; міждержавне регулювання міжнародної валютної ліквідності; уніфікація правил використання міжнародних кредитних засобів обігу; уніфікація основних форм міжнародних розрахунків; режим світових валютних ринків та ринку золота; міжнародні організації, які здійснюють міждержавне валютне регулювання (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ І СВІТОВОЇ ВАЛЮТНИХ СИСТЕМ

Національна валютна система	Світова валютна система
Національна валюта	Резервні валюти, міжнародні рахункові валютні одиниці
Паритет національної валюти	Уніфікований режим валютних паритетів
Умови конвертованості національної валюти	Умови взаємної конвертованості валют
Режим курсу національної валюти	Регламентація режимів валютних курсів
Наявність чи відсутність валютних обмежень, валютний контроль	Міждержавне регулювання валютних обмежень
Національне регулювання міжнародної валютної ліквідності країни	Міждержавне регулювання міжнародної валютної ліквідності
Регламентація використання міжнародних кредитних засобів обігу	Уніфікація правил використання міжнародних кредитних засобів обігу
Регламентація міжнародних розрахунків країни	Уніфікація основних форм міжнародних розрахунків
Режим національного валютного ринку та ринку золота	Режим світових валютних ринків і ринків золота
Національні органи валютного регулювання	Міжнародні організації, що здійснюють міждержавне валютне регулювання

Світова валютна система пов'язує національні та регіональні валютні системи в єдине ціле. Цей зв'язок реалізується у процесі діяльності банківських установ, що обслуговують зовнішньоекономічну діяльність, міждержавне валютне регулювання і координацію валютної політики країн. Тож формування стійких міждержавних відносин щодо купівлі-продажу валюти та їх нормативне закріплення спочатку привело до формування валютних систем національних, а згодом і світової валютної системи. В основі останньої лежить механізм стимулювання міждержавного економічного співробітництва. Однак у окремих випадках він може використовуватись із метою обмеження участі в міжнародних валютних процесах тих чи інших суб'єктів.

У ході еволюційного розвитку *функції світової валютної системи* постійно розширювались під впливом інтернаціоналізації господарського життя, диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків країн, розширення учасників міжнародних економічних відносин, ускладнення світових валютних і фінансових ринків. На сьогодні світова валютна система виконує такі основні *функції*:

— сприяння міждержавному руху товарів, послуг і факторів виробництва через ефективну організацію міжнародних розрахунків та платежів за експортно-імпортними операціями;

— забезпечення міжнародного обміну достатнім обсягом ліквідних платіжно-розрахункових засобів;

— створення сприятливих умов для поглиблення міжнародного поділу праці та розвитку транснаціональної бізнес-діяльності;

— забезпечення відносної стабільності й адаптації валютної системи до світогосподарських умов, що невинно змінюються та ускладнюються;

— реалізація механізму встановлення курсових співвідношень між національними грошовими одиницями різних країн.

Ключовим елементом валютної системи є *валюта*, під якою розуміють будь-який товар, здатний виконувати грошову обмінну функцію в міжнародних розрахунках. Це — готівкова частина грошової маси, яка циркулює у формі грошових банкнот і монет, особливий спосіб функціонування національних грошей в обслуговуванні ними міжнародних операцій. Валюта забезпечує зв'язок і взаємодію національного і світового господарств та залежно від статусу поділяється на національну, іноземну й міжнародну регіональну валюту.

Що стосується *національної валюти*, то вона являє собою встановлений законом платіжний засіб країни у формі банкнот, монет та інших засобів, що перебувають в обігу на території країни, а також платіжні документи та інші цінні папери, виражені у валюті даної країни. Емісію національної валюти здійснює держава (державний або центральний банк) для її використання на території певної держави в розрахунках і платежах.

У міжнародних розрахунках зазвичай використовується *іноземна валюта* — грошові знаки іноземних держав, кредитні і платіжні засоби, що виражені в іноземних грошових одиницях. Іноземна валюта є об'єктом купівлі-продажу на ва-

лютних ринках, зберігається на рахунках банків, але не є законним платіжним засобом на території даної країни.

І, нарешті, *міжнародна регіональна валюта* — це міжнародна або регіональна розрахункова грошова одиниця, платіжний і резервний засіб, що використовується для міжнародних розрахунків у межах міждержавних економічних організацій чи регіональних інтеграційних угруповань. До неї належать, зокрема, спеціальні права запозичення — СПЗ (як міжнародний платіжний засіб МВФ для проведення безготівкових міжнародних розрахунків); євро (регіональна розрахункова одиниця країн ЄС і повноцінна валютна одиниця в межах даного інтеграційного угруповання).

А загалом у теперішній час у світі функціонують понад 100 регіональних торговельно-економічних угруповань, де вже використовуються регіональні валюти або розробляються проекти щодо їх запровадження. Ідеться, зокрема, про *амеро* — єдину валюту країн – членів НАФТА, яка зможе замінити американський долар у розрахунках з країнами неамериканського континенту; проект азійської валютної одиниці *акю* — у межах блоку АСЕАН + 3; *арабський динар* — як колективна регіональна валюта арабських держав; *центральнопівнічноафриканський франк*, що вже використовується в Економічному і валютному співтоваристві Центральної Африки. Крім того, у зв'язку зі створенням у 2000 р. західноафриканської валютної зони у складі 5 країн планується на противагу західноафриканському франку запровадити регіональну валюту *еко*; а до 2034 р. планується реалізувати угоду 1994 р. щодо створення Африканського економічного співтовариства з єдиною регіональною валютою.

Одним з елементів валютної системи є *валютний паритет* — співвідношення між двома валютами, яке встановлюється в законодавчому порядку. Валютні паритети лежать в основі валютних курсів, які інколи відхиляються від паритетів. За золотого та срібного монометалізму базою визначення валютного курсу слугував монетний паритет, тобто курсове співвідношення між валютами різних країн виходячи з металічного їх вмісту. За Бреттон-Вудської системи до визначення валютних курсів додалось ще й співвідношення національних валют з американським доларом.

Сьогодні ж валютні паритети встановлюються на базі СПЗ, які являють собою міжнародні резервні кошти у безготівковій формі, призначені для регулювання сальдо платіжних балансів, поповнення офіційних резервів і проведення розрахунків з Міжнародним валютним фондом. Курс цієї штучної квазивалюти публікується щодня і визначається на основі доларової вартості чотирьох провідних валют світу, питома вага яких становить: долар США — 44 %, євро — 31 %, японська єна — 14 % та британський фунт стерлінгів — 11 %. Вага валют у кошику переглядається кожні п'ять років. У табл. 6.3 наведено курсові співвідношення між національними валютами країн та СПЗ протягом 1995—2014 рр.

Таблиця 6.3

ДИНАМІКА КУРСІВ НАЦІОНАЛЬНИХ ВАЛЮТ ДО СПЗ ПРОТЯГОМ 1995—2014 рр.¹

Валюта	Кількість одиниць національної валюти за 1 СПЗ			
	01.01.1995	01.01.2000	01.01.2005	01.07.2014
Євро	...	1,36	1,14	1,13
Японська єна	146,61	141,65	157,86	157,05
Британський фунт стерлінгів	0,93	0,84	0,81	0,90
Американський долар	1,48	1,38	1,54	1,55
Австралійський долар	1,88	2,10	1,97	1,64
Бахрейнський динар	0,55	0,52	0,58	0,58
Бразильський реал	1,23	2,46	4,09	3,41
Канадський долар	2,04	2,01	1,88	1,65
Китайський юань	...	11,39	12,77	9,53
Чеська крона	34,69	31,03
Данська крона	8,91	10,12	8,48	8,43
Ізраїльський шекель	6,72	5,30
Корейська вона	1,15	1,57	1,59	1,57
Мексиканський песо	17,28	20,07
Новозеландський долар	2,27	2,66	2,17	1,77
Російський рубль	42,63	52,99
Швейцарський франк	1,92	2,19	1,76	1,37

Наступним елементом валютної системи є *конвертованість валют*, тобто їх здатність обмінюватись на іноземні валюти. Зміст даного поняття завжди визначався конкретними історичними умовами функціонування національних і світової валютних систем. Так, наприкінці ХІХ ст. за умов панування золотомонетного стандарту зміст конвертованості валют полягав у можливостях кожного власника паперових грошей вільно обміняти їх відповідно до монетного паритету на визначену кількість золота, яке виконувало функцію світових грошей. Цю властивість мали провідні валюти світу, які виходячи з вагового вмісту золота могли вільно обмінюватись одна на одну.

¹ Побудовано за даними: Currency units per SDR for January 1995 [Electronic Resource]. — Available from : http://www.imf.org/external/np/fin/data/rms_mth.aspx?SelectDate=1995-01-31&reportType=CVSDR; Currency units per SDR for January 2000 [Electronic Resource]. — Available from : http://www.imf.org/external/np/fin/data/rms_mth.aspx?SelectDate=2000-01-31&reportType=CVSDR; Currency units per SDR for July 2014 [Electronic Resource]. — Available from : http://www.imf.org/external/np/fin/data/rms_mth.aspx?reportType=CVSDR

Друга світова війна поклала край подібному механізму конвертованості валют, і тільки після 1958 р. країни почали поступово повертатись до конвертованості валют. У сучасних міжнародних валютних відносинах, коли не стало можливості обміну паперових грошей на золото, конвертованість валют передбачає лише можливість валютного обміну та є важливим механізмом забезпечення загальної рівноваги зовнішніх вимог і зобов'язань країн.

Сукупність усіх платіжних інструментів, які можуть бути використані у міжнародних розрахунках, називають *міжнародною валютною ліквідністю*. Вона відбиває можливість країни або групи країн безперервно та своєчасно сплачувати свої міжнародні зобов'язання узвичаєними у світовій практиці платіжними засобами. Це вимагає від держав нагромадження достатнього для цього обсягу національних золотовалютних резервів, а порядок їх формування, регулювання і функціонування є предметом міждержавного регулювання міжнародної валютної ліквідності. З погляду світового господарства міжнародну валютну ліквідність можна трактувати як рівень його забезпеченості міжнародними резервними активами, що слугують джерелом фінансування та кредитування світового платіжного обороту.

На сьогодні міжнародну валютну ліквідність формують такі *активи*:

- офіційні золотовалютні резерви країн;
- рахунки країн у СПЗ та євро;
- резервна позиція країни в МВФ — особлива форма активів, яка дає право країні-члену на одержання коштів у іноземній валюті в межах 25 % її квоти.

Що стосується *офіційних золотовалютних резервів країн*, то вони являють собою державні валютні активи — золото та міжнародні платіжні засоби, що можуть бути використані для проведення міжнародних розрахунків, обслуговування зовнішньої заборгованості та здійснення валютних інтервенцій. Основна їх ознака — належність державі, тобто вони перебувають у розпорядженні вповноважених державних органів (центрального банку або міністерств фінансів). Зміна обсягів золотовалютних резервів відображає масштаби державного втручання у процес формування обмінних курсів на валютному ринку. У зв'язку з цим у багатьох країнах світу інформація щодо обсягів проведених валютних інтервенцій є секретною з метою обмеження можливостей спекулятивного втручання у формування обмінних курсів на внутрішньому валютному ринку.

Формування країнами офіційних золотовалютних резервів обумовлене необхідністю:

- забезпечення зовнішніх розрахунків за міжнародними операціями країни потрібною кількістю платіжних засобів;
- покриття дефіциту платіжного балансу;
- реалізації центральним банком девізної політики через валютні інтервенції на ринку.

Центральні банки більшості країн світу намагаються утримувати такий обсяг офіційних золотовалютних резервів, який давав би можливість контролювати динаміку обмінного курсу національної валюти в разі негативного розвитку подій на валютному ринку. Подібна політика впливає з того, що різка девальва-

ція національної валюти внаслідок браку валютних коштів неминуче призведе до кризи міжнародної валютної ліквідності країни та її неспроможності обслуговувати свої зовнішні зобов'язання. Тому з метою уникнення подібних кризових явищ держава повинна враховувати всі можливі зовнішні фактори, котрі впливатимуть на стан її золотовалютних резервів.

Як видно з даних табл. 6.4, світові валютні резерви (за винятком золота) протягом 2001—2012 рр. зросли в понад 5 разів і становили на кінець періоду майже 11,5 трлн дол. США. Із цієї вартості найбільша частка припадає нині на країни з новостворюваними ринками — майже 65 % (у тому числі країни Азії — 36,7 %) та Японію — 10,8 %.

Таблиця 6.4

**ДИНАМІКА ВАРТОСТІ ВАЛЮТНИХ РЕЗЕРВІВ КРАЇН ТА ЇХ ГРУП
ПРОТЯГОМ 2001—2012 рр., млрд дол.¹**

Країни та їх групи	2001	2004	2008	2012	
				млрд дол.	%
Світ у цілому	2136,3	3856,3	6787,8	11405,7	100
Європейський Союз у тому числі	267,6	281,1	278,4	498,0	4,4
Єврозона	198,4	174,5	167,7	332,5	2,9
Австрія	12,5	7,9	8,9	12,2	0,1
Бельгія	11,3	10,4	9,3	18,6	0,2
Данія	17,1	39,1	40,5	86,1	0,8
Фінляндія	8,0	12,3	7,0	8,5	0,1
Франція	31,7	35,3	33,6	54,2	0,5
Німеччина	51,3	48,8	43,1	67,4	0,6
Греція	5,2	1,2	0,3	1,3	0,0
Ірландія	5,6	2,8	0,9	1,4	0,0
Італія	24,4	27,9	37,1	50,5	0,4
Люксембург	0,1	0,3	0,3	0,9	0,0
Нідерланди	9,0	10,1	11,5	22,1	0,2
Португалія	9,7	5,2	1,3	2,2	0,0
Іспанія	29,6	12,4	12,4	35,5	0,3
Швеція	14,9	22,1	25,9	45,5	0,4
Великобританія	37,3	45,3	44,3	88,6	0,8

¹ Побудовано і розраховано за даними: Global Financial Stability Report 2003. — IMF, March 2003. — P. 121; Global Financial Stability Report 2005. — IMF, September 2005. — P. 171; Global Financial Stability Report 2009. — IMF, October 2009. — P. 183; Global Financial Stability Report 2014. — IMF, April 2014. — P. 153.

Закінчення табл. 6.4

Країни та їх групи	2001	2004	2008	2012	
				млрд дол.	%
Північна Америка у тому числі	91,6	110,3	110,4	207,5	1,8
Канада	34,0	34,4	43,8	68,4	0,6
США	57,6	75,9	66,6	139,1	1,2
Японія	395,2	833,9	1009,4	1227,1	10,8
Країни з новостворюваними ринками у тому числі	1277,6	1937,1	4286,8	7378,4	64,7
Азія	790,4	1248,6	2356,3	4187,3	36,7
Латинська Америка і Карибський басейн	158,8	195,7	497,2	798,3	7,0
Середній Схід і Північна Африка	123,5	149,5	320,8	1278,2	11,2
Африка на південь від Сахари	65,1	91,9	332,9	201,9	1,8
Європа	139,8	251,5	779,6	912,7	8,0

Домінантна частка країн Азії у світових обсягах валютних резервів пояснюється тим, що після фінансової кризи 1997—1998 рр. вони почали стрімко їх нагромаджувати з метою страхування своїх економік на випадок несподіваного відпливу капіталів, як це було у 1997 р. Як результат — уже сьогодні вартість валютних резервів низки азійських країн суттєво перевищує допустимі ліміти. Якщо керуватися нормативами Банку міжнародних розрахунків (згідно з якими адекватна вартість валютних резервів країни має або дорівнювати обсягу її короткострокового боргу, або коливатись у межах 5—20 % грошового агрегату M2, або становити суму імпорту країни за 3—4 місяці), то вартість валютних резервів Китаю перевищує допустиму норму майже у 12 разів, Тайваню — майже у 6 разів, Росії та Індії — учетверо, а Кореї та Малайзії — утричі.

Натомість частка країн Європейського Союзу у світових обсягах валютних резервів не перевищує нині 4,4 %, США — 1,2 %, Данії — 0,8 %, а Німеччини і Канади — по 0,6 % відповідно. Це є свідченням орієнтації національних економік провідних країн світу на споживача та низького рівня нагромадження капіталу, що на тлі високої норми прибутку на вкладений капітал стає причиною зростання платіжних дефіцитів та чистих зовнішніх зобов'язань цих держав.

Особливе місце в міжнародній валютній ліквідності країн посідає *золото*. За своєю суттю золотий запас є централізованим резервом золота у вигляді золотих злитків і золотих монет, що перебуває в розпорядженні центрального банку країни. Тобто йдеться про монетарне золото не нижче від 995 проби, що зберігається у сховищах центрального банку. У разі браку в країні міжнародних платіжних засобів у формі вільно конвертованої валюти золото може в будь-який час бути продане за іноземну валюту на світовому ринку золота. Крім виконан-

ня страхової функції золото може також використовуватись як застава під час одержання країнами зовнішніх кредитів у іноземній валюті.

Слід зазначити, що центральні банки провідних країн світу зберігають нині значні запаси монетарного золота у структурі своїх золотовалютних резервів. Так, за підсумками 2012 р. у Топ-5 країн з найбільшими обсягами монетарного золота ввійшли США (8133,5 тонн, 75,4 % золотовалютних резервів країни), Німеччина (3395,5 тонн, 72,4 %), Італія (2451,8 тонн, 72,0 %), Франція (2435,4 тонн, 71,6 %) та Китай (1054,1 тонн, 1,7 %). Далі слідує Швейцарія (1040,1 тонн, 11,5 %), Російська Федерація (969,9 тонн, 9,8 %), Японія (765,2 тонн, 3,2 %), Нідерланди (612,5 тонн, 59,2 %) та Індія (557,7 тонн, 9,9 %).

Що стосується СПЗ як компонента міжнародної валютної ліквідності, то, маючи активи в цій штучній валюті, країна може купувати в обмін на них вільно конвертовану валюту з метою її використання для інтервенцій на внутрішньому валютному ринку або для врегулювання сальдо платіжного балансу. Оскільки СПЗ є записами на спеціальних рахунках МВФ і використовуються тільки для проведення безготівкових розрахунків, то як компонент міжнародної валютної ліквідності вони можуть використовуватись тільки на рівні національних урядів, центральних банків країн та міжнародних кредитно-фінансових організацій.

Наступним елементом світової валютної системи є *режим валютного курсу*, який полягає у запровадженні порядку визначення курсу національної валюти, його зміни та використання для здійснення розрахунків за міжнародними економічними операціями. *Валютний курс* — це ціна грошової одиниці національної валюти, виражена в грошових одиницях інших країн або міжнародних платіжних засобах на визначену дату. Інакше кажучи, він характеризує співвідношення між національними валютами різних країн у процесі їх обміну. Необхідність запровадження в країні того чи іншого режиму валютного курсу обумовлена потребою в обміні валют у процесі реалізації різного роду зовнішньоекономічних операцій країни, тобто потребою в адекватному оцінюванні вартості фінансових активів.

За сучасних умов, коли в обігу перебувають нерозмінні на золото паперово-кредитні грошові знаки, основою визначення валютного курсу є *паритет купівельної спроможності*. Це — співвідношення між двома або кількома валютами за їх купівельною спроможністю стосовно до певного набору (кошика) товарів і послуг. Іншими словами, ціна на певний товар в одній країні має відповідати ціні на такий самий товар в іншій країні, перерахованій за валютним курсом, що діє на основі паритету купівельної спроможності.

Паритет купівельної спроможності зазвичай не збігається з ринковим валютним курсом. Якщо середній рівень курсу національної валюти стосовно до іноземних валют максимально наближається до паритету купівельної спроможності, то для економічних агентів країн створюються найбільш сприятливі умови для еквівалентного обміну. Даний принцип впливає з дії так званого закону однієї ціни, згідно з яким товари однакової якості мають продаватись на світовому ринку за однаковою ціною.

Оскільки валютний курс під впливом ринку може суттєво відхилитись від паритету купівельної спроможності, то реалізація країнами ефективної валютно-курсової політики передбачає необхідність врахування системи факторів, котрі впливають на динаміку обмінного курсу національної валюти. Ці *фактори* можна об'єднати у дві групи:

а) структурні (довгострокові) фактори, що відбивають реальний стан економіки певної країни: показники макроекономічної динаміки, темпи інфляції, динаміку грошової маси, рівень відсоткових ставок, стан і структуру платіжного балансу країни, стан державного бюджету, міру довіри до валюти на національному і світовому ринках, обсяги спекулятивних потоків капіталу, обсяги внутрішньої й зовнішньої заборгованості країни та ін.;

б) кон'юнктурні (короткострокові) фактори — впливають на динаміку валютного курсу відповідно до короткострокових змін ділової активності, не пов'язаних зі структурними зрушеннями в реальному секторі економіки. Це — зміни урядів, ухвалення певних політичних рішень, інфляційні та девальваційні очікування населення, стабільність чинного законодавства, взаєморозуміння між економічними та політичними структурами суспільства тощо.

На сьогоднішній день існують такі *режими валютних курсів*:

- режим вільного плавання;
- проміжний режим валютного курсу;
- режим фіксованого валютного курсу.

Що стосується *режиму вільного плавання валютного курсу*, то він установлюється під впливом попиту і пропонування на валютному ринку, що унеможливає вплив центрального банку на процес курсоутворення через валютні інтервенції. Подібний режим, коли центральні банки країн мають змогу провадити незалежну монетарну політику, сьогодні реалізується в понад 60 країнах світу. Він набув найбільшого поширення як у розвинених державах (США, Японія, Великобританія та ін.), так і у низці країн, що розвиваються (Індія, Гана, Азербайджан тощо).

Одним з різновидів режиму вільного плавання є *режим керованого плавання валютного курсу*, який передбачає можливість проведення центральними банками валютних інтервенцій. Вони здійснюються тільки з метою згладжування надмірних коливань валютного курсу відповідно до стану платіжного балансу, рівня інфляції та стану золотовалютних резервів. За такого режиму застосовуються зазвичай селективні інтервенції, що позбавляє економічних агентів можливості одержання чітких інформаційних сигналів щодо механізмів застосованої монетарної політики. Подібний режим валютного курсу сьогодні реалізується близько в 40 країнах світу, з-поміж яких Ізраїль, Туреччина, Росія, Греція, Індія, Китай та ін.

Проміжні режими валютних курсів мають багато різновидів: режим прив'язки валютного курсу (тобто його коригування відповідно до динаміки обмінного курсу до валюти прив'язки або валютного кошика прив'язки); режим регульованого плавання (що передбачає можливість зміни валютного паритету); режим валютного коридору (плавання валютного курсу в межах валютного коридору) та ін.

I, нарешті, *режим фіксованих валютних курсів*, який означає, що центральний банк країни або уряд бере на себе зобов'язання здійснювати купівлю-продаж іноземної валюти за фіксованим курсом. За таких умов центральним банком повинен мати достатньо золотовалютних резервів, щоб здійснювати за потреби масштабні валютні інтервенції.

Важливим елементом валютної системи є *наявність або брак валютних обмежень та валютний контроль*. Вони являють собою сукупність заходів державного управління, спрямованих на виконання встановлених норм і правил проведення валютних операцій. Що стосується *валютних обмежень*, то вони спрямовані на обмеження операцій із золотом та валютними цінностями з метою врівноваження платіжних балансів країн і підтримання курсів національних валют. Конкретний перелік і обсяг запроваджуваних у країні валютних обмежень прямо залежить від поточної економічної ситуації в державі, стабільності внутрішнього валютного ринку, розвитку її зовнішньоекономічних зв'язків та рівня інтегрованості у світогосподарську систему. Тож спрямованість запроваджуваних валютних обмежень може змінюватись від ліберальної до більш жорсткої, і навпаки.

Водночас основними завданнями валютного контролю є оцінка відповідності здійснюваних на території країни валютних операцій чинному валютному законодавству, а також установа відповідальності суб'єктів ринку за його порушення. Ефективне провадження валютного контролю передбачає чітке законодавче визначення: принципів і умов проведення валютних операцій на території держави; повноважень і функцій органів валютного регулювання; прав і обов'язків фізичних та юридичних осіб щодо володіння, користування і розпорядження валютними цінностями; міри відповідальності за порушення чинного валютного законодавства.

Як показує світова практика, валютний контроль у країнах, що розвиваються, та країнах з перехідною економікою, особливо у кризові періоди або в період лібералізації економічних відносин, охоплює більш широке коло валютних операцій та є більш жорстким порівняно з провідними країнами світу. Це пов'язано з необхідністю забезпечення захисту фінансової незалежності країн, підтримання стабільності грошово-кредитної системи, зміцнення курсу національної валюти, мобілізації валютних ресурсів та зменшення відпливу капіталів за кордон.

Валютне регулювання в рамках світової валютної системи може здійснюватись і на наднаціональному рівні. Це передбачає узгодження і координацію валютної політики окремих країн з реалізацією ними спільних заходів щодо подолання кризових явищ на валютному ринку та розробленням спільних регуляторних важелів впливу на валютні відносини з третіми країнами.

Одним з головних елементів валютної системи є *регламентація міжнародних розрахунків*, безпосередньо пов'язаними з валютними операціями і переказами за кордон іноземної валюти. Тепер у рамках національних валютних систем чітко регламентуються: порядок відкриття кореспондентських рахунків вітчизняних банків у іноземних, і навпаки; порядок здійснення платежів за

окремими видами комерційних операцій та форми розрахунків; порядок переказування іноземної валюти за кордон та ін.

Водночас на наднаціональному рівні забезпечується уніфікація форм міжнародних розрахунків на основі реалізації міжнародних законів, банківських правил та звичаїв у сфері розрахункового обслуговування зовнішньоекономічних операцій країн. До них належать Уніфікований чековий закон, затверджений Женевською конвенцією в 1931 р.; Уніфікований закон про переказний і простий вексель, ухвалений Женевською вексельною конвенцією в 1930 р., Уніфіковані правила для інкасо Міжнародної торговельної палати № 322 та інші, що регулюють форми міжнародних розрахунків, а також визначають характер взаємовідносин учасників розрахункових операцій.

Характеризуючи валютну систему, не можна оминати увагою і такий її елемент, як *органи валютного регулювання*. На національному рівні кожна країна самостійно визначає перелік державних органів, котрі здійснюють валютне регулювання та валютний контроль. У провідних країнах світу до таких інституцій належать, зокрема, міністерства фінансів, центральні банки або відповідні урядові установи. Наприклад, у Великобританії та Данії головну роль відіграють центральні емісійні банки та міністерства фінансів, у Франції та Італії — спеціалізовані урядові установи валютного регулювання. У Латвії, Естонії, Боснії та Герцеговині єдиним органом валютного контролю є центральні банки. У Литві повноваження державних органів у валютній сфері поділені між Банком Литви та економічною поліцією. В Угорщині, Польщі, Чехії та Македонії валютний контроль належить до функцій міністерства фінансів та Національного банку. Подібні приклади можна продовжувати.

Важливу роль в інституціональному забезпеченні валютного регулювання відіграють також парламенти країн як вищі законодавчі органи. До їх виключної компетенції належать: ухвалення відповідного законодавства з питань валютного регулювання та контролю; визначення основних принципів та механізмів реалізації валютної політики; установлення лімітів державного боргу, державних кредитів та інших видів економічної допомоги іноземним державам, що надаються за кошти державного бюджету; визначення повноважень органів державного валютного регулювання та ін.

На наднаціональному рівні до головних міжнародних організацій, що здійснюють міждержавне валютне регулювання, належать Міжнародний валютний фонд, Банк міжнародних розрахунків, Міжнародна фінансова корпорація та ін. Головними цілями діяльності цих інституцій є формування єдиного валютного простору, що забезпечує вільний міждержавний обмін товарами, послугами, фінансами, технологіями та ін. Серед їх функцій — підтримання світової валютної стабільності; забезпечення механізму валютного регулювання у міждержавних відносинах; запобігання конкурентному знеціненню валют; установлення системи багатосторонніх платежів за поточними угодами між державами та скасування валютних обмежень, що перешкоджають зростанню світової торгівлі.

На завершення можна зробити висновок, що сукупність елементів національних і світової валютних систем визначають ключові напрями розширення та

диверсифікації міждержавних економічних зв'язків та розвитку міжнародних валютних відносин. Їх функціонування передбачає реалізацію механізмів, котрі забезпечують взаємодію країн у валютній сфері та її ефективне регулювання. Це здійснюється на практиці на основі національної й наднаціональної валютної політики, спрямованої на підтримання стабільності як валютних систем окремих країн, так і світової валютно-фінансової рівноваги.

6.2. ВАЛЮТА В МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИНАХ І УМОВИ ЇЇ КОНВЕРТОВАНOSTІ

У сучасних міжнародних економічних відносинах валюта, без перебільшення, відіграє визначальну роль, забезпечуючи взаємозв'язок і взаємодію національного і світового господарств. Її значення підтверджують виконувані нею *функції*, а саме:

- засіб визначення міжнародної міри вартості, що відбиває ціну того чи іншого товару відповідно до динаміки його попиту і пропонування;
- міжнародний засіб обігу для забезпечення товарообмінних операцій на світовому ринку;
- резервний засіб у формуванні резервів ліквідних коштів у іноземній валюті для регулювання міжнародних валютних відносин;
- міжнародний засіб перенесення вартості для врегулювання різного роду боргових зобов'язань між країнами, надання міжнародних кредитів, міждержавного руху капіталів, фінансів, міжнародної допомоги та ін.

Особливим різновидом валюти є загальновизнана у світі *резервна валюта*, яку використовують центральні банки країн для погашення своїх зовнішніх зобов'язань, формування в центральних банках резерву коштів для здійснення міжнародних розрахунків. До резервної валюти належать також національні кредитні гроші, валюта провідних держав світу, яку використовують для розрахунків у зовнішньоторговельних операціях, зарубіжних інвестиціях, а також як основу для визначення валютних курсів.

Передумовами набуття національною валютою тієї чи іншої країни *статусу резервної* є такі:

- панівні позиції країни у світовому виробництві, товарному експорті та золотовалютних резервах;
- наявність розгалуженої мережі кредитно-банківських установ країни, а також організований, місткий і ефективно діючий ринок позичкових капіталів;
- активна валютна і кредитна політика країни, лібералізований режим проведення валютних операцій;
- вільна конвертованість валюти, її впровадження в міжнародний обіг через банки і міжнародні валютно-кредитні й фінансові організації, що забезпечує стійкий попит на неї з боку інших країн.

Статус резервної валюти надає країні низку переваг у міжнародних валютних відносинах, а саме: можливість покривати дефіцит платіжного балансу за допомогою емісії національної валюти; зміцнення позицій вітчизняних корпорацій та банків на світовому ринку; можливість здійснювати запозичення за кордоном у національній для даної країни валюті та одержувати при цьому вищий прибуток на прями іноземні інвестиції в інших державах. Одночасно резервний статус національної валюти покладає на економіку країни певні зобов'язання, які полягають у тому числі в необхідності підтримувати відносну стабільність цієї валюти, не допускати її девальвації, не застосовувати валютні й торговельні обмеження та ін. Крім того, інтернаціоналізація національної валюти суттєво ускладнює контроль центральних банків країн за грошовою масою, що перебуває в обігу, а можливий вплив коливань у попиту на валюту може мати суттєві негативні наслідки.

Не випадково резервний статус мають нині тільки валюти провідних країн світу, що засвідчує їх лідерські позиції у міжнародних валютних відносинах та реальний вплив на світову валютну систему. Як бачимо з табл. 6.5, на американський долар припадає нині 60,9 % сукупних офіційних валютних резервів країн, євро — 24,5 %, японську єну — 4,0 %, фунт стерлінгів — 3,9 %, канадський та австралійський долари — 1,9 та 1,7 %.

Неодмінним елементом валютної політики будь-якої країни світу є визначення умов конвертованості національної валюти, які, власне, є віддзеркаленням міри відкритості національної економіки та рівня її інтегрованості у світогосподарську систему. Умови конвертованості валюти залежать від багатьох чинників, основними з яких є:

- рівень економічного розвитку країни – емітента валюти;
- організація внутрішнього грошового обігу;
- стійкість національної валютної системи та доступ до іноземних валют;
- наявність високорозвинутих і динамічно зростаючих внутрішніх ринків товарів, послуг, грошей і капіталів на основі конкурентних цін;
- масштаби зовнішньоекономічної діяльності країни;
- наявність валютних резервів, достатніх для підтримання стабільності міжнародних розрахунків, навіть на випадок можливих відхилень рівноваги платіжного балансу.

Конвертованість національної валюти визначається також наявністю і кількістю валютних обмежень, а також потребами суб'єктів ринку використовувати цю валюту для здійснення своїх міжнародних операцій. Виходячи з наведених раніше умов конвертованості валют стає зрозумілим, що вона дає можливість країні-емітенту брати активну участь у міжнародних економічних відносинах, економити трансакційні видатки на проведенні зовнішньоекономічних операцій. Крім того, країна-емітент починає оперативну реагувати на зміни міжнародної господарської кон'юнктури, постійно пристосовуючи національні умови до світових і вирівнюючи їх за найважливішими параметрами щодо цін, виробничих витрат, якісних характеристик продукції та ін.

Таблиця 6.5

ВАЛЮТНА СТРУКТУРА ОФІЦІЙНИХ ВАЛЮТНИХ РЕЗЕРВІВ КРАЇН
у 1996—2014 рр., млрд дол. (на початок року)¹

Показник	1996	2000	2004	2008	2012	2014	
						млрд дол.	%
Світові авуари в іноземній валюті у тому числі	1566,1	1935,9	3748,1	7243,5	10443,5	11864,7	x
Розміщені офіційні валютні резерви	1226,2	1518,2	2655,0	4382,8	5713,8	6175,5	100
Долар США	760,0	1079,9	1739,2	2758,9	3516,4	3763,3	60,9
Фунт стерлінгів	32,9	41,8	92,7	210,7	229,5	238,8	3,9
Німецька марка	179,9
Французький франк	22,6
Японська єна	82,3	92,1	113,7	147,6	219,9	245,9	4,0
Швейцарський франк	3,7	4,1	4,4	6,6	13,9	16,7	0,3
Нідерландський гульден	2,9
ЕКЮ	86,8
Канадський долар	117,4	1,9
Австралійський долар	107,2	1,7
Євро	...	277,7	655,2	1162,8	1417,1	1512,3	24,5
Інші валюти	54,9	22,7	49,7	96,3	316,9	173,9	2,8

Форми конвертованості валюти вирізняють за трьома основними критеріями.

За обсягом валютних обмежень під час реалізації міжнародних валютних операцій виокремлюють:

— повну конвертованість — відсутність будь-яких валютних обмежень за всіма поточними і фінансовими операціями як для резидентів, так і для нерезидентів країни;

— часткову конвертованість — наявність певних валютних обмежень, які поширюються на окремі сфери зовнішньоекономічної діяльності або на деякі категорії учасників валютного ринку.

Виходячи з даних форм конвертованості валюти класифікують на такі *види*:

— вільно конвертовані валюти — ті, що можуть вільно обмінюватись на будь-які іноземні;

¹ Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER) [Electronic Resource]. — Available from : <http://www.imf.org/external/np/sta/cofer/eng/cofer.pdf>

— частково конвертовані валюти — з обмеженою оборотністю, котрі можуть обмінюватись на іноземні не за всіма валютними операціями і не для всіх власників. Більшість країн світу мають частково конвертовані валюти;

— неконвертовані валюти — національні валюти країн, які використовуються в межах тільки однієї країни і не можуть обмінюватись на іноземні. Їх обмін відбувається тільки з дозволу державних органів і лише через центральні банки.

Залежно від типу міжнародних операцій, що потребують обміну валюти, конвертованість поділяється:

— на конвертованість за поточними операціями, яка передбачає вільний обмін валюти тільки для забезпечення платежів і трансфертів за поточними міжнародними операціями, пов'язаними з торгівлею товарами, послугами, а також міждержавними переказуваннями доходів і трансфертів. Національні валюти всіх країн – членів МВФ згідно з його вимогами мають конвертованість за поточними операціями;

— конвертованість за капітальними операціями, яка означає брак обмежень на платежі та трансфери за міжнародними операціями, пов'язаними з рухом капіталу, а саме прямими і портфельними інвестиціями, кредитами і капітальними грантами. Даний вид конвертованості мають валюти країн – лідерів світового господарства.

І, нарешті, *залежно від можливостей обміну валюти резидентами і нерезидентами* вирізняють такі види конвертованості:

— внутрішня конвертованість, яка передбачає вільний обмін національної валюти на іноземну для резидентів (юридичних і фізичних осіб даної країни) та вільні платежі за кордоном. Внутрішня конвертованість валюти передбачає реалізацію системи заходів, за якими повний обсяг іноземної валюти вилучається з внутрішнього економічного обігу і спрямовується виключно для здійснення зовнішньоторговельних операцій. Її купівля та продаж для експортно-імпортних операцій провадяться за ринковим курсом, який чинний на валютному ринку. При цьому для експортерів продукції ліквідується система валютних відрахувань державі та необхідність продажу валютної виручки вповноваженим банкам, а імпортери позбавляються централізованого виділення валюти для закупівлі за кордоном товарів і послуг. З огляду на це внутрішня конвертованість валюти нерідко розглядається як перший етап зміцнення національної грошової одиниці з її далішим переходом до повної конвертованості;

— зовнішня конвертованість, яка означає надання права вільно обмінювати валюту певної країни для розрахунків з зарубіжними партнерами тільки нерезидентам, тоді як резиденти такого права позбавлені. Зовнішня конвертованість національної валюти можлива тільки за наявності попиту на неї з-за кордону, а її запровадження є неодмінною умовою здійснення зарубіжних інвестицій.

У сучасних міжнародних економічних відносинах невід'ємним компонентом конвертованості валюти є валютний курс, який виконує низку важливих *функцій*, а саме:

— забезпечення взаємного обміну валютами в розрахунковому обслуговуванні міжнародної торгівлі товарами і послугами, а також руху капіталів і кредитів;

— зіставлення рівня цін на товари і послуги в різних країнах для забезпечення еквівалентного обміну результатами праці їх виробників;

— порівняння вартості товарів і послуг на національних і світовому ринках;

— сприяння інтернаціоналізації грошових відносин та перерозподілу національного продукту між країнами світу;

— періодична переоцінка економічними агентами країни вартості і рівня доходності своїх зарубіжних активів.

Установлення курсів обміну іноземних валют на національну відповідно до чинних правил і норм називається *валютним котируванням*. Воно може здійснюватись на законодавчому рівні у вигляді офіційного курсу центрального банку або на основі ринкових механізмів, під впливом попиту і пропонування на іноземну валюту. Тож на сьогодні котирування валют провадять центральні і комерційні банки країн, позабіржовий ринок FOREX, біржі і великі брокери. Котирування валют не є стабільним з огляду на постійні зміни попиту і пропонування валют на ринку.

Історично сформувались два *методи котирування валют*: пряме і зворотне. Що стосується *прямого котирування*, то воно здійснюється способом вираження іноземної валюти певною кількістю одиниць національної. Наприклад, в Україні один американський долар, євро чи фунт стерлінгів прирівнюється до визначеної кількості гривень. Пряме котирування є поширеним у більшості країн світу.

Зворотне котирування — це прирівнювання одиниці національної валюти до визначеної кількості іноземних грошових одиниць. Зворотне котирування традиційно використовується у Великобританії та деяких країнах — її колишніх колоніях, що пов'язано з кількасотрічним домінуванням фунта стерлінгів як основної валюти в міжнародних розрахунках. Тому валюти більшості країн світу прирівнювались до нього, що було зручніше порівняно з прямим котируванням. На сьогодні крім англійського фунта стерлінгів непряме котирування характерне для ірландського фунта, австралійського і новозеландського долара та деяких інших валют.

Слід зазначити, що вибраний країною метод котирування валют не впливає на рівень обмінного курсу, а тільки змінює форму його визначення, оскільки зворотне котирування є ні чим іншим, як величиною, оберненою до прямого котирування.

У міжнародній практиці нерідко виникають ситуації, коли неможливо безпосередньо здійснити обмін однієї валюти на іншу. У такому разі використовується *крос-котирування*, яке відбиває співвідношення між двома валютами, що встановлюється згідно з їх курсом стосовно до третьої валюти. За таких умов спочатку здійснюється купівля валюти третьої країни, а потім за неї купується необхідна валюта. Оскільки лєвова частка міжнародних розрахунків здійснюється нині в американських доларах, то для полегшення обмінних операцій ко-

тирування національних валют більшості країн світу здійснюється не одна стосовно до іншої, а стосовно до долара США, а вже через нього — до валют інших країн.

У котируванні валют вирізняють *курс покупця* (за яким банки купують іноземну валюту і продають національну) і *курс продавця* (за яким банки продають іноземну валюту і купують національну). Курс продавця завжди вищий за курс покупця на величину *спред*. Розмір спреду залежить від багатьох факторів і використовується банком для одержання прибутку, а також страхування валютного ризику.

Фактичний же ринковий обмінний курс розраховується як середнє арифметичне з курсів покупця і продавця. Хоч даного курсу на практиці насправді не існує, однак він щодня повідомляється засобами масової інформації, оскільки широко використовується в економічному аналізі, для укладання зовнішньоторговельних контрактів, а також дилерами на валютних ринках.

Виділяють такі *види валютних курсів*.

За способом регулювання:

— фіксований — валютний курс, закріплений державою та центральним банком, що не піддається ринковим змінам. Він передбачає наявність твердих валютних паритетів, що покладені в основу валютних курсів і підтримуються державними органами валютного регулювання. Фіксований валютний курс може визначатись на основі закріплення офіційного золотого вмісту грошової одиниці або тісного прив'язування її курсу до однієї з провідних світових валют, міжнародних розрахункових одиниць або групи валют;

— плаваючий — валютний курс, що самостійно формується на валютному ринку під впливом попиту і пропонування в умовах вільної купівлі-продажу валюти, однак може коригуватись валютними інтервенціями центральних банків з метою вирівнювання тимчасових різких коливань. Він передбачає використання передусім ринкових механізмів регулювання курсових співвідношень валют під впливом зміни попиту і пропонування. Проте це не виключає можливості впливу на механізми курсоутворення валютної політики центрального банку;

— проміжний, або змішаний — валютний курс, який може коливатись у межах валютного коридору.

Незважаючи на постійне зниження кількості країн, що використовують фіксовані валютні курси, вони застосовуються у понад 45 % країн світу. У 20 % країн використовується вільне плавання валютних курсів, у решті країн — діє проміжний режим валютного курсу.

За видами ринку вирізняють:

— поточний спот-курс — вартість одиниці валюти однієї країни, визначена у валюті іншої країни, що зафіксована на момент укладення угоди за умов поставки валюти банком не пізніше від другого робочого дня з дня укладення угоди;

— форвардний — курс, за яким купують чи продають валюту за умови її поставки в майбутньому;

— фіксинг — середньозважений курс на торгах, який визначається на основі міжбанківського курсу послідовним зіставленням попиту і пропонування за кожною з валют і встановленням курсів продавця і покупця.

Крім валютообмінних операцій у процесі реалізації міжнародних валютних відносин загалом та валютно-курсової політики окремих країн нерідко виникає потреба у використанні валютних курсів, що враховують динаміку макроекономічних показників тієї чи іншої країни. Хоч дані показники і не входять до поняття «валютний курс», однак справляють на нього безпосередній вплив. Це — так звані *номінальний і реальний валютні курси*.

Номінальний валютний курс визначається в поточних цінах обмінюваних валют без урахування рівня інфляції або дефляції цін у тих країнах, валюти яких обмінюються. Визначаючи обмінний курс валют, який чинний на валютному ринку країни в конкретний період, здебільшого номінальний валютний курс використовують для оцінки поточних валютних угод і проведення міжнародних розрахунків.

Водночас у довгостроковій перспективі виникає нагальна потреба врахувати ціновий фактор для оцінювання динаміки курсоутворення. Це здійснюється на основі *реального валютного курсу* — номінального валютного курсу, помноженого на співвідношення внутрішніх цін країни, до валюти якої котирується національна валюта. Інакше кажучи, реальний валютний курс відбиває співвідношення вартості певного еталонного кошика товарів за кордоном до вартості аналогічного кошика товарів у вітчизняній економіці за умов, якщо обидві вартості визначені в єдиній валюті.

У разі якщо країна одночасно використовує кілька режимів валютного курсу, то такий механізм курсоутворення називають *режимом множинності валютних курсів*. Це — форма реалізації валютно-курсової політики, за якої застосовуються диференційовані обмінні курси залежно від видів здійснюваних валютних операцій. Зазвичай у країні для різних валютних операцій може використовуватись два або більше валютних курсів — офіційний курс для визначеного переліку операцій і ринковий курс для всіх інших операцій. Як правило, офіційний курс устанавлюється на завищеному рівні, є не вигідним для експортерів та вигідним для покупців (здебільшого вповноважених державних органів). Завищення офіційного валютного курсу застосовується з метою здешевлення критичного імпорту, зменшення виплат за зовнішніми боргами у певних валютах, а також скорочення експорту деяких груп товарів.

Режим множинності валютних курсів має низку таких *недоліків*:

- спотворення відносних цін у зовнішній торгівлі;
- негативний вплив на виробництво та розподіл ресурсів у економіці;
- сприяння одержанню спекулятивних прибутків від різниці між курсами валют;

— погіршення конкурентних умов бізнес-діяльності від дискримінації тих економічних суб'єктів, котрі не мають можливості користуватись сприятливим валютним курсом.

Уперше даний режим було застосовано в період світової економічної кризи 1929—1933 рр. після скасування золотого стандарту, а після Другої світової війни деякі країни в порушення статуту МВФ і далі застосовували множинність

валютних курсів. Так, у 1950 р. майже половина всіх країн світу використовували режим множинності валютних курсів, у Великобританії він проіснував до початку 1970-х рр., у Франції — до середини 1960-х рр., в Італії — до 1980 р., а в Бельгії і Люксембурзі — аж до 1990-х рр., коли розпочався перехід до формування єврозони. З-поміж країн з новостворюваними ринками частка держав, які використовували режим множинності валютних курсів, знизилась з 32 % у 1980-х рр. до 20 % у 1990-х рр. На сьогодні даний режим переважно застосовується в країнах з нерозвинутими ринковими механізмами та слабкими позиціями на світовому ринку. Тому МВФ жорстко забороняє країнам, що взяли зобов'язання з забезпечення конвертованості своїх національних валют, використовувати режим множинності валютних курсів.

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що валюта, її конвертованість і валютний курс дають змогу не тільки порівнювати ціни і витрати в міжнародному масштабі, але й оцінювати конкурентні позиції різних країн у світогосподарській системі. Тож вони є важливими елементами валютної системи та об'єктами регуляторного впливу як з боку держав, так і з боку регіональних інтеграційних угруповань та наднаціональних інституцій.

6.3. ЕВОЛЮЦІЯ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ

Розвиток і стабільність світової валютної системи, як свідчить аналіз її еволюції, відображають основні етапи поступу міжнародної економічної системи. При цьому періодично повторювані кризи світової валютної системи являють собою ні що інше, як критичне нагромадження міждержавних валютних суперечностей, котрі стають не тільки причиною різкого порушення рівноваги валютної системи, розбалансування її структури та порушення механізмів функціонування, але й гальмом дальшої еволюції всіх форм міжнародних економічних відносин. Не випадково кожна криза світової валютної системи породжувала відповідні проекти її реформування та реорганізації, котрі втілились у чотирьох етапних моделях організації міжнародних валютних відносин.

Так, історично першою моделлю організації міжнародних валютних відносин стала *Паризька валютна система*, яка сформувалась у другій половині XIX ст. після промислової революції та юридично була оформлена міждержавною угодою на Паризькій конференції 1867 р. Вона базувалась на так званій *системі золотомонетного стандарту*, за яким золото було загальним еквівалентом з вільним обміном на нього банкнот.

Паризька валютна система ґрунтувалась на таких *принципах*:

- визначення вартості кожної валюти виходячи з її золотого вмісту, з гарантією її вільного обміну на золото як усередині країни, так і за її межами;
- вільна чеканка золотих монет за умови додержання золотого вмісту грошової одиниці;
- виконання золотом усіх функцій грошей, його вільне ввезення і вивезення з країни;

— сальдо платіжного балансу регулювалось увезенням та вивезенням золота;

— вільний міждержавний рух капіталів і встановлення фіксованих валютних курсів на основі золотого вмісту грошової одиниці;

— здійснення державного валютного контролю і регулювання з метою забезпечення стабільності національної валюти.

Історія не знає іншого періоду, ніж часи панування золотомонетного стандарту, коли обмінні курси валют були більш стабільні. Перевагами Паризької валютної системи були також:

— універсальність розрахунків на національному і міжнародному рівнях;

— стабільність бізнес-середовища та можливості планування підприємницької діяльності завдяки незмінній купівельній спроможності національних валют;

— відносна рівновага внутрішнього грошово-кредитного ринку та балансу міжнародного руху капіталу.

Проте на той час у світовій практиці ще не існувало такого явища, як міжнародний кредит, тому дефіцити платіжних балансів країн повинні були покриватися золотом. Для збільшення його припливу центральні банки держав змушені були вдаватися до підвищення відсоткових ставок, що спричиняло стискання національної грошової маси, скорочення внутрішнього попиту і розширення експортної діяльності. Крім того, з метою утримання фіксованого валютного курсу та захисту національних валют від спекулятивних атак з боку світових фінансових ринків центральні банки країн також постійно вживали контрзаходів (валютні інтервенції та зміни відсоткових ставок). Усе це суттєво ускладнювало їхні можливості щодо проведення ефективної й незалежної грошово-кредитної та валютної політики, а також призводило до небажаних змін валютних резервів держав.

Не слід нехтувати й тим фактом, що в рамках Паризької валютної системи, крім стабільності національних валют і валютних курсів країни, не було достатньо важелів для досягнення таких стратегічно важливих завдань, як забезпечення стабільних темпів макроекономічного зростання, розширення зайнятості та платоспроможного попиту, не кажучи вже про розрахункове обслуговування стрімко зростаючих масштабів міжнародних торговельних відносин. Оскільки зростання золотих запасів країн відбувалось набагато повільніше, ніж обсягів товарного виробництва і міжнародної торгівлі, то постійно загострювалась також проблема браку грошової маси, а використання золота як платіжного засобу призводило до його тезаврації (нагромадження золота приватними особами у вигляді скарбів) та прискореного виведення з господарського обігу.

Отже, золотий стандарт діяв майже бездоганно з 1821 р. (коли після закінчення Наполеонівських війн у статуті Банку Англії було відновлено офіційну конвертованість фунта стерлінгів у золото), а Паризька валютна система змогла проіснувати тільки до початку Першої світової війни, коли припинився розмін національних валют на золото.

У роки Першої світової війни золотомонетний стандарт був скасований більшістю країн, а йому на зміну прийшов *золотозливковий стандарт* — форма

золотого стандарту, за якої паперові банкноти обмінювались на золоті зливки вагою 12,4 кг. Не випадково золотозливковий стандарт дістав найбільшого поширення у країнах Західної Європи, що мали на той час значні золоті запаси, — Великобританії, Франції, Бельгії, Нідерландах та ін. З огляду на велику масу золотих злиwkів, на які обмінювались грошові знаки цих держав, кожен такий обмін відбувався на досить значні суми (у Франції, наприклад, один золотий зливок коштував 215 тис. франків), що суттєво обмежувало масштаби подібних операцій.

Тож після Першої світової війни, на початку 1920-х років світова валютна система перейшла до моделі *золотодевiзного стандарту*, за яким банкноти обмінювались на іноземну валюту (девізи), котрі, своєю чергою, могли бути обмінені на золото. Така ситуація була пов'язана з тим, що воєнні події призвели до поглиблення розриву в економічному розвитку країн, з-поміж яких виокремились ті, що мали найбільші у світі золоті запаси, — США, Великобританія, Франція та Японія. Саме ці держави сформували валютні системи, базовані на золотозливковому стандарті, тоді як в основу валютних систем решти країн було покладено золотодевiзний стандарт.

Цей стандарт набув інституціонального оформлення на міжнародній економічній конференції в м. Генуя у 1922 р., яка поклала початок *Генузькій валютній системі*. Вона базувалась на таких *принципах*:

- здійснення міжнародних розрахунків золотом і національними валютами провідних країн (США, Франції, Великобританії);

- режим курсу національних валют на основі вільного коливання валютних курсів та збереження золотих паритетів;

- забезпечення розміну на золото долара США, французького франка та англійського фунта стерлінгів;

- відсутність прямого обміну національних валют на золото, коли конверсія валют у золото здійснювалась опосередковано валютами країн, в яких був чинний золотодевiзний стандарт;

- обмеження можливостей зберігання й обміну золота приватними особами і використання його тільки як міжнародного платіжного засобу;

- валютне регулювання у формі активної валютної політики, а також проведення міжнародних конференцій та нарад.

На відміну від Паризької валютної системи, за Генузької системи золото слугувало лише для часткового забезпечення грошового обігу, а обмін паперових грошей на золото для приватних осіб не провадився. Незважаючи на більшу гнучкість Генузької валютної системи завдяки використанню для міжнародних розрахунків національних валют нарівні з золотом, можливості країн щодо реалізації валютної політики залишались вкрай обмеженими.

Крім того, після світової економічної кризи 1929—1933 рр. і внаслідок розбалансування міжнародної торгівлі багато країн світу виявилися неспроможними забезпечувати дальшу конвертацію національних валют у золото й підтримувати їх фіксований курс. Їхні внутрішньоекономічні проблеми призвели до девальвації валют, що на тлі наростання обсягів приватної тезаврації золота

спричинила формування великої маси «гарячих грошей», котрі стихійно пересувалися від однієї країни до іншої в пошуках антиінфляційних ніш. Саме цей період позначився глибокою кризою світової валютної системи, яка розпалась на низку валютних блоків — регіональні валютні угруповання, які вступили в жорстоку конкурентну боротьбу. Таких регіональних валютних блоків на той час сформувалося три: стерлінговий (країни Британської імперії, деякі країни Західної Європи, Японія, Іран, Ірак та Єгипет), доларовий (Канада, Ньюфаундленд і країни Латинської Америки) та франковий (Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, Італія, Польща та деякі країни Африки).

З метою стабілізації світової валютної системи у 1944 р. країни — члени антигітлерівської та антияпонської коаліції провели міжнародну валютну конференцію, на якій погодили текст угоди про створення нового світового валютного порядку, що дістав назву *Бреттон-Вудська валютна система*. Головним підсумком роботи даної конференції стало утворення Міжнародного валютного фонду — організації, котра відповідає за валютні курси, валютну ліквідність та фінансування дефіцитів платіжних балансів країн-членів. Крім МВФ на згаданій конференції було засновано Світовий банк — організацію, відповідальну за довгострокове кредитування країн-членів та реалізацію міжнародної політики розвитку.

На Бреттон-Вудській конференції було запропоновано два проекти реформування світової валютної системи — британський і американський. Що стосується *британського проекту*, то його ідеологом був Дж. М. Кейнс, який запропонував створити міжнародний платіжний союз — своєрідний світовий центральний банк, який виконував би функції рефінансування і резервування центральних банків країн. Замість золота пропонувалось запровадити новий платіжний засіб для обслуговування міжнародних розрахунків — так званий *банкор* (прообраз сучасних спеціальних прав запозичень), який виконував би також функції резервного засобу.

Утім на Бреттон-Вудській конференції було ухвалено *американський проект* реформування світової валютної системи Г. Д. Уайта — представника міністерства фінансів США. Згідно з даним проектом були впроваджені План Маршалла та проекти допомоги розвитку і роззброєнню, а замість світового центрального банку створено МВФ.

Головними принципами Бреттон-Вудської валютної системи стали такі:

- визнання американського долара й англійського фунта стерлінгів як міжнародних платіжних засобів нарівні з золотом;
- використання золота як засобу формування резервних активів і завершення міждержавних розрахунків;
- спільне регулювання обмінних курсів фіксованих і взаємозв'язаних національних валют різних країн;
- недопущення відхилення ринкових курсів валют від фіксованих доларових паритетів більш як на 1 % без погодження з МВФ. У разі значних відхилень національні банки зобов'язувались через купівлю-продаж валюти відновити співвідношення курсів;

— визначення кожною країною – членом МВФ золотого вмісту своєї валюти і на цій основі фіксація обмінного курсу у валютах інших країн;

— брак валютних обмежень і повна конвертованість національних валют за поточними операціями;

— заборона на здійснення девальвацій без дозволу МВФ, який став головним інститутом наднаціонального регулювання валютних відносин.

Результати Бреттон-Вудської конференції продемонстрували зростаючу економічну міць США, котрі нагромадили на той час до 70 % світових запасів золота. Тільки американський долар міг конвертуватись у золото, інші валюти — тільки через їх попередній обмін на долари. Надалі долар поступово витіснив золото з обігу, а Бреттон-Вудська валютна система досить швидко стала доларовою.

З метою утримання лідерства американського долара в міжнародних валютних відносинах протягом майже 40 років (з 1934 до 1971) під тиском США підтримувалася занижена офіційна ціна золота (35 доларів за 1 тройську унцію — 31,1035 г), яка слугувала базою офіційного масштабу цін і паритетів валют. А оскільки вільні купівля-продаж золота були заборонені, то офіційна ціна золота почала стрімко відставати від його реальної вартості.

Водночас статут МВФ зобов'язав уряди країн-членів провадити операції з золотом лише за офіційною ціною для підтримки незмінного золотого вмісту долара і зміцнення його репутації як резервної валюти. У довгостроковому періоді реалізовувати це ставало дедалі важче, тож у 1969 р. МВФ створив власну резервну безготівкову валюту — СПЗ, що, однак, також не змогло призупинити крах Бреттон-Вудської валютної системи. Додатковий негативний вплив справила також війна у В'єтнамі, для ведення якої було емітовано величезну доларову масу, що спровокувало інфляційні процеси, дефіцит платіжного балансу США та поступову «втечу від долара», що посилювало тиск на фіксований курс американської валюти та спекулятивні атаки на валютних ринках.

Проте останнім кроком стало пред'явлення Сполученим Штатам у 1965 р. президентом Франції Ш. де Голлем 1,5 млрд дол. з офіційних резервів Франції до обміну за офіційною ціною (35 дол. за унцію). У разі відмови здійснити такий обмін було оголошено про готовність Франції вийти з блоку НАТО, ліквідувати натовські бази на території Франції та вивести 35 тис. солдатів об'єднаних військ. Тому протягом 1965—1967 рр. США були змушені віддати Франції 3 тис. тонн золота за твердим курсом.

Після Франції долари до обміну були пред'явлені Сполученим Штатам також Німеччиною та Японією, що призвело до двократного скорочення золотих запасів США — майже з 22 тис. тонн у 1949 р. до 9,8 тис. тонн у 1970 р. Уже в 1971 р. держава припинила конвертацію долара в золото, а в 1973 р. відмовилась від підтримки фіксованого курсу долара, що фактично й поклало край функціонуванню Бреттон-Вудської валютної системи.

У 1976 р. була заснована *Ямайська валютна система*, яка набула остаточного оформлення на Ямайській валютній конференції у 1978 р. Вона являла собою

багатовалютний стандарт, базований на вільному виборі країнами – членами МВФ режимів валютних курсів. Її *основними принципами* стали такі:

— юридична демонетизація золота — втрата золотом грошових функцій зі скасуванням його офіційної ціни, золотих паритетів та розрахунків золотом між країнами – членами МВФ;

— запровадження стандарту СПЗ як колективної резервної валютної одиниці, яка згодом мала стати основою паритетів і курсів валют, а також основним платіжно-розрахунковим засобом. До 1985 р. в СДР установлювались курси валют лише 12 країн зі 149 членів МВФ;

— самостійний вибір країнами режиму валютного курсу виходячи з їхніх національних економічних інтересів, стану платіжного балансу та масштабів участі у світовій торгівлі;

— гнучкість механізмів валютної політики країн та використання валютного курсу як одного з найважливіших інструментів реалізації їхньої економічної політики.

Однак плани засновників Ямайської валютної системи щодо перетворення СПЗ на універсальну світову валюту так і не реалізувались. Хоч спочатку одиниця СПЗ прирівнювалась до золота, що відповідало золотому вмісту долара (1970 р.), однак з липня 1974 р. у зв'язку з переходом до плаваючих валютних курсів був скасований золотий вміст СПЗ, а її курс почав визначатись на основі валютного кошика — середньозваженого курсу 16 валют країн, зовнішня торгівля яких становила не менше ніж 1 % обсягу світової торгівлі.

Ямайська валютна система розвивається за принципами поліцентризму: з одного боку, вона підпорядкована регуляторним діям МВФ, а з другого — має досить розвинену мережу автономних (регіональних) валютних структур. Вона так і не змогла повністю витіснити американський долар з позиції світової валюти, навіть після запровадження євро, подій 11 вересня 2001 р., глобальної економічної кризи 2007—2010 рр. Долар зберіг своє значення і як міжнародний платіжний засіб, і як резервна валюта, обслуговуючи близько 2/3 міжнародних розрахунків та становлячи понад 60 % офіційних світових валютних резервів.

Крім того, навіть демонетизація золота не завершена повною мірою, воно й донині залишається важливим резервним активом. А режим валютних плаваючих валютних курсів так і не зміг забезпечити стабільності на світових валютних ринках. Тому далі реформування світової валютної системи все ще залишається відкритим питанням та нагальною потребою в контексті формування такої валютної системи, яка була б здатна зупинити нагромадження фінансових дисбалансів, стабілізувати валютні курси та посилити координацію валютної політики різних країн, а також відбивала б реальну розстановку сил на економічній карті світу і формування нових центрів глобального економічного суперництва (насамперед в азіатському мегареґіоні).

Так, на сьогодні більшість міжнародних експертів з питань реформування світової валютної системи виступають як за суттєве розширення переліку резервних валют, так і за запровадження нової наднаціональної валюти, яка, на відміну від американського долара, меншою мірою зазнавала б впливу криз. Уже

нині спостерігається зростання обсягів нагромадження капіталу в нетрадиційних валютах (зокрема, у канадських та австралійських доларах), а деякі нафтодобувні країни Близького і Середнього Сходу досягнули домовленостей зі своїми зовнішньоторговельними партнерами щодо проведення розрахунків за експортно-імпортними контрактами в місцевих валютах.

Що стосується *нової наднаціональної валюти* як одного зі сценаріїв реформування світової валютної системи, то можливі два варіанти її запровадження. Вона може функціонувати або як єдина резервна валюта, або паралельно з національними і колективними валютами. У будь-якому разі така валюта має бути визнана кожною країною світу як національна і перебувати у вільному обігу у міжнародних і внутрішніх розрахунках. Нова наднаціональна валюта має бути стабільна; її емісія має здійснюватися за зрозумілими правилами; пропонування має бути гнучке і швидко пристосовуватись до коливань світового попиту, і таке пристосування має бути незалежне від інтересів тієї чи іншої країни.

Так, Р. Манделл навіть розробив план конвертації до 2040 р. всіх національних валют в єдину грошову одиницю — «інтер». На його думку, головними інститутами запровадження наднаціональної валюти мають бути Міжнародна керівна рада, відповідальна за її емісію, та світовий транснаціональний центральний банк, який обслуговуватиме обіг даної грошової одиниці.

Перехід до єдиної світової валюти потребує також створення країнами умов для розширення руху капіталу, розроблення відповідних принципів адаптації національних податкових систем та систем субсидій і допомог різних країн світу. Крім того, додатковою проблемою, яку доведеться розв'язувати у зв'язку з запровадженням єдиної світової грошової одиниці, є узгодженість дій різних країн щодо забезпечення її стабільності. Тобто наднаціональна валюта, яка не прив'язана до жодної країни, здатна забезпечити стабільність міжнародних економічних відносин, усуває ризики, притаманні валютам на кредитній основі, а також дозволяє ефективно регулювати глобальну ліквідність. Однак до такої реформи світ ще не готовий.

Наступний сценарій реформування світової валютної системи — це *створення регіональних резервних валют* на основі реалізації узгоджених дій країн зі стимулювання великих регіональних фінансових центрів. Такі валюти потрібні перш за все для забезпечення конкурентоспроможності національних грошових одиниць за умов наростання нестабільності наявних резервних валют. Даний сценарій означає, по суті, повернення до золотого стандарту, який було ліквідовано на рівні національних економік ще на початку ХХ ст., а на рівні світових грошей — у другій половині 1970-х років.

Повернення країн до золотого стандарту потребуватиме суттєвого зростання ролі монетарного золота в золотовалютних резервах центральних банків країн, а також підвищення його вартості. Золото, маючи внутрішню вартість і не зазнаючи впливу фінансових санкцій, являє собою надзвичайний актив, який може бути використаний у разі загрози фінансовій безпеці країни або за її фінансової блокади. На відміну від активів у іноземних валютах,

золото не схильне до впливу кредитних ризиків, не є борговим зобов'язанням будь-якого емітента, а його ціна не залежить від фінансового стану такого емітента. Крім того, маючи розвинутий, місткий і доволі ліквідний ринок, золото як резервний актив здатне забезпечити певний фінансовий дохід, зростання вартості й хеджування від можливої несприятливої зміни співвідношення провідних світових валют.

Тож золотий стандарт світової валютної системи здатний сформувати єдину міру вартості і механізм автоматичного регулювання валютно-фінансових дисбалансів. Однак цих самих цілей можна досягнути й на основі вдосконалення регулювання міжнародної валютної системи. У короткостроковій перспективі необхідно суттєво збільшити обсяги кредитних ресурсів міжнародних валютно-фінансових інститутів, а також запровадити нові кредитні механізми сприяння країнам, що мають серйозні фінансово-валютні проблеми. Крім того, не терпить зволікання розширення корзини спеціальних прав запозичень, причому можна перейти від суто арифметичного розрахунку вартості СПЗ до системи, яка, базуючись на реальних активах, різко посилить стабільність світового валютно-фінансового ринку. Водночас передавання частини валютних резервів країн — учасниць МВФ у його централізоване управління не тільки дозволить збільшити можливості світового співтовариства в боротьбі з валютно-фінансовими кризами, але й помітно посилить позиції СПЗ.

6.4. ЄВРОПЕЙСЬКА ВАЛЮТНА СИСТЕМА ЯК ОСНОВА МОНЕТАРНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В ЄС

Початок формування валютних союзів в Європі сягає своїм корінням ще XVIII ст. і пов'язаний з укладенням своєрідних валютних конвенцій між німецькими князівствами, які визначали стандарти чеканки монет, порядок приймання до оплати грошових знаків різних князівств, режим обмінних курсів валют, запровадження загальних одиниць обліку, проведення операцій з золотом, а також уведення єдиних регіональних валют та виконання міжнародних клірингових розрахунків. У цьому зв'язку слід згадати, зокрема, *Австрійсько-німецький валютний союз* (1857—1866 рр.), створений на основі договору між Австрійською імперією і членами німецького митного союзу; *Латинський монетний союз* (1865—1878 рр.) за участі Бельгії, Італії та Швейцарії; *Скандинавський монетний союз* (1875—1917 рр.), укладений між Данією, Норвегією і Швецією, та *Бельгійсько-люксембурзький економічний союз*, що був заснований у 1921 р. і проіснував понад 70 років.

Однак реальні передумови щодо формування повноцінної валютної системи в європейському регіоні сформувались тільки в середині 1970-х рр., коли криза Бреттон-Вудської валютної системи та перехід до Ямайської поставили перед Європейським Співтовариством нагальне завдання — розроблення оптимальної моделі організації та регулювання міждержавних відносин, здатної мінімізувати валютні ризики торговельних, інвестиційних і фінансових операцій у межах

спільного ринку, а також знизити залежність країн інтеграційного угруповання від американського долара.

Європейська валютна система (ЄВС) була створена у 1979 р. і ознаменувалася запровадженням єдиної європейської валюти ЕКЮ та механізму валютних курсів, а також створенням Європейського фонду валютного співробітництва. І хоч ЕКЮ не можна було назвати повноцінною валютою з огляду на її використання тільки в безготівкових розрахунках, однак вона виконувала тоді важливу функцію індикатора під час проведення валютних інтервенцій і кредитних операцій, повною мірою відповідаючи тодішньому рівню інтеграційної взаємодії країн – членів ЄС.

Цілями створення Європейської валютної системи були:

- забезпечення валютної стабільності в межах Співтовариства і створення регіональної валютної зони з власною валютою;
- запровадження режиму скоординованого плавання курсів національних валют стосовно до долара США та послаблення впливу долара;
- забезпечення системи багатосторонніх міждержавних розрахунків між країнами-членами;
- поглиблення економічної конвергенції країн-членів та стимулювання регіональних інтеграційних процесів.

У цей самий час сформувались *структурні принципи* Європейської валютної системи, які принципово відрізняли її від Ямайської валютної системи. Це:

- запровадження європейської валютної одиниці ЕКЮ, курс якої визначався на основі кошика валют. До його складу увійшли марка ФРН, французький франк, фунт стерлінгів, італійська ліра, люксембурзький франк, голландський гульден, бельгійський франк, данська крона та ірландський фунт;
- використання золота як резервного активу зі створенням спільного золотого фонду на основі об'єднання 20 % офіційних золотих резервів країн – членів ЄВС в Європейський фонд валютного співробітництва;
- здійснення міждержавного регіонального валютного регулювання за допомогою надання центральним банкам країн-членів кредитів для покриття тимчасового дефіциту платіжних балансів і розрахунків, пов'язаних з валютною інтервенцією.

Окремо слід згадати також запровадження країнами режиму валютних курсів, що базувався на спільному плаванні валют у формі так званої *європейської валютної змії*, або *режиму змії в тунелі*. При цьому на початковому етапі створення ЄВС було встановлено обмеження коливань курсів валют у межах $\pm 2,25\%$ від узгодженого центрального курсу кожної національної валюти до ЕКЮ. Після приєднання Великобританії до системи курсоутворення у 1990 р. для неї були розширені межі коливання курсу фунта на рівні $\pm 6\%$ від курсу центрального банку, такі самі межі були встановлені і для іспанської песети.

З розвитком європейської валютної інтеграції було сформовано повноцінний режим колективного плавання валют. У графічному виразі «європейська валютна змія» позначає вузькі межі взаємних коливань курсів валют шести країн ЄС (ФРН, Франції, Італії, Нідерландів, Бельгії, Люксембургу), а «тунель» — зовнішні межі їх спільного плавання щодо долара й інших валют ($\pm 2,25\%$).

Незважаючи на те що країни – члени «європейської валютної змії» періодично провадили офіційні девальвації та ревальвації, а склад їх постійно змінювався¹, однак подібний механізм колективного плавання курсів валют у рамках ЄВС доволі тривалий час забезпечував їх відносну стабільність. Тож «європейська валютна змія» проіснувала фактично до створення Європейської валютної системи у 1979 р.

З кінця 1980-х років Європейська валютна система вступила в етап формування *Європейського економічного і валютного (монетарного) союзу* — найвищого рівня інтеграції в рамках даного регіонального угруповання. Так, у 1989 р. було розроблено й ухвалено так званий *План Делора*, який передбачав:

- створення спільного інтегрованого ринку країн – учасниць блоку;
- структурне вирівнювання відсталих зон та регіонів;
- координацію економічної, бюджетної та податкової політики держав;
- створення наднаціонального органу валютного регулювання у складі керівників центральних банків для координації грошової та валютної політики країн;
- запровадження єдиної регіональної валюти, реалізація єдиної валютної політики та єдиної політики обмінних курсів;
- підтримка стабільності цін та підтримання країнами стійких платіжних балансів.

На основі Плану Делора у 1992 р. 12 країн ЄС підписали *Маастрихтський договір* про Європейський Союз, який набув чинності з 1993 р. У цей період було також засновано *Європейський валютний інститут* як наднаціональний орган координації діяльності центральних банків країн-членів, а також законодавчо обмежено фінансування державних підприємств та організацій з боку фінансових інститутів. Крім того, було запроваджено обмеження щодо показників дефіциту бюджету та обсягів державного боргу, центральні банки одержали остаточну статутну незалежність від своїх урядів.

Протягом 1990—1993 рр. були проведені необхідні підготовчі заходи: остаточно усунуті обмеження на вільний рух капіталів у межах ЄС, а також між ЄС та іншими країнами. Важливим завданням відповідно до Римського договору та Єдиного європейського акта було визначено створення до кінця 1992 р. внутрішнього ринку, що мав являти собою простір без внутрішніх кордонів, у межах якого забезпечувався вільний рух товарів, послуг, капіталів та людей.

У 1992 р. були розроблені критерії валютно-монетарної конвергенції, згідно з якими країни набували право переходити на спільну європейську валюту євро. Це — так звані *маастрихтські критерії*, відповідно до яких кожна країна повинна забезпечувати:

¹ У 1972 р. до неї приєдналися Великобританія, Ірландія та Данія, у 1973 р. — Норвегія та Швеція; пізніше всі вони вийшли зі складу «європейської валютної змії», крім Данії, через небажання витратити золотовалютні резерви для підтримки вузьких меж коливань курсу своїх валют. Франція двічі покидала «змію» (1974 р. і 1976 р.) і один раз поверталася (1975 р.).

— цінову стабільність — середній рівень інфляції в країні протягом останнього року не має більше ніж на 1,5 в. п. перевищувати рівень у трьох державах-членах, що мають найліпші показники цінової стабільності;

— стабільність державного фінансового становища — показники відношення дефіциту бюджету та державного боргу до ВВП не мають перевищувати відповідно 3 та 60 %;

— участь у механізмі обмінного курсу Європейської валютної системи — держава-член протягом останніх двох років має додержуватись установлених меж коливань, обумовлених механізмом обмінного курсу Європейської валютної системи, не здійснювати з власної ініціативи девальвації курсу своєї валюти відносно валюти будь-якої іншої держави-члена;

— конвергенцію відсоткових ставок — середня довгострокова номінальна відсоткова ставка у державі-члені протягом останнього року має не більше ніж на 2 в. п. перевищувати відсоткові ставки у трьох державах-членах, які мають найліпші показники цінової стабільності.

Оцінці підлягали й інші критерії, зокрема забезпечення незалежності центрального банку, рівень розвитку фінансових ринків та ін.

У травні 1998 р. Європейський Союз назвав країни-члени, які допускалися до переходу на євро з 1999 р.: Австрія, Бельгія, Німеччина, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Фінляндія, Франція. Із січня 2000 р. до зони євро приєдналася Греція.

Із січня 1999 р. було запроваджено спільну європейську валюту євро за курсом 1 ЕКЮ = 1 євро. Період переходу до євро містив такі *етапи*:

— з 1 січня 1999 р. — тверда фіксація курсів валют країн зони євро для здійснення перерахунків. Випуск боргових зобов'язань державних органів здійснюється тільки в євро, а підприємства набували права провадити безготівкові розрахунки в євро;

— з 1 січня 2002 р. випуск в обіг банкнот і монет євро, паралельний обіг з національними валютами країн-членів, обмін останніх на євро;

— з 1 липня 2002 р. виключення з обігу національних валют і повний перехід господарського обігу країн-учасниць на євро, який остаточно перетворився на єдиний законний платіжний засіб для всіх країн – учасниць ЄС, ознаменувавши завершення процесу створення економічного і валютного союзу.

На сьогодні євро є офіційною валютою для 18 країн єврозони (Австрії, Бельгії, Німеччини, Греції, Ірландії, Іспанії, Італії, Кіпру, Люксембургу, Мальти, Нідерландів, Португалії, Словаччини, Словенії, Фінляндії, Франції, Латвії, Естонії). Крім того, валюта використовується також ще в 9 державах, 7 з яких є європейськими.

На заміну Європейському валютному (монетарному) інституту було засновано *Європейський центральний банк*, основними *функціями* якого є:

— підтримка стабільності цін і реалізація єдиної валютної і грошової політики в євроні;

— проведення валютних операцій;

— зберігання та управління офіційними валютними резервами членів ЄВС;

— сприяння безперешкодному функціонуванню платіжної системи;

— підтримання дій компетентних органів щодо банківського нагляду з розроблення директив та здійснення наглядових функцій за діяльністю кредитних установ та забезпечення стабільності.

Виходячи з виконуваних функцій Європейський центральний банк здійснює власну діяльність, а також співпрацює з національними центральними банками країн – учасниць ЄВС. ЄЦБ і національні центральні банки зони євро відомі під об'єднувальною назвою «Євросистема». Відтоді як євро стало спільною валютою ЄС, країни – члени єврозони перейшли до реалізації єдиної валютної політики, а ЄЦБ починає використовувати євро для проведення валютно-фінансової політики країн – членів ЄС через платіжну систему TARGET (Trans-European Automated Real-time Gross Settlements Express Transfer).

Капітал ЄЦБ на початок його діяльності був визначений у розмірі 5 млрд ЕКЮ. Частка центрального банку кожної країни – члена ЄС у формуванні капіталу ЄЦБ визначається так: 50 % частки розраховується виходячи з загальної ваги країни в загальній чисельності населення ЄС; 50 % — у співвідношенні з питомою вагою кожної країни ВВП Євросоюзу.

З метою проведення спільної монетарної політики в межах ЄВС функціонує *Європейська система центральних банків (ЄСЦБ)*, до складу якої входять Європейський центральний банк та центральні банки країн-членів. Європейська система центральних банків покликана забезпечувати обіг євро на внутрішньому й міжнародних валютних ринках, а її валютна політика реалізується нині за допомогою трьох основних інструментів: операцій на відкритому ринку; щоденних позик і нормативу обов'язкових резервів.

Усі рішення ухвалюються Європейським центральним банком, а використання зазначених інструментів відбувається на децентралізованій основі, перебуваючи у сфері впливу центральних банків країн. Зокрема, валютні резерви, що є в розпорядженні ЄСЦБ, використовуються центральними банками країн перш за все для виконання своїх зовнішніх зобов'язань перед міжнародними організаціями. Решта операцій з цими резервами на суму понад визначені межі мають бути схвалені ЄЦБ.

6.5. ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ ТА ПРОПОНУВАННЯ НА СВІТОВИХ ВАЛЮТНИХ РИНКАХ

У сучасному глобальному світі всі міждержавні потоки товарів, послуг, фінансів, інвестицій мають вартісну форму виразу. Оскільки однією з функцій грошей є забезпечення міжнародних розрахунків, і під час виконання даної функції гроші набувають форми валюти, то практично будь-яка операція між резидентами різних країн потребує купівлі-продажу валют, проведення валютних розрахунків або надання валютних позик. Ринок, на якому здійснюються подібні операції, кваліфікується світовим валютним ринком. Інакше кажучи, *світовий валютний ринок* — це система стійких економічних і організаційних

відносин, пов'язаних з операціями купівлі-продажу іноземних валют і платіжних документів, визначених у іноземних валютах.

В *організаційному плані* світовий валютний ринок — це сукупність банків, брокерських фірм, ТНК, офіційних фінансових центрів та різноманітних фінансових закладів, які пов'язані між собою мережею сучасних засобів зв'язку і здійснюють обмінні операції з валютними цінностями, платіжними документами в іноземних валютах та цінними паперами в іноземних валютах виходячи з попиту і пропонування з боку учасників ринку.

Об'єктом купівлі-продажу на валютному ринку є валютні цінності, іноземні — для резидентів, коли вони купують чи продають їх за національну валюту, та національні — для нерезидентів, коли вони купують чи продають ці цінності за іноземну валюту. Попит і пропонування на валютному ринку мають ту особливість, що об'єктом та інструментом купівлі-продажу тут є гроші різної національної належності. Тому попит на іноземну валюту є одночасно пропонуванням національної валюти, а пропонування іноземної валюти є одночасно попитом на національну валюту.

Основними *суб'єктами світового валютного ринку* є:

- державні установи, особливе місце серед яких посідають центральні банки та казначейства різних країн;
- підприємці, які ведуть зовнішньоекономічну діяльність і здійснюють операції з купівлі-продажу валюти для її забезпечення (експортери та імпортери);
- фізичні особи різних країн, які купують та продають валюту для власних потреб;
- комерційні банківські установи, які обслуговують зовнішні зв'язки своїх клієнтів;
- транснаціональні банки, валютні біржі та валютні відділи товарних і фондових бірж та ін.

При цьому саме комерційні банки відіграють на даному ринку ключову роль, оскільки забезпечують обмін банківських депозитів, на які припадає найбільша частка обсягів торгівлі іноземними валютами. У комерційних банках тримають свої рахунки інші учасники валютного ринку, здійснюючи через банківську систему необхідні конверсійні (валютні) і депозитно-кредитні операції. Поряд з виконанням доручень клієнтів, банки також самостійно здійснюють валютно-обмінні операції перш за все з метою зміни структури власних активів.

Банки, яким надано право на проведення валютних операцій, називаються *уповноваженими*, або *девізними*, *банками*. Однак не всі девізні банки мають право на проведення валютних операцій; вони повинні відповідати встановленим вимогам щодо величини банківського капіталу, репутації, рівня розвитку філіальної мережі, обсягу здійснюваних міжнародних розрахунків та ін. Тому найбільший обсяг валютних операцій припадає на найбільші банки.

Залежно від рівня організації валютного ринку вирізняють готівковий, біржовий і позабіржовий валютні ринки. Що стосується *готівкового ринку*, то його суб'єктами є фізичні та юридичні особи, котрі безпосередньо купують валюту в обмінних пунктах.

Натомість *біржовий ринок* репрезентують валютні біржі — організовані ринки, на яких укладаються угоди купівлі-продажу валют за твердо встановленими правилами. Організованість і стандартизованість біржового сегмента валютного ринку означає, що всі його суб'єкти працюють за стандартними угодами, і це забезпечує певний рівень надійності та захисту від фінансових збитків.

Функціями біржового ринку є визначення попиту і пропонування валюти, установлення валютних курсів, прогнозування їх динаміки, визначення довідкових курсів валют, а також участь у формуванні стратегії і тактики центральних банків країн щодо проведення останніми грошово-кредитної, фінансової і валютної політики. Усі дані щодо укладених угод фіксуються офіційною статистикою, тож інформація є достатньо повною і вірогідною. На валютних біржах укладаються як поточні, так і строкові угоди. Функціонуючи в основному як національний валютний ринок, обсяги біржового ринку є відносно незначними, тут укладається близько 10 % усіх угод з валютою.

Водночас *позабіржовий (або міжбанківський) ринок* репрезентований банками, фінансовими інституціями, підприємствами й організаціями. На нього припадає близько 90 % сукупного обігу іноземної валюти у світі. Валютні курси, що публікуються у друкованих виданнях, є міжбанківськими курсами, тобто курсами, котрі банки запитують один у одного.

У свою чергу, міжбанківський ринок поділяється на *прямий* і *брокерський*. Основною ланкою в інституціональній структурі валютного ринку є *брокерські фірми*, які за проведення валютних операцій стягують комісію. У міжнародній практиці діє відповідна система нарахування брокерської комісії, сума якої ділиться порівну між покупцем і продавцем. Дана сума не включається у котирування, а виплачується контрагентами безпосередньо брокерові щомісяця. Провідні позиції на валютному ринку посідають нині такі брокерсько-дилерські компанії, як «Bierbaum», «Coutts», «Harlow Buttler», «Lasser Marshall», «Tradition», «Tullet and Tokio» та ін. І хоч з динамічним розвитком електронних засобів міжбанківського зв'язку роль брокерських фірм на світовому валютному ринку дещо знизилась, однак вони й далі відіграють вагомий роль у проведенні операцій приватних осіб і невеликих підприємств.

З-поміж співробітників, які працюють у відділеннях брокерських фірм або банків, виділяють ще одну категорію учасників ринку — *дилерів*. Вони є спеціалістами з купівлі-продажу валют, які одночасно є і експертами, і операторами управління валютними операціями. Саме дилери забезпечують ліквідність валютного ринку, абсорбують надмір або брак пропонування валюти за допомогою коригування обмінних курсів. Деякі дилери навіть стають впливовими гравцями ринку (так званими маркет-мейкерами), виконуючи центральну роль у формуванні валютних курсів за режиму плаваючого валютного курсу.

На рис. 6.1 подано дані щодо частки різних суб'єктів у структурі світового валютного ринку у 2013 р., які свідчать про те, що найбільшу кількість операцій на світовому валютному ринку здійснюють дилери (38 %) та банки (24 %). А частка

нефінансових установ становить нині 9 %, хедж-фондів та інституціональних інвесторів — по 11 %, а офіційного сектору — не перевищує 1 %.

Усі перелічені суб'єкти валютного ринку оперують величезними обсягами валюти. Достатньо сказати, що у 1992 р. світові обсяги продажу іноземної валюти за добу вперше перевищили 1 трлн дол., у 1998 р. вони становили 1,5 трлн, у 2004 р. — 1,9 трлн, у 2010 р. — 3,9 трлн, а у 2014 р. даний показник досягнув 5,3 трлн дол. щодня. Важливо зазначити, що понад 70 % валютообмінних операцій здійснюються нині у США, Великобританії, Сінгапурі та Японії.

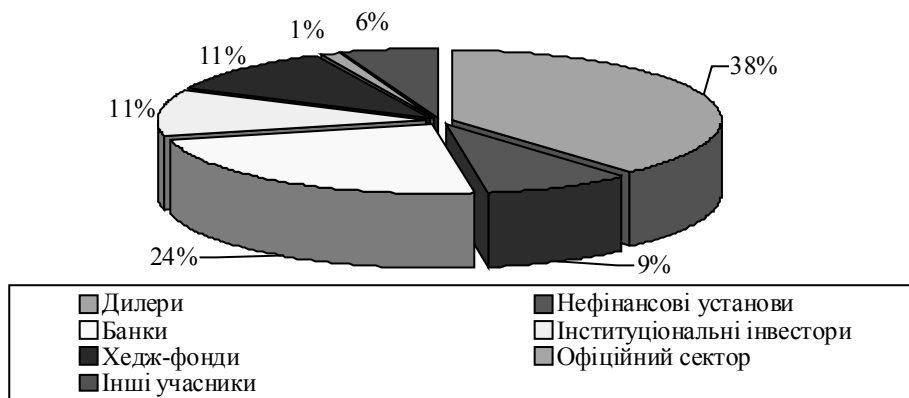


Рис. 6.1. Суб'єктна структура світового валютного ринку у 2013 р.¹

Валютний ринок можна класифікувати й за *іншими критеріями*:

За характером операцій:

- ринок конверсійних операцій, на якому здійснюється купівля-продаж валюти у традиційній формі — через еквівалентний обмін валютними цінностями;
- ринок депозитно-кредитних операцій — залучення банками іноземної валюти на депозитні вклади на узгоджені строки та надання банками інвалютних позичок на різні строки.

За видами конверсійних операцій:

- ринок касових операцій;
- ринок ф'ючерсів;
- ринок опціонів та ін.

За рівнем валютних обмежень:

- вільні ринки;
- обмежені ринки.

За валютними режимами:

- ринки з одним режимом;
- багаторежимні ринки.

¹ Triennial Central Bank Survey. Foreign exchange turnover in April 2013: Preliminary global results. — BIS. — Monetary and Economic Department, September 2013. — С. 6.

Лева частка операцій світового валютного ринку припадає на дебетово-кредитові операції на банківських рахунках, тобто поточні обмінні операції і короткострокові (до 1 року) депозитно-кредитні операції. При цьому всього близько 5 % усієї валюти, що продається у світі, пов'язані з обслуговуванням міжнародної торгівлі і прямого іноземного інвестування, тоді як решта потоків валюти пов'язані з валютними спекуляціями в очікуванні підвищення або зниження курсів відповідних валют.

Валютні ринки відбивають усі зміни, що відбуваються в національних економіках країн та їхній політиці, а різкі коливання курсових співвідношень за умов плаваючих валютних курсів суттєво ускладнюють діяльність валютних ринків, оскільки в такий спосіб створюються умови для валютних спекуляцій. Як наслідок — посилюється стихійний рух грошей і коливання валютних курсів, що призводить до «валютної лихоманки», яка негативно впливає на слабкі валюти, збільшуючи нестабільність економічного становища окремих країн, світової економіки і валютної системи.

Призначення й економічна роль сучасних валютних ринків виявляються через їх *функції*, які полягають у такому:

- обслуговування міжнародних потоків товарів, послуг і капіталів через своєчасне здійснення міжнародних розрахунків;
- формування ринкового валютного курсу та його регулювання;
- забезпечення страхування валютних ризиків учасників ринку;
- надання учасникам ринку інструментів одержання спекулятивного доходу у вигляді різниці курсів валют;
- надання центральним банкам країн можливості регулювання грошового обігу в країні та диверсифікація валютних резервів.

Валютний ринок не являє собою конкретного місця, де збираються продавці і покупці валюти, оскільки торгівля валютою не прив'язана до конкретної географічної точки. Зазвичай він поділяється на *регіональні сегменти*: європейський, північноамериканський, азійський та ін., кожен з яких охоплює відповідні великі валютно-фінансові центри. Вони формувалися протягом тривалого періоду і набули швидкого динамічного розвитку наприкінці 1950-х років. Саме регіональні ринки є головними складовими *світового валютного ринку*, який уміщує світові фінансові центри Західної Європи, США, Близького, Середнього і Далекого Сходу, Південно-Східної Азії та інших регіонів. Серед них виділяються валютні ринки в Лондоні, Нью-Йорку, Франкфурті-на-Майні, Парижі, Цюріху, Токіо, Бахреїні, Сінгапурі, Сан-Франциско та інших центрах, котрі, хоч і перебувають у різних фінансових центрах світу, однак завдяки сучасним телекомунікаційним технологіям об'єднуються в один єдиний світовий валютний ринок.

У кожному з названих центрів валютні операції здійснюються протягом робочого дня. Це означає, що світовий валютний ринок функціонує цілодобово, він не має фіксованого часу відкриття і закриття. Торгівля починається спочатку в Азії, потім, коли тут закінчується робочий день, вона починається в Лондоні, і вже після закінчення робочого дня в Європі вона розпочинається в Нью-Йорку і так далі (табл. 6.6).

Таблиця 6.6

ЧАСОВИЙ РЕЖИМ РОБОТИ СВІТОВОГО ВАЛЮТНОГО РИНКУ

Фінансовий центр	Початок роботи (час)			Закінчення роботи (час)		
	місцевий	за Гринвічем	Київський	місцевий	за Гринвічем	Київський
Веллінгтон	9	21	23	18	6	8
Токіо	9	0	2	18	9	11
Гонконг	9	1	3	18	10	12
Сінгапур	9	1:30	3:30	18	10:30	12:30
Бомбей	9	3:30	6:30	18	12:30	14:30
Київ	9	5	9	18	14	18
Москва	9	6	8	18	15	17
Бейрут	9	7	9	18	16	18
Франкфурт, Париж	9	8	10	18	17	19
Лондон	9	9	11	18	18	20
Нью-Йорк	9	14	16	18	23	1
Чикаго	9	9	14	18	0	2
Сан-Франциско	9	17	19	18	2	4

Між найбільшими торговельними майданчиками на сьогодні точиться жорстка конкурентна боротьба за клієнтів, а останніми роками спостерігається тенденція до укрупнення торговельних майданчиків та зміни ролі окремих валют. Основними валютами, якими торгують на світовому валютному ринку, є американський долар, євро, єна, швейцарський франк та англійський фунт стерлінгів (табл. 6.7).

Таблиця 6.7

ЧАСТКА ОКРЕМИХ ВАЛЮТ У ВАЛЮТООБМІННИХ ОПЕРАЦІЯХ У СВІТІ
ПРОТЯГОМ 1998—2010 рр., %¹

Валюта	1998	2001	2004	2007	2010	2013
Долар США	86,8	89,9	88,0	85,6	84,9	87,0
Євро	...	37,9	37,4	37,0	39,1	33,4
Єна	21,7	23,5	20,8	17,2	19,0	23,0
Фунт стерлінгів	11,0	13,0	16,5	14,9	12,9	11,8
Австралійський долар	3,0	4,3	6,0	6,6	7,6	8,6

¹ Triennial Central Bank Survey. Foreign exchange turnover in April 2013: Preliminary global results. — BIS. — Monetary and Economic Department, September 2013. — С. 10.

Закінчення табл. 6.7

Валюта	1998	2001	2004	2007	2010	2013
Швейцарський франк	7,1	6,0	6,0	6,8	6,4	5,2
Канадський долар	3,5	4,5	4,2	4,3	5,3	4,6
Гонконгівський долар	1,0	2,2	1,8	2,7	2,4	2,2
Шведська крона	0,3	2,5	2,2	2,7	2,2	1,8
Новозеландський долар	0,2	0,6	1,1	1,9	1,6	2,0
Корейська вона	0,2	0,8	1,1	1,2	1,5	1,2
Мексиканський песо	0,5	0,8	1,1	1,3	1,3	2,5
Індійська рупія	0,1	0,2	0,3	0,7	0,9	0,2
Російський рубль	0,3	0,3	0,6	0,7	0,9	1,6
Китайський юань	0,0	0,0	0,1	0,5	0,9	2,2
Усього*	200	200	200	200	200	200

* Оскільки кожна валютообмінна операція провадиться з двома валютами, то загальна частка становить 200 %, а не 100 %.

Що ж стосується глобальних обсягів валютообмінних операцій у розрізі валютних пар, то найбільша частка припадає нині на обмін: американський долар / євро (24,1 % у 2013 р.); американський долар / єна (18,3 %); американський долар / фунт стерлінгів (8,8 %) та американський долар / австралійський долар (6,8 %). Середній обсяг щоденних операцій за цими валютними парами у 2013 р. становив понад 3,1 трлн дол. (табл. 6.8), що відображає, по суті, лідерство країн-емітентів даних валют у сучасних міжнародних валютних відносинах та рівень використання відповідних валют у міжнародних розрахунках.

У практичних цілях виділяють ще і *внутрішні, або національні, валютні ринки*, на яких валютні операції здійснюють банки та валютні біржі, що розміщені на території певної країни і підпадають під норми валютного регулювання даної держави. Інакше кажучи, це — валютні ринки окремих країн, на яких провадяться операції в будь-яких валютах між банками-резидентами в межах однієї держави. За умов проведення валютних операцій на внутрішніх ринках не відбувається впливу капіталу за кордон, оскільки певні суми валют лише змінюють своїх власників через проведення або конверсійних операцій, або операцій з міжбанківського кредитування.

Функціонування національних валютних ринків завжди перебуває під державним контролем, коли держава безпосередньо впливає на ринкове ціноутворення через запровадження обов'язкових норм, що регламентують дії учасників валютного ринку. При цьому міра втручання держави у функціонування валютного ринку залежить від стану економічного розвитку країни та її грошово-кредитної системи і може включати як незначні валютні обмеження, так і запровадження повного адміністративного контролю за діяльністю учасників ва-

лютного ринку. Якщо норми валютного регулювання достатньо жорсткі, то в країні може навіть виникнути так званий чорний (нелегальний) ринок, курс якого може суттєво відрізнятись від офіційного.

Таблиця 6.8

**РОЗПОДІЛ ЩОДЕННОГО СВІТОВОГО ОБСЯГУ ВАЛЮТООБМІННИХ ОПЕРАЦІЙ
ЗА ВАЛЮТНИМИ ПАРАМИ ПРОТЯГОМ 2001—2013 рр., млрд дол.¹**

Валютна пара	2001		2004		2007		2010		2013	
	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%
USD / EUR	372	30,0	541	28,0	892	26,8	1098	27,7	1289	24,1
USD / JPY	250	20,2	328	17,0	438	13,2	567	14,3	978	18,3
USD / GBP	129	10,4	259	13,4	384	11,6	360	9,1	472	8,8
USD / AUD	51	4,1	107	5,5	185	5,6	248	6,3	364	6,8
USD / CAD	54	4,3	77	4,0	126	3,8	182	4,6	200	3,7
USD / CHF	59	4,8	83	4,3	151	4,5	166	4,2	184	3,4
EUR / JPY	36	2,9	61	3,2	86	2,6	111	2,8	147	2,8
EUR / GBP	27	2,1	47	2,4	69	2,1	109	2,7	102	1,9
EUR / CHF	13	1,1	30	1,6	62	1,9	71	1,8	71	1,3
EUR / AUD	1	0,1	4	0,2	9	0,3	12	0,3	21	0,4
EUR / CAD	1	0,1	2	0,1	7	0,2	14	0,3	15	0,3
Усього	1239	100	1934	100	3324	100	3971	100	5345	100

USD — долар США; EUR — євро; JPY — японська єна; GBP — фунт стерлінгів; AUD — австралійський долар; CAD — канадський долар; CHF — швейцарський франк.

Операції на національних валютних ринках здійснюються на трьох рівнях:

а) роздрібна торгівля, котра охоплює операції, що здійснюються на валютному ринку однієї країни, за яких банки безпосередньо взаємодіють з клієнтами;

б) оптова міжбанківська торгівля — включає операції валютного ринку однієї країни, за яких взаємодіють два банки за посередництва валютного брокера;

в) міжнародна торгівля — операції між двома і більше національними валютними ринками, за яких банки різних країн взаємодіють між собою.

З розвитком національних валютних ринків різних країн і поглибленням їх взаємодії сформувався єдиний світовий валютний ринок для провідних валют світу. Сучасні валютні ринки характеризуються низкою *узагальнювальних особливостей*, а саме:

¹ Triennial Central Bank Survey. Foreign exchange turnover in April 2013: Preliminary global results. — BIS. — Monetary and Economic Department, September 2013. — С. 11.

- посиленням інтернаціоналізації валютних ринків на основі інтернаціоналізації господарських зв'язків, широкого використання електронних засобів зв'язку і здійснення операцій і розрахунків за ними;
- безперервним проведенням валютних операцій протягом доби в різних частинах світу;
- уніфікацією техніки проведення валютних операцій зі здійсненням валютних розрахунків через кореспондентські рахунки банків;
- широким використанням валютних операцій з метою страхування валютних і кредитних ризиків;
- проведенням великомасштабних спекулятивних і арбітражних валютних операцій, які суттєво перевищують валютні операції за комерційними угодами;
- диверсифікацією суб'єктів валютних ринків;
- нестабільністю обмінних курсів, які, подібно іншим біржовим товарам, не завжди залежать від дії фундаментальних економічних факторів.

Важливою характеристикою валютного ринку є рівень його інформаційної прозорості (доступність і якість інформації, механізм обробки її дилерами). Як правило, на централізованому ринку інформація щодо обсягів та курсів, за якими укладаються угоди, є доступною і регулярно публікується, а одержати ці дані можна як безпосередньо на біржі, так і через електронну систему торгів.

Використання електронних засобів зв'язку і новітніх систем комунікацій дає змогу ефективніше контролювати проведення валютних операцій та зменшити розрахункові ризики. Це досягається перш за все завдяки використанню системи телекомунікації на базі SWIFT та електронної системи Reuters Dealing. Крім того, поява електронних бірж у Чикаго, Франкфурті-на-Майні, Токіо, Сінгапурі та інших містах дає змогу не тільки одержувати всебічну і повну інформацію щодо валютних курсів і рівня відсоткових ставок на світових ринках, але й здійснювати операції на них, вести аналітичну роботу та прогнозувати динаміку валютних курсів.

Отже, світовий валютний ринок у системі міжнародних економічних відносин виконує вкрай важливу роль, яка пов'язана не тільки з обслуговуванням міжнародного платіжного обігу, але й з наданням його суб'єктам широким можливостей щодо страхування валютних ризиків та проведення спекулятивних операцій, а також з перерозподілом капіталів у масштабах світового господарства.

6.6. МЕХАНІЗМИ ЗДІЙСНЕННЯ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТА ЇХ РІЗНОВИДИ

На міжнародному валютному ринку здійснюються *валютні операції* — угоди, предметом яких є валютні цінності і які регулюються національним законодавством або міжнародними угодами. Зокрема, до валютних належать операції, пов'язані:

- з переходом права власності на валютні цінності;

— використанням валютних цінностей як засобу платежу в міжнародному обігу;

— увезенням, вивезенням, переказом та пересиланням на територію країни та за її межі валютних цінностей.

У вузькому розумінні валютні операції можна розглядати як вид банківської діяльності з купівлі-продажу іноземної валюти та проведення будь-яких платежів з переміщення валютних цінностей між суб'єктами валютного ринку.

Що стосується *валютних цінностей*, то до них належать такі активи:

— готівкова іноземна валюта;

— платіжні документи (чеки, векселі, тратти, депозитні сертифікати, акредитиви та ін.), виражені в іноземних валютах;

— цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселі та ін.), виражені в іноземній валюті;

— золото та інші дорогоцінні метали у вигляді зливків, пластин і монет, а також сертифікати, облігації, гарантії та інші цінні папери, номінал яких виражений у золоті або дорогоцінному камінні.

У міжнародних торговельних, кредитних, платіжних та інших угодах устанавлюються правові основи організації і здійснення платіжних, кредитних та інших операцій учасників валютних відносин, а також їх склад. У багатьох випадках валютні операції є способом реалізації зобов'язань сторін за міжнародними угодами щодо розрахунків з експорту й імпорту товарів і послуг, трансферу технологій, а також надання міждержавних і банківських кредитів.

У здійсненні валютних операцій вирізняють *дату укладення угоди* і дату її виконання, коли відбувається фізичне постачання грошових коштів відповідно до умов укладеного контракту. Дата виконання умов валютної угоди називається *датою валютування*. Так, для депозитно-кредитних операцій датою валютування є дата надання кредиту, коли відбувається зарахування коштів на рахунок позичальника. Датою закінчення кредитної угоди є дата повернення основної суми на рахунок кредитора.

Під час здійснення валютних операцій у учасників валютного ринку виникають вимоги (активи) і зобов'язання (пасиви) у різних валютах. Співвідношення вимог і зобов'язань за конкретною валютою в учасника ринку формує його *валютну позицію*. Валютна позиція вважається *відкритою*, якщо вимоги і зобов'язання за даною валютою не збігаються, і *закритою*, якщо вони збігаються.

Відкриті валютні позиції бувають довгі та короткі. *Довга валютна позиція* означає перевищення вимог з купівлі іноземної валюти над зобов'язаннями за цією самою проданою валютою і позначається знаком «+». *Коротка валютна позиція*, навпаки, означає перевищення зобов'язань над вимогами і позначається знаком «-». Будь-яка з цих позицій (довга чи коротка) означає наявність у учасника ринку валютного ризику через можливі зміни валютного курсу, тобто можливість одержання прибутку чи збитку.

З погляду банківської діяльності виділяють такі види валютних операцій:

- відкриття і ведення валютних рахунків клієнтів;
- установа кореспондентських відносин з іноземними банками;
- неторговельні валютні операції — операції з переказом валютних цінностей, що не пов'язані зі здійсненням розрахунків за експортно-імпортними операціями;
- операції за міжнародними розрахунками, пов'язаними з експортом та імпортом товарів і послуг;
- операції з купівлі-продажу іноземної валюти на внутрішньому валютному ринку через міжбанківський або біржовий його сегменти;
- операції щодо залучення та розміщення валютних коштів на внутрішньому ринку, що здійснюються з резидентами, та зовнішньому ринку, що здійснюються з нерезидентами;
- валютні операції на міжнародних грошових ринках — депозитні і конверсійні операції з нерезидентами;
- операції з монетарними металами — операції, що здійснюються з резидентами на внутрішньому ринку, та з нерезидентами — на зовнішньому ринку.

Виділяють такі загальні види валютних операцій:

- поточні валютні операції — перекази іноземної валюти, одержання і надання фінансових кредитів на строк не більше ніж 180 днів, переказування відсотків, дивідендів та інших доходів за вкладками, інвестиціями та ін.;
- валютні операції, пов'язані з рухом капіталу, — прямі інвестиції, портфельні інвестиції, придбання цінних паперів, а також надання й одержання фінансових кредитів на строк понад 180 днів та ін.

Разом з тим найбільш поширеною є класифікація валютних операцій за строком здійснення платежу з купівлі-продажу валюти, а саме:

- касові операції, або операції з негайною поставкою;
- строкові операції.

Що стосується касових операцій, то вони полягають у купівлі-продажу валюти на умовах її поставки не пізніше від другого робочого дня з моменту укладення угоди за курсом, узгодженим на момент її підписання. Ці угоди можуть передбачати поставку валюти:

- у той самий день за курсом Today — це так звані угоди *тод*;
- на наступний робочий день після підписання угоди (два робочі дні) за курсом Tomorrow — це так звані угоди *том*;
- на другий робочий день після дня укладення угоди (три робочі дні) за курсом спот — це так звані операції *спот*.

Операції спот виконується на спот-ринку, тобто ринку негайної поставки валюти, який дає можливість учасникам валютних операцій терміново одержати валюту для виконання своїх зовнішньоекономічних зобов'язань та оперативно диверсифікувати свої валютні запаси. Крім того, учасники уникають втрат від зміни валютних курсів, оскільки імпортер завдяки негайній купівлі іноземної валюти страхує себе від можливих втрат унаслідок підвищення її курсу, а експортер негайним продажем іноземної валюти страхується від втрат, пов'язаних з падінням її курсу.

На операції спот припадає нині близько 40 % загального обсягу світового валютного ринку. Основними учасниками спот-ринку є комерційні банки, які здійснюють валютні операції як безпосередньо з клієнтами-підприємствами приватного і державного секторів, так і на міжбанківському ринку, через брокерів з банками і клієнтами, а також з центральними банками країн. За допомогою спот-операцій банки оперативно забезпечують потреби своїх клієнтів у іноземній валюті, перелив капіталів, у тому числі «гарячих грошей», з однієї валюти в іншу, здійснюють арбітражні і спекулятивні операції.

Строкові валютні операції — це валютні операції, за яких учасники угоди домовляються про купівлю або продаж певної суми іноземної валюти у визначеній угодою строк за курсом, що фіксується на момент її укладення. Такі контракти іноді ще називають *фінансовими деривативами*, або похідними фінансовими інструментами. Стандартними строками поставки валюти при проведенні термінових валютних операцій є, як правило, 1, 3, 6, 9 та 12 місяців. Ці угоди проводяться з метою обміну валют у комерційних цілях, страхування портфельних чи прямих капіталовкладень за кордон, а також одержання спекулятивного прибутку завдяки курсовим різницям. Через ці функції фінансові деривативи набули значного поширення в усьому світі, особливо після запровадження режиму плаваючого валютного курсу відповідно до положень Ямайської валютної угоди 1976 р.

Тож головною *особливістю строк валютних операцій* є наявність часового інтервалу між їх укладенням та виконанням угод з фіксуванням обмінного курсу на момент укладення угод. Усі строкові операції здійснюються за *форвардними курсами*, в основі яких лежать поточні валютні курси спот, скориговані з урахуванням *форвардної маржі*, тобто *форвардної премії*, або *дисконту*. Величина форвардної маржі визначається різницею у відсоткових ставках за однотипними кредитними інструментами у валютах, що беруть участь у контракті: валюти з нижчими відсотковими ставками котируються з премією відносно валют з вищими відсотковими ставками, і навпаки. Інакше кажучи, якщо відсоткова ставка за депозитом у валюті, яка є базою котирування, вища за депозитну відсоткову ставку за валютою котирування, то форвард-курс буде нижчий за спот-курс, тобто валюта буде котируватися на форвардному ринку з дисконтом.

Навпаки, якщо відсоткова ставка за валютою, яка є базою котирування, нижча за відсоткову ставку за валютою котирування, то форвард-курс буде вищий за спот-курс, тобто валюта котируватиметься на форвардному ринку з премією. Якщо ж відсоткові ставки валюти бази і валюти котирування збігаються, то форвардний курс дорівнюватиме курсу спот на дату укладення угоди. Тобто форвардний валютний курс, по суті, відбиває очікування учасників спот-ринку щодо динаміки курсових співвідношень.

Строкові валютні операції, у свою чергу, поділяються на *кілька видів залежно від механізму здійснення*:

- форвардні операції;
- ф'ючерсні операції;

- валютні опціони;
- валютні свопи.

Під *форвардною валютною операцією* розуміють позабіржову операцію з купівлі-продажу певної суми валюти у визначений час та на визначених умовах у майбутньому з фіксацією валютного курсу під час укладення контракту. *Стандартні строки* форвардної валютної операції становлять один тиждень, 1, 2, 3, 6, 9 та 12 місяців з дня укладення угоди. Однак форвардні операції можуть укладатись і на нестандартні строки, тоді датою валютування угоди буде так звана ламана дата, наприклад, якщо контракт укладається на 35, 45 чи 65 днів.

Учасниками форвардних операцій, як правило, виступають банки і промислово-торговельні корпорації. Укладаючи контракт на поставку товарів, експортер одночасно укладає зі своїм банком угоду про продаж йому своєї валютної виручки через місяць за визначеним на момент укладення угоди курсом. При цьому банк бере на себе валютний ризик експортера і як плату за це встановлює премію для себе, котра враховується у визначенні форвардного курсу.

Узагальнюючи, наведемо *ключові риси форвардних операцій*:

- фіксація валютного курсу на момент укладення угоди з передаванням валюти покупцеві через певний строк у майбутньому;
- позабіржовий характер укладення форвардних контрактів як на стандартні, так і нестандартні строки, котрі традиційно не перевищують трьох місяців і дають змогу контрагентам узгодити зручні для них умови;
- обов'язковість виконання форвардних угод, котрі використовуються не для одержання спекулятивного прибутку, а з метою страхування учасників угоди від негативного впливу коливань обмінних курсів.

У країнах з частково конвертованою валютою істотного поширення набула торгівля на закордонних ринках форвардами без поставки. Маючи обмежений доступ до національної валюти за умов обмеженості потоків капіталу, інвестори-нерезиденти віддають перевагу цій формі торгівлі. Національна валюта у таких форвардах не поставляється, а за настання терміну погашення розрахунок здійснюється в доларах США виходячи з чинного валютного курсу. Строки оплати за такими деривативами, що котируються на ринках великими міжнародними банками, становлять до трьох років, хоч ліквідним вважається ринок, на якому строк оплати становить не більше від трьох місяців.

Наступним видом строкових валютних угод є *ф'ючерсні операції* — стандартизовані біржові угоди на купівлю валютних цінностей у майбутньому за курсом, визначеним під час укладення угоди. У стандартних контрактах регламентуються всі умови: сума, строк, гарантійний депозит, метод розрахунку.

Головними учасниками валютних ф'ючерсних угод є комерційні банки, котрі використовують їх з метою як хеджування, так і одержання спекулятивного прибутку від різниці обмінних курсів на форвардних і ф'ючерсних ринках. Експортери та імпортери також широко використовують ф'ючерсні контракти з метою захисту від втрат за конвертації заробленої іноземної валюти в національну або від можливого зростання курсу іноземної валюти за реалізації імпортерських операцій.

Провідними світовими біржами, що спеціалізуються нині на торгівлі ф'ючерсними контрактами, є Чиказька (CME), Нью-Йоркська (COMEX), Лондонська (LIFFE), Сінгапурська (SIMEX), Цюрихська та Паризька (MATI) біржі. Розрахунки щодо купівлі-продажу валютних ф'ючерсів здійснюються через розрахункову палату біржі, яка гарантує своєчасність і повноту платежів, а також контролює додержання всіх умов контрактів: видів валют, обсягів операцій, термінів оплати, валютних курсів та ін. З огляду на виконувани розрахунковою палатою функції, укладаючи ф'ючерсну угоду, покупець і продавець зобов'язані резервувати на спеціальному депозитному рахунку *первісну маржу*, розмір якої становить від 1 до 7 % вартості контракту і щодня переглядається.

До остаточної оплати ф'ючерсного контракту він сам може перепродаватись на біржі, будучи об'єктом валютних операцій. При цьому кожен наступний його продаж супроводжуватиметься уточненням і коригуванням його ціни, що наблизитиме її до реальної ціни, за якою продаватиметься валюта на момент погашення ф'ючерса. Завдяки цьому ціни ф'ючерсних контрактів є відкритими і прозорими для всіх учасників ринку.

Незважаючи на деяку подібність механізмів реалізації форвардних і ф'ючерсних операцій, між ними є *певні відмінності*, які полягають у такому:

- можливість власника ф'ючерса постійно одержувати кошти на свій фінансовий рахунок у ситуації постійного зростання курсу валюти – об'єкта угоди, що дає змогу одержувати додаткові ресурси від розміщення коштів на депозит;

- обмеженість переліку валют, які продаються та купуються за ф'ючерсними контрактами (долар, євро, єна, фунт стерлінгів та ін.);

- стандартність сум контрактів, які становлять сотні тисяч і мільйони одиниць, що робить ф'ючерсні контракти доступними виключно для великих банків і потужних фінансових структур;

- обіг ф'ючерсних контрактів на вторинному біржовому ринку, що підвищує їх надійність і ліквідність як інструменту страхування валютних ризиків, а також дає можливість їх продажу до закінчення строку угоди;

- укладання ф'ючерсних контрактів через розрахункові палати бірж і регулювання їх обігу на ринку спеціальними нормативними актами, тоді як порядок проведення форвардних операцій регулюється нормами загального законодавства.

Що стосується *опціонних валютних операцій*, то вони є різновидом строкових стандартних угод, які дають їх власникам право на здійснення купівлі або продажу певної кількості валюти з її поставкою у майбутньому за фіксованим на момент укладення угоди курсом. Торговля опціонами відбувається на біржовому та міжбанківському ринках, зазвичай їх учасниками є фінансові інститути, інвестиційні банки та їх клієнти. Організація біржової торгівлі опціонами аналогічна біржовій торгівлі ф'ючерсами, здійснюється через розрахункову палату, яка гарантує розрахунки за контрактами. При цьому купівля-продаж опціону передбачає укладення двох контрактів: один — між покупцем і біржею (яка ви-

ступає продавцем), і другий — між біржею і продавцем (при цьому біржа виступає покупцем).

У разі купівлі опціону покупець (власник) сплачує продавцеві премію, яка становить *ціну опціону*, визначається за домовленістю сторін у відсотках (1—5 %) до вартості угоди чи в абсолютній сумі й виплачується у валюті котирування. У разі відмови покупця опціону виконувати угоду премію за придбання опціону буде втрачено, тобто ціна опціону є гарантованим доходом для його продавця, який він одержує незалежно від того, буде реалізований опціон чи ні. Водночас ціна опціону є чистою втратою покупця, яку він зможе відшкодувати у разі реалізації опціону з вигодою для себе.

На сьогодні в міжнародній біржовій практиці напрацьовано доволі диверсифіковані форми опціонних операцій, які можна *класифікувати* за низкою критеріїв:

Залежно від співвідношення поточної ціни та ціни виконання опціону:

— опціон «at the money» (з грошами) — опціон, ціна виконання якого дорівнює поточному обмінному курсу;

— опціон «out of the money» (без грошей) — опціон, ціна виконання якого на купівлю валюти вища, а на продаж валюти — нижча від поточного курсу;

— опціон «in the money» (у грошах) — опціон, ціна виконання якого на купівлю валюти нижча, а на продаж валюти — вища від поточного курсу.

Залежно від права, яке набуває покупець опціону:

— опціон колл (call) — надає покупцеві право купити стандартну кількість базового активу з його поставкою в майбутньому та ціною, зафіксованою на момент укладення угоди;

— опціон пут (put) — опціон на продаж, який надає його власникові право продати валюту на раніше погоджених умовах;

— опціон пут-колл (put-call) — опціон на продаж чи купівлю — власник опціону пут-колл має право купити чи продати валюту за фіксованим курсом у майбутньому.

За стилями проведення можна виділити валютні опціони європейського й американського стилів. *Європейський опціон* передбачає його погашення тільки в зазначену в контракті дату виконання, тоді як *американський опціон* може бути погашений у будь-який день до закінчення строку його дії.

Як правило, валютні опціонні контракти на практиці не виконуються, вони, скоріше, є інструментом страхування, який захищає покупця від ризику несприятливої зміни валютного курсу і дає йому можливість одержати прибуток у разі сприятливої динаміки обмінних курсів. Загальною практикою у визначенні доцільності здійснення опціонної операції є зіставлення валютного курсу на день виконання опціону з ціною його виконання. Якщо на день його виконання спот-курс нижчий за ціну виконання, то вигідніше здійснити опціон пут, і навпаки.

І, нарешті, *валютний своп* — це угода, яка передбачає обмін кредитними зобов'язаннями або контрактами на купівлю іноземної валюти за національну з її майбутнім зворотним викупом в обумовлений час. Інакше кажучи, дана угода

поєднує купівлю-продаж певної кількості двох валют на умовах негайної поставки (до трьох робочих днів) з одночасним укладенням контругоди про зворотний обмін такої самої кількості валют у погоджену дату в майбутньому за визначеним курсом. Іноді своп-операції називають валютним бартером, оскільки йдеться про угоду між двома або більше сторонами про проведення обміну ряду грошових потоків за певний період часу в майбутньому, причому ці грошові потоки прив'язані до вартості іноземних валют. У такий спосіб валютний своп забезпечує зворотний рух валютного потоку, що дає можливість ефективно його використовувати з метою одержання спекулятивного прибутку, хеджування валютного ризику або управління валютною позицією банку. Операції своп не створюють для банків відкритої позиції (оскільки купівля валюти покривається її продажем) і забезпечують їх клієнтів необхідною валютою без ризику, пов'язаного зі зміною її курсу.

У виконанні валютних своп-операцій принципове значення має різниця між валютним курсом продажу та купівлі, що має назву «ставка свопу». Своп-угоди мають строки переважно від 1 дня до 6 місяців (зустрічаються свопи і до 5 років). Більше ніж 70 % свопів укладаються на строк до одного тижня.

У світовій практиці найчастіше укладаються *прямі валютні свопи* з включенням форвардної операції, за яких контрагенти продають один одному певну кількість валюти за поточним курсом і одночасно беруть на себе зобов'язання у визначену дату в майбутньому здійснити зворотний процес купівлі-продажу цих же валют за тим же курсом. Поширеними є також *класичні валютні свопи*, які передбачають трансформацію боргу в одній валюті у борг в іншій валюті, що дає змогу економічним суб'єктам скоротити витрати на фінансування угод та обіг коштів. Ще один вид валютних свопів — *своп фінансовими активами*, за якого здійснюється обмін грошовими доходами від певного активу з метою зниження довгострокового валютного ризику та підвищення дохідності активу.

Операції своп використовуються найчастіше для хеджування валютних ризиків і на основі поєднання спот-угоди з форвардною дають змогу замінити валютний ризик на кредитний. Свопи також спрямовані на зменшення валютних ризиків на основі розподілу їх між учасниками валютної операції, тому дають змогу комерційним банкам диверсифікувати свої валютні резерви, а центральним банкам — здійснювати взаємні кредитування у національних валютах за умов проведення валютних інтервенцій.

Переваги, пов'язані з використанням валютних свопів, обумовили їх значне поширення в сучасній бізнес-практиці. Як свідчать дані, наведені в табл. 6.9, на своп-угоди припадає нині найбільша частка валютообмінних операцій (42,5 % у 2013 р.), на другому місці — спот-угоди (38,3 %). Натомість частки форвардних та опціонних операцій не перевищують нині 12,7 та 6,3 % відповідно, хоч і спостерігається тенденція до їх зростання. А загалом протягом 1998—2013 рр. щоденні обсяги глобального валютообмінного обороту зросли більше ніж утричі — з 1,5 до понад 5,3 трлн дол. США.

Таблиця 6.9

**РОЗПОДІЛ ЩОДЕННОГО ГЛОБАЛЬНОГО ВАЛЮТООБМІННОГО ОБОРОТУ
ЗА ВИДАМИ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПРОТЯГОМ 1998—2013 рр.¹**

Валютний інструмент	1998		2001		2004		2007		2010		2013	
	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%
Спот-операції	568	37,2	386	31,1	631	32,6	1005	30,2	1488	37,5	2046	38,3
Форвардні операції	128	8,3	130	10,5	209	10,8	362	10,9	475	11,9	680	12,7
Своп-операції	744	48,8	663	53,6	975	50,4	1745	52,5	1802	45,4	2282	42,7
Валютні опціони та інші інструменти	87	5,7	60	4,8	119	6,2	212	6,4	207	5,2	337	6,3
Усього	1527	100	1239	100	1934	100	3324	100	3971	100	5345	100

Що стосується географічного розподілу валютних операцій, то нині 47,5 % їх вартості припадає на Північну Америку, 46,5 % — на Європу, 4,3 % — на країни Тихоокеанського басейну та 1,7 % — на інші регіони світу. В останнє десятиліття у торгівлі деривативами суттєво активізувалась роль країн з новостворюваними фінансовими ринками. Відносно менший обсяг їх ринків валютних деривативів пояснюється нижчою капіталізацією базових спотових ринків, а також більш жорстким їх регулюванням. У табл. 6.10 подано дані щодо наявності місцевих біржових і позабіржових деривативів у європейських країнах з новостворюваними ринками. Вони засвідчують лідерство у розбудові місцевих валютних ринків таких країн, як Угорщина, Литва, Польща, Румунія та Туреччина, де найбільшою мірою розвинуті біржові та позабіржові інструменти валютних ринків.

Світова практика показує, що держава відіграє важливу роль у становленні та розвитку ринку строкових фінансових контрактів. Так, у більшості європейських держав валютні біржі функціонують під контролем держави, яка використовує широкий арсенал методів регулювання строкового валютного ринку на випадок надмірних спекуляцій, що загрожують стабільності фінансової системи даної країни.

Отже, будь-яка валютна операція пов'язана з виконанням поставлених учасниками ринку завдань. Залежно від цілей, яких прагнуть досягнути учасники валютного ринку, їх можна поділити на три категорії: трейдери, хеджери і спекулянти. Найпростіші валютні операції провадять *трейдери*, які за дорученням і за кошт клієнтів здійснюють купівлю потрібної кількості валютних коштів.

¹ Triennial Central Bank Survey. Foreign exchange turnover in April 2013: Preliminary global results. — BIS. — Monetary and Economic Department, September 2013. — С. 9.

Таблиця 6.10

**НАЯВНІСТЬ МІСЦЕВИХ БІРЖОВИХ ТА ПОЗАБІРЖОВИХ ДЕРИВАТИВІВ
У ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ З НОВОСТВОРЮВАНИМИ РИНКАМИ¹**

Країна	Біржові інструменти			Позабіржові інструменти		
	Валютні ф'ючерси	Валютні опціони	Валютні свопи	Валютні форварди	Валютно-відсоткові свопи	Валютні опціони
Болгарія			+	+	+	+
Чехія			+	+	+	+
Естонія			+	+		+
Угорщина	+	+	+	+		+
Латвія			+	+		
Литва	+		+	+	+	+
Польща	+		+	+	+	+
Румунія	+	+	+	+		+
Росія	+		+	+		+
Словаччина			+	+		+
Словенія			+	+		+
Туреччина	+		+	+	+	+

З динамічним розвитком міжнародного товарообміну і зростанням платежів у різних валютах з'явилась потреба у страхуванні валютних ризиків, яке здійснюють *хеджери*. Хеджування валютних ризиків є ефективним способом захисту експортерів та імпортерів від валютних втрат під час поставок товарів у кредит. Найчастіше операції хеджування реалізують ті економічні агенти (фізичні особи, компанії, що ведуть зовнішньоекономічну діяльність), для яких час від часу виникає така потреба, тобто вони не здійснюють постійно валютних операцій, а останні не є для хеджерів джерелом доходу.

На противагу хеджерам, котрі намагаються закрити свої валютні позиції, *спекулянти* беруть на себе валютні зобов'язання, майбутня вартість яких не визначена. Тобто спекулянти свідомо підтримують відкриту валютну позицію, беручи на себе всі пов'язані з нею ризики. Залежно від тривалості відкритої валютної позиції спекулянти поділяються:

— на позиційних спекулянтів, які орієнтуються на фундаментальні фактори і довгострокові економічні прогнози, оперують достатньо великими грошовими ресурсами і мають можливість виводити їх з обігу на доволі тривалий період часу. Вони одночасно укладають угоди на купівлю-продаж різних валют за різними курсами з різними строками поставок, а значить, збитки за одними угодами для них компенсуються надприбутками за іншими;

¹ Кірхнер Р. Створення ринку валютних деривативів в Україні: порядок заходів. Серія консультативних робіт (РР/09/2008) / Р. Кірхнер, Р. Джуччі, А. Кобилянська / Ін-т екон. досліджень та політ. консультацій; Німецька консультативна група. — Берлін; Київ, 2008. — С. 10.

— скальперів, які оперують невеликими за розмірами грошовими ресурсами і на кінець операційного дня, як правило, закривають свої валютні позиції.

На сьогодні на основі форвардних, ф'ючерсних, опціонних та своп-операцій виникло багато комбінацій різноманітних фінансових інструментів. Їх розроблення та використання з метою хеджування валютних ризиків здійснює фінансовий інжиніринг. У кожній конкретній бізнес-ситуації фінансовий інженер може застосовувати будь-яку комбінацію з валютних операцій. Наприклад, керівництво компанії «Hewlett Packard» для управління своїми тримісячними валютними ризиками в періоди підвищення курсу американського долара використовує комбінацію з форвардів та опціонів. Перший місяць вони хеджують свій ризик на основі форварду з огляду на більшу прогнозованість курсу та нижчу вартість форвардного контракту, а протягом останніх двох місяців використовують опціон.

Ще одне важливе питання — доступ нерезидентів до національних ринків валютних деривативів з метою хеджування валютних ризиків. На сьогодні простежується тенденція щодо активізації участі нерезидентів у торгах на місцевих ринках валютних деривативів з огляду на те, що вони забезпечують нарощування ліквідності таких ринків, тобто більшу їх ефективність. Найбільшою мірою це характерно для азійського регіону, про що свідчать дані табл. 6.11. Практично на всіх азійських ринках (крім Китаю) нерезиденти можуть здійснювати будь-які операції з хеджування валютних ризиків.

Таблиця 6.11

ОГЛЯД ІНСТРУМЕНТІВ ХЕДЖУВАННЯ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ У АЗІІ¹

Країна	Внутрішній ринок валютних деривативів	Доступ нерезидентів до ринку валютних деривативів	Зовнішній ринок
Китай	До 12 місяців	Заборонено	Ліквідний
Гонконг	Ліквідний	Обмежень не існує	Немає
Індонезія	Ліквідний	Дозволяється хеджування основної суми та купонних платежів	Ліквідні валютні деривативи, що не підлягають поставці
Республіка Корея	Ліквідний	Дозволяється хеджування основної суми та купонних платежів	Ліквідні валютні деривативи, що не підлягають поставці
Малайзія	До 12 місяців	Дозволяється хеджування основної суми та купонних платежів у місцевих банках	Немає
Філіппіни	Ліквідний	Потрібен попередній дозвіл	Ліквідні валютні деривативи, що не підлягають поставці
Сінгапур	Ліквідний	Дозволяється хеджування основної суми та купонних платежів	Неліквідні валютні деривативи, що підлягають поставці
Таїланд	Ліквідний	Дозволяється хеджування основної суми та купонних платежів	Неліквідні валютні деривативи, що підлягають поставці

¹ Кірхнер Р. Створення ринку валютних деривативів в Україні: порядок заходів. Серія консультативних робіт (РР/09/2008) / Р. Кірхнер, Р. Джуччі, А. Кобилянська / Ін-т екон. досліджень та політ. консультацій; Німецька консультативна група. — Берлін; Київ, 2008. — С. 14.

Отже, широкий перелік валютних операцій, які провадяться сьогодні на світових валютних ринках, їх високе технологічне й організаційне забезпечення дають можливість усім суб'єктам ринку реалізувати широкий спектр економічних інтересів. Вони стосуються як забезпечення ліквідності та прибутковості діяльності, так і управління валютними ризиками. За умов переходу від фіксованого до гнучкого валютного курсу валютні деривативи можуть розглядатись як невід'ємна складова ефективного розвитку національних ринків капіталу, оскільки дають змогу переносити валютні ризики та більш ефективно розподіляти капітал.

6.7. СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Важливою складовою економічної системи України є валютний ринок, який почав формуватись після проголошення незалежності держави, коли була скасована державна монополія на зовнішню торгівлю і вітчизняні суб'єкти господарювання дістали право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність та виходити на зовнішні ринки. До цього часу валютна виручка від експортної діяльності нагромаджувалась на рахунках Зовнішекономбанку СРСР, а потім у плановому порядку розподілялась між галузями і регіонами. Не випадково одним із ключових завдань ринкового реформування економіки України стала на той час розбудова повноцінного вітчизняного валютного ринку та впровадження ефективної системи його регулювання, здатної забезпечувати збалансування попиту і пропонування на іноземну валюту, обслуговувати платіжний баланс держави, а також позитивно впливати на економічний розвиток України та стан окремих секторів і галузей промисловості.

Майже до кінця 1992 р. Україна перебувала в рублевій зоні і змушена була керуватись валютним законодавством СРСР. Це стосувалось перш за все вимоги щодо обов'язкового продажу 50 % експортної виручки, що штовхало підприємства до приховування валютних коштів за кордоном та тінізацію своїх валютних операцій.

До розбудови власної валютної системи Україна взялася після виходу з рублевої зони й ухвалення у 1992 р. Указу Президента України «Про реформу грошової системи України». Згідно з даним документом було впорядковано використання іноземної валюти на території нашої держави, рубль одержав статус іноземної валюти, а єдиним законним платіжним засобом став український карбованець.

З метою підтримання курсу українського карбованця на валютному ринку було запроваджено ряд обмежувальних заходів, зокрема:

- уведення вимоги щодо обов'язкового продажу 100 % валютної виручки від експортних операцій за офіційним курсом;
- підвищення акцизних зборів з цілого ряду імпортованих товарів;
- започаткування створення золотовалютного резерву держави.

Утім усі заходи щодо врегулювання валютного ринку України не дали бажаного результату. Навпаки, валютний ринок став надміру зарегульованим, що справило негативний вплив на його розвиток: припинився приплив іноземної валюти на ринок, посилились спекулятивні тенденції та доларизація економіки, поглибились інфляційні процеси й т. ін.

Унаслідок нерозвинутості вітчизняної банківської системи, слабкості кореспондентських відносин, браку довіри між банками, а також незначних обсягів валютних ресурсів, якими могли на той час оперувати вітчизняні банки, валютний ринок України характеризувався в той період активним розвитком біржового сегмента. Так, у 1992 р. було засновано валютну біржу, яка функціонувала як структурний підрозділ Національного банку та стала гарантом міжбанківських розрахунків. Валютний курс, який тут формувався, був орієнтиром для всіх учасників валютних операцій, що провадилися в Україні.

Однак з дальшим розвитком вітчизняного валютного ринку та нарощуванням обсягів валютних операцій нагальною стала потреба в заснуванні самостійної структури, яка брала б участь у реалізації валютної політики України. Такою структурою стала Українська міжбанківська валютна біржа, заснована у 1993 р. 40 комерційними банками згідно з Постановою Правління НБУ № 50 «Про Українську міжбанківську валютну біржу». Саме цей документ уперше чітко визначив суб'єктів, які мали право здійснювати операції на валютному ринку, а саме:

— Українська міжбанківська валютна біржа (УМВБ), головною функцією якої була організація роботи щодо проведення вповноваженими банками України операцій з купівлі-продажу іноземної валюти;

— Національний банк України, який установлює порядок проведення операцій з іноземною валютою на території України та вживає заходів щодо стабілізації національної валюти;

— комерційні банки та інші фінансово-кредитні установи, що мають ліцензію НБУ (уповноважені банки), які здійснюють операції з купівлі-продажу іноземних валют на біржі для своїх клієнтів.

Важливу роль у становленні валютного ринку України відіграв ухвалений у 1993 р. Декрет Кабінету Міністрів «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», яким було проголошено курс на лібералізацію валютного ринку. Зокрема, було остаточно визначено статус українського карбованця як єдиного законного платіжного засобу, установлено порядок визначення валютного курсу за результатами торгів на міжбанківському валютному ринку, визначено загальні принципи валютного регулювання і контролю та покладено його організацію на НБУ. Щодо загальних принципів валютного регулювання, то вони згідно з даним Декретом включали обов'язкове ліцензування під час здійснення валютних операцій, обов'язкове декларування валютних коштів, функції державних органів та установ кредитно-фінансового характеру в регулюванні та здійсненні валютних операцій, права та обов'язки суб'єктів валютних відносин, відповідальність за порушення валютного законодавства тощо.

Лібералізація валютного ринку України в цей період стосувалась передусім зменшення норми обов'язкового продажу валютної виручки вітчизняних експо-

ртерів — зі 100 % за офіційним курсом до 50 % за більш реальним ринковим курсом. Однак ці позитивні тенденції у валютній сфері відбувались на тлі гіперінфляції, яка щонайбільше виявилася щодо товарів критичного імпорту, нафтопродуктів, газу, медикаментів, мінеральних добрив та ін.

З метою подолання інфляційних процесів та обмеження впливу валютного курсу на динаміку внутрішніх цін у 1993 р. Національний банк України запровадив фіксований режим визначення обмінного курсу українського карбованця щодо долара США, німецької марки та російського рубля. Курсове співвідношення становило спочатку 5970, а згодом 12 610 крб. за 1 американський долар.

Фіксація обмінного курсу супроводжувалась також запровадженням більш жорстких умов використання валютної виручки експортерів. Так, 40 % валютних надходжень мали продаватись урядом через валютний тендер на офіційним валютним курсом 12 610 крб за 1 долар, 10 % — Національному банку за курсом 25 000 крб за долар, а решта 50 % виручки повинні були зберігатись на валютних рахунках або продаватись виключно НБУ. Крім того, НБУ посилив обмеження доступу комерційних банків до торгів на УМВБ. Подібне посилення адміністративного регулювання валютного ринку мало своїм наслідком його тінізацію, скорочення надходжень іноземної валюти в Україну, збільшення обсягів відпливу капіталів за кордон, збільшення частки бартерних операцій у загальному обсязі експортно-імпорتنих угод та появу множинності валютних курсів.

З огляду на ці негативні фактори у 1994 р. згідно з Указом Президента України «Про вдосконалення валютного регулювання» Національному банку України і Кабінету Міністрів України було доручено забезпечити поступове зближення й уніфікацію офіційного і ринкового курсів українського карбованця до іноземних валют. Установлений офіційний курс карбованця використовувався під час здійснення всіх безготівкових і готівкових операцій з купівлі-продажу іноземної валюти. Отже, фіксований курс карбованця до іноземних валют, що використовувався Тендерним комітетом, було скасовано, а множинність курсів — ліквідовано.

З метою розширення переліку валютних операцій, які допускаються на ринку, НБУ надав можливість уповноваженим банкам приймати заявки клієнтів на купівлю іноземної валюти для здійснення ліцензійних валютних операцій, пов'язаних із рухом капіталу, включаючи операції з обслуговування кредитної заборгованості в іноземній валюті. Крім того, уповноважені банки одержали дозвіл на купівлю-продаж на міжбанківському валютному ринку доларів США, німецьких марок, а також російських та білоруських рублів, які підлягали вільному продажу. Інакше кажучи, виник міжбанківський сегмент валютного ринку, відбулося запровадження ринкового курсоутворення національної валюти на основі біржових торгів, що стало потужним поштовхом для розвитку внутрішнього валютного ринку в Україні й основою для нарощування обсягів валютних резервів.

Досягнення фінансової стабілізації у 1996 р., у тому числі завдяки відповідному валютному регулюванню, дало змогу у вересні цього року здійснити гро-

шову реформу та випустити в обіг гривню у співвідношенні 1 грн до 100 тис. крб. Із цього періоду було встановлено офіційний обмінний курс гривні до іноземних валют, а чинний порядок обов'язкового продажу валютних надходжень резидентів на міжбанківському валютному ринку України залишався без змін до червня 1997 р., коли був скасований Законом України «Про внесення змін до деяких декретів Кабінету Міністрів України з питань валютного регулювання».

Динамічний розвиток вітчизняного валютного ринку після випуску в обіг гривні, її стабілізація та забезпечення внутрішньої конвертованості створили необхідні передумови для приєднання України у травні 1997 р. до статті XVIII статуту МВФ. З юридичного погляду це означало, що в рамках світової валютної системи гривня стала вільно конвертованою валютою за поточними операціями. У 1996—1997 рр. фактично вперше за роки незалежності вдалося досягнути стабільності валютного курсу. Усі попередні спроби його стабілізації зводились нанівець у зв'язку з дестабілізаційним впливом бюджетної політики, фінансуванням бюджетних витрат за кошти грошової емісії та реалізацією політики «дешевих» грошей.

При цьому зазначимо, що досягнута валютна стабільність в Україні в цей період значною мірою була також пов'язана з розвитком ринку облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП). Їх висока дохідність і активний випуск державою дали змогу залучити на внутрішній валютний ринок значні обсяги надходжень від іноземних інвесторів. Однак надвисока прибутковість даного виду цінних паперів стала причиною значного поширення спекулятивних операцій з ними, що, своєю чергою, загрожувало стабільності гривні та чинило тиск на її обмінний курс. Запровадження валютного коридору за таких умов слугувало, скоріше, засобом одержання нерезидентами стабільно високої дохідності їхніх валютних вкладень, а не стабільності обмінного курсу національної валюти. Тож активне розміщення ОВДП і приплив іноземного капіталу без глибоких структурних зрушень у реальному секторі економіки на тлі світової економічної кризи закінчилися валютною кризою 1998 р. і різким знеціненням гривні. У наступні два роки гривня девальвувала майже втричі, підтримання її курсу здійснювалося практично виключно за кошти валютних резервів Національного банку України, що з урахуванням зазначених негативних факторів призводило лише до їх скорочення. Із серпня 1997 р. до лютого 1999 р. валютні резерви Національного банку скоротились з 2,8 до 0,5 млрд дол.

Разом з тим девальвація гривні в той період мала і певні позитивні наслідки, які полягали насамперед в активізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання та зростанні обсягів експортних операцій. Як результат — у 1999 р. в Україні вперше було зафіксовано активне сальдо платіжного балансу.

Усі сегменти вітчизняного валютного ринку, які сформувались на кінець 1990-х років, — біржовий, міжбанківський та готівковий — були тісно взаємозв'язані, хоч кожен з них і виконував свою специфічну роль. До березня 1999 р. їх питома вага була така: на біржовий ринок припадало близько 10 % обсягу ва-

лютних операцій, на міжбанківський — 68 %, на ринок продажу готівки — 22 %, тобто левова частина валюти продавалась на міжбанківському ринку. Це закономірний процес, через який пройшли всі країни, тому в результаті еволюції вітчизняного валютного ринку система торгівлі валютою наблизилася до практики торгівлі на світовому валютному ринку, де також величезний обсяг операцій здійснюється на міжбанківському ринку.

Протягом 2001—2007 рр. НБУ доволі ефективно вдавалося згладжувати короткострокові коливання попиту і пропонування на іноземну валюту та утримувати курс гривні на відносно стабільному рівні завдяки інтервенціям на міжбанківському валютному ринку. Головним фактором збереження стабільності гривні в той час було додатне сальдо торговельного балансу, а приплив іноземної валюти на внутрішній ринок давав змогу Національному банку динамічно нарощувати обсяги валютних резервів та зміцнювати курс гривні. Її ревальвація дала можливість стримувати інфляційні процеси в економіці, знижувати вартість обслуговування зовнішнього боргу, а також створити сприятливі умови для купівлі багатьох видів критичного імпорту — енергоносіїв, обладнання і технологій. Крім того, внутрішня і зовнішня стабільність національної грошової одиниці слугували надійним орієнтиром для вітчизняних підприємців та іноземних інвесторів.

Протягом 2005—2007 рр. НБУ спромігся утримувати офіційний курс американського долара щодо гривні на рівні 5,05. У травні 2008 р. НБУ навіть здійснив чергову ревальвацію гривні, знизивши офіційний курс до 4,85 грн. за 1 долар США. Однак уже наприкінці вересня 2008 р. на валютному ринку почав формуватися валютний дефіцит під впливом скорочення надходжень від експортної діяльності резидентів, ускладнення доступу до світових фінансових ринків та відповідного зниження зовнішніх запозичень. На валютному ринку розпочались девальваційні процеси, і вже в грудні порівняно з вереснем міжнародні валютні резерви НБУ скоротились на 5,4 млрд дол. США.

Для унеможливлення штучного виведення капіталу за межі України під виглядом повернення інвестицій Національний банк України вдався до обмеження обсягів купівлі іноземної валюти. Зокрема, було заборонено купівлю іноземної валюти під оплату імпорту товарів без увезення в Україну; заборонено банкам здійснювати купівлю іноземної валюти на власні потреби без наявності зобов'язань та для їх дострокового виконання; обмежено суми переказів за межі України фізичними особами, а також суми купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку з метою їх переказу за межі України за поточними валютними неторговельними операціями. Це сприяло зниженню дефіциту безготівкової іноземної валюти і дозволило Національному банку України зменшити у грудні обсяг своїх від'ємних інтервенцій до 2,8 млрд дол. США. При цьому офіційний курс долара США до гривні протягом грудня змінився з 6,7418 до 7,70 грн за 1 американський долар.

Протягом 2009—2013 рр. спостерігалось стійке перевищення надходжень іноземної валюти від нерезидентів над переказами на їх користь. Зокрема, з кінця 2012 р. відбувалось поступове зниження чистого попиту на іноземну валюту

як на безготівковому сегменті міжбанківського валютного ринку, так і готівковому сегменті (рис. 6.2). Це позитивно позначилося на стані валютного ринку, підвищило його збалансованість, а також забезпечило передбачуваність динаміки ринкового курсу гривні. При цьому динаміка попиту та пропонування на міжбанківському валютному ринку України в I кварталі 2013 р., як і протягом усього 2012 р., була нерівномірною.



Рис. 6.2. Попит і пропонування іноземної валюти на готівковому ринку України у 2007—2013 рр. (місячні дані), млрд дол. США¹

З метою врівноваження попиту-пропонування іноземної валюти на міжбанківському ринку Національний банк України здійснював операції як з продажу, так і купівлі іноземної валюти. Основною метою операцій було запобігання різким курсовим коливанням гривні, збереження її прогнозованої динаміки для забезпечення виконання інфляційних орієнтирів, поповнення і диверсифікація міжнародних резервів. Частка операцій Національного банку в загальному обсязі міжбанківського валютного ринку у 2012 р. була значно меншою (3,1 %), ніж у 2011 р. (6,9 %). У цілому 2012 року сальдо валютних інтервенцій Національного банку України було від'ємне і становило 7,5 млрд дол. США (в еквіваленті), ураховуючи пряму та опосередковану підтримку енергетичної безпеки держави.

Кінець 2013 р. — початок 2014 р. позначились посиленням політичної та соціальної напруженості в Україні, що негативно вплинуло на валютні очікування суб'єктів господарювання та фізичних осіб, спричинивши стрімке зростання курсової волатильності гривні та підвищення попиту на іноземну валюту. Тільки у

¹ Козакевич О. Р. Валютний ринок України: аналіз поточних тенденцій та особливості розвитку / О. Р. Козакевич // Наукові записки. — Серія «Економіка». — 2013. — Вип. 23. — С. 297.

І кварталі 2014 р. валютні нетто-надходження зменшилися до 51,2 млн дол. США порівняно з 2,5 млрд дол. у відповідному періоді 2013 р.

З метою врівноваження валютного ринку та підтримання платежів НАК «Нафтогаз України» за імпортований природний газ НБУ в січні—лютому 2014 р. провадив активні інтервенції з продажу іноземної валюти. Від'ємне сальдо його валютних інтервенцій за цей період досягло 3,5 млрд дол. Проте вже в березні 2014 р. в рамках переходу до системи гнучкого обмінного курсу НБУ припинив проведення інтервенційних операцій з продажу іноземної валюти.

У цей період і далі зростає попит на іноземну валюту: на безготівкову іноземну валюту чистий попит становив 4,7 млрд дол. США, на готівкову — 1,8 млрд дол. На тлі погіршення ринкових очікувань це призвело до посилення девальваційного тиску на обмінний курс гривні. У результаті обмінний курс гривні до долара США за I квартал 2014 р. за безготівковими операціями знизився на 34,9 % — до 10,9981 грн/дол. США, а за операціями з продажу населенню готівкового долара США — на 37,6 % — до 11,3971 грн/дол. США (рис. 6.3).

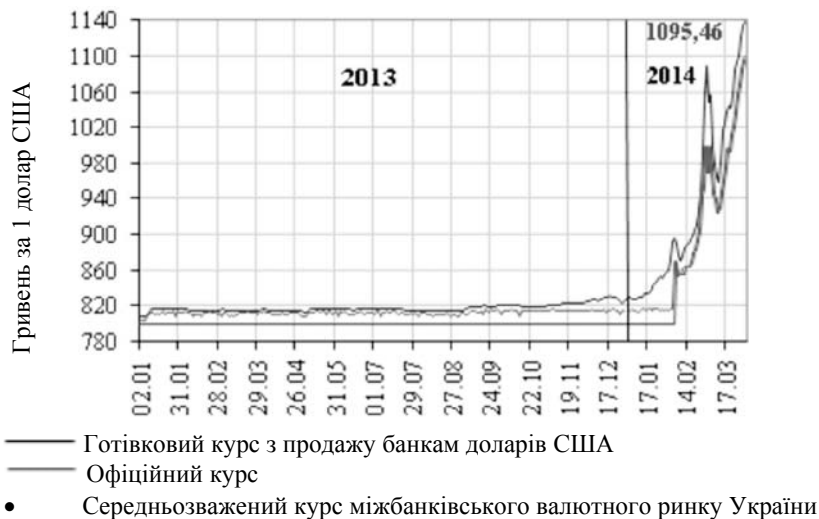


Рис. 6.3. Динаміка курсу гривні до долара США у 2013—2014 рр.¹

Офіційний курс гривні відносно долара США знизився на 37,1 % (10,9546 грн/дол. США), відносно євро — на 36,5 % (15,0724 грн/євро), а відносно російського рубля — на 25,3 % (3,0696 грн/10 рублів). Реальний ефективний обмінний курс гривні в I кварталі 2014 р. знизився на 14,6 % порівняно з груднем 2013 р. Номінальний ефективний обмінний курс гривні зменшився за цей період на 15,7 % переважно з причини знецінення гривні відносно основних світових валют.

¹ Монетарний огляд за I квартал 2014 р. — Національний банк України. — Генеральний департамент грошово-кредитної політики, 2014. — С. 17.

Незважаючи на ускладнений доступ до ресурсів міжнародного фінансового ринку в I кварталі 2014 р. було забезпечено вчасне та повне виконання всіх внутрішніх та зовнішніх боргових зобов'язань держави в іноземній валюті, загальний обсяг яких становив 2,4 млрд дол. США, у тому числі на користь МВФ — 1,2 млрд дол. США. Виконання зовнішніх боргових зобов'язань держави було визначальним чинником впливу на динаміку міжнародних резервів, обсяг яких за цей період зменшився на 5,3 млрд дол. США — до 15,1 млрд дол. США.

Економіка України є надто чутливою до глобальних валютно-фінансових потрясінь. Однією з причин цього є високий рівень її *доларизації*, що негативно впливає як на стан вітчизняної грошово-кредитної системи, так і на ефективність монетарних важелів регулювання грошового обігу з боку НБУ. Крім того, доларизація економіки підриває національні інтереси нашої держави, сприяє незаконному відпливу вітчизняного капіталу за кордон, призводить до «знекровлення» інвестиційного потенціалу, збіднюючи державу та суспільство.

Найбільш загальним показником, що характеризує рівень доларизації економіки України, є питома вага іноземної валюти в грошовій масі. Як свідчать дані табл. 6.12, за показником питомої ваги депозитів і цінних паперів (крім акцій) в іноземній валюті у грошовій масі МЗ наша держава належить до країн з помірним рівнем валютного заміщення: протягом 2006—2011 рр. даний показник зріс з 27,0 % до 30,4 %.

Таблиця 6.12

**СТРУКТУРА ГРОШОВОЇ МАСИ В УКРАЇНІ В РОЗРІЗІ ВАЛЮТ
ПРОТЯГОМ 2006—2011 рр.¹**

Рік	Грошовий агрегат МЗ, млрд грн.	Грошова маса МЗ у національній валюті	Грошова маса МЗ в іноземній валюті				Питома вага грошової маси в іноземній валюті у МЗ, %
			усього	переказні депозити	інші депозити	цінні папери, крім акцій	
2006	261,1	190,7	70,4	13,0	57,2	0,2	27,0
2007	396,2	306,0	90,2	20,3	69,6	0,3	22,8
2008	515,7	357,8	157,9	35,0	122,5	0,4	30,6
2009	487,3	332,9	154,4	41,4	112,8	0,2	31,6
2010	597,9	423,7	174,2	41,6	132,4	0,2	29,1
2011	685,5	477,1	208,4	51,9	156,1	0,4	30,4

¹ Мулярчук О. В. Аналіз рівня доларизації економіки в Україні [Електронний ресурс] / О. В. Мулярчук. — Режим доступу: http://asconf.com/rus/archive_view/458

Ще одним індикатором, за яким можна оцінити рівень доларизації вітчизняної економіки, є показник використання іноземної валюти у депозитних та кредитних операціях. Найпоширенішим методом оцінки рівня фінансової доларизації є запропонований МВФ розрахунок співвідношення величини депозитів у іноземній валюті до грошової маси М2. Згідно з методикою МВФ високодоларизованою є економіка країни, де значення індикатора перевищує 30 %. За показником, який відбиває частку депозитів у іноземній валюті в загальному обсязі депозитів резидентів, рівень доларизації в Україні є надмірним. У 2006—2011 рр. його значення суттєво перевищувало граничний рівень у 25 %.

Досить високим дотепер залишається рівень доларизації депозитів: у 2006 р. частка депозитів у іноземній валюті становила 38,1 %, а у 2013 р. — 39,8 %. Найбільшою була частка депозитів у іноземній валюті у 2009 р. — понад 48 %, що суттєво перевищувало порогове значення у 30 % (рис. 6.4).

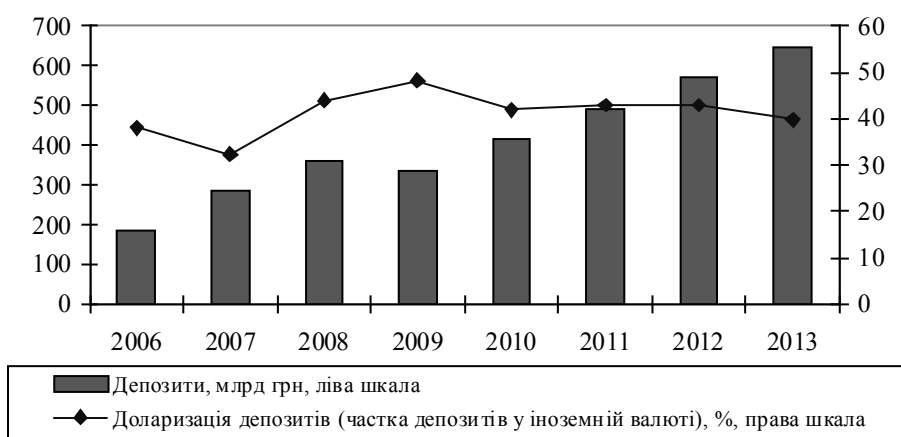


Рис. 6.4. Динаміка депозитів в Україні та рівень їх доларизації у 2006—2013 рр.¹

Про високий рівень доларизації економіки України свідчить також такий показник, як частка кредитів у іноземній валюті. Якщо у 2006 р. вона становила 49,5 %, то у 2008 р. — майже 60 %. Однак починаючи з 2009 р. рівень доларизації кредитів почав знижуватись і у 2013 р. становив 34,2 %. Однак навіть таке значення даного індикатора все ще залишається доволі високим, особливо з урахуванням значного перевищення обсягів валютних кредитів порівняно з обсягами валютних депозитів, що створює суттєві загрози для фінансової стійкості вітчизняної банківської системи. Найбільший розрив між валютними кредитами і депозитами було зафіксовано у 2008 р. — 374,3 млрд грн, проте згодом він дещо скоротився і у 2013 р. становив близько 260 млрд грн. Це було досягнуто завдяки запровадженню у 2010 р. заборони НБУ на валютне кредитування фізичних осіб, оскільки більшість з них не одержує доходів у іноземній валюті,

¹ Побудовано за даними монетарних оглядів НБУ за відповідні роки.

а тому наражається на значні валютні ризики, пов'язані зі змінами обмінного курсу гривні (рис. 6.5).

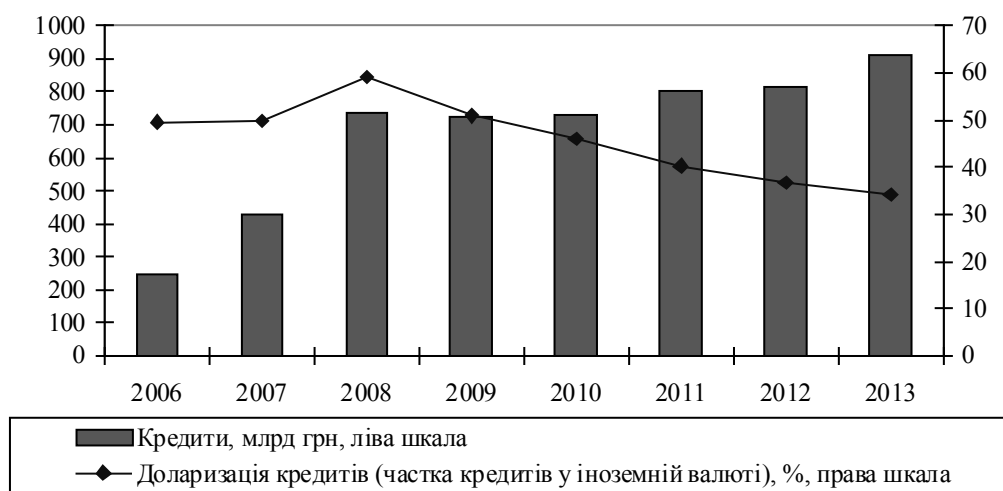


Рис. 6.5. Динаміка кредитів в Україні та рівень їх доларизації у 2006—2013 рр.¹

Більш детальну методику встановлення рівня доларизації розробив Міжнародний валютний фонд, відповідно до якої він оцінюється на основі співвідношення депозитів у іноземній валюті до загального обсягу грошової маси. Високоризикованою вважають економіку країни, якщо значення цього показника перевищує 30 %. Дані щодо рівня доларизації вітчизняної економіки протягом 2008—2013 рр., розрахованого за методикою МВФ, наведено в табл. 6.13.

Таблиця 6.13

**ПОКАЗНИКИ ДОЛАРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
ЗА МЕТОДИКОЮ МВФ У 2008—2013 рр.²**

Рік	Грошовий агрегат М3, млрд грн	Обсяг депозитів в іноземній валюті, млрд грн	Рівень доларизації, %
2008	515,7	157,9	30,6
2009	487,3	154,4	31,7
2010	597,9	174,1	29,1
2011	685,5	207,8	30,3
2012	773,2	248,3	32,1
Вересень 2013	871,6	252,3	29,0

¹ Побудовано за даними монетарних оглядів НБУ за відповідні роки.

² Божанова О. В. Аналіз стану грошової маси в Україні / О. В. Божанова // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2013. — № 44. — С. 95.

Наведені дані показують, що доларизація економіки підвищується у періоди фінансової нестабільності та кризових явищ, що викликає недовіру населення до національної грошової одиниці та знижує її ліквідність. Фактично в Україні на сьогодні сформувалася бівалютна грошова система, а готівкова доларова маса оцінюється фахівцями НБУ на рівні 50 млрд. Тобто доларова маса в перерахунку на вітчизняну валюту становить близько 50 % гривневого агрегату М2.



НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОГНОЗ

- Однією з фундаментальних тенденцій розвитку світового господарства є посилення ролі в його ефективному функціонуванні міжнародних валютних відносин. Світова валютна система, яка сформувалась на їх основі, забезпечує оперативне розрахункове обслуговування всіх форм міжнародних економічних операцій, безперервність світового господарського обігу та взаємозв'язок між суб'єктами глобальної економіки. При цьому чітко простежується взаємозв'язок між стабільністю світової економіки і рівноважним станом світової валютної системи, тож будь-які його порушення призводять до глобальної валютно-фінансової кризи, вимагаючи відповідної реорганізації всієї системи міжнародних валютних відносин.

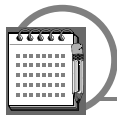
- Еволюція світової валютної системи з другої половини XIX ст. охоплює чотири етапи — від Паризької до Ямайської. Кожна з валютних систем та їх принципи є відображенням не тільки історичних етапів світогосподарського поступу, але й розстановки сил на економічній карті світу та лідерства провідних країн світу. Монополізм у міжнародних валютних відносинах та міждержавні суперечності, що нагромадились у світовій валютній системі, сьогодні наполегливо потребують її докорінного реформування щодо реального запровадження багатовалютного стандарту, інтернаціоналізації використання регіональних валют, модернізації МВФ як інституту наддержавного валютного регулювання та ін.

- Сучасний світовий валютний ринок характеризується зростанням обсягів валютних операцій, широким використанням електронних засобів зв'язку, безперервним здійсненням операцій протягом доби, уніфікацією валютних операцій та широким розвитком угод з метою страхування валютних та кредитних ризиків. У процесі розвитку та ускладнення світового валютного ринку спостерігається стрімке нарощування обсягів фінансових деривативів та їх активне застосування в міжнародній діяльності компаній та банків. І хоч ці інструменти сприяють ефективній диверсифікації наявних ресурсів, управлінню валютними ризиками та одержанню конкурентних переваг, однак породжують і значні ризики для функціонування світової валютно-фінансової системи та нагромадження глобальних фінансових дисбалансів. Це вимагає посилення координації

валютних політик країн світу та контролю за використанням похідних фінансових інструментів.

• За роки становлення валютного ринку України була розроблена відповідна законодавча та нормативна база, а також створені інститути організації і регулювання валютних відносин. На сьогодні в державі існує національна валютна система як державно-правова форма організації валютних відносин, котра встановлює певний порядок здійснення валютних операцій, купівлі-продажу, вивезення-ввезення іноземної валюти та валютних цінностей, валютні курси, організації валютного контролю. Стратегічним завданням у валютній сфері, яке постало нині перед Україною, є досягнення стабільності гривні та її реального курсового співвідношення з провідними валютами світу на основі підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки та розвитку її експортного потенціалу.

• Високий рівень доларизації економіки України посилює вплив валютних ризиків, зменшує ефективність грошово-кредитної політики НБУ, а також унеможливує застосування гнучкої курсової політики. Для зниження високого рівня доларизації національної економіки необхідно забезпечити проведення політики цілеспрямованої підтримки національної грошової одиниці та стимулювання здійснення операцій із її використанням; збалансування грошового і товарного ринків, що вповільнить темпи інфляції; припинення відпливу капіталу за кордон; оптимізацію механізмів взаємозв'язку між попитом на національну та іноземну валюти.



ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

Валюта (*Currency*) — будь-який товар, здатний виконувати грошову обмінну функцію у міжнародних розрахунках; готівкова частина грошової маси, яка циркулює у формі грошових банкнот і монет; особливий спосіб функціонування національних грошей у процесі обслуговування ними міжнародних операцій.

Валюта іноземна (*Foreign currency*) — грошові знаки іноземних держав, кредитні і платіжні засоби, що визначені в іноземних грошових одиницях.

Валюта регіональна (*Regional currency*) — регіональна розрахункова грошова одиниця, платіжний і резервний засіб, що використовується для міжнародних розрахунків у межах міждержавних економічних організацій або регіональних інтеграційних угруповань.

Валюта національна (*National currency*) — установлений законом платіжний засіб країни у формі банкнот, монет та інших засобів, що перебувають в обігу на території країни, а також платіжні документи та інші цінні папери, визначені у валюті даної країни.

Валюта колективна (*Collective currency*) — валюта, що використовується для проведення міжнародних розрахунків у межах міждержавних економічних організацій чи угруповань.

Валюта конвертована (*Convertible currency*) — валюта, що вільно і без обмежень обмінюється на будь-яку іноземну валюту.

Валюта неконвертована (*Inconvertible currency*) — національна валюта, яка використовується в межах тільки однієї країни і не може вільно обмінюватись на іноземні валюти. Обмін такої валюти відбувається тільки з дозволу державних органів і лише через центральні банки.

Валюта резервна (*Reserve currency*) — загально визнана у світі валюта, яку використовують центральні банки країн для погашення своїх зовнішніх зобов'язань, формування валютних резервів центральних банків з метою здійснення міжнародних розрахунків.

Валюта частково конвертована (*Partially convertible currency*) — валюта з обмеженою оборотністю, яка може обмінюватись на іноземні валюти не за всіма валютними операціями і не для всіх категорій учасників валютного ринку.

Валютна операція (*Currency operation*) — операція, пов'язана з переходом права власності на валютні цінності, використанням іноземної валюти як платіжного засобу в процесах її купівлі-продажу, видання кредитів, відкриття валютних вкладів та здійснення грошових переказів.

Валютна система (*Currency system*) — форма організації міжнародних грошових відносин, що сформувалась на основі інтернаціоналізації господарського життя і розвитку світового ринку, закріплена в договірних та державно-правових нормах.

Валютна система національна (*National currency system*) — форма організації економічних відносин певної країни, за допомогою яких здійснюються її міжнародні розрахунки, а також формуються та використовуються валютні кошти.

Валютна система регіональна (*Regional currency system*) — договірно-правова форма організації валютних відносин групи країн в межах їх регіональних інтеграційних об'єднань або валютних блоків, що створена з метою стимулювання процесів регіональної економічної інтеграції на основі стабілізації курсів національних валют, їх взаємного погодження і зменшення амплітуд їх коливання.

Валютна система світова (*International currency system*) — функціональна форма організації міжнародних валютних відносин, що історично сформувалась на основі інтернаціоналізації господарських зв'язків і закріплена міждержавними домовленостями; сукупність способів, інструментів і міждержавних органів (інститутів), за допо-

могою яких здійснюється взаємний платіжно-розрахунковий обіг у рамках світового господарства.

Валютний арбітраж (*Currency arbitrage*) — валютна операція з купівлі-продажу валют з дальшим здійсненням зворотної угоди з метою одержання прибутку за рахунок різниці в курсах валют на різних валютних ринках (просторовий арбітраж) або за рахунок курсових коливань протягом визначеного періоду (часовий арбітраж).

Валютний кошик (*Currency basket*) — фіксований набір валют, що використовуються для вимірювання середньозваженого курсу валюти певної країни.

Валютний курс (*Rate of exchange / currency rate*) — ціна грошової одиниці національної валюти, визначена у грошових одиницях іншої країни на певну дату.

Валютний паритет (*Exchange parity*) — співвідношення між двома валютами, яке встановлюється в законодавчому порядку.

Валютний ринок (*Currency [exchange] market*) — система стійких економічних і організаційних відносин, пов'язаних з операціями купівлі-продажу іноземних валют та платіжних документів в іноземних валютах.

ЕКЮ (*ECU*) — регіональна міжнародна розрахункова одиниця, що була введена в 1979 р. у межах Європейської валютної системи, а згодом стала розрахунковою одиницею валютного союзу країн ЄС; тепер замінена на євро.

Конвертованість зовнішня (*External convertibility*) — надання права вільно обмінювати валюту певної країни для розрахунків з зарубіжними партнерами тільки нерезидентам, тоді як резиденти такого права позбавлені.

Конвертованість внутрішня (*Internal convertibility*) — перехід до ринкового обміну іноземної валюти всередині країни з її вільними та необмеженими купівлею-продажем для юридичних та фізичних осіб, а також вільними платежами за кордон.

Конвертованість за капітальними операціями (*Capital account convertibility*) — брак обмежень на платежі та трансфери за міжнародними операціями, пов'язаними з рухом капіталу, а саме прямими і портфельними інвестиціями, кредитами і капітальними грантами.

Конвертованість за поточними операціями (*Current account convertibility*) — вільний обмін валюти тільки для забезпечення платежів і трансфертів за поточними міжнародними операціями, пов'язаними з торгівлею товарами, послугами, а також міждержавними переказами доходів і трансфертів.

Конвертованість повна (*Full convertibility*) — брак будь-яких валютних обмежень за всіма поточними і фінансовими операціями як для резидентів, так і для нерезидентів країни.

Конвертованість часткова (*Partial convertibility*) — наявність певних валютних обмежень, які поширюються на окремі сфери зовнішньоекономічної діяльності або на деякі категорії учасників валютного ринку.

Котирування валют (*Currency quoting*) — установлення курсів обміну іноземних валют на національну валюту.

Котирування пряме (*Direct quotation*) — визначення одиниці іноземної валюти у певній кількості національної валюти.

Котирування зворотне (*Indirect quotation*) — прирівнювання одиниці національної валюти до певної кількості іноземної валюти.

Крос-котирування (*Cross-quotes*) — співвідношення між двома валютами, що встановлюється згідно з їх курсом відносно третьої валюти.

Міжнародна валютна ліквідність (*International currency liquidity*) — здатність країни або групи країн безперервно та своєчасно сплачувати свої міжнародні зобов'язання узвичаєними у світовій практиці платіжними засобами.

Міжнародні валютні відносини (*International currency relations*) — сукупність економічних відносин між країнами, юридичними і фізичними особами, міжнародними економічними і фінансово-кредитними організаціями з приводу функціонування валюти та обслуговування взаємного обміну результатами діяльності національних господарств.

Опціон валютний (*Currency option*) — різновид строкових стандартних угод, які дають їх власникам право на здійснення купівлі або продажу певної кількості валюти з її поставкою в майбутньому за фіксованим на момент укладення угоди курсом.

Паритет купівельної спроможності (*Purchasing power parity*) — співвідношення між двома або кількома валютами за їх купівельною спроможністю щодо певного набору (кошика) товарів і послуг.

Режим валютного курсу (*Exchange rate regime*) — порядок визначення курсу національної валюти, його зміни та використання для здійснення розрахунків за міжнародними економічними операціями.

Своп-операція валютна (*Currency swap operation*) — операція, що передбачає обмін контрактами на купівлю іноземної валюти за національну валюту з її майбутнім зворотним викупом в обумовлений час.

Спот-операція валютна (*Currency spot operation*) — біржова або позабіржова операція купівлі-продажу наявної валюти, що передбачає її негайну поставку й оплату.

Спеціальні права запозичень (*Special drawing rights*) — міжнародні резервні кошти в безготівковій формі, призначені для регулювання сальдо платіжних балансів, поповнення офіційних резервів і проведення розрахунків з Міжнародним валютним фондом.

Стандарт доларовий (*Dollar standard*) — світова валютна система, заснована на пануванні долара США, який узаконений як резервна валюта, став базою валютних паритетів, домінантним міжнародним платіжним і резервним засобом.

Стандарт золотодевізний (*Gold-exchange standard*) — форма золотого стандарту, за якої банкноти розмінювались на іноземну валюту — девізи, які, у свою чергу, обмінювались на золото.

Стандарт золотозливковий (*Gold-bullion standard*) — форма золотого стандарту, за якої паперові банкноти обмінювались на золоті зливки вагою 12,4 кг.

Стандарт золотомонетний (*Gold-coin standard*) — форма золотого стандарту, за якої золото було загальним еквівалентом, а банкноти вільно обмінювались на золото.

Форвард валютний (*Currency forward*) — позабіржова операція з купівлі-продажу певної суми валюти у визначений час та на визначених умовах у майбутньому з фіксацією валютного курсу під час укладення контракту.

Ф'ючерс валютний (*Currency Futures*) — вид стандартизованої строкової угоди, яка передбачає зобов'язання однієї сторони продати, а другій — купити валюту в майбутньому за ціною, заздалегідь обумовленою на момент укладення угоди.

Хеджування (*Hedging*) — страхування від втрат, пов'язаних з несприятливою зміною ціни чи валютного курсу за допомогою укладання термінових контрактів.



ПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАТЬ

1. Дайте визначення понять «світова валютна система», «національна валютна система». Розкрийте взаємозв'язок основних їх елементів.

2. Що таке валюта і які її види існують? Охарактеризуйте режими валютних курсів та фактори, що впливають на їх динаміку.
3. Як здійснюється пряме та зворотне котирування валют? Що таке крос-курс?
4. Які характерні риси Паризької системи золотодевізного стандарту? Завдяки яким механізмам забезпечувалось її функціонування?
5. Охарактеризуйте Генуезьку систему золотовалютного стандарту. Які чинники призвели до її розпаду?
6. Розкрийте основні принципи Бреттон-Вудської валютної системи. Чи можливе її відновлення за сучасних умов?
7. Охарактеризуйте принципи Ямайської валютної системи. Наскільки вона адекватна сучасному етапу розвитку світового валютного ринку?
8. Які можливі сценарії реформування світової валютної системи?
9. Якими були основні причини створення європейської валютної системи? Охарактеризуйте її еволюцію і сучасний стан.
10. Дайте визначення категорії «валютний ринок». Назвіть передумови його виникнення, суб'єктів та функції.
11. Охарактеризуйте основні види валютних операцій.
12. Розкрийте особливості функціонування сучасних валютних ринків та їх основні інструменти. Назвіть основні проблеми розвитку валютних ринків.
13. Охарактеризуйте валютну систему України. У чому полягає її специфіка?



ЗАВДАННЯ ДЛЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ

1. У липні 2014 р. офіційний курс долара США відносно української гривні зріс з 11,80 до 12,10 грн за 1 долар.
 - Визначте відсоток девальвації гривні і ревальвації американського долара.
 - Якими будуть наслідки девальвації гривні для експортерів і імпортерів України?
 - Якщо сума невиконаних контрактів з імпорту американських товарів в Україну становить 500 млн грн, яких збитків зазнають українські імпортери в разі браку захисних застережень?
 - Якщо сума невиконаних контрактів з експорту українських товарів до США становить 500 млн грн, суб'єкти господарювання якої країни одержать вигаш і в якому розмірі?
2. Дані валютного котирування такі:
 - долар США / гривня 12,9291 — 13,6431;
 - євро / долар США 1,3360 — 1,3362.

— Клієнт хоче купити євро за гривню в українського банку. Як валютний дилер розрахує курс продажу євро і яким буде цей курс?

— Клієнт хоче продати українському банку євро за гривню. Як валютний дилер розрахує курс купівлі євро і яким буде цей курс?

3. Припустимо, що тримісячний форвардний курс становить 1,6520 дол. США за 1 фунт стерлінгів. Спекулянт сподівається, що курс спот через три місяці становитиме 1,6650 дол. до 1 фунта стерлінгів. Якою буде поведінка спекулянта на форвардному ринку? Яким буде його виграш, коли його дії будуть правильні?

4. Компанія «Citroen» постачає до Туреччини автомобілі на суму 40 млрд турецьких лір з умовами платежу через три місяці. Якими способами вона може перевести дану суму в євро, щоб уникнути втрат через можливу зміну валютного курсу?



ЛІТЕРАТУРА ДЛЯ ПОГЛИБЛЕНОГО ВИВЧЕННЯ ТЕМИ

1. *Гальчинський А.* Нас очікує поетапне перетворення існуючої валютної системи, і сьогодні може йтися лише про проміжні рішення [Електронний ресурс] / А. Гальчинський. — Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/anatoliy_galchinskiy_nas_ochikue_poetapne_peretvorennia_isnuuchoyi_valyutnoyi_sistemi_i_sogodni_mo.html
2. *Дзюблюк О. В.* Валютна політика : підручник. / О. В. Дзюблюк. — К. : Знання, 2007.
3. *Європейський проект та Україна : монографія* / [А. В. Єрмолаєв, Б. О. Парохонський, Г. М. Яворська, О. О. Резнікова та ін.] — К. : НІСД, 2012.
4. *Кравчук Н.* Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору / Н. Кравчук. — К. : Знання, 2012.
5. *Красавина Л. Н.* Тенденции и перспективы реформы мировой валютной системы [Электронный ресурс] / Л. Н. Красавина // Век глобализации. — 2011. — № 1. — С. 29–43. — Режим доступу : http://www.intelros.ru/pdf/Vek %20globalizastii/2011_1 %287 %29/029-043.pdf
6. *Кузнецов О.* Стабілізація світової валютної системи в контексті теоретичних підходів Дж. М. Кейнса / О. Кузнецов // Вісник НБУ. — 2012. — № 3. — С. 24–29.
7. *Линдерт П.* Экономика мирохозяйственных связей / П. Линдерт : [пер. с англ. ; общ. ред. и предисл. О. И. Ивановой]. — М. : Прогресс, 2012.
8. *Петров М. В.* Трансформация глобальных финансов / М. В. Петров, Д. Е. Плисецкий // МЭиМО. — 2010. — № 7. — С. 3–22.
9. *Пискулов Д. Ю.* Теория и практика валютного дилинга / Д. Ю. Пискулов // Foreign Exchange and Money Market Operations : прикладное пособие. — 3-е изд., испр. и доп. — М. : Диаграмма, 2012.

10. Статистичні матеріали Національного банку України [Електронний ресурс] : монетарний огляд. — Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
11. Хейфец Б. А. Глобальные дисбалансы и реформа мировой валютно-финансовой системы [Электронный ресурс] / Б. А. Хейфец // Деньги и кредит. — 2012. — №7. — С. 48–56. — Режим доступа : http://inecon.org/docs/Kheifets_Dengi_Kredit_2012.pdf
12. Швайка М. А. До питання про шляхи подолання світової фінансової кризи, запровадження світової резервної валюти і організації для управління нею міжнародного банку / М. А. Швайка // Вісник економічної науки України. — 2011. — № 1. — С. 192–200.
13. Gold and the International Monetary System : A Report by the Chatham House Gold Taskforce. — February 2012 [Electronic Resource]. — Available from : [http://www.chathamhouse.org/sites/files/chathamhouse/public/Research/International %20Economics/r0212gold.pdf](http://www.chathamhouse.org/sites/files/chathamhouse/public/Research/International%20Economics/r0212gold.pdf)
14. Tiberghien Y. The G20's Role in the Reform of the International Monetary System: Present Record, Potential and Scenarios [Electronic Resource] / Y. Tiberghien, X. Hongcai // Global Summitry Journal. — June 2013. — Available from : <http://globalsummitry.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1006&context=gsj>
15. Caliari A. Adapting the international monetary system to face 21st century challenges [Electronic Resource] / A. Caliari // Economic & Social Affairs. — DESA Working Paper. — № 104. — ST/ESA/2011/DWP/104. — May 2011. — Available from : http://www.un.org/esa/desa/papers/2011/wp104_2011.pdf
16. Deanne J. A Roadmap for SDR Evolution. In Beyond the Dollar: Rethinking the International Monetary System. Paola Subacchi and John Driffill (eds.) / J. Deanne // A Chatham House Report. — London. — March 2011.
17. Kregel J. Some Simple Observations on the Reform of the International Monetary System / J. Kregel // Policy Note 2009/8. The Levy Economics Institute of Bard College, Annandale, NY.

РОЗДІЛ 7

МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ ТА ЇХ ВІДОБРАЖЕННЯ В ПЛАТІЖНИХ БАЛАНСАХ КРАЇН

- 7.1. Сутність і організаційні засади проведення міжнародних розрахунків.
- 7.2. Типи та види міжнародних розрахунків.
- 7.3. Форми міжнародних розрахунків і їх переваги.
- 7.4. Взаємозв'язок платіжного балансу та макроекономічної динаміки.
- 7.5. Механізми підтримання стійкої рівноваги платіжного балансу.
- 7.6. Платіжний баланс — засіб оптимізації зовнішньоекономічних відносин України.

Новітні тенденції та прогноз

Терміни і поняття

Питання для перевірки знань

Завдання для індивідуальної роботи

Література для поглибленого вивчення теми

Вивчивши матеріал цього розділу, студенти набудуть таких компетенцій:

- ✓ розуміння сутності, призначення та організації проведення міжнародних розрахунків;
- ✓ знання типів і видів міжнародних розрахунків, а також їх форм за критеріями надійності, строковості та вартісних параметрів;
- ✓ розуміння напрямів і механізмів уніфікації національних норм міжнародних розрахунків з міжнародними;
- ✓ володіння методиками складання платіжного балансу, уміння аналізувати його структуру та відображати зовнішньоекономічні операції країн за його статтями;
- ✓ розуміння факторів, які впливають на рівновагу платіжного балансу країн, та механізмів їх дії;
- ✓ уміння провадити порівняльний аналіз стану платіжного балансу України та інших країн світу;
- ✓ володіння професійними навичками щодо регулювання сальдо платіжного балансу в контексті реалізації макроекономічної політики держави.

7.1. СУТНІСТЬ І ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ПРОВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарювання різних країн обумовлює потребу в здійсненні міжнародних розрахунків. Нині вони провадяться за торговельними, некомерційними, кредитними та інвестиційними операціями. Така потреба визначається тим, що міжнародний рух товарів і послуг, інвестицій і кредиту, міждержавний науково-технологічний обмін і трудова міграція спричиняють постійне виникнення між учасниками економічних відносин взаємних грошових вимог і зобов'язань. На інтернаціональному рівні вони можуть бути реалізовані лише через систему міжнародних розрахунків.

Як один з основних механізмів реалізації зовнішньоекономічних угод, *міжнародні розрахунки* являють собою систему регулювання платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями, які виникають між суб'єктами господарювання різних країн та державами у зв'язку з економічними, політичними, науково-технічними та культурними відносинами між ними. Інакше кажучи, міжнародні розрахунки є виявом відносно відособленої форми руху вартості в міжнародному обігу внаслідок розбіжності періодів виробництва і реалізації товарів, а також віддаленості ринків збуту. Тож основою міжнародних розрахунків є рух товарно-розпорядчих документів і операційне оформлення платежів.

Основою управління міжнародними розрахунками є механізми регулювання платіжного балансу, теоретичний арсенал яких представлено в табл. 7.1.

Система міжнародних розрахунків передбачає, з одного боку, умови і порядок здійснення платежів, розроблені світовою практикою та закріплені міжнародними документами та звичаями, а з другого — щоденну практичну діяльність комерційних банків з операційного оформлення платежів. Для того щоб між двома державами була налагоджена система прямих міжнародних розрахунків, обов'язковим є підписання між ними *платіжної угоди*. Вона являє собою міждержавний договір, що встановлює систему і порядок міжнародних розрахунків між країнами за торговельними і неторговельними операціями. Дана угода укладається переважно на міжурядовому, рідше — на міжвідомчому рівні.

Переважає більшість міжнародних розрахунків здійснюється *безготівковим способом* через електронні записи на рахунках комерційних банків. При цьому провідну роль в міжнародних розрахунках відіграють сьогодні найбільші банки, міра впливу яких на міжнародні розрахунки прямо залежить від масштабів зовнішньоекономічної діяльності країн їх базування, рівня застосування їхньої валюти як засобу платежу за зовнішньоекономічними контрактами, а також спеціалізації, фінансового становища, ділової репутації, мережі банків-кореспондентів.

Таблиця 7.1

ТЕОРЕТИЧНИЙ АРСЕНАЛ МЕХАНІЗМІВ РЕГУЛЮВАННЯ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ

Назва теорії	Представники	Суть
Теорія автоматичного саморегулювання платіжного балансу	Д. Юм, Д. Рікардо та ін.	За умов пасивного платіжного балансу внаслідок впливу золота з країни відбувається зменшення кількості золотих грошей в обігу та зниження цін на товари, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних товарів, нарощуванню експорту країни й активізації балансу її міжнародних розрахунків. Якщо ж країна має активний платіжний баланс, то має місце приплив до країни золота, збільшення грошової маси в обігу, зростання цін та стимулювання імпорту дешевших іноземних товарів, внаслідок чого баланс міжнародних розрахунків стає пасивним.
Кейнсіанські теорії регулювання платіжного балансу	Дж. М. Кейнс, Дж. Робінсон, П. Сраффа, Н. Калдор та ін.	Хронічна нерівноваженість платіжного балансу не може бути автоматично скоригована ринковим саморегулюванням, а вимагає застосування механізмів державного регулювання.
Теорія внутрішньої та зовнішньої рівноваги платіжного балансу	Р. Харрод, Т. Сцитовський, Р. Мандел та ін.	Внутрішньою рівновагою платіжного балансу є такий стан економіки, за якого повна зайнятість поєднується зі стабільними цінами, а зовнішньою рівновагою є тривала рівновага платіжного балансу.
Інструментально-цільовий метод регулювання платіжного балансу	Я. Тінберген, Дж. Мід та ін.	Встановлення на основі економетричних моделей причинно-наслідкових зв'язків між станом міжнародних розрахунків країни та зміною відповідних методів грошово-кредитного, бюджетного та валютного регулювання.
Теорія нормативного регулювання платіжного балансу	Дж. Вільямсон, Р. Міллер та ін.	Основними методами регулювання платіжного балансу є поєднання антициклічного, антиінфляційного регулювання, регулювання міжнародних розрахунків, а також міждержавне регулювання платіжного балансу та інфляції.
Монетаристські теорії регулювання платіжного балансу	Р. Мандел, Г. Джонсон, М. Фрідмен, А. Шварц та ін.	Нерівновага платіжного балансу є результатом нагромадження диспропорцій національної грошової системи, що змінює структуру внутрішніх цін та перешкоджає встановленню рівноваги між попитом і пропонуванням. Стабілізація платіжного балансу є короткотерміновим процесом, спрямованим на усунення нерівноваги грошової системи країни.
Теорії міждержавного регулювання платіжного балансу	Дж. М. Кейнс, Г. Уайт та ін.	Поєднання кейнсіанства, некейнсіанства і монетаризму: систематичне, збалансоване та симетричне (у протилежних напрямках) регулювання платіжного балансу країнами з активним і пасивним сальдо, що передбачає активний вплив держави на внутрішній попит, рух капіталів та кредитів, а також курс національної валюти.

Як свідчать дані, представлені на рис. 7.1, регіоном, де найбільше використовуються нині безготівкові розрахунки, є Північна Америка. Зокрема, тільки на США припадає близько 35 % загальносвітового обсягу безготівкових трансакцій. Саме американські корпорації та приватні особи є найбільшими користувачами безготівкових платіжних інструментів у світі, що в кількісному вираженні становить в середньому 340 операцій в рік на людину. При цьому найбільш популярними серед американських користувачів є кредитні картки (58 % загальної кількості трансакцій) і чеки (25 % відповідно).

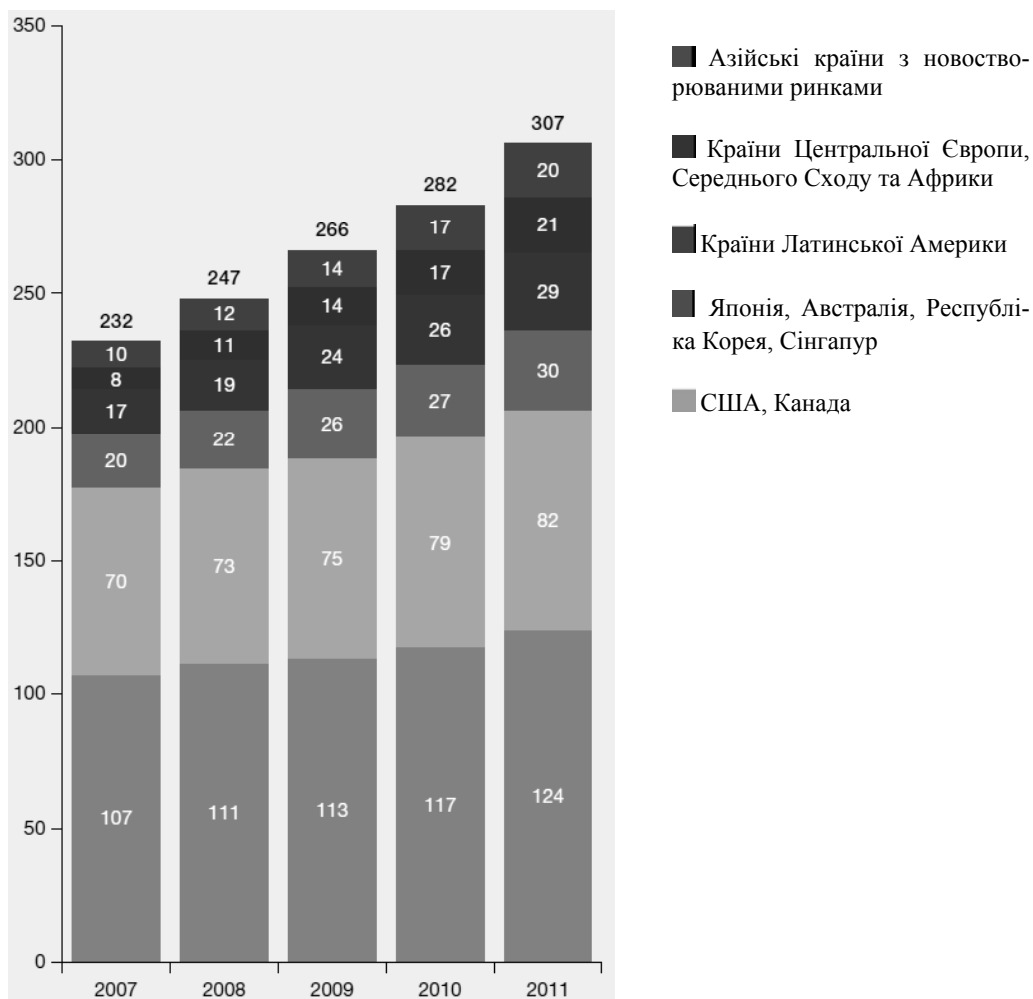


Рис. 7.1. Динаміка вартісних обсягів безготівкових розрахунків за групами країн протягом 2007—2011 рр., млрд дол.¹

¹ World Payment Report 2013. — Capgemini, RBS, 2013. — P. 7.

Далі, за рівнем поширення безготівкових розрахунків, слідує Японія, Австралія, Республіка Корея та Сінгапур (в сукупності 26,7 % світового обсягу). На країни Латинської Америки, Центральної Європи, Середнього Сходу, Африки та азійські країни з новостворюваними ринками в сукупності у 2011 р. припадало 32,6 % загальних вартісних обсягів безготівкових трансакцій у світі.

Дослідження Європейської платіжної ради, проведене у 2010 р., показало, що вартість обслуговування готівкових коштів для всіх валют Європейського Союзу становила 84 млрд євро, або 130 євро на одну особу щорічно. Якщо зробити розрахунок для 325 млн мешканців євросони, то щорічні витрати на забезпечення життєвого циклу готівки становлять нині 40—45 млрд євро на рік, або 0,3—0,4 % сукупного ВВП країн євросони.

Ключовою відмінністю економічних операцій суб'єктів різної національної належності від операцій між резидентами однієї країни є те, що їх обслуговування відбувається за участі різних валют, тобто система міжнародних розрахунків тісно пов'язана з функціонуванням національних валютних ринків країн.

Міжнародні розрахунки, як самостійна система, що нерозривно пов'язана з рухом товарно-матеріальних та валютних цінностей на інтернаціональному рівні, характеризуються *узагальнювальними рисами*, які принципово відрізняють їх від системи внутрішніх розрахунків. До них, зокрема, належать:

— *по-перше*, міжнародні розрахунки регулюються нормами як національного, так і міжнародного права, а також звичаями та банківськими правилами [Єдиний чековий закон (ухвалений Женевською конвенцією у 1931 р.), Єдиний закон про переказний та простий вексель (ухвалений Женевською вексельною конвенцією у 1930 р.), Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів (остання редакція яких затверджена Міжнародною торговельною палатою у 1993 р.), Уніфіковані правила для інкасо (остання редакція яких набула чинності з 1996 р.), Уніфіковані правила для контрактних гарантій (ухвалені Міжнародною торговельною палатою у 1978 р.), Уніфіковані правила для гарантій, що підлягають оплаті на вимогу (ухвалені Міжнародною торговельною палатою у 1992 р.) та ін.];

— *по-друге*, уніфікація системи міжнародних розрахунків, яка пов'язана з інтернаціоналізацією господарських зв'язків, зростанням масштабів міжнародних торговельних відносин, універсалізацією банківських операцій;

— *по-третьє*, переважно документарний характер розрахунків, що здійснюються за міжнародними операціями;

— *по-четверте*, тісний зв'язок міжнародних платежів з функціонуванням валютних ринків з огляду на те, що міжнародні розрахунки здійснюються в різних валютах. Тож, з одного боку, на їх ефективність впливає динаміка валютних курсів, а з другого — нормальне функціонування міжнародних товарно-грошових відносин досягається лише за умови вільного обміну національної валюти на валюту інших країн, безперешкодного руху грошей. Іншими словами, найефективніше залучення тієї чи іншої країни в міжнародний поділ праці

та міжнародні валютні розрахунки можливе тільки на основі конвертованої валюти.

У системі *факторів*, які впливають на стан міжнародних розрахунків, слід виокремити такі: міждержавні політичні та економічні відносини; позиції країн на товарних і грошових ринках; міра використання та ефективність державних заходів у сфері регулювання зовнішньоекономічних операцій; валютне законодавство; міжнародні торговельні правила та звичаї; регулювання міждержавних товарних потоків, послуг і капіталів; різниця в темпах інфляції в окремих країнах; стан платіжних балансів різних країн; банківська практика; умови зовнішньоторговельних контрактів і кредитних угод; міра конвертованості національних валют. На основі цих факторів міжнародні розрахунки виділяються в самостійну систему, нерозривно пов'язану з рухом товарно-матеріальних цінностей.

Основними *суб'єктами розрахункових операцій* є експортери, імпортери, а також банки, які їх обслуговують. Усі вони між собою перебувають у відповідних відносинах, пов'язаних з рухом товаророзпорядчих документів і операційним оформленням платежів. Однак провідну роль в організації міжнародних розрахунків відіграють комерційні банки. Маючи практичний досвід роботи у сфері валютно-фінансових відносин, вони надають своїм клієнтам широкий спектр послуг — від консультування щодо вибору найбільш ефективних форм міжнародних розрахунків, складання платіжних умов зовнішньоторговельних контрактів до безпосереднього здійснення міжнародних розрахунків за контрактами, страхування ризиків, видачі банківських гарантій та ін. Тож у сучасній міжнародній практиці лівова частка розрахунків здійснюється у безготівковій формі за допомогою записів на рахунках банків.

При цьому міра впливу банків на систему міжнародних розрахунків безпосередньо залежить від масштабів зовнішньоекономічних зв'язків країни, купівельної спроможності її національної валюти, рівня спеціалізації та універсалізації банків, їх фінансового стану, ділової репутації, а також розгалуженості мережі філій та кореспондентських рахунків. Важливу роль у розрахунковому обслуговуванні клієнтів відіграє банківська практика, яка в кожній країні характеризується своїми притаманними їй рисами.

Для своєчасного і раціонального здійснення міжнародних розрахунків банки відкривають і підтримують необхідні валютні позиції в різних валютах відповідно до структури та термінів майбутніх платежів і провадять активну політику диверсифікації своїх валютних резервів. Для проведення міжнародних розрахунків банки використовують свої закордонні відділення і кореспондентські відносини з іноземними банками, які супроводжуються відкриттям кореспондентських рахунків. Практично всі великі банки, які активно працюють на міжнародному рівні, мають власні закордонні філії у найважливіших торговельних центрах світу (Нью-Йорку, Лондоні, Токіо, Люксембурзі, Цюріху, Франкфурті-на-Майні, Гонконзі та Сінгапурі), однак вони не можуть утримувати власні філії в усіх країнах, суб'єкти господарювання яких мають ділові контакти з їхніми клієнтами. Тому для співробітництва з

закордонними банками у сфері здійснення міжнародних розрахунків вони встановлюють *кореспондентські відносини*, які являють собою комплекс усіх форм співробітництва між банками різних країн, зафіксованих у відповідній угоді.

Установлення кореспондентських відносин між банками різних країн супроводжується укладенням між ними *кореспондентської угоди*, яка встановлює порядок здійснення розрахунків і платежів одним з них за дорученням іншого, а також визначає строк її чинності, розмір комісійної винагороди, порядок відкриття і режим функціонування кореспондентських рахунків (субрахунків) та інші зобов'язання сторін.

З-поміж *причин*, які спонукають банки укладати кореспондентські відносини, основними є:

- брак самостійності в реалізації деяких видів банківських послуг;
- оптимізація трансакційних витрат на розрахункове обслуговування клієнтів завдяки дорученню здійснення відповідної операції іноземному банку;
- зниження ризикованості власних операцій;
- обмін інформацією з банком-кореспондентом щодо економічного і політичного стану в країні його базування, а також умов платежів, торговельних процедур та звичаїв, на які треба зважати під час перетину товарами митних кордонів.

У виборі іноземних банків-кореспондентів важливу роль відіграють їх надійність і платоспроможність. Надійними джерелами збору інформації про можливі зарубіжні банки-партнери є публікації міжнародних фахових видань, міжнародні рейтингування банків, міжнародна преса, річні звіти банків, інформація центральних банків відповідних країн, дані посольств і міжнародних організацій та ін. Крім того, у виборі іноземного банка-кореспондента важливу роль відіграє інформація таких незалежних міжнародних рейтингових агентств, як «Standard and Poor's Corporation», «Moody's» та «IBCA».

Тож головними *критеріями вибору банка-кореспондента* є:

- розгалуженість філіальної мережі, що дає змогу оперативно провадити міжнародні розрахунки;
- наявність представництв банку у важливих центрах міжнародної торгівлі за кордоном, що дозволяє заощаджувати час проведення міжнародних розрахунків за незначних обсягів зовнішньої торгівлі, а також здійснювати рефінансування своїх операцій у валюті третіх країн;
- кількість банків-кореспондентів вибраного банку;
- спектр послуг, що їх може запропонувати банк-кореспондент;
- рівень професіоналізму персоналу;
- рівень банківських комісійних за надані послуги та ін.

З огляду на те, що угоди про встановлення кореспондентських відносин зазвичай укладаються на тривалі строки, то кількість банків-кореспондентів завжди має відповідати масштабам комерційної діяльності банку та його клієнтської бази. А якщо ні то, існує ризик надмірних операційних витрат

на обслуговування даних рахунків, а також виникає небезпека валютного ризику.

При цьому за останні десятиліття помітно посилився вплив державних органів нагляду і регулювання банківської діяльності, а сама сфера регулювання значно розширилась і нині охоплює надання звітності, корпоративне управління, ризик-менеджмент, протидію легалізації злочинних доходів, проведення розрахункових операцій, валютне регулювання та ін.

За мірою впливу на кореспондентські відносини найбільш значущим чинником є регулювання сфери протидії легалізації доходів, одержаних злочинним способом. Відповідні зміни до національних законодавств були ухвалені практично в усіх країнах світу. Вони стосуються насамперед зобов'язання банків ідентифікувати своїх клієнтів, банків-кореспондентів, а також здійснювати постійний моніторинг операцій, які виконуються за кореспондентськими рахунками.

Слід зазначити, що процедура встановлення міжбанківських кореспондентських відносин у різних країнах світу характеризується своїми притаманними їм рисами. Наприклад, якщо в Україні та інших країнах пострадянського простору для встановлення кореспондентських відносин обов'язковим є укладення двосторонньої угоди, то у Швейцарії, Великобританії та деяких інших європейських державах достатнім є оформлення таких відносин у формі листа на ім'я керівництва банку з проханням відкрити кореспондентський рахунок.

Разом з тим, незважаючи на національну специфіку, відкриття кореспондентських відносин завжди супроводжується обміном між банками визначеними контрольними документами, такими як річний звіт (баланс), перелік підписів уповноважених осіб, тарифи комісійних винагород за операціями, угода щодо використання кодового ключа та кодів SWIFT (кодів, що гарантують істинність), список банків-кореспондентів у інших країнах та ін.

Як свідчить міжнародна практика, найбільш поширеними *формами оформлення міжбанківських кореспондентських відносин є:*

- із взаємним відкриттям кореспондентських рахунків (А-кореспонденти);
- без відкриття рахунків (Б-кореспонденти).

Що стосується міжбанківських зв'язків для А-кореспондентів, то вони здійснюються через *кореспондентські рахунки*, які являють собою рахунки для обліку розрахунків, що їх виконує одна банківська установа за дорученням і за кошт іншої банківської установи на підставі укладеної кореспондентської угоди. Ці рахунки відображають усі операції, що їх здійснюють банки за дорученням своїх клієнтів.

Основними формами кореспондентських рахунків, що їх відкривають один одному банки різних країн, є рахунки типу *Ностро* та *Лоро*. Рахунки Ностро являють собою кореспондентські рахунки вітчизняних банків, відкриті в іноземних банках-кореспондентах (рахунки резидента в банку нерезидента). Водночас рахунки Лоро — це рахунки іноземних банків-кореспондентів, відкриті у вітчизняних банках (рахунок нерезидента в банку резидента).

З метою забезпечення контролю за рахунками Ностро і за рухом коштів на них банк відкриває на своєму балансі внутрішній кореспондентський рахунок, на якому віддзеркалюються потоки грошових коштів на рахунках Ностро. Це дає змогу банкам оперативного розпоряджатися своїми рахунками, не допускаючи при цьому перевищення лімітів та своєчасно поповнюючи рахунок грошовими коштами.

З огляду на те, що в багатьох країнах світу на кошти, що перебувають на рахунках Ностро, не нараховуються відсотки, то банки намагаються тримати на рахунках мінімально припустимі залишки, розміщуючи тимчасово вільні кошти на світових ринках позичкових капіталів. Проте будь-який банк повинен мати на своїх кореспондентських рахунках достатньо коштів для задоволення всіх платіжних доручень своїх клієнтів або власних потреб. При цьому багатьом банкам, які мають добру ділову репутацію та тривалий період співробітництва, банки-нерезиденти можуть надавати за їх кореспондентськими рахунками *овердрафти*, тобто короткострокові кредити.

У разі налагодження Б-кореспондентських відносин банки обмінюються лише домовленостями щодо надання один одному агентських послуг. При цьому розрахунки між двома банками мають здійснюватися з використанням третьої кредитної установи, в якій кожен з них має відкриті кореспондентські рахунки. За таких умов міжнародні розрахунки здійснюються з використанням так званих рахунків *Востро*, які являють собою рахунки іноземних банків-кореспондентів у іноземному банку.

Крім того, згідно з домовленостями банки-кореспонденти типу Б можуть надавати один одному певні пільги, як-от: взаємне підтвердження акредитивів, взяття на себе поручництва та ін. За таких умов масштаби пільг прямо залежать від надійності банку, обсягів його ділових трансакцій, а також рівня економічних і політичних ризиків країни банку-кореспондента.

Розширення міжнародної економічної діяльності суб'єктів господарювання різних країн, зростання масштабів міждержавного руху товарів, послуг, інвестицій та фінансового капіталу обумовлюють стрімке нарощування обсягів валютних, кредитних і фінансових розрахункових операцій. Як результат — суттєво збільшився також документообіг, пов'язаний з обслуговуванням міжнародних розрахункових операцій, а їх учасники потребують постійного обміну інформацією щодо курсів валют, цінних паперів, відсоткових ставок та ін. Саме тому банки, що обслуговують міжнародний розрахунковий обіг, з метою прискорення та підвищення ефективності розрахунків, а також уникнення помилок у їх здійсненні на сьогодні цілком комп'ютеризували свою розрахункову систему на основі уніфікації міжбанківських операцій та запровадження єдиних загальних стандартів здійснення міжбанківських переказів.

Як свідчить міжнародна практика, найбільшу ефективність продемонструвала система СВІФТ, яка нині є найбільш поширеною у світі. Її метою з часу запровадження у 1977 р. є забезпечення швидкісного передавання банківської і фінансової інформації на основі застосування засобів обчислювальної техніки.

Про високу популярність даної системи свідчить, зокрема, постійне зростання кількості її користувачів. Достатньо сказати, що якщо на початку 1980-х років мережа СВІФТ охоплювала понад 500 банків із 15 країн світу, у 1993 р. — 3700 банків з 92 країн, то у 2010 р. її послугами користувались уже понад 6000 фінансово-банківських установ з майже 200 країн світу.

Висока ефективність функціонування системи СВІФТ забезпечується завдяки конфіденційному та надійному дистанційному зв'язку штучних супутників Землі з національними банківськими мережами країн — членів даної системи. На їх території розташовані понад 30 тис. регіональних терміналів для обробки даних, які з'єднані міжнародними лініями з двома центрами управління даної системи в Амстердамі (Нідерланди) та Калпере (США).

Щодня система СВІФТ у режимі он-лайн обробляє понад 5 млн повідомлень, пов'язаних:

- зі здійсненням міжнародних платежів через комп'ютерні системи для виконання банківських інструкцій, інструкцій клієнта, повідомлень, заяв, клірингу і розрахунків;

- обслуговуванням руху цінних паперів через системи для підтримки торговельних підтверджень, клірингу, розрахунків і процедури зберігання. Наприклад, сучасна система СВІФТ у Великобританії в рамках системи CREST надає мережні послуги з обслуговування розрахунків за цінними паперами, а в рамках системи CGO обслуговує національну клірингову палату і депозитарій цієї країни;

- підтвердженням валютних операцій та обслуговуванням грошових ринків різних країн через систему підтримки повідомлень підтвердження, а також відповідностей, двосторонніх і багатосторонніх відносин.

Найрозвинутішу мережу кореспондентських відносин мають на сьогодні *транснаціональні банки (ТНБ)* — найбільші банківські установи, що досягли найвищого рівня концентрації і централізації капіталу. Це дає їм можливість брати реальну участь в економічному розподілі світового ринку банківських послуг. За критеріями ООН до транснаціональних належать банки з активами, не меншими від 2 млрд дол., і з власною мережею філіалів не менше ніж у п'яти країнах.

Саме ТНБ здійснюють найбільші обсяги розрахункових і валютних операцій, завдяки чому забезпечуються їх уніфікація, адаптація до сучасних вимог системи обслуговування експортно-імпортних операцій, а також організація розрахунків у зручній для учасників зовнішньоекономічних угод валюті.

На сьогодні міжнародні розрахунки є об'єктом державного регулювання, яке реалізується за кількома напрямками. Так, з одного боку, держава впливає на систему розрахунків, будучи безпосереднім їх учасником, а з другого — здійснює законодавче регулювання міжнародних розрахунків, періодично запроваджуючи валютні обмеження, створюючи органи валютного контролю та використовуючи систему валютних клірингів. І, нарешті, багатовимірний вплив держави на систему міжнародних розрахунків виявляється в їх регулюванні через систему міжнародних фінансових організацій, членом яких вона є.

7.2. ТИПИ ТА ВИДИ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

Міжнародна практика на сьогодні напрацювала доволі ефективні та диверсифіковані механізми здійснення міжнародних розрахунків. *Типи міжнародних розрахунків* класифікуються за критерієм валюти, що використовується як платіжний засіб. Так, розрахунки можуть здійснюватись у *національній валюті* (за торговельними, кредитними і платіжними угодами між країнами), у *міжнародних колективних валютах* (за торговельними, кредитними і платіжними угодами в межах інтеграційних угруповань), а також реалізовуватись за *механізмами клірингових розрахунків* (за міжнародними платіжними угодами клірингового типу).

Що стосується *розрахунків у національній валюті*, то до Першої світової війни майже 80 % міжнародних розрахунків обслуговував фунт стерлінгів. Утім з розвитком національних економік провідних країн світу, надання їм багатогалузевого характеру на основі безперервного вдосконалення техніки та підвищення продуктивності праці, а також втратою Англією лідерських позицій у світовій економіці частка фунта стерлінгів у міжнародних розрахунках скоротилась до 40 % у 1948 р. і до 5 % — на початку 1990-х років.

Натомість друга половина XX ст. позначилась зміцненням позицій США у світовому економічному авангарді, а отже, у міжнародних розрахунках після Другої світової війни почав інтенсивно використовуватись американський долар. Його частка у 1980-ті роки досягла рекордної позначки у 75 %, однак починаючи з 1990-х років як міжнародні платіжні засоби, поряд з долларом, почали більш активно використовуватись також німецька марка, японська ена, швейцарський франк та деякі інші національні валюти провідних країн світу. Зауважимо, однак, що використання в міжнародних розрахунках національних валют суттєво посилює залежність їх ефективності від курсових коливань, а також політичної, економічної і валютної ситуації в країнах – емітентах цих валют.

Що стосується *розрахунків у міжнародних колективних валютах*, то слід зазначити, що аж до початку XIX ст. єдиним платіжним засобом у системі міжнародних розрахунків залишалось золото. Це було обумовлено пануванням у світовій валютній системі того часу золотого стандарту, тобто виконанням золотом функції світових грошей.

З дальшим розвитком міжнародної торгівлі, поглибленням міжнародного поділу праці та диверсифікацією міждержавного зовнішньоекономічного співробітництва міжнародні розрахунки золотом стали дуже незручними. Водночас нарощування масштабів кредитних відносин з часом привели до поступового витіснення кредитними грошима (банкнотами, векселями та чеками) золота спочатку з внутрішнього грошового обігу, а відтак і з міжнародних валютних відносин.

Крім того, скасування у 1922 р. системи золотого стандарту спричинило припинення розміну кредитних грошей на золото, тому відразу зникла потреба в оплаті ним міжнародних зобов'язань.

Тепер країни вдаються до продажу частини своїх офіційних золотих запасів за ті валюти, в яких визначені їхні міжнародні зобов'язання за зовнішньоторговельними контрактами і кредитними угодами, лише в надзвичайних ситуаціях. Зважаючи на це, нині використання золота в міжнародних розрахунках відбувається лише опосередковано, а саме через механізм операцій на офіційних ринках золота.

Натомість із 1970-х рр. унаслідок процесів демонетизації золота, розпаду Бреттон-Вудської валютної системи та девальвації національних валют у системі міжнародних розрахунків активно почали використовуватись *колективні валюти*. Такими валютами стали СДР та ЕКЮ (на зміну якій у 1999 р. прийшло євро), які призначались для здійснення безготівкових міжнародних розрахунків за допомогою записів на спеціальних рахунках країн: СДР — у Міжнародному валютному фонді, євро — в Європейському валютному інституті Європейського Союзу. Умовна вартість цих одиниць розраховується на базі середньозваженої вартості та зміни курсу валют, що входять до валютного кошика.

На сьогодні використання СДР є досить обмеженим, оскільки дана валюта застосовується переважно в розрахунках для погашення заборгованості країн за кредитами МВФ. І хоч офіційно СДР можуть бути використані банками, підприємствами, приватними особами для розрахунків, однак вони цією можливістю практично не користуються, а тому ринок приватних СДР тепер існує переважно у формі банківських депозитів, депозитних сертифікатів і міжнародних облігацій.

Проте використання євро в міжнародних розрахунках не обмежується лише офіційною сферою, а поширюється й на приватний сектор як валюта ціни і валюта платежу.

Класифікація ж видів міжнародних розрахунків більш широка і здійснюється за різними ознаками. *За специфікою суб'єктів* виділяють міжнародні розрахунки між конкретними контрагентами, між банками, між контрагентом і банком, між державою і банком. Щодо *об'єктів*, то виокремлюються міжнародні розрахунки за торговельними, інвестиційними та некомерційними операціями. *За взаємодією суб'єктів* розрахунки можуть провадитися прямо та через посередників, а що стосується їх умов, то вони можуть бути готівковими та з наданням кредиту.

Розглядаючи види міжнародних розрахунків, важливо усвідомити той факт, що розрахунки прямі не означають безпосереднього регулювання платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями між суб'єктами господарської діяльності різних країн, минаючи банківську систему. Це розрахунки, за яких банки, що обслуговують своїх клієнтів, установили кореспондентські відносини і мають відкриті кореспондентські рахунки. І навпаки, розрахунки через посередників означають залучення до розрахункового процесу будь-якого третього банку (як правило, першокласного), з яким установлено кореспондентські відносини банків клієнтів.

Крім того, не слід ототожнювати і готівкові розрахунки з розрахунками готівковими коштами (банкнотами), оскільки під поняттям «готівкові платежі» у

міжнародній практиці розуміють оплату експортних товарів після їх передавання (відвантаження) покупцю або платіж проти документів, що підтверджують відвантаження товару згідно з умовами контракту. Це означає, що товар повністю оплачується від моменту його готовності до експорту до моменту його переходу в розпорядження покупця.

Залежно від вибраної сторонами в контракті форми розрахунків платіж готівкою здійснюється, якщо виконані такі умови:

— імпортер одержав від експортера повідомлення про готовність товару до відвантаження;

— імпортер одержав повідомлення про закінчення завантаження товару на борт судна в порту відправлення;

— імпортер одержав комплект товарних документів, передбачених у контракті, і право відстрочення оплати на кілька днів за умов, якщо він попередньо надав банківську гарантію щодо негайної оплати проти приймання товару в порту призначення.

За таких умов готівкові платежі в міжнародній практиці застосовуються на противагу авансовому і кредитному способам платежу. Що стосується *авансових розрахунків*, то вони передбачають повну виплату покупцем продавцеві погодженої в контракті суми до передавання товаророзпорядчих документів і самого товару в його розпорядження. У міжнародній практиці авансові платежі найчастіше здійснюються на користь великим фірм з доброю репутацією, під час поставок товарів, які виконуються за індивідуальними замовленнями, а також під час поставок дефіцитних товарів, коли аванс є гарантією того, що дефіцитний товар буде поставлений саме цьому покупцю.

У разі здійснення авансового розрахунку імпортер, з одного боку, кредитує експортера, а з другого — забезпечує виконання своїх зобов'язань, узятих за контрактом. Тому якщо покупець відмовляється від приймання товару, аванс використовується експортером для відшкодування своїх збитків.

Разом з тим *кредитний спосіб платежу* означає, що покупець оплачує суму, обумовлену в контракті, після поставки товару. Тоді кредит надається не на всю суму контракту, а на 80—85 %, решту ж покупець оплачує авансом, що дозволяє продавцеві покрити свої витрати в разі невиконання покупцем зобов'язань за контрактом.

За кредитного способу платежу укладається кредитний договір, в якому обумовлюються: вартість кредиту, яка вимірюється у відсотках річних; строк користування кредитом та термін його погашення; тривалість пільгового періоду, протягом якого за кредитом не сплачуються відсотки.

Обов'язковою умовою надання продавцем кредиту є наявність у нього достатнього обсягу резервного капіталу. При цьому максимальний розмір кредиту не може перевищувати 10 % від вартості капіталу покупця. Крім того, за кредитного способу платежів актуальним є питання щодо платіжних гарантій; ними можуть бути гарантійні листи першокласних банків, підтверджені (резервні) акредитиви відомих банків, а також векселі, банківські акцепти, аваль векселів та чеків.

7.3. ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ І ЇХ ПЕРЕВАГИ

Ефективність реалізації будь-якої зовнішньоторговельної угоди прямо залежить від правильності вибору *форми розрахунків*. Під формою розрахунків у зовнішній торгівлі розуміють спосіб оформлення, передавання й оплати товаророзпорядчих і платіжних документів, які використовуються в міжнародній комерційній і банківській практиці.

Важливим компонентом у прийнятті рішення щодо умов платежу є вибір країни, де він буде здійснюватись. Ідеться про те, що на систему міжнародних розрахунків значний вплив справляє специфіка національного валютного та зовнішньоторговельного регулювання, наявність у країни контрагента валютних резервів, рівень конвертованості її валюти, інфляція, стан платіжного балансу та ін. Наявність значних обмежень у національному зовнішньоекономічному законодавстві, несприятливі економічні умови, наприклад дія мораторію, зміни в зовнішньоекономічному законодавстві, політика протекціонізму тощо, практично унеможливають швидке та ефективне проведення міжнародних розрахунків та можуть завадити імпортерам і експортерам виконати свої контрактні зобов'язання.

Якщо розглядати *основні форми розрахунків*, які застосовуються сьогодні в міжнародній практиці, то їх розподіл за критерієм зростання ризику експортера матиме такий вигляд: 100 %-вий аванс, авансові платежі, акредитив, інкасо, відкритий рахунок. Крім того, здійснюються розрахунки з використанням чеків і векселів.

У міжнародній практиці розрахунків *авансові платежі* є найбільш вигідною формою для експортера. Під авансом розуміють грошову суму або майнову цінність, яка передається покупцем продавцеві до відвантаження товару в рахунок виконання зобов'язань за контрактом. Слід розрізняти грошову і товарну форми авансу. Товарна форма передбачає передавання імпортером експортерові сировинних матеріалів або комплектувальних, необхідних для виготовлення замовленого обладнання. Грошова форма авансу передбачає сплату покупцем узгодженої за контрактом суми в рахунок належних за договором платежів до відвантаження товару (надання послуги), а іноді навіть до початку виконання контракту.

Використання авансової форми міжнародних розрахунків у розмірі повної вартості контракту має сенс за таких умов:

- валютне законодавство й органи валютного контролю країни імпортера дозволяють здійснювати авансові платежі у розмірі 100 % вартості контракту;
- немає державних обмежень або заборони на імпорт або експорт товарів;
- імпортер має достатній обсяг ліквідних ресурсів для здійснення авансового платежу;
- ціна товарів, що купуються через авансову форму розрахунків, становить відносно незначну частку в загальному обороті коштів імпортера.

У міжнародній торгівлі розрахунки у формі авансу на загальну вартість контракту використовуються порівняно рідко, що пояснюється трьома осно-

вними причинами. *По-перше*, у зв'язку з посиленням конкуренції товаровиробників і наповненням товарного ринку низкою товарів сформувався стійкий «риннок покупця», і експортери змушені пристосовуватись до інтересів імпортерів під час оплати товарних поставок. *По-друге*, експортери переважно мають справу не безпосередньо з кінцевими споживачами або великими операторами ринку, а з посередниками, які здебільшого не мають достатніх власних ресурсів для 100 %-вої попередньої оплати. *По-третє*, продавці не завжди погоджуються на цю форму розрахунків, оскільки вона передбачає надання імпортерів значних фактичних знижок. Статистика свідчить, що авансові платежі за зовнішньоторговельними контрактами в підсумку можуть знизити реальну ціну товару на 5—7 % через знижку, яку одержують покупці.

Серед очевидних недоліків цієї форми розрахунків слід зазначити насамперед комплексний ризик імпортера, пов'язаний як з можливістю неодержання чи несвоєчасного одержання ним товару, так і з поставкою товару невідповідної якості чи специфікації. Водночас експортер може не виконати повною мірою контрактні умови щодо пакування і транспортування товару, що стане причиною визнання імпортером товару некондиційним.

Крім того, не слід нехтувати й тим фактом, що загострення конкуренції між товаровиробниками на світових ринках в останні десятиліття вимагають від експортерів гнучкого пристосування до інтересів імпортерів у оплаті товарних поставок. При цьому експортери, взаємодіючи на світовому ринку переважно не з кінцевими споживачами своїх товарів, а з посередниками, змушені зважати на брак у них достатнього обсягу оборотних коштів для здійснення попередньої оплати на всю суму контракту. І, нарешті, самі експортери не завжди погоджуються на авансову форму міжнародних розрахунків з огляду на необхідність надання імпортерів значних знижок ціни товару, яка на сьогодні становить, як уже зазначалось, 5—7 %.

Тож цілком закономірним є той факт, що в міжнародній практиці, особливо в розвинених країнах світу, авансові платежі та 10 %-ва попередня оплата не набули широкого поширення, а переважна більшість зовнішньоторговельних угод укладається на умовах розстрочення платежу. Якщо ж авансова форма розрахунків і використовується, то імпортер зазвичай вимагає виставлення на себе гарантій першокласного банку як щодо повернення авансу, так і щодо обов'язкового виконання з боку експортера контрактних умов.

Від авансової форми міжнародних розрахунків суттєво відрізняються *завдаток і відступні*. Що стосується завдатку, то хоч він, подібно авансу, і видається в рахунок суми, зазначеної в договорі, однак у разі невиконання умов договору контрагентом, що дав завдаток, він втрачає повну його суму. У разі ж невиконання контрактних зобов'язань з боку контрагента, що одержав завдаток, він зобов'язаний повернути його в подвійному розмірі.

А відступні являють собою обумовлену в договорі суму, сплачуючи яку, контрагент звільняється від узятих на себе зобов'язань за контрактом без відшкодування додаткових збитків іншій стороні. Інакше кажучи, аванс і завдаток

спонукають контрагентів до своєчасного виконання умов контракту, тоді як відступні можуть послабити стимули до виконання контракту.

Наступною формою розрахунків, яка широко застосовується сьогодні в міжнародній практиці, є *документарний акредитив*. Під ним розуміють угоду, згідно з якою банк на прохання клієнта зобов'язується оплатити документи третій особі (на користь якої відкрито акредитив) або доручає іншому банку здійснити спеціально заброньованими коштами оплату товаротранспортних документів за відвантажений товар або надані послуги.

На сьогодні до 80 % платежів у світовій торгівлі здійснюються за допомогою акредитива. Це пов'язано з тим, що з усіх форм міжнародних розрахунків документарний акредитив є найменш ризикованим та найбільш дієвим інструментом забезпечення платежів. Більше того, у ділових зв'язках з партнерами з країн з високим рівнем державного регулювання зовнішньої торгівлі використання акредитивної форми розрахунків є необхідною умовою реалізації експортно-імпортерських операцій.

Проведення акредитивної форми розрахунків передбачає низку етапів (рис. 7.2):

- імпортер та експортер домовляються про здійснення платежу через акредитив (1);
- іноземний покупець дає розпорядження своєму банку (емітентові) відкрити на користь продавця акредитив на визначених умовах (2);
- здійснюється відкриття акредитиву (3) та його авізування (4);
- перевірка акредитива (5);
- відвантаження експортером товару покупцеві (6) і передавання вантажних документів у обслуговуючий його банк (7), який перевіряє документи (8) та негайно переказує гроші на рахунок продавця (9);
- банк експортера направляє документи в банк покупця і здійснює перерахунок відповідної суми (10);
- вручення документів імпортеріві (11).

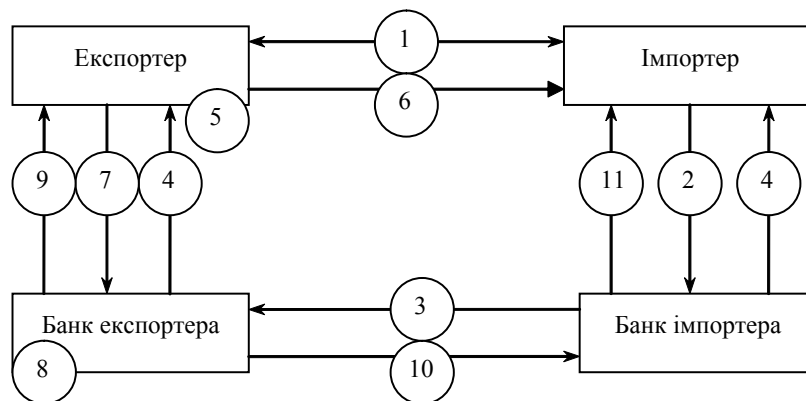


Рис. 7.2. Механізм проведення документарного акредитива

У практиці міжнародних розрахунків напрацьовано кілька основних *форм акредитива*:

- відкличний;
- безвідкличний;
- непідтверджений та підтверджений;
- непокритий та покритий.

Що стосується *відкличного акредитиву*, то його умови можуть у будь-який час бути змінені або анульовані банком-емітентом за розпорядженням сторони, яка дала наказ на відкриття акредитиву, навіть без попереднього повідомлення бенефіціара. Тож відкличний акредитив не надає бенефіціарові жодних гарантій щодо виконання платежу, не підтверджується банком-кореспондентом та застосовується лише в ділових відносинах контрагентів, які тривалий час пов'язані діловими стосунками.

Водночас *безвідкличний акредитив* надає бенефіціарові високі гарантії стосовно до того, що його поставки і послуги будуть оплачені відразу після виконання ним усіх вимог акредитиву. Тобто в разі застосування такого виду акредитиву банк-емітент не має права відмовитися від свого зобов'язання протягом усього строку його дії, а для зміни або анулювання умов безвідкличного акредитиву обов'язковою є згода як бенефіціара, так і відповідальних банків.

За *безвідкличного непідтвердженого акредитива* банк-кореспондент лише авізує бенефіціарові відкриття акредитива, не беручи на себе жодних зобов'язань щодо здійснення платежів за ним.

Свою чергою, *безвідкличний підтверджений акредитив* передбачає, що банк-кореспондент зобов'язується здійснити платіж за документами, відповідними акредитиву і поданими в обумовлений термін. Тож в цьому разі бенефіціар поряд із зобов'язанням банку, що відкрив акредитив, має юридично рівноцінне і самостійне зобов'язання банку-кореспондента щодо здійснення платежу.

Непокритими вважаються акредитиви, які підтверджуються банками без попереднього резервування ними коштів клієнтів на своїх рахунках для оплати товарів чи послуг за акредитивом. Дана форма акредитиву застосовується за умов наявності високого рівня довіри між банками та їх клієнтами, а також мінімального рівня ризиків, пов'язаних з переказуванням коштів.

Відкриваючи *покриті акредитиви*, банк-емітент попередньо надає в розпорядження виконуючого банку валютні кошти (покриття), що належать імпортерів, на суму акредитива на строк дії зобов'язань банку-емітента з умовою можливості їх використання для платежів за акредитивом.

Наступною формою розрахунків, яка широко використовується в міжнародній торговельній практиці, є *інкасо*. Під ним розуміють банківську операцію, за допомогою якої банк за дорученням клієнта одержує на підставі розрахункових документів належні клієнтові гроші від підприємств, організацій, установ за відвантажених на їх адресу товарно-матеріальні цінності або надані послуги і зараховує ці кошти на рахунок клієнта-експортера в себе в банку.

Порядок проведення розрахунків у формі інкасо передбачає такі етапи (рис. 7.3):

- сторони укладають контракт, в якому обумовлюють, через які банки буде проведено розрахунок (1);
- експортер згідно з умовами контракту здійснює відвантаження товару (2);
- експортер одержує транспортні документи (3) і передає їх у свій банк, доручаючи йому здійснення інкасової операції (4);
- банк експортера (банк-ремітент) надсилає документи разом з дорученням банку-кореспондентові в країні імпортера (5);
- банк покупця (інкасуєчий банк) передає документи покупцеві для вирішення питання про їх акцепт (6);
- банк імпортера одержує платіж від імпортера (7);
- інкасуєчий банк переказує кошти банку-ремітентові (8);
- одержавши переказ, банк-ремітент зараховує кошти на рахунок експортера (9).

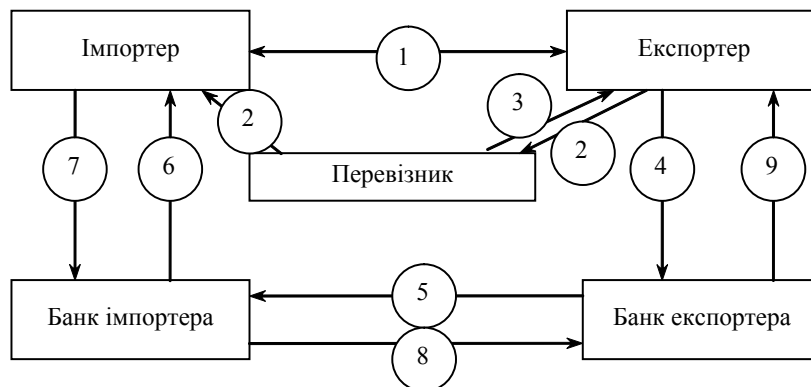


Рис. 7.3. Механізм проведення документарного інкасо

Основна відмінність інкасо від акредитивної форми розрахунків полягає в тому, що за документарного інкасо банки не беруть на себе зобов'язання здійснити платіж. Їх відповідальність, отже, зводиться здебільшого до переказування і вручення документів проти сплати чи акцепту, але без власного зобов'язання здійснити платіж, якщо покупець не виконає або не зможе виконати своїх зобов'язань за інкасо.

Крім того, завдяки меншій формальній строгості ця послуга пов'язана з меншими витратами і є більш гнучкою. Оскільки за документарного інкасо продавець до моменту відвантаження товару ще не може бути впевнений у тому, що покупець справді зробить платіж, документарне інкасо підходить для здійснення платежів у випадках, коли продавець повністю довіряє покупцеві й упевнений, що останній оплатить відвантажені товари і надані послуги, коли політичні, економічні та правові умови в країні покупця стабільні, коли країна-одержувач не має імпортних обмежень та ін.

Що стосується *форм інкасо*, то на сьогодні найпоширеніші — просте, документарне, телеграфне інкасо, інкасо з негайною оплатою. За *простого ін-*

касо стягнення платежу не супроводжується рухом комерційних документів, а здійснення *документарного інкасо* передбачає рух комерційних документів (вантажних, страхових документів, рахунків, сертифікатів). За *інкасо з негайною оплатою* банк експортера, одержавши від клієнта платіжну вимогу та документи про відвантаження товару без попередньої згоди покупця, негайно виплачує необхідну суму продавцеві, а товарні документи відправляє банку покупця, який передає їх клієнтові, стягуючи з його рахунку необхідну суму і переказуючи її на кореспондентський рахунок банку продавця за умови, якщо на рахунок покупця немає коштів, надає йому позику. І, нарешті, за *телеграфного інкасо* переказ грошей продавцеві здійснюється негайно, як тільки надходить телеграфне повідомлення від банку покупця про прийняття товарних документів на інкасо.

Значне місце в сучасній практиці розрахункових відносин за експортно-імпортними операціями належить *розрахункам за відкритим рахунком*. Вони передбачають здійснення імпортером періодичних платежів у встановлені терміни з кінцевим їх регулюванням із застосуванням інших форм розрахунків. Порядок погашення заборгованості за відкритим рахунком залежить від угоди між контрагентами, зокрема, за регулярних поставок сторони можуть домовитися, що розрахунки між ними здійснюватимуться не за кожною партією окремо, а у відповідні терміни — зазвичай наприкінці місяця або кварталу.

Тож використання відкритого рахунку як форми міжнародних розрахунків передбачає ведення контрагентами великого обсягу роботи з обліку продажу, коли партнери один для одного відкривають відповідні рахунки, на яких обліковуються суми поточної заборгованості. Зокрема, після відвантаження товару і відправлення документів на адресу імпортера експортер заносить суму вартості вантажу на дебет відкритого на покупця рахунку, а імпортер водночас здійснює такий самий запис у кредит рахунку експортера. Після оплати товару експортер та імпортер здійснюють відповідні компенсувальні розрахунки.

Ще одна особливість цієї форми розрахунків полягає в тому, що товаророзпорядчі документи надходять до імпортера безпосередньо, тобто минаючи банківські установи. З огляду на це весь контроль за своєчасністю платежів покладається на учасників угоди, передусім на експортера. Тож платіж на відкритий рахунок є найризикованішою для нього формою розрахунків, оскільки в експортера немає жодних гарантій, що покупець урегулює свою заборгованість в обумовлений термін. Після того як усі права на товар перейшли до покупця разом з товаророзпорядчими документами, постачальникові залишається лише покладатися на його платоспроможність і розрахункову дисципліну.

До недоліків даної форми міжнародних розрахунків слід також віднести певне вповільнення обігу капіталу експортера, що іноді викликає в нього необхідність удаватися до банківського кредитування. Не випадково, що з метою досягнення більшої надійності у здійсненні платежів за відкритим рахунком експортери наполягають на виставленні на свою користь платіжних гарантій першокласних банків, що зазвичай сприймається протилежною стороною без протидії.

Як свідчить міжнародна практика, розрахунки за відкритим рахунком доцільно використовувати, коли між покупцем і продавцем існують надійні, стійкі і тривалі ділові стосунки, а також коли немає будь-яких регуляторних обмежень чи міжнародного регламентування у міждержавній торгівлі.

Важливу роль у сучасній практиці міжнародних розрахунків відіграє і така їх форма, як *банківський переказ*, котрий являє собою просте доручення комерційного банку своєму банку-кореспондентові сплатити відповідну суму грошей на прохання і за кошт переказника іноземному одержувачеві (бенефіціару) із зазначенням способу відшкодування банку-платникові сплаченої ним суми.

Подібно до інших форм міжнародних розрахунків, банківські перекази здійснюються в безготівковій формі, тобто через платіжне доручення, яке адресує один банк іншому. При цьому комерційні та товаророзпорядчі документи відправляються від експортера імпортерів безпосередньо, минуючи банки. За таких умов функції комерційних банків зводяться лише до виконання платіжних доручень іноземних банків або оплати згідно з умовами кореспондентських відносин виставлених на них банківських чеків за грошовими зобов'язаннями іноземних імпортерів, а також виставлення платіжних доручень і банківських чеків на іноземні банки за грошовими зобов'язаннями вітчизняних імпортерів.

У разі здійснення розрахунку у формі банківського переказу банки не є відповідальними за здійснення платежу в частині поставки товару, передавання документів, а також здійснення самого платежу до моменту подання платіжного доручення. Тож мінімальний рівень відповідальності банків у здійсненні даної форми розрахунків обумовлює й мінімальний рівень їхньої комісійної винагороди.

За банківського переказу комісія зазвичай стягується банком імпортера з переказодавця відповідно до тарифів своєї комісійної винагороди. Приймавши заяву на переказ коштів від клієнта-імпортера, банк надсилає від свого імені платіжне доручення у відповідний банк експортера тим способом, який зазначається в заяві клієнта: поштою, телексом або через систему СВІФТ. Після одержання платіжного доручення банк експортера перевіряє його правильність і зараховує одержані кошти на рахунок експортера. Дана схема банківського переказу відображає спосіб платежу за реально поставлений товар.

Однак у міжнародній практиці може використовуватись також банківський переказ в оплату авансу за контрактом. Так, інколи в розділ «Умови платежу» зовнішньоторговельного контракту додається положення щодо переказу певної частини вартості (10—30 %) контракту авансом, тобто до початку відвантаження товару, а решти вартості — після фактичної поставки товару експортером.

У розрахунках як торговельного, так і неторговельного характеру на сьогодні широко використовуються також *чеки, векселі та пластикові картки*. Що стосується векселів та чеків, то вони можуть використовуватись або як самостійні засоби платежу, або в поєднанні з іншими формами міжнародних розрахунків.

Під *чеком* розуміють безумовний наказ клієнта банку, який веде його поточний рахунок, про сплату певної суми грошей пред'явникові чека або іншій за-

значеній у чеку особі. Фірмові чеки виписуються на чекових бланках клієнтами банку. Однак з огляду на те, що такі чеки не дають повної гарантії одержання коштів, то найбільшого поширення набули банківські чеки, які виписуються банком від імені клієнта.

Чековим платежам надається перевага за умов, коли платникові невідомі номер рахунку та банк одержувача грошових коштів або коли він виписує чек і сам його використовує з метою одержання переваг від відстрочення платежу. У США, наприклад, дуже вигідно використовувати чеки, особливо коли одержувач платежу не має рахунку в банку-кореспонденті, який бере участь в операції.

При цьому ризики, пов'язані з видачею та оплатою чеків, можуть бути суттєво знижені завдяки гарантійній чековій картці, яка слугує засобом ідентифікації власника рахунку в банку. Дана картка засвідчує таке:

— клієнт банку може одержати готівкові кошти за чеком у будь-якому його відділенні;

— чек, виданий клієнтом, буде оплачений у будь-якої разі незалежно від поточного стану його рахунку та наявності на ньому достатньої суми коштів;

— чек підписаний у присутності касира банку, а підпис на ньому збігається з підписом на картці;

— стандартність форми чеку і код його сортування.

Найчастіше чеки використовуються в разі виникнення перерахунків між учасниками зовнішньоторговельних угод на незначні суми, пов'язані із наданням знижок або здійсненням доплат за якість, помилки у розрахунках та ін. Однак чеки можуть також застосовуватись у розрахунках неторговельного характеру, набуваючи при цьому форми дорожніх та єврочеків.

Дорожній, або туристичний, чек являє собою платіжне доручення виплатити зазначену в чеку суму власникові, підпис якого є на дорожньому чеку на момент його продажу. У момент пред'явлення чека до оплати власник знову ставить свій підпис на дорожньому чеку, і лише за умови ідентичності підписів здійснюється його оплата. Дорожні чеки дуже зручні у використанні, оскільки під час їх вивезення за кордон не потрібен спеціальний дозвіл, як для готівкової валюти.

Дорожні чеки не є законним платіжним засобом, тож їх придбання і взяття в оплату регулюється угодою емітента з відповідними організаціями (найчастіше з туристичними організаціями). У деяких країнах (США, Канада) дорожні чеки широко використовуються й у внутрішніх розрахунках для безготівкової оплати послуг. Найпоширенішими видами дорожніх чеків, які використовуються тепер у міжнародній практиці, є «Thomas Cook», «Visa», «American Express», «Citicorp».

Що стосується *єврочеків*, то вони беруться до оплати в будь-якій країні – учасниці Європейської банківської системи «Єврочек», заснованої у 1968 р. До її складу належить сьогодні 40 країн. Єврочеки видаються банком їх власникові без попереднього грошового внеску й оплачуються за кошти банківського кре-

диту строком до одного місяця. При цьому оплачений чек повинен повернутись у банк, який його видав, протягом 20 днів з дня оплати.

Єврочеки як вид платіжних документів виникли наприкінці 1960-х років, коли деякі великі європейські банки надали своїм клієнтам можливість виписувати чеки під час подорожей за кордон і одержувати за ними кошти у відділеннях зарубіжних банків-кореспондентів після пред'явлення гарантійної картки.

Одним з основних інструментів у системі міжнародних розрахунків є також *вексель* — чітко встановлена форма, яка засвідчує зобов'язання векселедавця чи пропозицію іншому зазначеному у векселі платникові сплатити після передбаченого векселем терміну певну суму грошей.

У міжнародних розрахунках найчастіше використовуються *переказні векселі* (тратти), які містять безумовний письмовий наказ, адресований однією особою (векселедавцем) іншій особі (платникові) і підписаний особою, яка видала вексель про виплату на вимогу чи на певну дату суми грошей третій особі (одержувачу) за його наказом, або пред'явникові.

Термін платежу за переказним векселем зазначається у вигляді певної дати, періоду від дати векселя або періоду після пред'явлення векселя. При цьому у кожному конкретному випадку термін платежу має визначатись умовами угоди між експортером та імпортером, а переказний вексель, в якому не зазначено терміну платежу, підлягає оплаті відразу після пред'явлення.

Вексель може бути виписаний у будь-якій валюті, однак найчастіше він виписується у валюті країни платежу. Разом з тим вексельні закони містять спеціальні пункти щодо оплати векселя, сума якого визначена в іноземній валюті (іноземній валюті для місця оплати векселя).

Векселі можуть використовуватись і як самостійна форма оплати, і в разі використання акредитивної чи інкасової форми розрахунків, якщо це передбачено угодою між партнерами. За таких умов в інкасовому дорученні або дорученні на відкриття акредитива має бути зазначено, що передавання документів відбувається лише за умов оплати чи акцепту виставленої тратти. У разі ж відмови від акцепту чи оплати акцептованої тратти її держатель може опротестувати тратту.

У світогосподарській практиці початку XXI ст. порівняно з початком XX ст. сфера використання переказних векселів як платіжного засобу суттєво звузилась. Тепер основною сферою його використання стала міжнародна торгівля, в обслуговуванні якої векселі мають певні переваги. Так, з одного боку, імпортер, виписавши вексель, дістає відстрочення платежу за поставлений товар, а з другого — має можливість розрахуватись даним векселем зі своїми контрагентами за поставку товарів або продати вексель банку, одержавши за ним суму достроково з відрахуванням дисконту.

У практиці міжнародних розрахунків приватного характеру дедалі більшого значення набувають *пластикові картки*, які можуть бути двох видів: дебетні та кредитні. Що стосується *дебетних карток*, то вони використовуються для оплати товарів та послуг через пряме списання певної суми грошей з банківського рахунку клієнта. При цьому їх власники зобов'язані оплачувати рахунки в

повному обсязі за власні кошти. Водночас *кредитні картки* дають змогу їх власникам здійснювати оплату товарів та послуг за допомогою банківських позичок чи кредиту компанії-емітента кредитної картки. Найпоширенішими операціями, які можна здійснити за допомогою кредитних карток, є оплата товарів та послуг, одержання готівки через банкомати, одержання позики, а також страхування від нещасних випадків під час подорожі.

Перед одержанням кредитної картки клієнт повинен заповнити спеціальну форму, яка містить низку питань, що стосуються його особи та фінансового становища. За умови, якщо фінансове становище клієнта задовольняє банк або компанію з випуску картки, то клієнтові видається кредитна картка й установлюється ліміт кредитування.

Обслуговування пластикових карток, приймання їх до оплати та видача за ними готівки здійснюється виключно у підприємствах торгівлі чи сервісу, а також у банках, що належать до *платіжної системи*, яка обслуговує ці картки. На сьогодні найпоширенішими є пластикові картки глобальних платіжних систем: VISA, EuroCard / MasterCard і American Express (AMEX).

До складу *платіжних систем* належать:

— точки обслуговування платіжних карток, що безпосередньо приймають їх для проведення операцій;

— банки-емітенти платіжних карток, котрі здійснюють їх випуск та надають їх у розпорядження клієнтів, зберігаючи при цьому право власності на картки;

— еквайзер-центри, що забезпечують первинну обробку запитів щодо авторизації платіжних карток, яка супроводжує їх приймання до оплати або видачу готівки;

— процесингові центри, відповідальні за обслуговування баз даних платіжних систем;

— розрахункові (клірингові) банки, які здійснюють оперативні взаєморозрахунки банків – членів системи через систему кореспондентських рахунків у розрахунковому банку.

Міжнародні платіжні системи спеціалізуються на виготовленні пластикових карток визначеного типу. Наприклад, American Express і Diners Club — тільки на випуску кредитних карток; а VISA, EuroCard / MasterCard виготовляють і дебетні, і кредитні картки.

Загальна кількість платіжних карток MasterCard, Visa, American Express, Discover, JCB, Diner Club, China UnionPay, Interac досягла у 2010 р. 6,5 млрд. До 2015 р. індустрію платіжних карток очікує кумулятивний приріст на 3,1 млрд. карток. Прогноз ринку платіжних карток має такий регіональний розподіл: Азія і Тихоокеанський регіон забезпечать 2,04 млрд карток приросту; Латинська Америка — до 0,38 млрд; США — до 9,17 млрд; Близький Схід і Африка — до 0,10 млрд; Канада — до 0,02 млрд.

Як свідчать дані, представлені на рис. 7.4, внаслідок глобальної економічної кризи кількість емітованих у світі платіжних карток суттєво знизилась, при цьому найбільше падіння було у 2010 р.

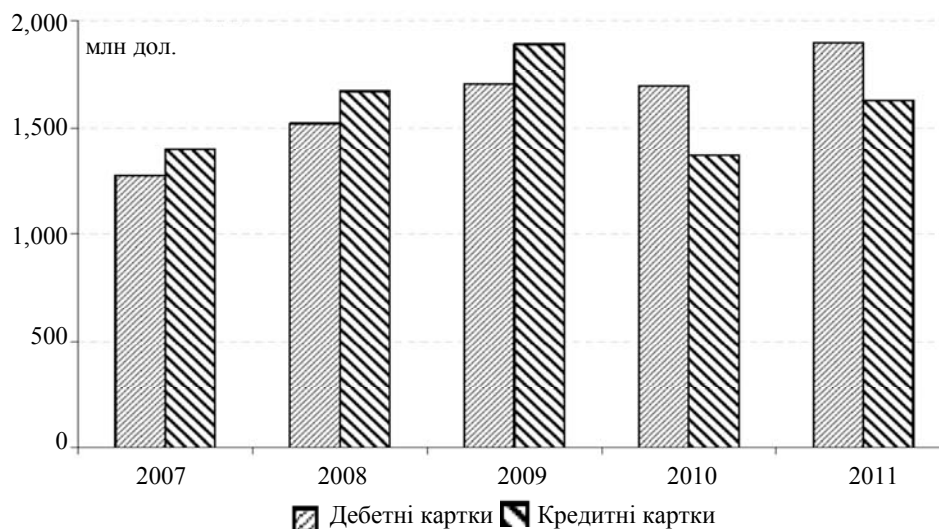


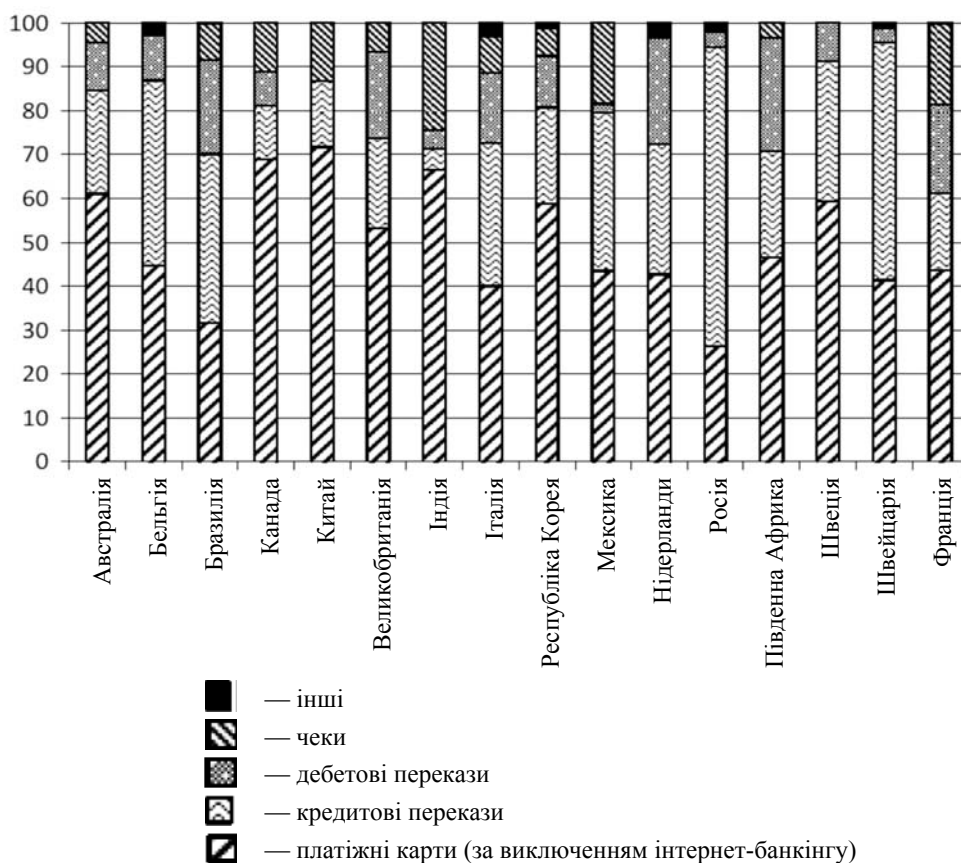
Рис. 7.4. Динаміка вартісних обсягів операцій, здійснених з використанням платіжних карток у 2007—2011 рр. (на початок року), млн дол.¹

Використання платіжних карток стрімко зростає, вони стали сьогодні основним безготівковим платіжним інструментом у більшості країн світу. Так, їх частка в загальній кількості трансакцій є досить значною в Австралії (60,0 %), Китаї (71,7 %), Канаді (69,0 %), Індії (66,6 %) та Швеції (59,3 %). Однак світовий ринок платежів характеризується нині значною неоднорідністю й охоплює національні ринки країн, котрі відрізняються як щодо використовуваних платіжних інструментів, так і економічних і культурних умов (рис. 7.5).

Специфічною формою міжнародних розрахунків, яка застосовується нині в обслуговуванні зовнішньоекономічних зв'язків, є *валютний кліринг*. Він являє собою міжурядову угоду про взаємний залік зустрічних вимог і зобов'язань, обумовлених вартісною рівністю товарних поставок і послуг. Валютний кліринг застосовується на основі дво- або багатосторонніх клірингових угод, учасниками яких є держави-партнери з торговельних зв'язків.

Валютний кліринг використовується зазвичай, коли у країн – торговельних партнерів немає достатньої кількості вільно конвертованої валюти для обслуговування своїх міжнародних розрахунків. Тому після досягнення згоди щодо використання валютного клірингу держави вибирають валюту клірингу, в якій здійснюватиметься погашення взаємних вимог і зобов'язань.

¹ Кравчук В. Ринок карткових платежів України: міжнародний досвід та національне регулювання : аналітич. звіт. / В. Кравчук, О. Прем'єрова — К. : АДЕС-Україна, 2012. — С. 26.

Рис. 7.5. Використання платіжних інструментів за країнами у 2011 р.¹

Головними цілями, яких прагнуть досягти країни, вдаючись до використання у міждержавних розрахунках валютного клірингу, є:

- вирівнювання платіжних балансів без витрат золотовалютних резервів;
- одержання пільгового кредиту від країни-контрагента, яка має активний платіжний баланс;
- фінансування країною з активним сальдо платіжного балансу країни з пасивним сальдо;
- вжиття відповідних заходів у відповідь на дискримінаційні дії іншої держави (наприклад, Великобританія запровадила кліринг у відповідь на призупинення платежів Німеччини англійським кредиторам у 1930-х роках).

На сьогодні в міжнародній практиці застосовуються доволі диверсифіковані форми валютного клірингу, які можна класифікувати за такими критеріями:

¹ Statistics on payment, clearing and settlement system in the CPSS countries. Preliminary release, September 2011, Committee of Payment and Settlement System.

1. *Залежно від кількості країн-учасниць*: односторонній, двосторонній і багатосторонній кліринг. Найпоширенішим є двосторонній кліринг, за якого розрахунки провадяться у двох країнах на основі таких форм, як інкасо, акредитив, банківський переказ та ін. За двостороннього клірингу імпортери в оплату поставлених товарів вносять у свій банк національну валюту своєї країни, а експортери замість виручки в іноземній валюті одержують національну валюту. При цьому залік взаємних вимог і зобов'язань здійснюють банки, що ведуть клірингові рахунки. Що стосується багатостороннього клірингу, то його учасниками є три і більше країн. Приклад такого клірингу — Європейський платіжний союз, який охоплював 17 країн Західної Європи і функціонував з 1950 р. до 1958 р. Він був створений за ініціативи і підтримки США, які використовували його для подолання валютних бар'єрів, що заважали проникненню американського капіталу, для розподілу допомоги згідно з Планом Маршалла й експансії американського долара як платіжного засобу за міжнародними розрахунками.

2. *Залежно від обсягу операцій*:

- повний кліринг, тобто кліринг на повну суму розрахунку;
- кліринг, що охоплює 95 % платіжного обороту;
- частковий кліринг, що поширюється на визначені операції.

3. *За способом регулювання сальдо клірингового рахунку*:

- кліринг з вільно конвертованим сальдо;
- кліринг з умовною конверсією;
- кліринг з неконвертованим сальдо, сальдо за яким не може бути обмінене на іноземну валюту і погашається переважно твердими товарними поставками.

Валютний кліринг справляє доволі неоднозначний вплив на міждержавні торговельні відносини. Так, з одного боку, він дає змогу учасникам зовнішньоторговельних відносин обійти наявні в країнах валютні обмеження, а з другого — використання валютних клірингів є можливим тільки в тих країнах, між якими укладено міждержавну клірингову угоду. Тому для експортерів валютний кліринг не дуже вигідний, і вони прагнуть його обійти через:

- заниження контрактної ціни в рахунку-фактурі (подвійний контракт), що дозволяє експортерів вільно розпоряджатися частиною валютної виручки в обхід органів валютного контролю;

- відвантаження товарів у країни, з якими не укладена клірингова угода;

- кредитування іноземного покупця на строк, розрахований на припинення дії клірингової угоди.

Головними інститутами проведення валютних клірингів є розрахункові палати, організовані банківські центри, державні установи та центральні банки. Що стосується розрахункових палат, то раніше вони були тісно пов'язані з проведенням розрахунків на місцевому рівні, але останнім часом їх склад та функції прямо залежать від типу платежів, за якими виконуються клірингові розрахунки, а не від місцезнаходження учасників.

Вирізняють місцеві, регіональні та загальнонаціональні розрахункові палати. Діяльність розрахункових палат визначається внутрішнім їх статутом та регламентом, який містить положення, що регулюють умови виконання щоденних

операцій. Наприкінці кожного робочого дня клірингова палата розраховує чисту позицію кожного учасника клірингу з урахуванням усіх його виплат і надходжень. У результаті переказується лише сума чистої позиції щодо всіх інших учасників клірингу.

Підсумовуючи викладене, маємо зазначити, що сучасні форми міжнародних розрахунків постійно розширюються і диверсифікуються з метою забезпечення оперативного обслуговування зовнішньоекономічних операцій суб'єктів господарювання незалежно від їх місцезнаходження. Утім зростання масштабів розрахункового обслуговування міжнародних операцій має своїм наслідком і таке негативне явище, як посилення безконтрольності руху грошових коштів, яке пов'язане насамперед з діяльністю нелегального бізнесу, криміналізацією та тінізацією економіки, а також міжнародною злочинністю, що легалізує злочинні доходи. А це веде до посилення державного та наднаціонального контролю за міжбанківськими кореспондентськими відносинами, диктуючи потребу реалізації комплексних заходів з протидії легалізації доходів, одержаних злочинним способом.

7.4. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ ТА МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ

Взаємодія будь-якої країни зі світовим господарством обумовлює встановлення низки економічних, господарських, культурних, дипломатичних та інших зв'язків із зарубіжними державами, які супроводжуються відповідними платежами, тобто рухом грошових коштів у зовнішньому обігу. Обсяги і напрями таких платежів відображаються у платіжному балансі, вивчення якого дозволяє узагальнено оцінити економічний стан країни та ефективність її зовнішньоекономічних зв'язків. З функціонального погляду платіжний баланс відіграє роль своєрідної макроекономічної моделі, яка систематично відображає всю сукупність економічних операцій, здійснюваних між суб'єктами господарювання однієї країни з економічними суб'єктами інших країн. Така макроекономічна модель вкрай потрібна не тільки для розроблення й реалізації ефективної зовнішньоекономічної політики держави, аналізу і прогнозу стану її товарного, інвестиційного, кредитно-фінансового ринків, здійснення міжнародних порівнянь, але й для виявлення макроекономічних проблем держав та ухвалення рішень міжнародними організаціями щодо надання їм фінансової допомоги для стабілізації платіжного балансу і подолання його дефіциту.

Під *платіжним балансом* розуміють статистичний звіт, який у систематизованому вигляді відбиває зовнішньоекономічні операції резидентів даної країни з резидентами інших країн за певний період часу (рік, півріччя, квартал). Якщо рух товарів і послуг через кордон супроводжується рухом грошей у протилежному напрямі, то саме ці грошові потоки узагальнено й відображаються у платіжному балансі. Іншими словами, платіжний баланс містить інформацію про

всі операції, пов'язані з переходом прав власності від нерезидентів до резидентів на товари, послуги та інші матеріальні цінності, що супроводжуються переміщенням грошей, фінансових та інших активів з однієї країни до іншої.

Платіжний баланс виконує *функції*:

— джерела інформації щодо зовнішньоекономічних зв'язків країни, структурних змін її міжнародних операцій, її участі в міжнародному поділі праці та міри інтеграції у світове господарство;

— основи розроблення адекватних заходів валютної, грошово-кредитної та зовнішньоекономічної політики через регулювання обмінного валютного курсу і величини офіційних валютних резервів з метою впливу на динаміку зовнішньоекономічних операцій;

— орієнтира для оптимізації взаємодії суб'єктів господарювання з зарубіжними партнерами з зовнішньоторговельних операцій і забезпечення своєчасних розрахунків за зовнішніми зобов'язаннями країни.

За економічним змістом вирізняють *платіжний баланс за визначений період* (рік, місяць, квартал) та *на визначену дату* (як співвідношення міжнародних надходжень і платежів на певний момент, які з дня на день постійно змінюються). При цьому платіжний баланс відбиває зміни в реальних і фінансових активах, що відбуваються за певний період, а не загальні суми економічних активів і пасивів країни на якийсь конкретний момент часу.

Стан платіжного балансу на визначену дату, враховуючи співвідношення національної й іноземної валют, є одним із чинників формування валютного курсу. Водночас платіжний баланс за визначений період пов'язаний зі станом національної валюти в довгостроковому періоді, характером змін валютного курсу.

Для складання платіжних балансів країн використовується розгалужена мережа *інформаційних джерел*, головними з яких є:

— інформаційні дані органів державної статистики: дані системи національних рахунків, узагальнена статистика експортно-імпорتنих операцій з товарами і послугами, статистична звітність щодо обліку прямих і портфельних інвестицій, індекси споживчих і оптових цін, структура собівартості товарів у експортно-орієнтованих галузях національної економіки та ін.;

— інформація міністерств економіки і торгівлі щодо прогнозних розрахунків динаміки основних макроекономічних показників, розвитку економіки загалом і її галузей і секторів зокрема, довідкові ціни на основні експортовані й імпортовані товари і послуги тощо;

— інформаційні дані державних митних служб щодо обсягів експортно-імпорتنих операцій, неформальної торгівлі, гуманітарної допомоги та ін.

Виходячи з функцій, які виконує платіжний баланс, його складання є обов'язковою вимогою Міжнародного валютного фонду до всіх країн-учасниць, а процес його формування ґрунтується на сукупності єдиних уніфікованих правил і принципів. Це дає змогу уніфікувати підходи для оцінки основних аспектів зовнішньоекономічної діяльності та міжнародного руху валютних коштів. На сьогодні універсальність використовуваних у платіжних балансах країн

показників та їх зіставність забезпечуються рекомендаціями МВФ «*Balance of Payments Manual*», згідно з якими здійснюється їх формування.

В основі формування платіжних балансів за методикою МВФ лежать такі найважливіші *принципи*:

- економічної території країни;
- резидентства;
- єдиної оцінки всіх зареєстрованих операцій;
- одночасності реєстрації зовнішньоекономічних операцій;
- розрахункової одиниці;
- подвійного запису.

Що стосується *принципу економічної території країни*, то він лежить в основі ідентифікації предмета зовнішньоекономічної операції. Під *економічною територією*, за визначенням МВФ, розуміють територію, яка перебуває під юрисдикцією уряду країни й у межах якої можуть вільно переміщуватись товари, капітал і робоча сила. При цьому слід зазначити, що дана територія не завжди збігається з географічними кордонами країни і може охоплювати також повітряний простір, територіальні води і континентальний шельф у міжнародних водах, на який країна має виключне право володіння, а також об'єкти в інших країнах світу, що перебувають під юрисдикцією національного уряду (посольства, військові бази, консульства, торговельні представництва та ін.) і витрати на які обліковуються у платіжному балансі.

Принцип резидентства в системі платіжного балансу базується на критеріях того, на економічній території якої держави реалізуються господарські інтереси суб'єкта господарювання, і не має нічого спільного з його національною належністю. Інакше кажучи, економічні інтереси суб'єкта господарювання пов'язані з територією даної країни, якщо він здійснює господарські операції в межах даної країни і має наміри їх реалізувати протягом тривалого часу. Ідентифікація резидентів є важливою з погляду реєстрації і класифікації операцій, здійснюваних у межах економічної території країни, і загалом відповідає системі національних рахунків.

Згідно з класифікацією МВФ до *резидентів* належать такі суб'єкти господарювання:

- домашні господарства і фізичні особи, які входять до складу домашніх господарств;
- юридичні особи різних організаційно-правових форм, що володіють землею, спорудами на території країни та планують вести господарську діяльність на тривалу перспективу (понад один рік);
- некомерційні організації;
- органи державного управління країни.

При цьому, хоч Міжнародний валютний фонд і наполягає на формуванні універсальних підходів до ідентифікації резидентів і нерезидентів країн, однак на практиці між країнами нерідко існують розходження в даному питанні. Вони стосуються, зокрема, визначення термінів перебування фізичних і юридичних осіб за кордоном, з тим щоб віднести їх до відповідних категорій, або критеріїв

їх ідентифікації. Наприклад, відповідно до чинного законодавства України резидентами нашої держави є фізичні особи з постійним місцем проживання на території країни; юридичні особи, зареєстровані на території України, а також вітчизняні дипломатичні представництва за кордоном.

Водночас у США до резидентів відносять усі урядові установи, національні компанії і громадян, що проживають у цій країні; у ФРН — фізичних і юридичних осіб, які реалізують у країні свої господарські інтереси. Тож у разі виникнення подібних розбіжностей усі спірні питання вирішуються із застосуванням відповідних положень додаткових угод.

Важливим для складання платіжного балансу є *принцип єдиної оцінки всіх зареєстрованих операцій*. Його сутність полягає в тому, що під час оцінки угод з реальними та фінансовими активами і пасивами мають застосовуватись виключно ринкові ціни, які погоджуються усіма учасниками зовнішньоекономічних операцій. Згідно з підходами МВФ ринкова ціна являє собою суму коштів, яку покупець добровільно готовий заплатити за товар, послугу чи фінансовий актив за обов'язкової умови незалежності учасників угоди та комерційної основи здійснюваних між ними операцій.

Хоч зовнішньоекономічні угоди між суб'єктами різних країн можуть базуватись на різних видах цін, що відрізняються від цін, фактично сплачених за товар (біржові котирування, поточні ціни, ціни світового ринку та ін.), однак з метою уніфікації даних операцій у платіжному балансі МВФ розробив Методику розрахунку ринкових цін, що міститься в Рекомендаціях МВФ та у національних методичних роз'ясненнях. Проте, як свідчить міжнародна практика, навіть з урахуванням цих Рекомендацій не завжди можна визначити ринкову ціну, зокрема, за бартерного обміну товарами між структурними підрозділами ТНК, операцій міжнародного лізингу, факторингу та ін. За таких умов за основу розрахунку ринкових цін беруться ціни аналогічних угод.

Наступний принцип складання платіжного балансу — *принцип одночасності реєстрації всіх зовнішньоекономічних операцій*. Він означає, що, по-перше, кожна операція має бути відображена одночасно за кредитом і дебетом; по-друге, обидва учасники зовнішньоекономічної угоди мають її реєструвати тією самою датою. Нею може бути дата укладення контракту або дата переходу прав власності на активи.

Складаючи платіжний баланс, важливо також установити, в яких грошових одиницях здійснюватиметься розрахунок за зовнішньоекономічною операцією. *Розрахункова одиниця* має бути достатньо стабільною, щоб коливання її курсу протягом облікового періоду не відбивалось би на результуючих показниках і забезпечувало порівнянність показників зовнішньоекономічної діяльності за кілька періодів. Саме тому здебільшого країни обліковують і публікують показники своїх платіжних балансів у доларах США, використовуючи фактичний курс національної валюти до долара, що діяв на ринку на дату складання платіжного балансу.

Усі описані раніше вище принципи складання платіжного балансу, розроблені Міжнародним валютним фондом, значно полегшують та уніфікують про-

цес його складання, а також дозволяють за єдиними підходами здійснювати аналіз платіжних балансів різних країн. Головним же принципом формування платіжного балансу є застосування *подвійного запису* для відображення всіх міжнародних угод. Він означає, що кожна зареєстрована операція має бути подана двома записами, що мають однакову вартісну величину: за кредитом зі знаком плюс та дебетом зі знаком мінус.

Статті кредиту відображають так звані *операції експортного типу*, за розрахунками яких в країну надходить іноземна валюта (експорт товарів і послуг, видача фінансових зобов'язань у разі одержання кредитів з-за кордону і ввезення капіталу, одержання доходів і трансфертів з-за кордону). Водночас статті дебету відображають *операції імпортного типу*, за якими відбувається вплив іноземної валюти з країни (імпорт товарів і послуг, виникнення фінансових вимог під час видачі кредитів за кордон і виведення капіталу, переказ прибутків і трансфертів за кордон та ін.). Згідно з принципом подвійного запису за кредитом реєструється зменшення міжнародних активів країни або збільшення її зовнішніх зобов'язань (тобто міжнародних пасивів), тоді як за дебетом — збільшення міжнародних активів або скорочення зовнішніх зобов'язань. Тож загальний платіжний баланс має перебувати у стані рівноваги.

Реалізація принципу подвійного запису ґрунтується на таких основоположних засадах:

— еквівалентність обміну економічними благами, за якої рух товарів, послуг чи фінансових активів, наданих або придбаних резидентами країни, має опосередковуватись відповідним рухом валютних платежів або передачею фінансових активів;

— у разі нееквівалентності обміну або безкоштовної основи реалізації зовнішньоекономічних операцій (наприклад, під час надання гуманітарної чи міжнародної допомоги) їх відображення у платіжному балансі за принципом подвійного запису має відбуватись з використанням статті «Трансферти»;

— урівноваженість кінцевого балансу з нульовим значенням його сальдо та відповідністю сум дебетових і кредитових проведення;

— у разі невірності кінцевого балансу через використання інформаційних даних з різних джерел та невраховані операції для його вирівнювання має використовуватись стаття «Помилки та упущення».

Сальдо за рахунком поточних операцій має дорівнювати протилежному за знаком сальдо за рахунком операцій із капіталом і фінансових операцій. Якщо між ними спостерігається невідповідність, то змінюються офіційні резервні активи країни і баланс приводиться у стан рівноваги.

Будучи відображенням усієї сукупності зовнішньоекономічних зв'язків країни, платіжний баланс дозволяє комплексно і ґрунтовно оцінити стан і перспективи їх розвитку. З огляду на те, що реалізація макроекономічної політики держави потребує детальної характеристики її операцій із зовнішнім світом, то кожна з них має бути відображена в тому чи іншому розділі платіжного балансу відповідно до класифікації його статей. Отже, одержання вірогідної, релевантної та зручної для аналізу й ухвалення управлінських рі-

шень інформації щодо масштабів і структури зовнішньоекономічних операцій країни потребує групування різних операцій, що відображають міждержавне переміщення валютних коштів, через їх віднесення до відповідних статей платіжного балансу.

Структура платіжного балансу передбачає групування всіх операцій, що в ньому відображаються, за окремими статтями і розділами залежно від характеру здійснюваних зовнішньоекономічних операцій. Ці операції поділяються на два типи: *поточні*, пов'язані з рухом товарів, послуг, доходів та трансфертів, та *фінансові*, що відображають інвестиційну діяльність країни та її операції з активами і зобов'язаннями.

При цьому концептуальними *засадами структуризації платіжного балансу* є такі:

— структурні частини платіжного балансу мають відображати однотипні види зовнішньоекономічних операцій;

— перелік складових балансу не має бути надміру деталізований, щоб не ускладнювати аналіз і прийняття рішень;

— статті балансу мають бути диференційовані з погляду факторів впливу (сукупність факторів, що впливають на величину однієї статті, мають відрізнятися від факторів, що впливають на інші);

— виокремлення в особливу статтю показника, який, відбиваючи певні параметри зовнішньоекономічної діяльності країни, зазнає значних коливань протягом певного періоду часу або йому належить значна частка у платіжних балансах багатьох країн;

— відповідність структури платіжного балансу системі національних рахунків;

— консолідація статей платіжного балансу в компоненти більш високого рівня (групи, розділи та ін.);

— уніфікованість структури платіжних балансів різних країн з метою міждержавного узгодження механізмів валютного регулювання.

У даному контексті варто зазначити, що з розвитком інтернаціоналізації господарського життя і поглибленням глобалізаційних процесів структура платіжних балансів різних країн, як і принципи їх складання стають дедалі більш уніфікованими. Важливу роль у цьому плані відіграли Міжнародний валютний фонд і Ліга Націй, яка ще в 1947 р. розробила методика складання платіжного балансу як документа ООН. З часом дана методика стала основою розроблення структури і принципів складання платіжного балансу МВФ. Це було відображено в Рекомендаціях МВФ щодо платіжного балансу й інвестиційної позиції країн (*Balance of Payments and International Investment Position Manual*), остання, шоста, редакція яких побачила світ у 2009 р.

Відповідно до цих Рекомендацій МВФ структура платіжного балансу є уніфікованою і вміщує такі *статті*:

1. Рахунок поточних операцій.
2. Рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій.
3. Резервні активи.
4. Помилки та упущення (табл. 7.2).

Таблиця 7.2

СТРУКТУРА ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ

Стаття платіжного балансу	Надходження (+), платежі (-)
I. Рахунок поточних операцій	
Експорт товарів	
Імпорт товарів	
<i>Усього: торговельний баланс</i>	
Надходження від реалізації послуг	
Платежі за одержані послуги	
<i>Усього: баланс послуг</i>	
<i>Усього: баланс товарів і послуг</i>	
Доходи (сальдо)	
Поточні трансферти (сальдо)	
II. Рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій	
Рахунок операцій з капіталом	
Фінансовий рахунок	
Прямі інвестиції	
Портфельні інвестиції	
Інші інвестиції	
III. Резервні активи	
IV. Помилки та упушення	
Баланс	

Подібна структура платіжного балансу найбільш уніфікована і зручна та дає змогу одержати повну інформацію про надходження та виплати валютних коштів різних країн за всіма видами зовнішньоекономічної діяльності. На цій основі здійснюються міжкраїнові порівняння стану їх платіжних балансів.

Що стосується *рахунку поточних операцій*, то він відбиває всі трансакції, здійснювані резидентами і нерезидентами з реальними цінностями, а також операції, пов'язані з безоплатним наданням чи одержанням цінностей для поточного використання. Іншими словами, даний рахунок є відображенням тих платежів, що пов'язані з розрахунками за експортно-імпортними операціями з товарами і послугами, виплатою доходів за інвестиціями, а також односторонніми переказами.

З огляду на характер обліковуваних операцій рахунок поточних операцій містить такі невід'ємні структурні елементи:

— *Торговельний баланс* (або баланс товарів), який відбиває співвідношення між доходами від експорту товарів і витратами на їх імпорتنі поставки за

обов'язкової зміни товаром власника. Активний торговельний баланс країни є свідченням високого рівня відкритості її економіки, активного її залучення в міжнародний поділ праці, а також у інтернаціоналізаційні та глобалізаційні процеси. Водночас дефіцит торговельного балансу країн може свідчити або про їхні слабкі позиції у світогосподарських зв'язках та низьку міжнародну конкурентоспроможність товарів вітчизняного виробництва, або про орієнтовану на споживачів модель їх національних економік. Яскравий приклад цього — Сполучені Штати, які мають колосальне від'ємне сальдо торговельного балансу внаслідок наступальної експортної експансії товаровиробників Західної Європи, Східної та Південно-Східної Азії.

— *Баланс послуг*, що відбиває надходження коштів за надані нерезидентам послуги і витрати на оплату послуг, одержаних резидентами. При цьому в платіжному балансі відображається рух коштів за такими видами послуг, як транспортні та страхові, туризм та будівельні послуги, зв'язок і телекомунікації, фінансові послуги, комп'ютерні та інформаційні послуги, ліцензійні послуги, реклама та маркетинг, наукові та конструкторські послуги, урядові послуги та ін. В останнє десятиліття сектор послуг у системі міжнародних економічних відносин динамічно розвивається, тож його роль та вплив на обсяг і структуру взаємних розрахунків невідмінно зростає.

— *Доходи* як стаття рахунку поточних операцій платіжного балансу відбиває рух коштів, пов'язаних з операціями щодо виплат заробітної плати вітчизняним працівникам за роботу, виконану за кордоном, реінвестування прибутків, одержання доходів від прямих та портфельних інвестицій, дивідендів за акціями, відсотків за облігаціями і банківськими кредитами тощо.

— *Поточні трансферти*, що відбивають операції неторговельного характеру (які не супроводжуються зустрічним потоком товарів або грошей) з передачі матеріальних та фінансових цінностей на користь країни з-за кордону, і навпаки. Вони вміщують, з одного боку, державні трансферти у формі гуманітарної допомоги, внесків до міжнародних організацій, урядових субсидій, надання технічної допомоги, а з другого — грошові перекази трудових мігрантів за кордоном, а також дарування, одержання спадщини, аліментів, пенсій та інших виплат.

Отже, *підсумкове сальдо рахунку поточних операцій* платіжного балансу відображає співвідношення валютних надходжень та виплат за всіма його складовими елементами. У разі перевищення суми надходжень над сумою виплат країна має *активне сальдо рахунку поточних операцій*, яке відбиває факт передачі за кордон цінностей, створених резидентами країни, у більшому обсязі, ніж їх надійшло від нерезидентів. В іншому разі — країна має *дефіцит рахунку поточних операцій*, який може бути профінансований завдяки припливу іноземного інвестиційного чи кредитного капіталу або скорочення офіційних валютних резервів центрального банку.

Активне сальдо рахунку поточних операцій є відображенням зміцнення позицій національної валюти і формування фінансових передумов щодо нарощування масштабів зарубіжного інвестування. І навпаки, дефіцит цього рахунку свідчить про послаблення національної валюти, зміцнення позицій на вітчизня-

ному ринку зарубіжних конкурентів та необхідність для країни залучати іноземне фінансування, що стає причиною збільшення її зовнішнього боргу. Доцільно також зауважити, що значні коливання сальдо рахунку поточних операцій (як у бік зменшення, так і в бік збільшення) можуть мати негативні наслідки для економіки країни. Так, різке наростання активного сальдо платіжного балансу є передумовою нарощування обсягів грошової маси в країні, а отже, і стимулювання внутрішньої інфляції. А різке збільшення дефіциту платіжного балансу може спричинити значну девальвацію національної валюти, розбалансовуючи зовнішньоторговельні операції країни.

У рамках ухвалених Міжнародним валютним фондом визначень взаємозв'язок між валовим внутрішнім продуктом країни і балансом рахунку поточних операцій можна подати у такий спосіб:

C — приватне споживання (*private consumption expenditure*);

I — валові внутрішні інвестиції (*gross domestic investment*);

G — державне споживання (*government consumption expenditure*);

S — валові заощадження (*gross saving*);

X — експорт товарів і послуг (*exports of goods and services*);

M — імпорт товарів і послуг (*imports of goods and services*);

NY — чистий дохід з-за кордону (*net income from abroad*);

GDP — валовий внутрішній продукт (*gross domestic product*);

GNDY — валовий національний наявний дохід (*gross national disposable income*);

CAB — сальдо рахунку поточних операцій у платіжному балансі (*current account balance in the balance of payments*);

NCT — чисті односторонні перекази (*net current transfers*).

На основі наведених індикаторів можна виявити залежність між рівнем національного добробуту країни та масштабами її зовнішньоекономічної діяльності, які відбиваються у платіжному балансі. Якщо економіка є закритою, то її ВВП складається зі споживання, інвестицій і державних витрат, тобто:

$$GDP = C + I + G.$$

Водночас у відкритій економіці, де відкритість зводиться лише до експортно-імпортних операцій з товарами і послугами, на обсяги ВВП вже впливає чистий експорт ($X - M$). З урахуванням цього впливу формула набуде вигляду:

$$GDP = C + I + G + X - M$$

або

$$X - M = GDP - (C + I + G).$$

За таких умов баланс рахунку поточних операцій зводиться до чистого експорту, тобто

$$CAB = X - M.$$

Якщо величина ($X - M$) додатна, це значить, що країна виробила більше товарів і послуг, ніж спожила, її товари мають попит на світовому ринку. В іншо-

му разі країна виробила товарів менше, ніж спожила, не змогла забезпечити експорту товарів, достатнього для покриття імпорту.

З розширенням і поглибленням зовнішньоекономічних зв'язків країни, зростанням рівня її інтеграції у світове господарство перелік операцій, які обліковуються за рахунком поточних операцій її платіжного балансу, суттєво розширюється. З'являються такі нові їх види, як доходи, одержані резидентами від розміщених за кордоном інвестицій, та односторонні перекази. Тепер баланс рахунку поточних операцій набуває такого вигляду:

$$CAB = X - M + NY + NCT.$$

Ця формула відбиває суттєві зміни, що відбулись у світовій економіці протягом останніх 30 років у результаті глобалізації економічного життя. Ці зміни пов'язані зі стрімким збільшенням потоків капіталу і робочої сили. Наприклад, закордонні доходи резидентів США зросли з 125 млрд дол. у 1991 р. до 292,6 млрд у 2012 р.

Ресурси, що надходять з-за кордону, позитивно впливають на рівень добробуту країни. Її дохід у вигляді матеріальних цінностей ($C + I + G$) у результаті міжнародної діяльності зростає у вигляді фінансових ресурсів на величину сальдо рахунку поточних операцій (CAB).

$$GNDY = C + I + G + CAB.$$

Визначивши, що рівень заощаджень

$$S = GNDY - C - G$$

і, відповідно,

$$S = I + CAB,$$

доходимо висновку, що баланс рахунку поточних операцій (сальдо рахунку поточних операцій) є не тільки одним з найважливіших показників національних рахунків, але й, відбиваючи збільшення (зменшення) заощаджувальних можливостей країни, дає чітке уявлення про потенціал її економічного зростання.

В аналізі даних платіжних балансів країн рахунку поточних операцій історично приділялась найбільша увага. Оскільки раніше основною статтею даного рахунку була торгівля товарами, то сальдо торговельного балансу розглядалось як важливий показник рівня економічного розвитку країни. Тож позитивне сальдо або дефіцит торговельного балансу країни завжди давало загальне уявлення про конкурентоспроможність її товарів на світових ринках.

З дальшим розвитком міжнародних торговельних відносин та розширенням сегмента міждержавної торгівлі послугами значення даного показника лише підвищилось. Так, розширення експорту послуг, насамперед інформаційних, фінансових, консалтингових, інжинірингових та ін., свідчить про високу динаміку макроекономічного розвитку країни та міцні міжнародні конкурентні позиції її економіки. Наприклад, у США відношення вартості експорту послуг, включаючи фінансові, до експорту товарів зросло з 69,2 % у 1991 р. до 81,7 % у 2012 р.

Дані, подані в табл. 7.3, свідчать про те, що в Топ-10 країн з найбільшим додатним сальдо рахунку поточних операцій у 2013 р. увійшли Німеччина, Китай, Саудівська Аравія, Нідерланди, Норвегія, Кувейт, Російська Федерація, Катар, Японія та Швейцарія, значна частина з яких є країнами – експортерами паливно-енергетичних ресурсів. І хоч різні складники рахунку поточних операцій у різний спосіб балансувались за експортно-імпортними операціями, чистим первинним і чистим вторинним доходом, однак усі зазначені країни мали додатне сальдо, найбільшого значення якого досягла Німеччина — 240,7 млрд дол.

Таблиця 7.3

**БАЛАНС РАХУНКУ ПОТОЧНИХ ОПЕРАЦІЙ КРАЇН
З НАЙБІЛЬШИМ ДОДАТНИМ САЛЬДО у 2013 р., млрд дол.¹**

Країна	Товари та послуги		Чистий первинний дохід	Чистий вторинний дохід	Сальдо рахунку поточних операцій	Сукупні резерви
	експорт	імпорт				
Німеччина	1726,6	1521,2	82,8	-47,4	240,7	248,9
Китай	2167,3	1935,4	-42,1	3,4	193,1	3387,5
Саудівська Аравія	399,4	215,2	10,9	-30,4	164,8	673,7
Нідерланди	638,3	571,9	22,5	-16,2	72,7	54,8
Норвегія	204,9	137,5	10,7	-5,6	72,6	51,9
Кувейт	129,3	42,0	9,2	-17,2	72,2	33,1
Російська Федерація	590,3	444,5	-67,7	-6,1	72,0	537,8
Катар	142,9	54,7	-12,1	-14,5	61,6	33,2
Японія	910,8	1014,8	179,2	-14,3	60,9	1268,1
Швейцарія	402,6	348,9	13,0	-12,7	53,9	531,3

Водночас до країн, які мали найбільше від'ємне сальдо у 2013 р., належали США, Великобританія, Індія, Канада, Франція, Австралія, Бразилія, Туреччина, Індонезія і Південна Африка (табл. 7.4).

Другий великий розділ платіжного балансу становить *рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій*, який відбиває співвідношення між іноземними активами та зобов'язаннями резидентів і нерезидентів країни. На цьому рахунку відображаються міжнародні операції, у результаті яких право власності на активи переходить від резидента країни до нерезидента або навпаки. Ідеться передусім про передавання прав власності на основний капітал, надання і погашення позик та ін. Інакше кажучи, основою даного розділу є два елементи:

¹ World Development Indicators 2014 [Electronic resource]. — Available from : <http://wdi.worldbank.org/table/4.17>

міжнародний рух підприємницького капіталу (прямих і портфельних інвестицій) та позичкового капіталу (довгострокові й середньострокові державні та приватні позики і кредити, а також короткострокові міжнародні кредити до одного року, авуари національних банків у іноземних банках). Отже, підсумком другого розділу платіжного балансу може бути або додатне сальдо в разі чистого припливу капіталу в країну, або від'ємне сальдо в разі чистого відпливу капіталу з країни.

Таблиця 7.4

**БАЛАНС РАХУНКУ ПОТОЧНИХ ОПЕРАЦІЙ КРАЇН
з НАЙБІЛЬШИМ ВІД'ЄМНИМ САЛЬДО у 2013 р., млрд дол.¹**

Країна	Товари та послуги		Чистий первинний дохід	Чистий вторинний дохід	Сальдо рахунку поточних операцій	Сукупні резерви
	експорт	імпорт				
США	2212,5	2747,1	223,9	-129,7	-440,4	574,3
Великобританія	767,3	826,9	3,5	-36,3	-92,4	105,2
Індія	443,8	579,9	-20,8	65,4	-91,5	300,4
Канада	547,0	583,3	-22,5	-3,5	-62,3	68,5
Франція	768,6	817,6	38,2	-46,4	-57,2	184,5
Австралія	310,4	327,4	-38,7	-1,4	-57,0	49,1
Бразилія	282,4	304,1	-35,4	2,8	-54,2	373,2
Туреччина	206,7	249,4	-7,2	1,4	-48,5	119,2
Індонезія	210,9	213,1	-25,9	4,0	-24,1	112,8
Південна Африка	114,4	121,8	-8,9	-3,8	-20,0	50,7

Історично рахунок руху капіталу тісно пов'язаний із кредитуванням зовнішньоторговельних операцій, оскільки за перевищення імпорту країни над її експортом різниця має бути покрита певними коштами. Для покриття цієї різниці країна змушена або вдаватись до залучення зовнішніх кредитних ресурсів, або використовувати свої офіційні валютні резерви. В обох випадках формуються потоки капіталу, котрі мають бути як належить відображені у платіжному балансі.

Протягом останніх десятиліть у світовому господарстві відбулись фундаментальні зміни, які привели до стрімкого нарощування обсягів потоків капіталу. Перш за все зазначимо крах Бреттон-Вудської валютної системи, перехід до плаваючих валютних курсів, а також нафтові шоки 1970-х років, що призвели до зростання цін на енергоносії та обсягів зовнішньої заборгованості країн. Водночас зростання обсягів міжкраїнового переміщення спекулятивного капіталу

¹ World Development Indicators 2014 [Electronic resource]. — Available from : <http://wdi.worldbank.org/table/4.17>

спричинилося до розвитку нових фінансових інструментів, що також відображаються у платіжних балансах країн.

Третій розділ платіжного балансу відбиває *резервні активи* і містить інформацію про іноземні валютні активи в різних формах, що перебувають під контролем центрального банку країни. До них належать, зокрема, монетарне золото, спеціальні права запозичення, резервна позиція країни в МВФ, іноземна валюта (залишки коштів на рахунках вітчизняних банків у банках-нерезидентах), а також зарубіжні фінансові активи у вигляді ліквідних цінних паперів, що номіновані в іноземній валюті.

Головним критерієм віднесення того чи іншого фінансового активу до категорії «резервні активи» є безпосередній контроль центрального банку над даним активом. У практичному плані резервні активи найчастіше використовуються для фінансування дефіциту платіжного балансу і регулювання обмінного курсу національної валюти.

Офіційні резерви репрезентовані в основному високоліквідними активами у вигляді золота, спеціальних прав запозичень, резервної позиції в МВФ та іноземній валюті. На сьогодні частка золота не перевищує 10 % резервних активів країн світу, резервна позиція в МВФ становить 25 % квоти країни в капіталі фонду, а частка СПЗ настільки незначна, що її практичну значущість дуже важко оцінити. В основному до резервних активів країн належить нині вільно конвертована іноземна валюта у формі ліквідних цінних паперів іноземних урядів та інших нерезидентів. Тож валютні активи являють собою вимоги до нерезидентів у вигляді урядових цінних паперів, банківських депозитів, валюти, акцій великих з надійною репутацією приватних компаній, похідних фінансових інструментів тощо. При цьому в платіжному балансі відображаються не запаси резервних активів, а зміни їх обсягів за період, що аналізується.

У табл. 7.5 подано географічний розподіл світових резервних активів протягом 2006—2012 рр., який свідчить, що лівова їх частина сконцентрована нині у країнах, що розвиваються, і країнах з новостворюваними ринками, на які у 2012 р. припадало майже 60 % резервних активів світу. У розвинених країнах світу сконцентровано нині 38,8 % резервних активів, у країнах Центрально-Східної Європи — 4,3 %, а в країнах СНД — 3,8 %.

За часів існування системи золотого стандарту дефіцити й активи платіжних балансів країн урегульовувались автоматично через вільний міждержавний перелив золота. За сучасних же умов усі країни можуть урівноважити свої платіжні баланси за допомогою скорочення або нарощування резервних активів. Ці балансувальні потоки, що забезпечуються урядами країн через центральні банки, дістали назву *офіційних розрахунків*.

І, нарешті, четвертий розділ платіжного балансу — це «Помилки і упущення», який містить дані статистичних похибок і неврахованих операцій і дає можливість урівноважити сальдо платіжного балансу. Якщо в результаті підсумовування сальдо рахунку поточних операцій і сальдо рахунку руху капіталу і фінансових операцій виходить величина з від'ємним знаком, у розділі «Помилки і упущення» записується та сама величина, але з протилежним знаком.

Таблиця 7.5

**ГЕОГРАФІЧНИЙ РОЗПОДІЛ СВІТОВИХ РЕЗЕРВНИХ АКТИВІВ
ПРОТЯГОМ 2006—2012 рр., млн дол.¹**

Країни та їх групи	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Усього резервних активів, у тому числі	852,1	1275,5	826,5	1038,1	1181,7	1100,2	678,4
Міжнародні організації	6,3	2,9	6,6	2,4	1,3	7,9	9,2
Розвинені країни	100,1	61,7	76,2	489,8	338,8	348,8	263,2
Країни, що розвиваються, і країни з новостворюваними ринками	745,8	1210,8	743,7	545,9	841,6	743,4	405,9
Центральна і Східна Європа	30,3	37,5	4,3	34,2	36,9	15,2	29,2
СНД	127,5	167,7	-26,9	7,2	52,1	24,7	25,6
Близький Схід, Північна Африка і Пакистан	153,1	232,4	176,0	-11,7	94,7	123,3	140,2
Африка на південь від Сахари	30,7	26,4	15,7	-6,3	-0,9	18,9	20,2
Західна півкуля	51,5	127,8	43,3	52,9	87,6	107,7	58,6

Слід розуміти, що необхідність включення до структури платіжного балансу розділу «Помилки та упущення» продиктована тією обставиною, що не всі зовнішньоекономічні угоди — як торговельні, так і фінансові — фіксуються. Не завжди можуть бути точно визначені й обсяги переміщення короткострокового капіталу, оскільки використовувані дані надходять з різних джерел (органи фінансового регулювання, податкові та митні служби, центральний банк та ін.), а отже, можуть дещо різнитись. Крім того, деякі угоди навмисно приховуються з метою відмивання брудних грошей або ухиляння від оподаткування. Як результат — виникають розбіжності під час складання платіжного балансу, котрі якраз і враховує розділ «Помилки та упущення» для досягнення його рівноваги. Крім того, тут ураховується також незаконне переміщення капіталів, незаконне ввезення і вивезення валютних цінностей.

Поряд з рахунком поточних операцій та операцій з капіталом і фінансовими інструментами, у платіжному балансі визначається підсумковий баланс офіційних розрахунків. Маємо зауважити, що дотепер зберігаються суттєві відмінності між країнами щодо використання ними концепції офіційних розрахунків, яка рекомендована МВФ, у результаті чого сальдо платіжних балансів країн стають не зовсім зіставними.

¹ Balance of Payment Statistics Yearbook 2013 // IMF, — 2013 [Electronic resource]. — Available from : <http://books.google.com.ua>

Узагальнюючи викладене, зазначимо, що структура платіжного балансу являє собою систематизований перелік статей, що відображають сукупність міжнародних економічних операцій країни та її населення з іншими країнами світу. Ухвалена Міжнародним валютним фондом система класифікації статей платіжного балансу є уніфікованою і використовується країнами-членами даної організації як основа національних методів класифікації. Разом з тим між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, досі зберігаються певні відмінності як щодо класифікації статей платіжного балансу, так і щодо вимірювання його сальдо і механізмів його покриття, що обумовлює суттєві відмінності у методиках його складання. Схеми платіжних балансів згідно з вимогами МВФ ураховують спільні риси, притаманні всім без винятку країнам світу, даючи водночас змогу кожній країні вносити свої корективи.

Платіжний баланс прямо та опосередковано пов'язаний із процесами суспільного відтворення. З одного боку, він формується під безпосереднім впливом відтворювального процесу, а з другого — впливає на останній через курсові співвідношення валют, золотовалютні резерви та зовнішню заборгованість. На стан платіжного балансу діють різноманітні чинники, з-поміж яких основними є такі. Насамперед назвемо *нерівномірність економічного та політичного розвитку країн та загострення міжнародної конкуренції*. Так, наприклад, після Другої світової війни і аж до 1960-х років найвищого економічного і науково-технічного розвитку досягли США, які стали найбільшим міжнародним інвестором і кредитором. Як результат — їх платіжний баланс у цей період характеризувався величезним активним сальдо.

Проте загострення у 1970—1980-ті рр. конкуренції між трьома центрами світового економічного суперництва — США, Європейським Союзом і Японією — суттєво послабило позиції Сполучених Штатів і привело до посилення міжнародної конкурентоспроможності західноєвропейських і японських товаровиробників, а отже, додатних сальдо платіжних балансів країн Західної Європи і Японії.

У теперішній час ситуація знову кардинально змінюється в результаті економічного піднесення та нарощування експортної активності азійських країн, перш за все Китаю, та країн-експортерів паливно-енергетичних ресурсів. Саме ці держави мають нині найбільше додатне сальдо за рахунком поточних операцій.

Вагомим чинником впливу на стан платіжного балансу є і *циклічні коливання економічного розвитку країн*. Загальновідомо, що національним економікам властивий циклічно нерівномірний характер розвитку, який обумовлений нерівномірністю галузево-секторального та територіального нагромадження капіталу. Асинхронність національних бізнес-циклів та їх циклічні коливання справляють опосередкований вплив на стан платіжного балансу, оскільки стадії депресії та піднесення економік по-різному відображаються в платіжних балансах. Так, періоди економічних і фінансових криз зазвичай супроводжуються значними дефіцитами платіжних балансів країн унаслідок уповільнення експорту товарів та послуг, а також відпливу капіталу за кордон. Водночас у період піднесення економіки спостерігається зростання валютних надходжень, розширення кредитних операцій, зниження відсоткових ставок та ін. Якщо ж цикліч-

ність набуває рис світової економічної кризи, то національні бізнес-цикли синхронізуються, а платіжні баланси країн зводяться з дефіцитним сальдо. Не випадково еволюція світової валютної системи — починаючи від Паризької і закінчуючи Ямайською — стала реакцією міжнародного співтовариства на необхідність пом'якшення негативного впливу фінансових криз на національний та світогосподарський розвиток.

Також слід згадати про такий фактор, як *зростання закордонних державних витрат*, пов'язаних з нарощування витрат держави на утримання закордонних представництв та дипломатичних місій, обслуговування державного боргу, сплату внесків до міжнародних організацій, трансфертні виплати, асигнування міжнародних космічних досліджень та ін.

Окремим вантажем державних витрат, які відбиваються на стані платіжних балансів країн – гарантів міжнародної безпеки, є їх витрати на утримання військового контингенту за кордоном та надання військової допомоги іншим країнам. Наприклад, щорічні витрати Великобританії на ведення воєнних дій в Афганістані протягом 2003—2009 рр. зросли із 46 до 3495 млн ф. ст., досягнувши в загальному підсумку майже 8,7 млрд ф. ст. Крім колосального фінансового тиску на державний бюджет ці витрати вплинули на показники платіжного балансу цієї країни, дефіцит якого у 2009—2010 фінансовому році становив 178 млрд ф. ст.

У табл. 7.6 наведено Топ-15 країн з найбільшими військовими витратами, які включають і витрати на ведення воєнних дій та утримання військового контингенту за кордоном. Вони засвідчують лідерство США, на які у 2011 р. припадало 40,9 % світових витрат на подібні цілі. До п'ятірки лідерів після Сполучених Штатів належать також Китай, Російська Федерація, Великобританія та Франція, на які в сукупності припадало 19,5 % сукупних світових витрат.

У свою чергу, *посилення міжнародної фінансової взаємозалежності країн* стає причиною нарощування обсягів транскордонного переміщення інвестиційного капіталу, розширення інвестиційно-кредитної діяльності транснаціональних корпорацій і банків, лібералізації валютних, інвестиційних та кредитних ринків, синхронізації фінансових криз. Яскравий приклад цього — глобальна економічна криза 2007—2010 рр., викликана колосальним бюджетним дефіцитом США, тривалим штучним заниженням провідними банками світу рівня процентної ставки, випереджальним зростанням показників капіталізації корпорацій порівняно з показниками зростання продуктивності праці, географічними диспропорціями у розподілі світових заощаджень та інвестицій, боргу і кредиту, а також золотовалютних резервів та ін. Ця криза мала своїми наслідками порушення макрофінансової стабільності країн, глибоку рецесію фондових ринків та падіння фондових індексів, вплив депозитів з банків, наростання проблем з банківською ліквідністю, зростання вартості та ускладнення умов одержання зовнішніх запозичень, нарощування масштабів впливу спекулятивного капіталу з країн, скорочення зайнятості та ін. Подібні наслідки відбилися на показниках платіжних балансів країн, оскільки міждержавне переміщення фінансового капіталу обумовлене активним розвитком світового ринку позичкових капіталів, а також валютно-фінансових ринків.

Таблиця 7.6

ТОП-15 КРАЇН З НАЙБІЛЬШИМИ ВІЙСЬКОВИМИ ВИТРАТАМИ у 2011 р.¹

Ранг	Країна	Військові витрати, млрд дол.	Військові витрати на душу населення, дол.	Частка, %
1	США	711,4	2272	40,9
2	Китай	142,9	106	8,2
3	Російська Федерація	71,9	503	4,1
4	Великобританія	62,7	1005	3,6
5	Франція	62,5	991	3,6
Усього за Топ-5		1051,4	×	60,4
6	Японія	59,3	469	3,4
7	Індія	48,9	39	2,8
8	Саудівська Аравія	48,5	1727	2,8
9	Німеччина	46,7	569	2,7
10	Бразилія	35,1	180	2,0
Усього за Топ-10		1290,2	×	74,1
11	Італія	34,5	567	2,0
12	Республіка Корея	30,8	636	1,8
13	Австралія	26,7	1182	1,5
14	Канада	24,7	719	1,4
15	Туреччина	17,9	243	1,0
Усього за Топ-15		1424,7	×	81,8
Світові витрати		1738,0	×	100

На окрему увагу заслуговує такий фактор впливу на стан платіжних балансів країн, як *структурні зміни в міжнародній торгівлі*. Вони демонструють взаємозв'язок між інтенсифікацією виробництва й упровадженням новітніх технологій та товарною структурою міжнародних товаропоставок. Оскільки в останні десятиліття на міжнародних ринках суттєво зросла частка інноваційно місткої і технологічної продукції з високою доданою вартістю, то країни, котрі є її експортерами, також мають нині активне сальдо торговельних балансів.

Крім того, багаторазове *підвищення світових цін на енергоносії* в останнє десятиліття забезпечило для нафтоекспортерів суттєве зростання доходів і як результат — нарощування профіциту їхніх платіжних балансів. Його сукупний обсяг лише за 2001—2008 рр. зріс із 83,6 до майже 620 млрд дол. США (рис. 7.6), стимулювавши в останні роки додатковий приплив у світову фінансову систему близько 1,5 трлн дол. США з боку країн – експортерів енергоресурсів.

¹ UK Defence Statistics Factsheet 2013 Edition [Electronic resource]. — Available from : www.gov.uk/

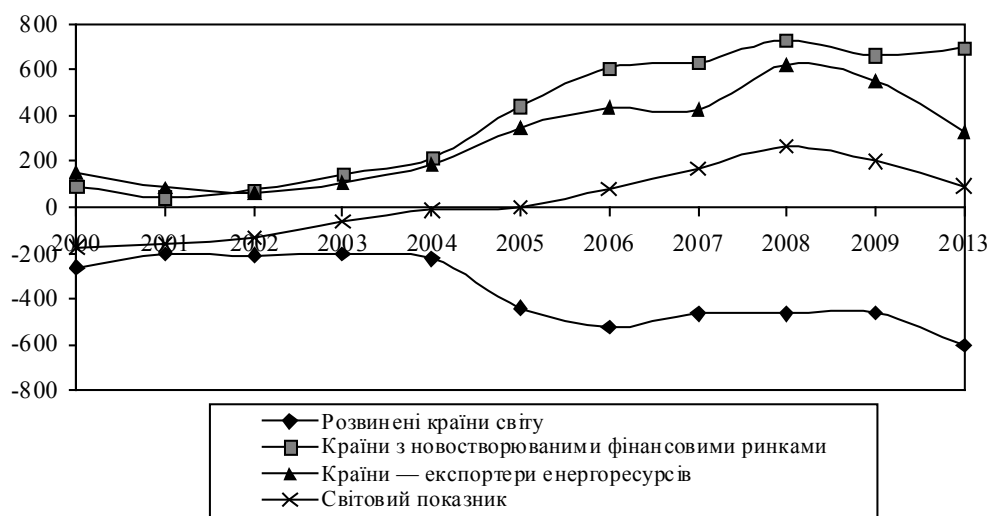


Рис. 7.6. Сальдо рахунку поточних операцій різних груп країн протягом 2001—2013 рр., млрд дол.¹

Прогнозні оцінки експертів McKinsey Global Institute вказують на те, що за ціни на нафту в 50 дол. за барель середньорічний чистий експорт капіталу з нафтодобувних країн за період 2008—2014 рр. становитиме 387 млрд дол.; якщо ціна нафти буде 70 дол. за барель, то відповідний показник зросте до 628 млрд дол. Навіть за ціни бареля нафти на рівні 30 дол. нафтодоларові активи щороку зростатимуть на 6 %.

Характеризуючи фактори впливу на платіжні баланси, не можна оминати увагою коливання валютних курсів, темпи інфляції та рівень відсоткових ставок. Так, за *зростання темпів інфляції* зростають ціни на товари і послуги, у результаті чого вітчизняні споживачі віддають перевагу імпортним товарам. Як результат — зростання обсягів імпортних операцій та здійснюваних за кордон платежів. Водночас високі темпи зростання валового внутрішнього продукту також обумовлюють нарощування імпортних поставок з огляду на зростання платоспроможного попиту всередині країни.

Щодо *рівня відсоткових ставок*, то їх вплив на стан платіжного балансу виявляється в такому. Якщо в країні відбувається підвищення відсоткових ставок, то існує велика ймовірність збільшення припливу іноземного капіталу, який у пошуках сфер найбільш прибуткового вкладення буде спрямовуватися в інструменти грошового ринку. За зворотного процесу власники капіталу прагнуть вивести його на більш дохідні фінансові ринки тих країн, які мають вищі відсоткові ставки. Тож усі ці зміни в русі капіталів будуть відображені в сальдо балансу операцій з капіталом та фінансовими інструментами.

¹ Побудовано за даними: World Economic Outlook. Housing and the Business Cycle. April 2008. — IMF. — P. 258.

Вагомим економічним чинником впливу на стан платіжного балансу є *валютний курс*, який характеризує можливу зміну обсягів торговельних потоків та потоків капіталу між країнами залежно від фактичних і очікуваних змін валютних курсів. Так, девальвація національної валюти створює сприятливі умови для розширення експортної діяльності, а зниження курсу іноземної валюти, навпаки, стимулює імпорتنі операції. Зростання імпорту збільшує потребу імпортерів в іноземній валюті та, відповідно, попит на неї на внутрішньому ринку. Скорочення припливу валюти в країну та зростання її відпливу виснажує валютні резерви центрального банку та призводить до вимушеної девальвації.

На даному етапі важливу роль відіграють очікування спекулянтів міжнародного валютного ринку, які, володіючи інформацією про скорочення валютних резервів, позичають кошти в національній валюті та одразу ж конвертують її в іноземну, сподіваючись, що до моменту повернення позики національна валюта подешевшає. Подібні очікування тільки спричиняють додатковий тиск на обмінний курс національної валюти, оскільки іноземні інвестори прагнуть якнайшвидше вивести свої капітали за кордон та уникнути значних збитків. Ці дії прискорюють девальвацію національної валюти та відображаються у відповідних статтях рахунку поточних операцій платіжного балансу.

Отже, вплив сукупності чинників на стан та динаміку показників платіжного балансу є підтвердженням зростання рівня економічної взаємодії і взаємозалежності національних економік під впливом посилення процесів інтернаціоналізації та глобалізації господарського життя, а також формування єдиного глобального ринку товарів, послуг, капіталів і фінансових ресурсів.

7.5. МЕХАНІЗМИ ПІДТРИМАННЯ СТІЙКОЇ РІВНОВАГИ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ

Платіжний баланс є ключовим елементом міжнародної економіки, оскільки завдяки систематизації дозволяє проаналізувати взаємовідносини країни з зовнішнім світом. Практично лише на основі вивчення платіжного балансу національний уряд може зрозуміти макроекономічні проблеми, що стоять перед ним, з погляду не тільки своїх національних інтересів, але й численних зв'язків зі світовим господарством в цілому. Для досягнення макроекономічної і валютної стабільності вкрай потрібна стійка рівновага платіжного балансу, яку втілює така категорія, як сальдо, що визначається за окремими агрегованими групами операцій у межах загального балансу.

Під *сальдо платіжного балансу* розуміють різницю між грошовими надходженнями і видатками за зовнішньоекономічними операціями країни за певний проміжок часу. Сальдо платіжного балансу є одним з найважливіших індикаторів економічного стану країни та слугує своєрідним орієнтиром для вибору нею оптимального курсу зовнішньоекономічної і валютної політики. Це обумовлено безпосереднім впливом сальдо платіжного балансу на стійкість національної валюти, величину ВВП і національного доходу країни. Платіжний баланс, бу-

дучи суто обліковим бухгалтерським документом, має перебувати у стані рівноваги і зводитись із нульовим сальдо, однак на практиці за окремими його статтями сальдо є або активним, або пасивним.

Країна має *активне сальдо платіжного балансу*, якщо валютні надходження від нерезидентів перевищують виплати резидентів за кордон. Іншими словами, активне сальдо є свідченням того, що експортні операції країни перевищують її імпорتنі трансакції, а виробниче і невиробниче споживання, що задовольняється в тому числі за рахунок імпорту, є меншим за вироблений національний продукт.

Водночас *пасивне сальдо платіжного балансу (дефіцит)* означає, що валютні платежі резидентів перевищують валютні надходження від нерезидентів, тобто імпорتنі операції країни перевищують її експорт. Разом з тим дефіцит за рахунком поточних операцій не завжди є свідченням погіршення економічної ситуації в країні і зниження попиту на її продукцію на зовнішніх ринках. Наприклад, приплив в країну іноземного капіталу в разі поліпшення інвестиційного клімату може в короткостроковому періоді привести до збільшення обсягу імпорту машин і обладнання з-за кордону, а отже, підвищити дефіцит зовнішньої торгівлі.

Утім тривалий дефіцит платіжного балансу може бути нормальним явищем тільки для країн, національна валюта яких належить до ключових світових резервних валют. Такою країною є насамперед США, сальдо платіжного балансу якої залежить у тому числі від зростання або скорочення іноземного попиту на американський долар як резервний актив і міжнародний платіжний засіб. Ідеться про те, що зростання масштабів міжнародних операцій країн тягне за собою зростання попиту на світові гроші. Оскільки лєвова частка світових грошей перебуває у формі банківських депозитів або казначейських векселів, номінованих у американських доларах, то зростання попиту на них з боку всіх інших країн спричинює їх брак як засобу для міжнародних розрахунків, а отже, додаткову емісію. Тобто дефіцит платіжного балансу США як емітента резервної валюти може бути нормальним явищем, а не ознакою слабкості американського долара, як у разі з іншими валютами.

Однією з основних цілей макроекономічної та валютно-курсової політики держави є забезпечення *рівноваги платіжного балансу*. Це такий його стан, за якого забезпечується збалансованість і врівноваженість валютних платежів і валютних надходжень у зовнішньоекономічній сфері. При порушенні рівноваги платіжного балансу рівень цін, доходу, валютні курси й інші макроекономічні показники країни змінюються.

На стан платіжного балансу впливають різного роду внутрішні і зовнішні фактори, дія яких може мати різну тривалість у часі. За цією ознакою вирізняють довго-, середньо- і короткострокову рівновагу платіжного балансу.

Що стосується *довгострокової рівноваги платіжного балансу*, то вона забезпечується нульовим сальдо торгівлі товарами та послугами протягом тривалого періоду часу. Для досягнення рівноваги результат за поточними операціями має бути профінансований відповідним рухом капіталу: для фінансування дефі-

циту використовуються кредити від нерезидентів, а надлишок спрямовується на кредитування нерезидентів.

Середньострокова рівновага платіжного балансу забезпечується нульовим сумарним сальдо за рахунком поточних операцій і рахунком капіталу протягом 3–5 років. Така рівновага підтримується тільки через механізм довгострокового кредитування. Важливо зазначити, що середньострокова рівновага платіжного балансу не піддається дії короткострокових факторів (коливання валютних курсів і відсоткових ставок), а більшою мірою залежить від впливу немонетарних економічних факторів (довгострокових змін у галузевому розподілі ресурсів, продуктивності праці, переваг споживачів продукції та ін.).

І, нарешті, *короткострокова рівновага платіжного балансу* характеризується нульовим сальдо рахунку офіційних резервів. Такий стан платіжного балансу буває тоді, коли державні органи грошово-кредитного регулювання не вдаються до використання офіційних резервних активів.

Так, світова практика переконує, що методи державного регулювання короткострокової нерівноваги платіжних балансів країн умовно можна об'єднати у три групи: інструменти внутрішнього коригування (скорочення внутрішнього попиту без зміни рівня відсоткової ставки); інструменти зовнішнього коригування (зниження відсоткової ставки без зміни динаміки зростання ВВП та внутрішнього попиту); інструменти змішаного регулювання (комбінація стримування економічного зростання та зниження рівня відсоткової ставки) (табл. 7.7).

Таблиця 7.7

**КІЛЬКІСТЬ ЕПІЗODІВ КОРИГУВАННЯ ПЛАТІЖНИХ БАЛАНСІВ
У КРАЇНОВОМУ РОЗРІЗІ ПРОТЯГОМ 1970—2006 рр.¹**

Група країн	1970-ті	1980-ті	1990-ті	2000-ті	Загальна кількість епізодів			
					усього	у тому числі		
						внутрішнє коригування	зовнішнє коригування	змішане коригування
Країни Великої сімки	3	7	3	1	14	6	3	5
Інші розвинені країни світу	6	13	9	0	28	17	6	5
Країни з новостворюваними ринками	1	6	16	6	29	13	8	8
Усього	10	26	28	7	71	36	17	18

На основі дослідження 71 епізоду реалізації заходів щодо коригування платіжних балансів у період з 1970 р. до 2006 р. американські вчені з'ясували, що

¹ *Algieri B. Patterns of Current Account Adjustment. Insights From Past Experience / B. Algieri, T. Bracke // Working Paper Series. — № 762. — June 2007. — European Central Bank. — P. 17.*

найвищу ефективність мають заходи внутрішнього коригування. Вони справляють найбільший вплив на макроекономічну динаміку, а саме: на рахунок поточних операцій, внутрішній попит, рівень споживчих цін та цін на активи, рівень державних витрат та зовнішню позицію країн. За даний період до заходів внутрішнього коригування платіжного балансу найчастіше вдавались як розвинені країни світу, так і країни з новостворюваними ринками.

Ключовою причиною порушення рівноваги платіжного балансу є *незбалансованість міжнародних розрахунків*. Вона може виникати з таких причин:

— *сезонного дисбалансу*, що з'являється в результаті сезонних коливань обсягів виробництва і споживання в країні, які не збігаються у часовому вимірі. За таких умов дефіцит платіжного балансу в одному періоді зазвичай компенсується профіцитом в іншому періоді;

— *випадкового дисбалансу*, в основі якого лежать форс-мажорні причини не економічного характеру (воєнні дії, землетрус, несприятливі погодні умови та ін.), що можуть призвести до скорочення експортних операцій країни і зростання обсягів її імпорту;

— *циклічного дисбалансу*, який впливає з циклічного характеру національного бізнес-циклу і виявляється в періодичних змінах у співвідношенні попиту і пропонування на товари і послуги на світових ринках;

— *структурного дисбалансу*, викликаного розривом між змінами в попиті на експортні й імпорتنі товари, а також нездатністю національної економіки оперативно пристосуватись до зміни умов;

— *дисбалансу в результаті дестабілізаційних валютних спекуляцій і несподіваного відпливу капіталу за кордон* та ін.

Головним методом визначення дефіциту або додатного сальдо платіжного балансу є поділ його статей на основні та балансувальні. Це положення має принциповий характер і вказує на те, що сальдо платіжного балансу є структурним показником, а його величина залежить від вибору його статей.

Основні статті платіжного балансу визначають форми зовнішньоекономічної діяльності та операції, які впливають на остаточний результат платіжного балансу. До них належать, як правило, ті статті, що відображають зовнішньоекономічні угоди за рахунком поточних операцій та операцій з капіталом і фінансовими інструментами. Їх сальдо в кінцевому підсумку і визначає сальдо платіжного балансу.

У свою чергу, *балансувальні (компенсувальні) статті* відбивають методи і джерела регулювання сальдо платіжного балансу, коли баланс офіційних розрахунків країни зводиться з дефіцитом. Балансувальні статті обліковують операції, котрі не мають самостійності або є обмежено самостійними, а саме: валютні резерви та їх зміна; державна допомога і державні позики; кредити міжнародних організацій; резервна позиція країни в МВФ; короткострокові іноземні активи; кредити міжнародних валютно-фінансових організацій; резерви СПЗ.

З 1976 р. США офіційно розраховують сальдо платіжного балансу тільки як сальдо поточних операцій, тоді як інформація щодо інших операцій публікується як довідкові показники. А після останнього видання Керівництва МВФ за

складання платіжного балансу узвичаєною у світі стала концепція визначення його сальдо за розділом поточних операцій. У кінцевому результаті сальдо поточних операцій дорівнює сумі сальдо руху капіталу і фінансових операцій та зміни валютних резервів.

Платіжний баланс країни не може постійно перебувати у стані нерівноваги, тому він є об'єктом державного регулювання. За умов дефіциту платіжного балансу регуляторні заходи мають бути спрямовані на стимулювання експортних і обмеження імпорتنих операцій, а також нарощування обсягів залучення іноземних інвестицій та обмеження вивезення капіталу за кордон. І навпаки, активне сальдо платіжного балансу потребує застосування таких заходів державного регулювання, які б стимулювали імпорتنі операції за одночасного скорочення експортних, підтримували б вивезення капіталу, у тому числі через надання кредитів іншим країнам, а також обмежували іноземні капіталовкладення в економіку країни.

У короткостроковому періоді країна задля компенсації дефіциту платіжного балансу та забезпечення його рівноваги може вдатись до *використання офіційних резервних активів* або *залучення короткострокового іноземного капіталу*. Так, за дефіциту платіжного балансу центральний банк, щоб запобігти зниженню курсу національної валюти (унаслідок зростання попиту на іноземну валюту), повинен скоротити офіційні валютні резерви, збільшивши в такий спосіб пропонування іноземної валюти на внутрішньому ринку. В іншому разі, коли платіжний баланс має активне сальдо платіжного балансу, центральний банк з метою недопущення зростання курсу національної валюти (яке може призвести до скорочення експорту країни) викупує іноземну валюту, скорочуючи обсяги її пропонування на внутрішньому валютному ринку і нарощуючи обсяги своїх валютних резервів.

Водночас у довгостроковому періоді, коли дефіцит платіжного балансу набуває хронічного характеру, подолати його лише залученням зовнішніх фінансових ресурсів неможливо. За таких умов країни реалізують *внутрішні макроекономічні стабілізаційні заходи*.

Серед них найбільш поширеним інструментом є *девальвація національної валюти*. Цей захід полягає у зниженні курсу національної валюти щодо іноземних валют, забезпечує стимулювання експорту й обмеження імпорту, тобто діє в напрямі скорочення від'ємного сальдо торговельного балансу. У періоди глибоких економічних криз відбуваються масові девальвації національних валют, що спостерігалось, зокрема, у 1949 р., на початку 1970-х й особливо в період глобальної економічної кризи 2007—2010 рр.

Однак девальвація здатна принести позитивний ефект урівноваження платіжного балансу країни тільки за наявності експортного потенціалу для розвитку національного виробництва та імпортозаміщення, а також сприятливої кон'юнктури на світових ринках. А якщо ні, то вона не принесе бажаного результату і може навіть мати негативні наслідки, оскільки подорожчання імпорту може зумовити збільшення витрат на виробництво вітчизняної продукції, а отже, спричинити посилення в країні інфляційних тенденцій.

На відміну від девальвації, *ревальвація національної валюти* як інструмент урегулювання платіжного балансу може використовуватись з метою стримування зростання його активного сальдо. Ревальвація являє собою підвищення курсу національної валюти стосовно до іноземних валют, що справляє обмежувальний вплив на експортні операції країни та приплив іноземного капіталу. Підвищуючи курс національної валюти, держава викликає підвищення цін експортованих товарів у іноземній валюті, чим знижує їхню міжнародну конкурентоспроможність. Як результат — спостерігається зростання попиту на імпортні товари та послуги, а також зростає експорт капіталу за кордон.

Як показує світова практика, стимулюванню експорту сприяють також і такі заходи макроекономічного регулювання, як *надання податкових пільг, пільгового режиму амортизації основного капіталу, цільових експортних кредитів*, а також *державне страхування експорту* та надання рекламних і консультаційних послуг. Так, одним з прикладів упровадження ефективної системи податкових пільг є Китай, де у період з 1980 р. до 2012 р. було запроваджено широкий їх перелік. Вони стосувались, зокрема, звільнення від сплати податку на прибуток для компаній з іноземними інвестиціями (у перші п'ять років діяльності); повного звільнення від сплати податку на прибуток коштів, що реінвестуються у виробництво; скасування пільг на імпорту устаткування та технологій; надання експортоорієнтованим та високотехнологічним підприємствам пільгових умов діяльності (звільнення від сплати ПДВ та податку на прибуток строком на три роки) та ін.

Водночас нові індустріальні країни азійського мегарегіону (Малайзія, Республіка Корея, Сінгапур та ін.) починаючи з 1991 р. також надають експортоорієнтованим підприємствам податкові канікули і податковий кредит. Зокрема, податкові канікули для підприємств з прямими іноземними інвестиціями надаються на п'ять років, протягом яких ставка податку на прибуток становить 10 та 15 % залежно від галузі інвестування (порівняно з 20 % стандартної ставки даного податку).

Усі ці заходи сприяли суттєвому зниженню рівня виробничих витрат та активізації експортної діяльності, забезпечивши позитивну динаміку показників платіжного балансу. А значні податкові пільги, що надаються виробничим підприємствам з прямими іноземними інвестиціями, з одного боку, забезпечують підвищення міжнародної конкурентоспроможності національних виробників за умов посилення конкуренції на світовому ринку, а з другого — стимулюють заощадження та інвестиції, що знов-таки позитивно відбивається на показниках платіжного балансу країн. Вкладаючи кошти, одержані від експорту в базові виробництва, азійські нові індустріальні країни почали активно розвивати капіталомісткі галузі своїх національних економік, тож структура зростаючого експорту була поступово змінена на користь переробних галузей.

До важливих заходів державного регулювання платіжного балансу належить також запровадження *валютного контролю та обмежень на здійснення валют-*

них операцій. Цей захід являє собою сукупність законодавчих та адміністративних норм, які реалізуються на національному або наднаціональному рівнях та регламентують режим проведення операцій з валютою, золотом та іншими валютними цінностями.

Валютні обмеження реалізуються для подолання дефіциту платіжного балансу і застосовуються як щодо поточних операцій платіжного балансу, так і щодо операцій з капіталом і фінансовими інструментами. Стосовно до поточних операцій у світовій практиці найбільшого поширення набули такі валютні обмеження:

- обов'язковий продаж експортерами валютної виручки центральному банку або вповноваженим комерційним банкам;
- обмеження обсягів продажу іноземної валюти імпортерам та депонування частини валюти під час здійснення імпортерами операцій;
- регулювання державними органами термінів оплати за експортно-імпортерами операціями;
- блокування виручки іноземних експортерів від продажу товарів у даній країні, обмеження їхніх можливостей щодо користування цими коштами.

А стосовно до операцій з капіталом і фінансовими інструментами валютні обмеження найчастіше передбачають заходи щодо стимулювання припливу в країну іноземного капіталу, обмеження вивезення і недопущення втечі капіталу за кордон, а саме:

- установлення лімітів на вивезення з країни валютних цінностей;
- залучення іноземних кредитів для фінансування облігаційних позик;
- обмеження участі вітчизняних банків у наданні позик в іноземній валюті;
- примусове вилучення в резидентів іноземних цінних паперів і продаж їх за валюту;
- повне або часткове припинення погашення зовнішньої заборгованості або дозвіл на її оплату національною валютою без права переказу за кордон.

Валютні обмеження, які запроваджуються щодо реалізації експортно-імпортерами операцій, змушують торговельні фірми ретельно вивчати: питання щодо експортно-імпортерами ліцензування, валютного контролю та податкового законодавства; вимоги з екології та охорони праці; юридичні вимоги до товарів та послуг, їх пакування та маркування; особливості тарифного і нетарифного регулювання торговельних операцій; антидемпінгове законодавство; наявність конвертованої валюти і стабільність місцевої валюти в країні потенційного партнера. З цією метою торговельні фірми можуть навіть призначати місцевих агентів для збору необхідної інформації в країнах потенційного покупця (продавця) та проведення маркетингових досліджень.

Наступним методом регулювання платіжного балансу є *рестрикційна грошово-кредитна політика*, метою якої є обмеження сукупного платоспроможного попиту (у тому числі на імпортерами товари) за допомогою скорочення грошової маси, продажу державних облігацій на відкритому ринку, підвищення облікової ставки та норми резервування, а також скорочення державних витрат. У результаті цього рівень ділової активності та доходів у країні знижуються, зростають

обсяги надходження іноземного капіталу та скорочується дефіцит платіжного балансу. Однак рестрикційні заходи можуть призвести до підвищення обмінного курсу національної валюти, скорочення експорту, порушення макроекономічної рівноваги та кризових явищ в економіці внаслідок звуження платоспроможного попиту населення і підприємств.

Ефективність заходів макроекономічного регулювання платіжного балансу значною мірою залежить від чинного в країні *режиму обмінного курсу*. Саме від нього залежить здатність центрального банку впливати на обсяг грошової маси за умов коливання курсу національної валюти. Якщо в країні існує *плаваючий обмінний курс*, то величина офіційних валютних резервів під час девальвації національної валюти змінюватись не буде, а отже, обсяг грошової маси повністю залишатиметься під контролем центрального банку.

Зовсім інша ситуація складається в разі *фіксованого валютного курсу*, коли центральний банк не здатен контролювати грошову масу, оскільки зі зміною сальдо платіжного балансу змушений або продавати свої валютні резерви (за дефіциту), або викуповувати надлишкову іноземну валюту (за активного сальдо) з метою підтримання курсу національної валюти на незмінному рівні. Це суттєво ускладнює можливості реалізації ним валютної політики, оскільки його офіційних резервів може забракнути для здійснення одночасного фінансування дефіциту платіжного балансу, задоволення зростаючого попиту в іноземній валюті та підтримання незмінного обмінного курсу.

У кінцевому підсумку вибір режиму валютного курсу багато в чому залежить від чинників, які обумовлюють порушення рівноваги платіжного балансу. Якщо вони пов'язані з дією короточасних кон'юнктурних факторів, то порушення рівноваги платіжного балансу може бути нівельовано відповідними заходами валютно-курсової політики. Якщо ж ці чинники мають більш глибокі, структурні причини, то рівновагу платіжного балансу можна буде відновити тільки за допомогою проведення структурної модернізації економіки країни, спрямованої на підвищення частки високотехнологічного експорту та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на міжнародних ринках.

В останні десятиліття у зв'язку зі зростанням рівня фінансової взаємозалежності країн і регіонів чимраз більшого значення набуває *міждержавне регулювання платіжного балансу*, яке передбачає узгодження умов надання державних і експортних кредитів, двосторонніх кредитів сектору державного управління, взаємних кредитів центральних банків у національних валютах за своп-угодами, а також кредитів міжнародних валютно-фінансових організацій. Так, будь-яка країна може стикнутись із ситуацією, коли її уряд неспроможний вчасно врівноважити платіжний баланс, результатом чого стає прострочення платежів. За таких умов країна може вдатись до так званого *виключного фінансування*. Даний метод макроекономічного врівноваження платіжного балансу охоплює операції, що реалізуються за згодою і за підтримки її зарубіжних партнерів з метою зниження від'ємного сальдо платіжного балансу до рівня, який можна профінансувати традиційними засобами.

Операції з виключного фінансування можуть бути проведені за будь-якими статтями платіжного балансу і включають такі *види*:

— анулювання боргу, яке передбачає добровільну відмову кредитора від частини або всієї суми боргу, що фіксується у відповідній угоді між країною-кредитором і країною-боржником. Дана операція обліковується у платіжному балансі за рахунком руху капіталу як капітальний трансферт;

— обмін заборгованості на акції — це обмін простроченої заборгованості та інших боргових зобов'язань країни-боржника на акції її компаній. Хоча подібні операції можуть провадитись у різноманітних формах, їхня сутність зводиться до обміну боргових вимог країни-кредитора до країни-боржника на частку у власності останнього;

— запозичення для врегулювання платіжного балансу, яке передбачає позики, що їх одержують державні органи та центральні банки країн від держав-партнерів та МВФ для фінансування платіжного балансу у виняткових ситуаціях;

— переоформлення заборгованості, що являє собою зміну умов чинної кредитної угоди або укладення нової угоди, яка передбачає заміну узгоджених спочатку термінів платежів на нові. При цьому переоформлення заборгованості означає, що поточні платежі за боргом були зроблені вчасно і фінансувалися за її кошти;

— прострочення платежів за заборгованістю, у рамках якого країна-боржник за згоди країни-кредитора або без неї не сплачує належних сум з обслуговування своєї зовнішньої заборгованості.

Ще одним ефективним заходом державного регулювання платіжного балансу є реалізація *політики множинних валютних курсів*, суть якої полягає в установленні державою різних валютних курсів для різних зовнішньоекономічних операцій з метою контролювання руху капіталу та іноземної валюти. Так, з метою обмеження дефіциту платіжного балансу та стимулювання експортної діяльності органи валютного регулювання застосовують занижений обмінний курс за трансакціями, що обліковуються за рахунком поточних операцій. Разом з тим установлення завищеного обмінного курсу за операціями з капіталом і фінансовими інструментами дає змогу обмежити вивезення капіталу за кордон і також подолати дефіцит платіжного балансу.

Досвід багатьох країн з регулювання платіжного балансу показує, що всі описані раніше заходи будуть ефективними лише за умов їх доповнення іншими заходами макроекономічного регулювання як щодо забезпечення економічного зростання та зростання зайнятості, так і щодо підвищення добробуту населення.

Платіжний баланс відображає лише потоки реальних і фінансових ресурсів між резидентами і нерезидентами протягом певного періоду часу, тобто відбиває зміни, що відбулись у результаті реалізації зовнішньоекономічних операцій країни. Ці потоки нагромаджуються і формують запаси, що реєструються у так званому *балансі міжнародної заборгованості*. Він являє со-

бою міжнародну інвестиційну позицію країни, що характеризує загальну вартість і структуру зовнішніх фінансових активів і пасивів країни наростаючим підсумком на кінець року.

За визначенням МВФ, *міжнародна інвестиційна позиція* кваліфікується як статичний звіт країни, в якому відображаються вартість і структура фінансових активів її резидентів (що одночасно є їх вимогами до нерезидентів) і зобов'язання резидентів країни перед нерезидентами на певний момент часу. Її визначають для прогнозування майбутніх потоків платежів за іноземними інвестиціями країни.

Класифікація статей міжнародної інвестиційної позиції здійснюється за такими *критеріями*:

- функціональне призначення або вид інвестицій: прямі інвестиції, портфельні інвестиції, фінансові деривативи й інші інвестиції, резервні активи;
- тип фінансового інструменту: різні види акцій, боргові інструменти та інші фінансові активи і зобов'язання;
- інституціональний сектор внутрішньої економіки;
- строк погашення боргового зобов'язання: коротко- або довгострокові, з первинним або вторинним терміном погашення;
- валюта: національна, іноземна, СПЗ;
- структура відсоткової ставки боргових інструментів: плаваюча або фіксована.

Характеризуючи міжнародну інвестиційну позицію країни, слід зважати на те, що інституціональний сектор, строк погашення і валюта використовуються для аналізу фінансової стійкості країни та її вразливості до зовнішніх фінансових шоків. Крім того, будь-які зміни в міжнародній інвестиційній позиції країни можуть бути викликані її економічними операціями з активами і зобов'язаннями, їх переоцінкою в результаті зміни валютних курсів цін на фінансові активи тощо, а також іншими діями (наприклад, за умов передавання фінансових ресурсів на безоплатній основі).

Співвідношення між міжнародними фінансовими ресурсами, якими володіє країна, і її зобов'язаннями перед іншими країнами (тобто зіставлення активів і пасивів країни) формує *чисту міжнародну інвестиційну позицію*. Вона дорівнює частці національного багатства країни, яка надана або взята в борг у зовнішнього світу. Інакше кажучи, чиста міжнародна інвестиційна позиція країни визначає рівень її залежності від нерезидентів і демонструє співвідношення між іноземними активами, якими володіє країна, і її заборгованістю перед іншими країнами.

При цьому перевищення зовнішніх зобов'язань над активами свідчить про те, що країна є «чистим боржником» перед зовнішнім світом. Натомість перевищення зовнішніх активів над зобов'язаннями перед зовнішнім світом кваліфікує країну як «чистого кредитора». Чиста міжнародна інвестиційна позиція країни є своєрідним індикатором рівня чистого інвестиційного доходу країни на її іноземні активи і пасиви.

7.6. ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС — ЗАСІБ ОПТИМІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ

Для країн – членів МВФ, до яких належить і Україна, обов'язковою умовою формування фінансової звітності є розроблення і складання платіжного балансу. Наша держава почала складати платіжний баланс з 1993 р., а до цього часу інформація щодо масштабів, динаміки і структури зовнішньоекономічних операцій України подавалась у таких формах статистичної звітності, як торговельний баланс, баланс фінансових ресурсів та ін.

З метою запровадження уніфікованих методології і стандартної класифікації операцій, що обліковуються у платіжному балансі, у 1993 р. було ухвалено спільну постанову Національного банку та Кабінету Міністрів України «Про деякі питання складання платіжного балансу» № 737. Даний нормативний акт визначив відповідальність НБУ за складання узагальненого платіжного балансу, його аналіз і прогнозування, що відтак було зафіксовано й у Законі України «Про Національний банк України».

У 2000 р. було ухвалено ще одну спільну постанову Національного банку та Кабінету Міністрів України «Про складання платіжного балансу» № 517, яка встановила порядок координації дій профільних міністерств і відомств щодо формування інформаційної бази для складання платіжного балансу. Саме дана постанова визначила *дворівневу систему збору інформації* про зовнішньоекономічні операції нашої держави, а саме:

1) *банківський рівень*, що забезпечує збирання Національним банком інформації про валютні операції комерційних банків, котрі обслуговують експортно-імпортні операції вітчизняних суб'єктів господарювання;

2) *статистичний рівень*, що базується на звітності Державної служби статистики України щодо діяльності вітчизняних підприємств і організацій, які мають рахунки в іноземній валюті.

Основним *джерелом інформації* для складання платіжного балансу України є дані:

— уповноважених комерційних банків, які обліковують свої власні операції та операції своїх клієнтів з нерезидентами, а також надають інформацію про залишки на кореспондентських рахунках на початок та кінець звітного періоду;

— Державної служби статистики щодо експортно-імпортних операцій вітчизняних підприємств і організацій, а також руху інвестиційних ресурсів в Україну та за кордон;

— Державної митної служби України про фактичне переміщення товарів через митний кордон відповідно до практики митного декларування товарів;

— Міністерства фінансів України щодо стану зовнішньої заборгованості країни;

— Державної прикордонної служби — щодо обсягів неформальної торгівлі й обсягів іноземної валюти, що ввозиться і вивозиться з України;

— Міністерства економічного розвитку і торгівлі України про міжнародну технічну допомогу, торговельно-економічне та інвестиційне співробітництво;

— Міжнародного валютного фонду щодо резервної позиції України у фонді.

На сьогодні структура платіжного балансу України повною мірою відповідає розробленим МВФ формі і принципам його складання, а отже, дає змогу проводити комплексні міжкраїнові порівняння. Так, згідно з методикою Фонду платіжний баланс України складається Національним банком у двох формах подання: стандартній і аналітичній.

Що стосується *стандартної форми*, то вона передбачає групування статей платіжного балансу лише за двома розділами — рахунком поточних операцій і рахунком операцій з капіталом і фінансових операцій, до яких належать і резервні активи. При цьому кредити МВФ включені до статті «Інші інвестиції» (а не виносяться за межі основних статей як балансувальні статті), а завдяки розділу «Помилки та упущення» платіжний баланс зводиться з нульовим сальдо (табл. 7.8).

Подібна форма подання платіжного балансу має, однак, вагомий недолік, який полягає в тому, що за нульовим сальдо неможливо визначити, активним чи пасивним є баланс. Тому неможливо точно визначити реальний стан речей з зовнішньоекономічними операціями країни.

З огляду на це існує ще одна форма подання платіжного балансу — *аналітична*, в якій основні його статті відокремлені від балансувальних. Для цього за межі основних статей балансу, які відбивають кінцевий результат зовнішньоекономічних операцій країни у формі додатного або від'ємного сальдо, виносяться статті його фінансування. Вони включають зміну резервних активів, а також використання кредитів МВФ (табл. 7.9). Тобто аналітична форма дає змогу встановити, активне чи пасивне сальдо рахунку платіжного балансу, та повною мірою оцінити стан економічних зв'язків України з зовнішнім світом.

Дані, наведені в табл. 7.9, свідчать про те, що протягом 2000—2005 рр. платіжний баланс України характеризувався додатним сальдо рахунку поточних операцій. Воно забезпечувалось завдяки нарощуванню експорту товарів під впливом сприятливої кон'юнктури світового ринку чорних металів та хімічної продукції, а також зростанню експортних поставок машинобудівної продукції. Позитивними тенденціями в цей період характеризувався й експорт послуг України, насамперед транспортних (повітряного, залізничного, трубопровідного). Крім того, відбулось зростання поточних трансфертів завдяки збільшенню приватних грошових переказів з-за кордону та переказів українських трудових мігрантів.

Натомість період 2006—2013 рр. позначився зростанням від'ємного сальдо рахунку поточних операцій, яке за даний період зросло з 1,6 до 16,4 млрд дол. США, досягнувши на кінець періоду 9 % ВВП. Це суттєво звужує можливості нашої держави фінансувати даний дефіцит та створює небезпечний девальваційний тиск на валютний курс національної валюти. І хоч у 2009 р. дефіцит поточного рахунку України скоротився до 1,7 млрд дол., однак з 2010 р. він знову почав зростати.

Таблиця 7.8

ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС УКРАЇНИ ЗА 2000—2013 рр. (стандартна форма подання), млн дол.¹

Статті платіжного балансу	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
I. Рахунок поточних операцій	1481	1402	3173	2891	6909	2531	-1617	-5272	-12763	-1732	-3018	-10245	-14315	-16355
Баланс товарів та послуг	1575	613	1857	1288	4978	671	-3068	-8152	-14350	-1953	-3984	-10157	-14326	-15484
Баланс товарів	779	198	710	518	3741	-1135	-5194	-10572	-16091	-4307	-8388	-16252	-19478	-19598
Експорт товарів	15722	17091	18669	23739	33432	35024	38949	49840	67717	40394	52191	69418	70236	64684
Імпорт товарів	-14943	-16893	-17959	-23221	-29691	-36159	-44143	-60412	-83808	-44701	-60579	-85670	-89714	-84582
Баланс послуг	796	415	1147	770	1237	1806	2126	2420	1741	2354	4404	6095	5152	4114
Експорт послуг	3800	3995	4682	5214	7859	9354	11290	14161	17895	13859	17064	19426	19799	20328
Імпорт послуг	-3004	-3580	-3535	-4444	-6622	-7548	-9164	-11741	-16154	-11505	-12660	-13331	-14647	-16214
Доходи (сальдо)	-942	-667	-606	-581	-645	-985	-1722	-659	-1540	-2440	-2009	-3796	-2965	-3020
Поточні трансферти (сальдо)	848	1456	1922	2184	2576	2845	3173	3539	3127	2661	2975	3708	2976	2149
II. Рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій	-1426	-1240	-2294	-2069	-7053	-2660	1524	5709	12232	1389	1664	9259	12940	16667
Рахунок операцій з капіталом	-8	3	15	-17	7	-65	3	3	5	595	187	98	38	-83
Фінансовий рахунок	-1418	-1243	-2309	-2052	-7060	-2595	1521	5706	12227	794	1477	9161	12902	16750
Прямі інвестиції	594	769	698	1411	1711	7533	5737	9218	9903	4654	5759	7015	6627	3351
Портфельні інвестиції	138	-45	337	867	2067	2757	3583	5753	-1280	-1559	4317	1557	4682	8787
Інші інвестиції	-1752	-361	-2299	-2285	-8612	-2460	-5800	-285	4684	-7955	-139	-1866	-6001	1060
Резервні активи	-398	-1606	-1045	-2045	-2226	-10425	-1999	-8990	-1080	5654	-8460	2455	7594	3552
Помилки та упущення	-55	-162	-879	-822	144	129	93	-437	531	343	1354	986	1375	-312
БАЛАНС	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

¹ Дані Департаменту платіжного балансу Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

Таблиця 7.9

ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС УКРАЇНИ ПРОТЯГОМ 2000—2013 рр. (аналітична форма подання), млн дол.¹

Статті платіжного балансу	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
I. Рахунок поточних операцій	1481	1402	3173	2891	6909	2531	-1617	-5272	-12763	-1732	-3018	-10245	-14315	-16355
Баланс товарів та послуг	1575	613	1857	1288	4978	671	-3068	-8152	-14350	-1953	-3984	-10157	-14326	-15484
Експорт товарів та послуг	19522	21086	23351	28953	41291	44378	50239	64001	85612	54253	69255	88844	90035	85012
Імпорт товарів та послуг	-17947	-20473	-21494	-27665	-36313	-43707	-53307	-72153	-99962	56206	-73239	-99001	-104361	-100796
Баланс товарів	779	198	710	518	3741	-1135	-5194	-10572	-16091	-4307	-8388	-16252	-19478	-19598
Експорт товарів	15722	17091	18669	23739	33432	35024	38949	49840	67717	40394	52191	69418	70236	64684
Імпорт товарів	-14943	-16893	-17959	-23221	-29691	-36159	-44143	-60412	-83808	-44701	-60579	-85670	-89714	-84582
Баланс послуг	796	415	1147	770	1237	1806	2126	2420	1741	2354	4404	6095	5152	4114
Експорт послуг	3800	3995	4682	5214	7859	9354	11290	14161	17895	13859	17064	19426	19799	20328
Імпорт послуг	-3004	-3580	-3535	-4444	-6622	-7548	-9164	-11741	-16154	-11505	-12660	-13331	-14647	-16214
Доходи (сальдо)	-942	-667	-606	-581	-645	-985	-1722	-659	-1540	-2440	-2009	-3796	-2965	-3020
Поточні трансферти (сальдо)	848	1456	1922	2184	2576	2845	3173	3539	3127	2661	2975	3708	2976	2149
II. Рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій	-479	283	-1937	-631	-4370	8190	4025	14693	9700	-11994	8049	7790	10140	18378
Рахунок операцій з капіталом	-8	3	15	-17	7	-65	3	3	5	595	187	98	38	-83
Фінансовий рахунок	-471	280	-1952	-614	-4377	8255	4022	14690	9695	-12589	7862	7692	10102	18461
Прямі інвестиції	594	769	698	1411	1711	7533	5737	9218	9903	4654	5759	7015	6627	3351
Портфельні інвестиції	138	-45	337	867	2067	2757	3583	5753	-1280	-1559	4317	1557	4682	8787
Помилки та упущення	-55	-162	-879	-822	144	129	93	-437	531	343	1354	986	1375	-312
Зведений баланс	1002	1685	1236	2260	2539	10721	2408	9421	-3063	-13726	5031	-2455	-4175	2023
Фінансування сальдо	-1002	-1685	-1236	-2260	-2539	-10721	-2408	-9421	3063	13726	-5031	2455	4175	-2023
Резервні активи	-398	-1606	-1045	-2045	-2226	-10425	-1999	-8990	-1080	5654	-8460	2455	7594	3552
Кредит МВФ	-604	-79	-191	-215	-313	-296	-409	-441	4143	6026	3429	0	-3419	-5575
Розподіл СПЗ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2046	0	0	0	0

¹ Дані Департаменту платіжного балансу Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

Зростання від'ємного сальдо рахунку поточних операцій у 2006—2013 рр. було викликано такими *головними причинами*: стрімкими темпами зростання імпорту товарів; активізацією інвестиційного попиту; збільшенням реальних доходів населення; розширенням обсягів споживчого кредитування та зростанням цін на енергоносії. Так, закономірним результатом випереджального зростання обсягів споживання порівняно з обсягами нагромадження капіталу за даний період стала необхідність покриття надлишку внутрішнього платоспроможного попиту за рахунок зростання імпорту товарів та послуг. За 2006—2013 рр. його вартісні обсяги зросли з 53,3 до 100,8 млрд дол. США, у результаті чого від'ємне сальдо балансу товарів та послуг зросло з 3,1 до 15,5 млрд дол. Це було обумовлено скороченням попиту на товари українського експорту через низьку економічну активність країн — основних торговельних партнерів, а також через збільшення виплат за доходами від інвестицій.

Зниження зовнішнього попиту та несприятлива цінова кон'юнктура на світових товарних ринках у 2013 р. зумовили скорочення експорту за переважною більшістю товарних груп вітчизняного експорту, а саме:

- продукції машинобудування (на 20,1 % порівняно з 2012 р.), зокрема залізничних локомотивів на 40 % через перенасичення ринку залізничного транспорту в Російській Федерації;

- хімічної продукції (на 13,8 %) у результаті скорочення експорту добрив у другій половині року (у 2,4 раза) після переорієнтації вітчизняних виробників на внутрішній ринок;

- продукції АПК (на 4,8 %) унаслідок зниження цін на світових товарних ринках;

- металургійної продукції (на 7,0 % відповідно) через зниження цін на продукцію чорної металургії на 9,9 %.

З огляду на визначальний внесок металургійного комплексу у формування ВВП та значний вплив даної галузі на соціально-економічний розвиток України різкий спад металургійного виробництва відразу відбився як на мікро-, так і на макрорівні. Ідеться передусім про зменшення обсягів надходжень іноземної валюти, скорочення обсягів золотовалютних резервів країни, зниження виробництва у суміжних галузях економіки, зростання рівня безробіття та погіршення загального соціально-економічного стану розвитку тих населених пунктів України, де металургійне виробництво є бюджетотвірним.

За широкими економічними категоріями експорт засобів виробництва у 2013 р. порівняно з 2012 р. знизився на 38,0 % в основному внаслідок скорочення попиту на продукцію вітчизняного машинобудування. Також скоротився експорт споживчих товарів (на 3,2 %). Обсяги ж експорту товарів проміжного споживання залишилися незмінними і далі домінують в українському експорті (79,2 % від загального експорту у 2013 р.).

Вагомий вплив кон'юнктури світового ринку на стан платіжного балансу України обумовлений також вкрай обмеженим асортиментом вітчизняної експортної продукції, в якому переважають товари з низькою доданою вартістю (продукція металургійної та хімічної промисловості), частка яких становить ни-

ні понад 50 % загального обсягу товарного експорту України. Водночас товари з високою доданою вартістю, передусім машини, устаткування та транспортні засоби, становлять лише 15 % сукупних вартісних обсягів українського експорту, тоді як для розвинених країн світу цей показник — 80 %. І це при тому, що світовий попит на традиційні товари українського експорту має тенденцію до значних коливань протягом світових бізнес-циклів, що призводить до непередбачуваності та нестабільності доходів від експорту.

Що стосується імпорту товарів, то у 2013 р. порівняно з 2012 р. він зменшився на 5,7 % — до 84,6 млрд дол. США. Скорочення відбулося через енергетичну складову (на 19,0 %), тоді як неенергетичний імпорт залишився майже без змін. Зокрема знизився імпорт:

- природного газу — на 17,2 % через запровадження програм енергозбереження та спад обсягів виробництва (на 4,3 %);

- продукції машинобудування — на 13,4 % через низький внутрішній інвестиційний попит (капітальні видатки бюджету у 2013 р. скоротилися на 28 %);

- легкових автомобілів — на 8,4 % через запровадження утилізаційного мита.

За широкими економічними категоріями у 2013 р. порівняно з 2012 р. найбільше скоротився імпорт засобів виробництва (на 18,2 %) — його частка знизилася з 15,2 до 13,7 %. Імпорт товарів проміжного споживання зменшився на 10,1 %, а його частка майже не змінилася (60,2 %). При цьому високий попит споживачів унаслідок підвищення реальних заробітних плат (на 8,2 %) зумовив зростання частки споживчих товарів з 23,4 до 25,7 %.

Характеризуючи вплив зростання цін на енергоносії на стан платіжного балансу України, зазначимо, що він спричинений браком у нашій державі власних енергетичних ресурсів, високим рівнем її залежності від імпорту енергоносіїв та географічною недиверсифікованістю їх поставок. Отже, зростання світових цін на паливну сировину має своїм закономірним наслідком підвищення вартості транспортних та комунальних послуг, цін на паливно-мастильні матеріали та експортну продукцію (насамперед чорні та кольорові метали, а також продукцію хімічної промисловості). Як результат — спад національного виробництва, погіршення ситуації в експортоорієнтованих секторах економіки, скорочення надходжень до державного бюджету та погіршення конкурентних позицій українських товаровиробників на світових ринках.

Важливу роль у міжнародних розрахунках відіграє другий розділ платіжного балансу України — рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій, який забезпечує середньострокову його рівновагу. Так, починаючи з 2005 р. фінансовий рахунок характеризується додатним сальдо, яке протягом 2005—2013 рр. зросло з 8,3 до 18,5 млрд дол. США. Причинами цього є збільшення надходжень довгострокових ресурсів — прямих і портфельних інвестицій, середньо- і довгострокових негарантованих кредитів та розміщення єврооблігацій приватного сектору.

Якщо характеризувати обсяги приватного зовнішнього боргу України, то з 2006 р. до початку 2014 р. вони зросли з 28 до 112,6 млрд дол. США через активне залучення приватним сектором держави зовнішніх позик. Більше того, вартість зовнішнього боргу, який підлягав виплаті до кінця 2013 р., оцінювався

приблизно в 69 млрд дол. США. І це при тому, що вартість валютних резервів України на початок 2014 р. не становила 17,8 млрд дол. США, що диктувало потребу забезпечення великомасштабного рефінансування та реструктуризації значної частини зовнішнього боргу України.

Період 2006—2008 рр. характеризувався найвищими темпами приросту масштабів зовнішніх запозичень з боку комерційних банків. Висока динаміка приросту кредитів пояснювалась тим фактом, що до фінансової кризи в країні реалізовувалась м'яка внутрішня монетарна політика, а вітчизняні банки мали широкий доступ до світових ринків капіталу, а отже, можливості вільно залучати дешеві фінансові ресурси з-за кордону (під 4—5 % річних) і надавати їх в Україні під 10—15 % річних. Тож великомасштабні обсяги мобілізованого українськими банками іноземного позикового капіталу стали джерелом кредитного буму на внутрішньому ринку, який не тільки не стимулював розвиток вітчизняного виробництва, а й породжував серйозні ризики для стабільності вітчизняної банківської системи.

Про високий рівень залежності вітчизняної банківської системи від зовнішніх запозичень у той час свідчить, зокрема, те, що протягом 2002—2008 рр. відношення обсягу банківських кредитів до ВВП зросло з 20 до 77 %, а, за даними «Deutsche Bank Research», у 2007 р. за темпами зростання банківських кредитів Україна належала до групи лідерів серед держав Центральної і Східної Європи. І це при тому, що зростання споживчого кредитування навіть для розвинених країн криє значні ризики з погляду звуження джерел для погашення нагромаджених боргів, а для держав зі слабким фінансовим сектором він часто призводить до банківських криз, проблем з обслуговуванням зовнішніх боргів та розгортанням криз платіжного балансу.

Головною проблемою для банківського сектору України стала розбіжність у строках кредитних і депозитних операцій: якщо депозити залучались на строк від 1 до 3 років, то кредити видавались на 10—20 років. А вихід з такої ситуації українські банки вбачали у рефінансуванні одержаних кредитів новими з такими самими, а інколи й нижчими ставками. За таких умов Національний банк України практично втратив важелі регулювання грошового пропонування в державі, а антиінфляційні заходи монетарного регулювання лише посилили потребу у зовнішніх запозиченнях.

Процес формування зовнішнього національного боргу в Україні характеризується порушенням базового критерію гарантування зовнішньої платоспроможності, а саме необхідності прив'язки темпів зростання зовнішніх позик до нарощування вартісних обсягів експорту товарів і послуг. Адже в контексті забезпечення ефективності зовнішніх запозичень обсяги експортних операцій держави мають зростати на величину виплат нерезидентам або зростання надходжень від експорту має покривати сплату основної суми та відсотків за зовнішнім боргом. Це відображається на показниках рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій платіжного балансу України.

Сальдо за операціями з кредитами та облігаціями у 2013 р. було найвищим у період після глобальної економічної кризи і становило 7,3 млрд дол. США

(у 2012 р. — 6,0 млрд дол. США). Основна частина запозичень була зроблена урядом — 4,8 млрд дол. США (у 2012 р. — 2,4 млрд дол. США). Основним інструментом залучень, як і в попередні роки, були ОЗДП (сальдо за операціями з ними у 2013 р. становило 4,3 млрд дол. США порівняно з 3,4 млрд дол. США у 2012 р.).

Чисті залучення за кредитами та облігаціями реального сектору в 2013 р. скоротилися до 1,9 млрд дол. США (6,6 млрд дол. США — у 2012 р.). Сальдо за кредитами та облігаціями банківського сектору порівняно з попередніми роками було додатним (0,7 млрд дол. США) і сформувалось у результаті розміщення єврооблігацій залучення короткострокових кредитів у 2013 р.

Від'ємне сальдо доходів у 2013 р. становило близько 3,0 млрд дол. США. Його збільшення порівняно з 2012 р. на 15,2 % було компенсовано зростанням надходжень у вигляді оплати праці громадян, які працюють за кордоном менше від одного року (на 22 %). У цілому загальний обсяг приватних грошових переказів в Україну збільшився порівняно з попереднім роком на 13,4 % — до 8,5 млрд дол. США. Співвідношення обсягів грошових переказів з ВВП збільшилося до 4,7 % (у 2010—2012 рр. воно становило 4,3 %).

Нарешті, не менш важливе значення в оцінці стану платіжного балансу України мають резервні активи. Розділ «Резервні активи», як балансувальний, вміщує ліквідні валютні активи Національного банку України в банках-нерезидентах, у золотих запасах НБУ, активах у МВФ у вигляді резервної позиції та спеціальних прав запозичення, що коригуються на величину курсової різниці. У 2013 р. уряд та Національний банк України вчасно та в повному обсязі здійснили виплати за кредитом МВФ (5,6 млрд дол. США за основною сумою). У результаті цих операцій міжнародні резерви скоротилися у 2013 р. на 3,6 млрд дол. США, і їх рівень станом на початок 2014 р. становив 20,4 млрд дол. США.

Підсумовуючи викладене, ще раз підкреслимо, що рахунки платіжного балансу України є узагальнювальним відображенням усіх зовнішньоекономічних операцій резидентів нашої держави із суб'єктами інших країн. Динаміка показників платіжного балансу України у розрізі ключових його розділів унаочнює реальний стан економіки та вплив на неї зовнішніх, глобалізаційних чинників. Сальдо платіжного балансу, розраховане в розрізі поточних операцій, відбиває його довгострокову рівновагу, що відповідає загальносвітовим нормам. Подібна методологія складання платіжного балансу України дає змогу не тільки узагальнити результати зовнішньоекономічних операцій нашої держави з зовнішнім світом, але й визначити найбільш оптимальні способи врегулювання платіжного балансу.



НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОГНОЗ

- За умов поглиблення міжнародних економічних, політичних, науково-технічних і соціально-культурних відносин, нарощування їх масштабів та необхідності їх оперативного обслуговування зростає роль міжнародних розра-

хунків як основного механізму регулювання платежів між різними державами та їх суб'єктами господарювання. Це привело до диверсифікації механізмів здійснення міжнародних розрахунків як з погляду їх форм, так і з погляду валюти платежу, інформаційного та інституціонального забезпечення.

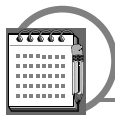
- Зростання масштабів розрахункового обслуговування міжнародних операцій, поряд з позитивними аспектами, має й негативний — посилення безконтрольності руху грошових коштів та деструктивних явищ у міжнародній платіжній системі. Вони пов'язані насамперед з діяльністю кримінальних угруповань, що мають можливість безкарно легалізувати та відмивати гроші, одержані в результаті незаконної, протиправної діяльності на національному і міжнародному рівнях. Це справляє істотний негативний вплив на розподіл внутрішніх і міжнародних грошових ресурсів, підриває макроекономічну стабільність, а тому потребує державного та наднаціонального контролю за міжбанківськими кореспондентськими відносинами, а також реалізації комплексних заходів з протидії легалізації доходів, одержаних злочинним способом.

- Платіжний баланс, як узагальнювальний статистичний звіт про зовнішньоекономічні операції країни, не тільки показує їх рівень, масштаби та структуру, але й слугує балансом внутрішніх інвестицій і заощаджень. Саме показники платіжного балансу є основою формування макроекономічної та зовнішньоекономічної політики держави. Зростання відкритості національних економік та їх взаємозалежності обумовлює дедалі сильніший вплив на макроекономічну динаміку глобалізаційних факторів. Цей вплив системно відображається у статтях платіжного балансу, значення якого матиме тенденцію до дальшого підвищення.

- Ключовим критерієм ефективності реалізації країнами своїх національних економічних інтересів у міжнародній сфері є досягнення стійкої рівноваги платіжного балансу, яка свідчить про збалансованість рівня цін, доходів, валютних курсів та інших макроекономічних показників країни. Запорукою підтримання стійкої рівноваги платіжного балансу є оптимізація співвідношення між операціями експортного й імпортного типу, на що здатні далеко не всі країни. Водночас тривалий дефіцит платіжного балансу є нормальним явищем лише для США — країни, національна валюта якої є ключовою резервною валютою світу.

- Підсумкові дані про платіжні баланси країн, які публікує Міжнародний валютний фонд, можуть відрізнятися від національної статистики у зв'язку з використанням середнього курсу їх валют до СПЗ під час перерахунків національних показників. Платіжний баланс України свідчить про стан її зовнішньоекономічних операцій і зв'язків з іншими країнами. Останніми роками сальдо рахунку поточних операцій зводилось із від'ємним знаком, що обумовлюється прискоренням темпів зростання імпорту товарів, виплатою за кордон дивідендів за прямими інвестиціями та збільшенням нарахованих відсотків за довгостроковими кредитами. Дальше ж фінансування дефіциту платіжного балансу за кошти зовнішніх запозичень за високого рівня доларизації вітчизняної економіки ще більше поглибить макроекономічні проблеми в Україні. І тільки проведення

глибоких макроекономічних реформ, спрямованих на розвиток несировинного і високотехнологічного експорту, дасть змогу докорінно розв'язати проблему врівноваження платіжного балансу.



ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

Авансовий платіж (*Payment in advance*) — здійснення покупцем платежу в рахунок оплати товарів, послуг або робіт до їх одержання чи виконання.

Авізо (*Aviso*) — офіційне письмове повідомлення одного з учасників зовнішньоекономічної угоди іншому про здійснення певних грошових операцій, зміни у взаєморозрахунках або у поставках товарів, перерахунок грошових коштів, залишки коштів на рахунку або про відкриття акредитива.

Авізуючий банк (*Advising bank*) — банк, який за дорученням банку-емітента повідомляє бенефіціара про відкриття на його користь акредитива і здійснює його виконання.

Акредитив (*Letter of credit*) — розрахунковий або грошовий документ, який засвідчує право фізичної або юридичної особи одержати в банківській установі зазначену в ньому суму; угода, згідно з якою банк зобов'язується за проханням клієнта оплатити документи третій особі (на користь якої відкрито акредитив) або доручає іншому банку здійснити за спеціально заброньовані кошти оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар.

Акредитив револьверний (*Revolving letter of credit*) — акредитивна форма розрахунків за експортно-імпортними операціями, згідно з якою оплата за поставлені товари здійснюється поетапно за фактом їх реального відвантаження.

Акредитив безвідкличний (*Irrevocable letter of credit*) — гарантоване і фінансово забезпечене зобов'язання банку-емітента здійснювати платежі за експортно-імпортними операціями під час надання банкові відповідних документів.

Акредитив покритий (*The letter of credit covered*) — акредитив, за яким банк переводить власні кошти платника, що містяться на його рахунку, або наданий йому кредит у розпорядження банку-постачальника.

Баланс міжнародної заборгованості (*International indebtedness balance*) — міжнародна інвестиційна позиція країни, яка характеризує

загальну вартість і структуру її зовнішніх фінансових активів і пасивів нарастаючим підсумком на кінець року.

Баланс платіжний (*Balance of payments — BOP*) — система показників, які характеризують співвідношення між сумою фактичних грошових надходжень з-за кордону та сумою платежів іншим державам за певний період часу (рік, квартал, місяць) або на певну дату.

Баланс послуг і некомерційних платежів (*Services and uncommercial payments balance*) — баланс, що охоплює платежі і надходження з-за кордону за транспортні перевезення, страхування, електронний, телекомічний, телеграфний, телефонний, поштовий та інші види зв'язку, міжнародний туризм, обмін науково-технічним і виробничим досвідом, експертні послуги, утримування дипломатичних, торговельних та інших представництв за кордоном, передавання інформації, культурні і наукові обміни, комісійні збори, рекламу, ярмарки, а також закордонні виплати за ними.

Баланс поточних операцій (*Current transactions / operations balance*) — баланс, що відображає чистий експорт країни і дорівнює обсягу експорту товарів і послуг з вирахуванням імпорту і додаванням чистого доходу від інвестицій і чистих грошових переказів.

Баланс руху капіталів і кредитів (*Capital and credit balance*) — розділ платіжного і розрахункового балансу країни, який відображає співвідношення експорту й імпорту капіталів, кредити, одержані країною з-за кордону й надані нею іншим державам.

Баланс торговельний (*Trade balance*) — розділ платіжного балансу країни, що відображає співвідношення між вартістю експорту та імпорту товарів країни за певний період часу (квартал, рік).

Банк-емітент (*Issuing bank*) — банк, що відкриває акредитив від власного імені або на прохання свого клієнта і здійснює відповідні платежі, використовуючи послуги банків-виконавців країни-екпортера.

Банк інкасуєчий (*Collecting bank*) — банк, якому банк-ремітент надсилає платіжні документи, векселі та чеки для здійснення оплати.

Банк-кореспондент (*Correspondent / corresponding bank*) — банк, який виконує на підставі кореспондентської угоди доручення банку-кореспондента щодо здійснення платежів і розрахунків через спеціально відкриті кореспондентські рахунки або рахунки цього банку в третьому банку.

Банк підтверджуючий (*Confirming bank*) — банк, якому банк-емітент передає свої повноваження або який на прохання банка-емітента підтверджує безвідкличний акредитив, стаючи там самим зобов'язаним з виконання акредитива разом з банком-емітентом.

Банк-ремітент (*Remitting bank*) — банк, що надсилає платіжні документи банку-кореспонденту, якому довіритель доручає провести операції з оплати за поставлені товари і надані послуги.

Банківський переказ (*Bank remittance [transfer]*) — доручення особи (переказодавця) комерційному банку переказати певну суму на користь іншої особи (переказоодержувача).

Бенефіціар (*Beneficiary*) — особа, на користь якої відкрито акредитив (продавець товару, виконавець з надання послуг або підрядних робіт) і яка зобов'язана надати в банк-емітент або авізуючий банк документи, що підтверджують виконання умов, передбачених акредитивом.

Вексель (*Bill of exchange*) — письмове боргове зобов'язання встановленої форми, що видається позичальником (векселедавцем) кредиторів (векселеодержувачу), якому надає безумовне право вимагати від позичальника сплату до певного терміну вказаної суми грошей.

Вексель переказний (*Bill of exchange*) — письмовий наказ кредитора позичальникові про виплату ним визначеної суми третій особі (ремітентові).

Вексель простий (*Promissory note*) — зобов'язання векселедавця сплатити кредиторів (векселеодержувачу) борг в обумовлений строк.

Виключне фінансування (*Exceptional financing*) — операції, що проводяться країною, що має проблеми з фінансуванням дефіциту платіжного балансу за згодою і за підтримки її зарубіжних партнерів з метою зниження цього дефіциту до рівня, який може бути профінансований традиційними засобами.

Доходи (*Income*) — група статей платіжного балансу, яка включає платежі між резидентами і нерезидентами, пов'язані з оплатою праці нерезидентів, і операції, пов'язані з доходами на інвестиції.

Еквайринг (*Acquiring*) — взяття до оплати вповноваженим банком-екваєром платіжних карт як засобу оплати товарів, послуг чи підрядних робіт через установлений платіжний термінал.

Інкасо (*Collection / collection of payments*) — банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта і на підставі розрахункових документів одержує належні грошові суми від підприємств і організацій за надані їм матеріальні чи товарні цінності і зараховує ці кошти в установленому порядку на рахунок одержувача.

Інкасо документарне (*Documentary collection*) — форма оплати за товар, згідно з якою банк зобов'язується перед поручителем видати вказаній особі предмета інкасо після одержання (інкасації) обумовленої грошової суми.

Кліринг (*Clearing*) — система безготівкових розрахунків за товари, послуги чи цінні папери, яка ґрунтується на заліку взаємних вимог і зобов'язань.

Комерційні документи (*Commercial documents*) — документи, в яких визначено грошові вимоги експортера до імпортера і які виставляються продавцем на покупця (якщо немає інших вказівок).

Кореспондентська угода (*Correspondent agreement*) — угода між двома чи кількома банками про здійснення розрахунків і платежів одним з них за дорученням іншого.

Кореспондентський рахунок (*Correspondent account*) — рахунок для обліку розрахунків, які виконує одна банківська установа за дорученням і за кошт іншої банківської установи на підставі укладеної кореспондентської угоди.

Міжнародна інвестиційна позиція (*International investment position*) — статистичний звіт країни, в якому відображається вартість і структура фінансових активів її резидентів (що одночасно є їх вимогами до нерезидентів) і зобов'язання резидентів країни перед нерезидентами на певний момент часу.

Міжнародні розрахунки (*International settlements*) — система грошових відносин суб'єктів світогосподарських відносин з приводу виконання та регулювання платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями, що виникають у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Платіжна угода (*Payment Agreement*) — міждержавний договір, який установлює систему і порядок міжнародних розрахунків між країнами за торговельними і неторговельними операціями.

Послуги (*Services*) — група статей рахунку поточних операцій платіжного балансу, яка включає транспортні послуги, поїздки і низку інших послуг (зв'язок, будівництво, а також фінансові, страхові та інші послуги, які надаються резидентами нерезидентам, і навпаки).

Рахунок Лоро (*Loro account*) — рахунок банку-кореспондента, відкритий у вітчизняному банку (рахунок нерезидента в банку резидента).

Рахунок Ностро (*Nostro account*) — кореспондентський рахунок, відкритий вітчизняним банком у іноземному банку-кореспонденті (рахунок резидента в банку нерезидента).

Рахунок поточних операцій (*Current account*) — розділ платіжного балансу, який відображає результати взаємодії країни з іншими державами світу за певний період часу, а також баланс її внутрішніх інвестицій і збережень.

Резервні активи (*Reserve assets*) — іноземні фінансові активи, які перебувають у розпорядженні органів грошово-кредитного регулювання і можуть бути використані у будь-який момент для реалізації цілей економічної політики.

Товари (*Goods*) — група статей платіжного балансу, яка показує співвідношення між доходами від експорту товарів і витратами, що здійснюються на оплату імпорту товарних цінностей.

Трансферти (*Transfers*) — стаття рахунку поточних операцій платіжного балансу, яка показує некомпенсовану передачу матеріальних та фінансових цінностей на користь країни з-за кордону, і навпаки.

Чек (*Cheque*) — грошовий документ установлені форми, який дає право його пред'явникові одержати у банку зазначену суму від власника поточного рахунку.

Чек дорожній (*Traveller's cheque*) — чек, що є платіжною вимогою для одержання валюти туристами — власниками чека, в якому містяться зразки їхніх підписів.



ПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАТЬ

1. Дайте визначення поняття «міжнародні розрахунки». Якими рисами вони відрізняються від внутрішніх розрахунків?
2. Розкрийте фактори, які впливають на ефективність і умови проведення міжнародних розрахунків.
3. Охарактеризуйте типи і види міжнародних розрахунків.
4. Розкрийте роль банківської системи в організації та проведенні міжнародних розрахунків.
5. З якою метою відкриваються кореспондентські рахунки в банках? Яка процедура встановлення кореспондентських відносин між банками різних країн?
6. Охарактеризуйте види кореспондентських рахунків.
7. Що являє собою система СВІФТ? Завдяки чому вона прискорює проведення міжбанківських розрахунків?
8. Охарактеризуйте основні відмінності документарних і недокументарних форм міжнародних розрахунків. Які їх переваги та недоліки?
9. Який механізм здійснення акредитивної форми розрахунків? Охарактеризуйте основні види акредитивів.
10. У чому полягає специфіка інкасової форми розрахунків?
11. Чим відрізняється платіж на відкритий рахунок від банківського переказу? Які їх переваги для експортерів та імпортерів?

12. Охарактеризуйте механізм розрахунків з використанням чеків і векселів.
13. Що являє собою платіжний баланс і з якою метою він складається? Охарактеризуйте принципи складання платіжного балансу.
14. Охарактеризуйте структуру платіжного балансу і операції, що обліковуються за його статтями.
15. Розкрийте механізми впливу держави на стан платіжного балансу в контексті забезпечення його стійкої рівноваги.
16. Охарактеризуйте стан платіжного балансу України.



ЗАВДАННЯ ДЛЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ

1. Відомо, що доходи банківської системи США значною мірою формуються завдяки доларизації розрахунків за торговельними і некомерційними операціями. Чому, на вашу думку, суб'єктам господарської діяльності будь-якої країни світу економічно вигідно провадити розрахунки в американських доларах через банківські установи США?
2. Світова практика напрацювала різноманітні форми міжнародних розрахунків. Що стосується розвинутих країн світу, то їх суб'єкти господарської діяльності у співробітництві із закордонними партнерами використовують переважно недокументарні форми. Натомість документарні поширені в їхніх розрахунках із країнами третього світу, а також з деякими постсоціалістичними країнами. Щодо України, то в її зовнішньоторговельній практиці превалюють документарні форми розрахунків, на які припадає нині близько 70 % усіх платежів за експортно-імпортними операціями.
Дайте відповідь на такі питання:
 - Чим обумовлено переважання документарних форм розрахунків в українській зовнішньоторговельній практиці?
 - Якою мірою вибір конкретної форми розрахунку залежить від учасників торговельної операції і які ще фактори впливають на прийняття рішення з даного питання?
 - Які органи валютного контролю здійснюють нагляд за законністю організації і проведенням міжнародних розрахунків в Україні комерційними банками і за якими показниками?
 - Наскільки в діяльності українських банківських інститутів поширені новітні форми розрахунків: пластикові картки, чеки, векселі — порівняно з зарубіжним досвідом.
 - Розкрийте взаємозв'язок між системою міжнародних розрахунків в Україні та функціонуванням міжбанківського валютного ринку.

3. Виходячи з даних табл. 7.9 дайте відповіді на такі питання:
- Які основні причини обумовлюють дефіцит платіжного балансу України?
 - Чи доцільно, на вашу думку, відмовитись від зовнішніх запозичень взагалі? Прокоментуйте можливі наслідки такого кроку для вітчизняної економіки.
 - Чи доцільно в умовах макроекономічної нестабільності й уповільнення темпів зростання, які спостерігаються в Україні, змінити політику у сфері залучення іноземних інвестицій та одночасно перейти до використання переважно внутрішніх заощаджень?
4. В яких статтях платіжного балансу України відобразатимуться зазначені далі операції?
- Вітчизняне підприємство закупило в німецької компанії електронне устаткування для виробництва вимірювальних приладів.
 - Американська транснаціональна корпорація заснувала дочірнє підприємство в Україні й розпочала будівництво заводу з метою використання потенціалу українського споживчого ринку.
 - Російська фірма виплатила дивіденди 5 тис. рублів українському власникові її акцій.
 - Російська компанія «Група Альянс» поставила 2 млн т сирої нафти на Херсонський нафтопереробний завод, а виготовлений бензин експортує до Білорусі.
 - Російська Федерація здійснила поставку в Україну 2,5 млрд кубометрів газу як оплату за транспортування газу в Європу.
 - Українська родина купила три авіаквитки компанії «Lufthansa», щоб відвідати родичів у США.
 - Студент українського університету вирішив протягом року навчатись у Великобританії. Вартість його навчання сплатили батьки.
 - Український трудовий емігрант, який працює у США, переказав через платіжну систему «Western Union» 200 дол. США своїй родині в Україні.
 - У третьому кварталі 2013 р. Україна здійснила виплати з обслуговування зовнішнього боргу перед міжнародними фінансовими організаціями.
 - У 2013 р. уряд України з метою зовнішніх запозичень зробив емісію ОЗДП на суму 4,3 млрд дол. США.
5. Класифікуйте кожну з наведених далі операцій з погляду її відображення у платіжному балансі Франції. Які з перелічених операцій збільшують додатне сальдо балансу поточних операцій?
- Компанія «Ейр Франс» уклала бартерну угоду з Італією на обмін літака вартістю 500 тис. євро на місця в готелі на Середземноморському узбережжі на ту саму суму.

- Франція бере позику в Кувейта на купівлю протягом року його нафти на суму 600 млн євро.
 - Франція продає ПАР військовий літак вартістю 10 млн євро за банківський депозит на ту саму суму.
 - Уряд Франції надає безоплатну допомогу Вірменії на суму 100 тис. євро у вигляді банківського депозиту в Парижі, щоб оплатити лікування постраждалим від землетрусу.
6. За кредитом і дебетом яких рахунків і за якими розділами платіжного балансу США відобразатимуться зазначені далі операції?
- Громадянин США купує акції німецької компанії, виписуючи чек на швейцарський банк, в якому відкрито його рахунок.
 - Громадян США купує авіаквиток на літак Міжнародних авіаліній України.
 - Швейцарський уряд здійснює офіційні валютні інтервенції, використовуючи долари, що зберігаються в американському банку, для купівлі франків у своїх громадян.
 - Турист з Детройта оплачує вечерю в ресторані Києва, розплачуючись кредитною карткою «VISA».
 - Винороб зі штату Каліфорнія відправляє ящик ліпших сортів власних червоних вин до Лондона для дегустації.
 - Американська транснаціональна корпорація купує українську компанію за 100 тис. дол.
 - Американська компанія продає частину акцій німецькій компанії.



ЛІТЕРАТУРА ДЛЯ ПОГЛИБЛЕНОГО ВИВЧЕННЯ ТЕМИ

1. Бублик Є. О. Обмеження готівкових розрахунків в Україні: проблеми та перспективи / Є. О. Бублик // Економіка і прогнозування. — 2013. — № 2. — С. 32–42.
2. Веріга Г. В. Платіжний баланс і валютний курс: діалектика взаємозв'язку / Г. В. Веріга // Бізнес Інформ. — 2013. — № 2. — С. 231–235.
3. Ковальчук К. Ф. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції : навч. посіб. / К. Ф. Ковальчук, Д. Є. Козенков, Ю. Г. Момот. — К. : ЦУЛ, 2013. — 150 с.
4. Кравчук Н. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору / Н. Кравчук. — К. : Знання, 2012.
5. Мулякова-Бочі А. К. Рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій платіжного балансу в посткризовому розвитку економіки України / А. К. Мулякова-Бочі, О. О. Сунцова // Бізнес Інформ. — 2012. — № 5. — С. 182–184.
6. Петрикова Е. М. Взаимосвязь показателей платежного баланса и денежно-кредитной статистики / Е. М. Петрикова, С. М. Петрикова // Деньги и кредит. — 2011. — № 3. — С. 67–73.

7. Про стан платіжного балансу України у 2013 році / Національний банк України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=91916>
8. *Савченко Т. Г.* Методика комплексної оцінки рівноваги платіжного балансу / Т. Г. Савченко // *Формування ринкових відносин в Україні.* — 2012. — № 12. — С. 23–29.
9. *Шаров О. М.* Тенденції формування зовнішніх платіжних дисбалансів: глобальні чинники та ризики для України : аналітич. доп. / О. М. Шаров, Б. В. Соболев. — К. : НІСД, 2013. — 62 с.
10. *Шевчук В. О.* Платіжний баланс, економічне зростання і стабілізаційна політика / В. О. Шевчук. — Л. : Кальварія, 2008.
11. *Шкляр А. І.* Платіжний баланс України: чинники кризи і механізми відновлення рівноваги / А. Шкляр // *Актуальні проблеми економіки.* — 2010. — № 6. — С. 266–271.
12. *Федосік І. М.* Застосування акредитивної форми розрахунків українськими банками у сфері міжнародних розрахунків / І. М. Федосік, В. М. Каднічанська // *Вісник Ун-ту банк. справи НБУ.* — 2008. — № 3. — С. 119–122.
13. *Advanced Payments Report 2014* [Electronic Resource]. — Available from : http://www.paymentscardsandmobile.com/wp-content/uploads/2014/02/PCM_EDC_Advanced_Payments_Report_2014_MWC.pdf
14. *Balance of Payments Statistics Yearbook 2013* by International Monetary Fund (COR). Renouf Pub Co Ltd, 2013. — 1077 p. [Electronic Resource]. — Available from : <http://www.imfbookstore.org/ProdDetails.asp?ID=BYIEA2013001>
15. *IMF Balance of payments and international investment position manual. 6th Edition (BPM6).* — Washington, D.C. : International Monetary Fund, 2009.
16. *IMF Committee on Balance of Payments Statistics. 2012 Annual Report, 7 May 2013.* — IMF [Electronic Resource]. — Available from : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2012/ar/bopcom12.pdf>
17. *Statistics on payment, clearing and settlement systems in the CPSS countries. Preliminary release.* — September, 2013. BIS, Committee of Payment and Settlement Systems [Electronic Resource]. — Available from : <http://www.bis.org/publ/cpss112.pdf>
18. *World Payments Report 2013.* [Electronic Resource]. — Available from : http://www.capgemini.com/resource-file-access/resource/pdf/wpr_2013.pdf

РОЗДІЛ 8

МІЖНАРОДНА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

- 8.1. Сутність, передумови та фактори регіональної економічної інтеграції.
- 8.2. Різномірний характер міжнародної регіональної економічної інтеграції та її форми.
- 8.3. Європейський Союз — лідер регіональної економічної інтеграції.
- 8.4. Північноамериканська модель міждержавної інтеграційної взаємодії.
- 8.5. Особливості інтеграційних процесів у Латинській Америці.
- 8.6. Специфіка інтеграційних зв'язків між країнами азійського мега-регіону.
- 8.7. Проблеми налагодження міждержавних інтеграційних зв'язків на Африканському континенті.
- 8.8. Політико-економічний характер інтеграційних процесів на пост-радянському просторі.

Новітні тенденції та прогноз

Терміни і поняття

Питання для перевірки знань

Завдання для індивідуальної роботи

Література для поглибленого вивчення теми

Вивчивши матеріал цього розділу, студенти набудуть таких компетенцій:

- ✓ знання об'єктивних передумов і факторів розвитку міжнародної економічної інтеграції та її впливу на економічне зростання країн;
- ✓ володіння теоретичним і методичним інструментарієм визначення форм і рівнів регіональної економічної інтеграції;
- ✓ уміння оцінювати міру інтеграційної взаємодії країн за відповідними критеріями;
- ✓ володіння професійними навичками визначати інтеграційні пріоритети країни з урахуванням її природного, економічного, науково-технічного та людського ресурсів у контексті реалізації національних економічних інтересів;
- ✓ уміння здійснювати аналітичний бенчмаркінг ефективності функціонування та міри взаємодії між країнами – членами регіональних інтеграційних угруповань;
- ✓ здатність розробляти стратегію поетапного й ефективного залучення національної економіки до регіональних і глобальних інтеграційних процесів.

8.1. СУТНІСТЬ, ПЕРЕДУМОВИ ТА ФАКТОРИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Однією з ключових ознак розвитку світогосподарських процесів протягом останніх десятиліть є міжнародна економічна інтеграція, яка сьогодні охопила практично всі регіони світу. Як основна складова інтеграційних зв'язків, *міждержавна інтеграція в економічній сфері* являє собою, з одного боку, об'єктивний процес зближення і поступового об'єднання національних економічних систем на основі інтернаціоналізації господарського життя та поглиблення міжнародного поділу праці, а з другого — сучасний найвищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин, що передбачає всі форми взаємодії суб'єктів господарювання країн – членів інтеграційного союзу, який реалізує спільну міжнародну економічну політику.

Результатом поглиблення міжнародного поділу праці та інтернаціоналізації виробництва є посилення взаємозалежності та взаємозв'язків народногосподарських комплексів різних країн. За таких умов стає можливим вільний рух між ними товарів, послуг, капіталу, робочої сили, фінансів, технологій, інформації. У такий спосіб відбувається поступове економічне зближення країн та переплетення їхніх господарських структур, що є об'єктивною основою формування торговельних та економічних угруповань, а відтак — інтеграційних союзів та блоків.

Теоретичний арсенал дослідження регіональної економічної інтеграції подано в табл. 8.1.

Як свідчить міжнародний досвід, *ключовою мотивацією* країн, які приймають рішення щодо об'єднання в регіональне інтеграційне угруповання, завжди є можливість суттєвого зниження трансакційних витрат ведення бізнес-діяльності завдяки формуванню єдиного ринку товарів, послуг, капіталу, фінансових ресурсів та технологій, а також конвергенції національних політик у сфері промислового виробництва, зовнішньої торгівлі та руху робочої сили.

Однак регіональна інтеграція національних економік стає можливою лише за наявності в окремих регіонах світу певних *передумов*, з-поміж яких найважливішими є такі:

1. Територіально-економічна близькість держав, яка полягає не тільки в їх географічному сусідстві, але й у подібності їхніх народногосподарських комплексів, що забезпечує високий рівень взаємодоповнюваності їх ресурсної, виробничої й науково-технологічної структур та створює можливості використання переваги економії на масштабах.

2. Соціально-політичні передумови, які полягають у прагненні урядів країн та націй до об'єднання в інтеграційний блок заради підвищення добробуту населення, забезпечення високих соціальних стандартів та формування єдиного ринку праці та соціальних послуг.

3. Культурно-етнічна близькість та спільне історичне коріння націй, що слугує ключовим фактором усунення дискримінації у відносинах між ними і прокладає шлях до гармонізації їхніх національних інтересів.

Таблиця 8.1

ТЕОРЕТИЧНИЙ АРСЕНАЛ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Назва теорії	Представники	Суть
Неолібералізм	В. Рьопке, Р. Арон, Р. Шуман	Інтеграція розглядається переважно як формування вільних від державного контролю та регулювання ринків, де забезпечується вільний режим ціноутворення та вільна конкуренція товаровиробників
Функціоналізм	Д. Мітрені	Посилення процесів обміну товарами, послугами, ресурсами та інформацією об'єктивно вимагає формування наднаціональних структур, їх цілевпорядкування, яким би делегувалась частина функцій національних органів управління економічними процесами
Неофункціоналізм	Е. Хаас, В. Най, Л. Ліндберг	Позитивні результати міждержавного співробітництва мають втілюватись насамперед в економічній сфері та виявляться у поліпшенні економічного добробуту громадян інтеграційного угруповання, а також одержанні соціального ефекту. При цьому інституціональною основою регіонального блоку має бути координативний центр, ефективність діяльності якого оцінюватиметься лояльністю різних соціальних груп до центральних інституцій
Інтергавернменталізм	Е. Моравчик	Поглиблення міждержавного співробітництва в економічній сфері формує об'єктивні передумови щодо поступового розширення інтеграційного процесу на основі реалізації країнами блоку спільної зовнішньої та безпекової політики
Теорія мультирівневого управління	Г. Маркс, Ф. Шарп, П. Шміттер, В. Стрік	Процеси регіональної економічної інтеграції ґрунтуються на розбудові оптимальних взаємозв'язків між урядами країн-учасниць на міждержавному, субрегіональному та наднаціональному рівнях
Неоінституціональна теорія	Д. Марч, Д. Ольсен	У процесі поглиблення регіональних інтеграційних процесів об'єктивно зростає роль наднаціонального регулювання економічного співробітництва країн-учасниць. При цьому саме наднаціональні інститути регулювання інтеграційних процесів ухвалюють дедалі більшу кількість угод, а отже, їхня діяльність вигідна всім учасникам регіональної інтеграції
Трансакціоністська теорія	К. Дойч	Результатом процесів регіональної інтеграції є формування у країн-учасниць так званого відчуття спільності, на основі якого формується ціла мережа взаємин, а також активно розвиваються багатонаціональні та неформальні відносини
Теорія Б. Баласси	Б. Баласса	Усі сфери інтеграційної взаємодії країн потребують відповідної гармонізації їхніх економічних політик та усунення дискримінації у співробітництві

Закінчення табл. 8.1

Назва теорії	Представники	Суть
Теорія позитивної та негативної інтеграції	Я. Тінберген, Дж. Піндер	Аналіз регіональної інтеграції здійснюється у двох аспектах: <i>негативної інтеграції</i> як усунення дискримінації у співробітництві країн-учасниць, та <i>позитивної інтеграції</i> , що реалізується на основі формування й імплементації країнами скоординованої політики в різних сферах їх взаємодії
Теорія нового регіоналізму	М. Кітінг, Д. Родрік, Б. Іченгрін, А. Роуз, Ч. Віплос	Розвиток відкритого співробітництва між державами, завдяки якому інтеграція розвивається більш глибоко на основі гармонізації національних політик за одночасного зниження рівня урядового втручання в економічні процеси та зростаючої ролі недержавних інститутів економічного менеджменту (у першу чергу приватного сектору і громадських організацій)

Зароджуючись на регіональній основі, інтеграційні союзи не замикаються у власному економічному просторі, а активно взаємодіють між собою, формуючи контури майбутньої глобальної моделі світового економічного порядку. Глобалізація надає інтеграційним процесам загальносвітового характеру; кожна країна взаємодіє з іншими не тільки безпосередньо (наприклад, через зовнішню торгівлю), але й опосередковано — через залучення до світового ринку, світової валютної системи, до системи міжнародних організацій глобального типу.

За сучасних умов інтеграційні процеси набули найбільш виразного характеру в європейському, північноамериканському та азійському регіонах (табл. 8.2), на які у 2012 р. припадало разом близько 85 % валового глобального продукту, а на три провідні інтеграційні угруповання даних регіонів: ЄС, НАФТА та АСЕАН — понад 50 % глобального ВВП. Водночас африканські та латиноамериканські економіки характеризуються значно нижчою конкурентоспроможністю та меншим впливом на глобальні економічні процеси: у 2012 р. вони в сукупності продукували близько 11 % глобального ВВП, а на інтеграційні блоки КОМЕСА та МЕРКОСУР, створені на їх територіях, разом припадало лише 5 % глобального валового продукту.

За умов глобалізації процеси міжнародної економічної інтеграції зазнають багатовимірного впливу різноманітних факторів — політичних, економічних, науково-технологічних та соціокультурних.

Що стосується *політичних факторів*, то їх зміст полягає у формуванні спільних політичних інститутів, діяльність яких охоплює управління соціально-економічним розвитком країн угруповання з єдиного центру, делегування частини повноважень національних органів влади на наднаціональний рівень, а також віддання частини державного та економічного суверенітету країн заради досягнення спільних цілей.

Вплив *економічних факторів* виявляється в посиленні конкуренції на всіх сегментах глобального ринку, загостренні суперечностей між основними центрами світового економічного суперництва, поглибленні процесів транснаціоналізації національних економік, розширенні чисельності конкурентоспроможних суб'єктів ринку.

Таблиця 8.2

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ПРОВІДНИХ РЕГІОНАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ БЛОКІВ

Ознака	Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН)	Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА)	Європейський Союз (ЄС)	Економічне співтовариство країн Східної та Південної Африки (КОМЕСА)	Спільний ринок країн Південного Конусу (МЕРКОСУР)
Країни-учасниці	Усього 10: Бруней, Камбоджа, Індонезія, Лаос, Малайзія, М'янма, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд, В'єтнам	Усього 3: Канада, Мексика, США	Усього 28: Австрія, Бельгія, Болгарія, Кіпр, Чеська Республіка, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Угорщина, Ірландія, Італія, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, Іспанія, Швеція, Великобританія, Хорватія	Усього 19: Бурунді, Демократична Республіка Конго, Джибуті, Еритрея, Ефіопія, Єгипет, Замбія, Зімбабве, Кенія, Коморські Острови, Лібія, Маврикій, Мадагаскар, Малаві, Руанда, Свазіленд, Сейшельські Острови, Судан, Уганда	Усього 5: Аргентина, Бразилія, Венесуела, Парагвай, Уругвай
Міра асиметричності рівнів соціально-економічного розвитку країн-інтегрантів	Висока (кілька країн-інтегрантів належать до групи найменш розвинених країн на фоні високодоходних Сінгапуру та Брунею)	Середня (включає розвинені країни та країну, що розвивається, — Мексику)	Середня (розрив у рівнях соціально-економічного розвитку між країнами Півночі та країнами, що приєднались у 2000-х рр., а саме, Болгарією, Румунією та ін.)	Висока (більшість країн-інтегрантів належать до групи найменш розвинених країн світу на фоні більш розвинених Сейшельських Островів, Лінії, Єгипту)	Низька (усі країни-учасниці належать до групи країн, що розвиваються)
Форма регіональної інтеграції	Розширена зона вільної торгівлі	Розширена зона вільної торгівлі	Економічний та монетарний союз	Спільний ринок, конвергенція макроекономічних політик	Митний союз, конвергенція макроекономічних політик
Основні сфери регіональної інтеграції	Внутрішньорегіональна торгівля, інвестування	Внутрішньорегіональна торгівля, сільське господарство, інвестування, політика конкуренції, навколишнє середовище, робоча сила, право на інтелектуальну власність	Внутрішньорегіональна та зовнішня торгівля, монетарна та соціальна сфери, сільське господарство, навколишнє середовище, робоча сила, конкурентоспроможність, конкуренція, охорона здоров'я, енергетика, наука, внутрішні справи, зовнішня політика та ін.	Внутрішньорегіональна та зовнішня торгівля, транспорт, зв'язок, промисловість, енергетика, монетарна та сфера фінансових послуг, сільське господарство, соціально-економічний розвиток	Внутрішньорегіональна та зовнішня торгівля, сільське господарство, промисловість, фіскальна та монетарна сфери, інвестування, валютний ринок, митні процедури, транспорт, зв'язок та ін.

Закінчення табл. 8.2

Ознака	Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН)	Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА)	Європейський Союз (ЄС)	Економічне співтовариство країн Східної та Південної Африки (КОМЕСА)	Спільний ринок країн Південного Конусу (МЕРКОСУР)
Рівень інституціональності інтеграційної стратегії	Середній (включає міжурядові інституції та саміти голів урядів країн – учасниць у рамках стратегії)	Низький (характеризується міжурядовими інституціями, немає зустрічей голів урядів держав-учасниць у рамках стратегії)	Високий (передбачає функціонування наднаціональних інституцій)	Середній (включає міжурядові інституції та саміти голів урядів країн-учасниць у рамках стратегії)	Середній (включає міжурядові інституції та саміти голів урядів країн-учасниць у рамках стратегії)
Інституціональні механізми	<ul style="list-style-type: none"> • Саміти лідерів країн-учасниць АСЕАН • Координаційна Рада АСЕАН • Ради Спільнот АСЕАН: Рада політично-оборонної Спільноти, Рада економічної спільноти, Рада соціально-культурної спільноти • Секторальні органи представників • Національні секретаріати • Комітети АСЕАН у третій країнах та міжнародних організаціях 	<ul style="list-style-type: none"> • Комісія вільної торгівлі • Секретаріат • Комітети у сфері торгівлі товарами, використаним для товарів, сільськогосподарською продукцією, фінансовими послугами, що до стандартизації, санітарних та фітосанітарних заходів, підтримки малого бізнесу, вирішення спорів • Робочі групи щодо правил походження товарів, субсидування у сільському господарстві, торгівлі та конкуренції, тимчасового в'їзду робочої сили • Двосторонні робочі групи між Мексикою і США та Мексикою і Канадою 	<ul style="list-style-type: none"> • Європейський парламент • Європейська Рада • Рада ЄС • Європейська комісія • Європейський суд • Європейський суд аудиторів • Європейський економічний та соціальний комітет • Комітет регіонів • Європейський центральний банк • Європейський інвестиційний банк • Європейський інвестиційний фонд • Європейський омбудсмен • Європейський інспектор із захисту даних • Міжінституціональні органи та ін. 	<ul style="list-style-type: none"> • Управління КОМЕСА • Рада • Верховний суд • Комітет центральних банків • Міжурядовий комітет • Технічні комітети • Секретаріат • Консультативний комітет 	<ul style="list-style-type: none"> • Рада Спільного ринку (зустрічі міністрів економіки, закордонних справ, голів держав) • Група спільного ринку • Комісія торгівлі МЕРКОСУР • Парламент МЕРКОСУР • Консультативний соціально-економічний форум • Постійна палата перегляду положень МЕРКОСУР • Адміністративний трибунал праці МЕРКОСУР • Центр МЕРКОСУР щодо додержання верховенства закону
Основна довгострокова мета	Формування спільного ринку в рамках Економічної спільноти АСЕАН	<ol style="list-style-type: none"> 1. Переформування інтеграційної стратегії за рахунок участі Канади, Мексики та США в Транс-Тихоокеанському Партнерстві (ТТП) 2. Формування Міжамериканської зони вільної торгівлі (ФТАА) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Створення Європейського банківського союзу 2. Поглиблення інтеграції до рівня політичного союзу 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Створення зони вільної торгівлі з Східноафриканським співтовариством (ЕАК) та Співтовариством розвитку Півдня Африки (САДК) 2. Формування Африканської економічної спільноти (АЕК) 	Створення Союзу південноамериканських країн (УНАСУР)

Дедалі зростаючий вплив на розвиток міжнародної економічної інтеграції справляють нині й *науково-технологічні фактори*, пов'язані з переходом світової економіки до нових технологічних укладів (п'ятого та шостого), зростанням ролі інновацій та інформації у суспільному розвитку, посиленням тенденцій технологічної кластеризації світової економіки.

І, нарешті, *соціокультурні фактори* розвитку процесів регіональної економічної інтеграції полягають у зростанні ролі крос-культурного менеджменту в здійсненні різних видів економічної діяльності на національному та регіональному рівнях.

Згідно з даними Секретаріату СОТ загальна кількість регіональних торговельних угод, зареєстрованих станом на 2011 р., сягає майже 350. Про високу динаміку сучасних процесів регіональної інтеграції свідчить також і загальна чисельність інтеграційних угруповань у світі, яких нині налічується понад 85.

Сучасні процеси регіональної економічної інтеграції пов'язані насамперед із глобалізацією і багатогранно виявляються в таких *тенденціях*. Насамперед слід відзначити *розширення кола країн-учасниць регіональних інтеграційних процесів з числа менш розвинених країн світу*. Ідеться про те, що нині до інтеграційних процесів долучаються одночасно країни Заходу та Сходу, Півночі та Півдня незалежно від рівня їх соціально-економічного розвитку. Якщо у 1950—1970-х роках у світі превалювали інтеграційні угруповання між країнами, територіально близькими між собою [Європейські спільноти в Західній Європі, Спільний ринок країн Карибського басейну (КАРІКОМ), Азіатсько-Тихоокеанська торговельна угода (АПТА) та ін.], то в теперішній час створюються інтеграційні блоки навіть між країнами різних континентів. Зокрема, на сьогодні укладено угоди про вільну торгівлю між ЄС та Південною Африкою, Китаєм і Перу, МЕРКОСУР та Індією, Канадою та Ізраїлем, Мексикою і ЄС, США і Сінгапуром, а також між багатьма іншими країнами, що репрезентують різні регіони світу.

Наступною тенденцією регіональних інтеграційних процесів за умов глобалізації є *поглиблення внутрішньоінтеграційних зв'язків між країнами-кооперантами*. Підтвердженням цього є переорієнтація інтеграційних блоків на реалізацію поглиблених форм інтеграції. Найбільшою мірою це притаманно Європейському Союзу, АСЕАН, МЕРКОСУР та іншим блокам. Поглиблення внутрішньоінтеграційних зв'язків країн – учасниць регіональних блоків відбувається за каналами включення до інтеграційних угод таких якісно нових сфер співробітництва, як спільна політика у сфері охорони довкілля та захисту прав інтелектуальної власності, співпраця у сфері культури та освіти, об'єднання зусиль у боротьбі з природними катаклізмами та голодом, у боротьбі з бідністю та ін.

Характеризуючи сучасні тенденції регіональних економічних процесів, не можна оминати увагою і *зростання відкритості регіональних інтеграційних блоків*. Частка зовнішньої торгівлі у ВВП регіонів, що розвиваються, протягом 1970—2010 рр. мала стійку тенденцію до зростання, при цьому найбільш відкритими до зовнішньої торгівлі були такі регіони, як Океанія та Азія. В Азії, наприклад, функціонують конкурентоспроможні та експортоорієнтовані економіки, скеровані на глобальні ринки. Менш відкритими є країни Африки, Латин-

ської Америки та Карибського басейну, а також країни з перехідною економікою, в основному через їх конкуренцію з країнами Південно-Східної Азії на ринках готових товарів, достатньо низьку платоспроможність населення та залежність від експорту продукції сільського господарства та видобувної галузі.

На окрему увагу заслуговує така тенденція, як *посилення координації національних політик у сфері соціально-економічної взаємодії*. Яскравим прикладом цього є Європейський Союз, в якому європейські інституції разом з урядами країн-учасниць реалізують спільну соціальну політику. До основних цілей даної політики відповідно до Лісабонської угоди належать сприяння повній зайнятості, соціальному прогресу, забезпечення соціального захисту тощо. Цілком очевидно, що реалізація подібного роду політики передбачає високий рівень інституціоналізованості інтеграційної взаємодії та соціально-економічної взаємозалежності між країнами-інтегрантами. Саме цим і обумовлюється той факт, що подібна політика реалізується, по суті, лише в ЄС, оскільки інтеграційні угруповання на інших континентах світу не є настільки розвинутими.

Якщо характеризувати *фактори*, які спричинюють описані щойно тенденції розвитку регіональних інтеграційних процесів, то передусім слід відзначити *загострення конкурентної боротьби* між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, за світові ресурси і ринки збуту. Як свідчать дані, в останні десятиліття реальними конкурентами визнаним світовим лідерам (країнам Великої сімки) стають країни з новостворюваними ринками, насамперед групи БРІК, котрі мають нижчі витрати на оплату праці, значні запаси природних ресурсів, високий рівень забезпеченості людськими ресурсами та високі рівні продуктивності праці.

Додатковим фактором певної втрати розвиненими країнами світових експортних ринків є аутсорсинг виробничих потужностей транснаціональними корпораціями до менш розвинених регіонів з метою одержання переваг низьких витрат на оплату праці, доступу до зростаючого середнього класу споживачів, нижчих стандартів охорони праці та захисту навколишнього середовища.

Наступним фактором модифікації інтеграційних тенденцій є зміни зовнішньоекономічних стратегій латиноамериканських, східно-азійських та постсоціалістичних країн з закритих протекціоністських моделей до відкритих. Це було викликано реалізацією ними положень так званого Вашингтонського консенсусу, згідно з якими в цих державах було проведено всебічну торговельно-інвестиційну лібералізацію зовнішньоекономічних зв'язків. Саме тому за участі цих країн починаючи 1990-х років швидкими темпами зростали кількість нових членів інтеграційних блоків та кількість укладених з ними інтеграційних угод.

Окремо слід згадати такий важливий чинник розвитку регіональних інтеграційних процесів, як створення глобальної торговельної системи. Як відомо, з кінця 1940-х і до 1990-х рр. ГАТТ/СОТ виступала для країн-учасниць провідним механізмом лібералізації зовнішньої торгівлі, реалізації їхніх конкурентних переваг на світових ринках, а також потужним джерелом економічного розвитку. Основні напрями діяльності в рамках даної організації зводились переважно

до усунення тарифних бар'єрів у торгівлі, упровадження антидемпінгових правил, а з кінця 1970-х років — зняття нетарифних бар'єрів у торгівлі.

Однак починаючи з 1980-х років дальший розвиток торговельних відносин між країнами світу потребував не тільки глобальних механізмів зняття тарифних бар'єрів, але й регіональних механізмів зменшення нетарифних бар'єрів у торгівлі товарами, лібералізації ринку послуг та сенситивної продукції (як правило, текстильні вироби, сільське господарство) та інших сфер, які мали непрямий стосунок до торгівлі (інвестиції, довкілля, захист інтелектуальної власності та ін.).

Суперечності між розвинутими та менш розвинутими економіками світу, які загострилися на Уругвайському раунді СОТ, на сьогодні являють собою основний гальмівний фактор успішного завершення сучасного раунду СОТ — Доха-раунду. На відміну від попередніх раундів СОТ, Доха-раунд поставив на порядок денний набагато амбітніші цілі на шляху торговельної лібералізації, що певною мірою пояснює той факт, що даний раунд СОТ не було завершено вчасно з 2001 до 2005 рр. До таких цілей належать, зокрема: скасування різних форм державної підтримки національних товариробників сільськогосподарської продукції; створення сприятливих умов для припливу інвестицій; проведення недискримінаційної політики конкуренції та державних закупівель; спрощення митних процедур; захист навколишнього середовища; електронна комерція; трансфер технологій; можливість застосування країнами-учасницями спеціального і диференційованого режиму. Саме тому на тлі неспроможності розвинених та менш розвинених країн досягти згоди щодо сфер та рівня лібералізації торгівлі товарами окремих секторів (на Уругвайському раунді та Доха-раунді СОТ), а також забезпечити багатосторонніми переговорами досягнення їхніх економічних інтересів відбувається активізація створення різних форм регіональних інтеграційних стратегій. Починаючи з 1990-х років динаміка імплементації інтеграційних угод у світі мала усталену тенденцію до зростання: протягом 1991—2011 рр. у середньому щороку формувалося до 10 нових інтеграційних угруповань.

На сучасному етапі розвитку світового господарства одним із ключових чинників розвитку інтеграційних процесів стало *поглиблення асиметрії соціально-економічного розвитку*. Ці асиметрії стосуються розподілу глобального ВВП, доходів населення, участі країн у торговельних, інвестиційних та міграційних процесах. Випереджальні темпи економічного розвитку окремих країн світу на фоні перманентних економічних криз у розвинених країнах посилюють їх прагнення підвищити свою гео економічну роль, досягти соціально-економічних стандартів розвинених країн та бути потужними конкурентами на глобальній арені.

Саме тому менш розвинені країни світу чимраз частіше входять до інтеграційних угруповань з розвиненими країнами, а країни БРІК навіть намагаються посилити свої конкурентні позиції в окремих регіонах за допомогою інтенсифікації економічної співпраці з територіально близькими країнами. Наприклад, Бразилія в рамках інтеграційних стратегій УНАСУР та МЕРКОСУР прагне зміцнити свої конкурентні позиції в Південній Америці. Водночас Російська Федерація на пострадянському просторі створила Митний союз з країнами — учас-

ницями Єдиного економічного простору (СЄП), Індія, у свою чергу, посідає нині провідні позиції за кількістю укладених інтеграційних угод у світі.

Ще одним важливим фактором трансформації сучасної регіональної інтеграції є загострення глобальної економічної кризи. Остання ознаменувала собою перехід сучасного етапу глобального економічного розвитку на якісно новий рівень, який характеризується зменшенням глобального домінування США та інших розвинених країн світу, а також формуванням багатопольярного світоустрою з утворенням нових глобальних та регіональних економічних центрів — країн БРІКС та інших нових індустріальних країн. Всеосяжний вплив фінансової кризи 2007—2010 рр. на всі підсистеми світового господарства висвітлив низку вузьких місць у макроекономічній політиці розвинених держав, зокрема, в частині формування кредитного ресурсу і недодержання оптимальних пропорцій нагромадження і споживання капіталу.

Тож провідною тенденцією в посткризовий період стало загострення конкуренції між розвиненими та новими індустріальними країнами за перерозподіл ключових сегментів глобального ринку, а також активне долучення останніх до регіональних інтеграційних процесів. Так, протягом 2007—2010 рр. у світі було укладено 59 угод щодо лібералізації торговельного та інвестиційного режимів. Це свідчить про те, що за сучасних умов лібералізація торгівлі та загалом міжнародних економічних відносин на глобальному та регіональному рівнях розглядається розвиненими країнами як важливий інструмент стимулювання ділової активності та відновлення економічного зростання.

Зважаючи на активне долучення до регіональних інтеграційних процесів країн, що розвиваються, у посткризовий період інтеграційні стратегії можуть зазнати модифікації в напрямі збільшення їх просторового охоплення та поглиблення інтеграційної взаємодії між країнами-учасницями. Основними прикладами розгортання такого сценарію можна назвати переговори між країнами ЄС щодо створення банківського союзу та фіскальної інтеграції, реалізацію якісно нової розширеної зони вільної торгівлі між країнами Азійсько-Тихоокеанського регіону в рамках Транс-Тихоокеанського економічного співробітництва (ТТП), а також реалізацію США двосторонніх інтеграційних стратегій з країнами латиноамериканського регіону з метою експортної експансії (з Панамою, Колумбією та Перу).

Отже, регіональні інтеграційні стратегії, які реалізуються нині в рамках інтеграційних угруповань, стали результатом складної взаємодії економічних, політичних та соціокультурних факторів, віддзеркалюючи характер співробітництва їх країн-членів на різних історичних етапах. Незважаючи на те що кожна з наявних на сьогодні інтеграційних моделей характеризується своєю регіональною специфікою, однак під впливом глобалізаційних детермінант відбувається певна їх модифікація. Це набуває свого концентрованого вияву у зростанні відкритості регіональних інтеграційних блоків, поглибленні внутрішньоінтеграційних зв'язків, посиленні інституціоналізації регіональних економічних процесів, а також дедалі більшому залученні в інтеграційні союзи країн з асиметричними рівнями розвитку.

8.2. РІЗНОРІВНЕВИЙ ХАРАКТЕР МІЖНАРОДНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ЇЇ ФОРМИ

Світова практика переконує, що процес міжнародної економічної інтеграції є результатом тривалої розбудови міждержавних економічних відносин і поетапного, еволюційного формування регіонального господарського комплексу та єдиного економічного простору. Даний процес зорієнтований на усунення між країнами різного роду дискримінаційних дій в економічній сфері та розвивається від простіших до складніших форм взаємодії країн.

Процес міжнародної економічної інтеграції реалізується на двох взаємозв'язаних рівнях — мікро- та макрорівні. Що стосується *мікрорівня* інтеграційних процесів, то їх суб'єктами є компанії та фірми, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, насамперед транснаціональні структури.

При цьому виокремлюють горизонтальну та вертикальну інтеграцію. *Горизонтальна інтеграція* виникає в результаті злиття фірм, які виробляють подібну чи однорідну продукцію з метою її дальшої реалізації через спільну систему розподілу, оптимізації трансакційних витрат та одержання додаткового прибутку. Тож за горизонтальної інтеграції відбувається виробництво за кордоном товарів, аналогічних тим, що виробляються в країні базування.

Вертикальна інтеграція передбачає об'єднання компаній, які функціонують у різних виробничих циклах. У рамках даного процесу відбувається об'єднання компаній, які працюють у різних технологічних циклах, з метою формування вертикально інтегрованих структур.

На *макрорівні* суб'єктами інтеграційних процесів є держави, які формують економічні угруповання з більшою чи меншою мірою узгодження їхніх національних інтересів. Що стосується форм міжнародної макроінтеграції, то вони еволюціонують від зони преференційної торгівлі, зони вільної торгівлі та митного союзу (котрі охоплюють інтернаціоналізацію лише сфери обміну) до спільного ринку, економічного та політичного союзів (коли вже інтернаціоналізуються сфери інвестиційної, виробничої та комерційної діяльності) (табл. 8.3).

Так, *зона преференційної торгівлі* — це перша, найнижча, форма інтеграційної взаємодії країн, яка передбачає, що країни – учасниці блоку зменшують взаємні імпорتنі тарифи, зберігаючи при цьому наявний рівень тарифів у торгівлі з іншими країнами. Дана стадія інтеграційного процесу характеризується також браком єдиних, узгоджених з боку країн, митних правил та механізму митного оподаткування товарів, а також збереженням квот для імпорту товарів з країн-партнерів.

Найбільш показовим історичним прикладом такої форми інтеграції є преференційна система Британської співдружності, яка була утворена у 1932 р. та об'єднала 48 держав. На цій стадії інтеграційної взаємодії тепер перебуває переважна більшість регіональних інтеграційних угруповань світу, у тому числі СНД.

Таблиця 8.3

ФОРМИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Форма міжнародної економічної інтеграції	Ключові характеристики					
	зниження внутрішніх тарифів	усунення внутрішніх тарифів	спільний зовнішній тариф	вільний рух капіталів та робочої сили	гармонізація економічної політики	політична інтеграція
Зона преференційної торгівлі						
Зона вільної торгівлі						
Митний союз						
Спільний ринок						
Економічний союз						
Політичний союз						

Зони вільної торгівлі передбачають існування особливого пільгового торговельного режиму для країн-учасниць завдяки усуненню митних бар'єрів у взаємній торгівлі за одночасного їх збереження у торгівлі з іншими країнами. Тож стратегічними перевагами для країн, які укладають угоду про вільну торгівлю, є як досягнення передбачуваності торговельних відносин з державами-партнерами, так і можливості щодо використання гнучкої системи управління зовнішньоторговельною діяльністю. Разом з тим можливим є і зростання конкурентного тиску на вітчизняний ринок з боку імпортованих товарів з країн – членів зони вільної торгівлі та, як наслідок, банкрутство підприємств малого та середнього бізнесу.

Серед прикладів подібних інтеграційних союзів можна назвати, зокрема, Північноамериканську зону вільної торгівлі (НАФТА) та Європейську угоду про вільну торгівлю (ЕФТА). Крім того, з боку країн Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС) в останні роки було здійснено спробу сформувати найбільшу у світі зону вільної торгівлі, яка б об'єднувала ринки США, Канади, Японії, Австралії, Нової Зеландії, Республіки Корея, Сінгапуру, Таїланду, Малайзії, Філіппін, Індонезії, Брунею, Китаю, Мексики, Папуа-Нової Гвінеї, Чилі, В'єтнаму, Перу та Російської Федерації.

Наступна форма інтеграційної взаємодії країн — це *митний союз*. Під ним розуміють угоду двох або кількох держав щодо зняття митних бар'єрів на товари і послуги між країнами угруповання та формування єдиної митної політики стосовно до третіх країн. Серед переваг митних союзів для країн-учасниць слід назвати розширення їхніх можливостей безпосередньо впливати на структуру зовнішньої торгівлі, збільшуючи або зменшуючи взаємний товарообмін тими чи іншими видами продукції.

Варто зауважити, що створення митного союзу повною мірою відповідає ст. XXIV ГАТТ/СОТ та передбачає заміну кількох митних територій країн єдиною митною територією, допускаючи при цьому ліквідацію митних служб на їх внутрішніх кордонах. Яскравим прикладом даної інтеграційної форми є Митний союз країн СНД за участі Російської Федерації, Білорусі, Казахстану.

Зазначені зміни митного регулювання мають своїм результатом такі ефекти для національних економік. По-перше, *ефект створення торгівлі*, який виявляється в тому, що після укладення міждержавної угоди про створення митного союзу для споживачів країн відбудеться здешевлення іноземної продукції в межах митного союзу з причин установлення спільного зовнішнього тарифу. З огляду на це споживачі намагатимуться купувати дешевший товар у іноземних виробників у межах зони митного союзу, а не аналогічні товари вітчизняного виробництва. Унаслідок цього відбудеться поступове витіснення з ринку менш конкурентоспроможних вітчизняних виробників, а відтак збільшиться обсяг зовнішньої торгівлі країн.

Ще один ефект для країн від їх вступу в митний союз дістав назву *ефект відхилення торгівлі*. Він пов'язаний з певною переорієнтацією споживчого попиту країн з поставок із третіх країн на поставки з держав-партнерів. І хоч при цьому країни – учасниці митного союзу втрачають ті митні доходи, які могли б одержати, купуючи й далі товари в третіх країнах, однак за умов глобалізації та лібералізації торгівлі в них розширюються можливості щодо дешевшої купівлі товарів у попередніх постачальників.

У рамках *спільного ринку* забезпечується вільний рух не тільки товарів та послуг, але й факторів виробництва (капіталу і людського ресурсу). Це забезпечує більш ефективний розподіл сукупних ресурсів країн та поглиблення міжнародного поділу праці на регіональному рівні, оптимізацію виробничих структур та зростання переваг економії на масштабах. Тож дана форма регіональної інтеграції, по суті, знаменує собою початок інтеграції у сфері виробництва, а також у грошовій, податковій та соціальній політиці.

Разом з тим, крім очевидних вигід функціонування спільного ринку, він має й певні вузькі місця, пов'язані зі збереженням відмінностей у національній економічній політиці країн-учасниць, усунути які можна лише за умов переходу на вищий щабель інтеграційної взаємодії. З огляду на це створення спільного ринку завжди супроводжується для країн певними інституціонально-регуляторними труднощами, а прикладом успішної політики спільного ринку може слугувати лише Європейське Економічне Співтовариство.

Уособленням найрозвинутішої форми інтеграційної взаємодії країн є *економічний союз*, у процесі формування якого всі згадані раніше критерії міждержавного співробітництва доповнюються гармонізацією внутрішньої та зовнішньої економічної політики країн. Її інструментами є, зокрема, зближення національних стандартів і законодавства, а також взаємна конвергенція національних економік за такими параметрами, як дефіцит державного бюджету, відношення державного боргу до ВВП, темпи інфляції, обмінні курси національних валют та відсоткові ставки за довгостроковими кредитами.

Тож на даному етапі інтеграції формується загальна система наднаціонального регулювання економічної, фінансово-кредитної та соціальної сфер. Прикладом таких союзів є Бенілюкс (з 1960 р.) та Європейський Союз.

І, нарешті, найвищою формою регіональної інтеграції є політичний союз, який передбачає проведення уніфікованої, єдиної економічної політики країн на основі гармонізації всієї законодавчої бази та створення спільних органів законодавчої, виконавчої та судової влади. По суті, Європейський Союз у його нинішньому форматі завдяки постійному пошуку найефективніших механізмів гармонізації національних економічних інтересів країн створив еталонну модель міжнародної економічної інтеграції, впритул наблизившись до формування політичного союзу. Його відмітною рисою є свідомо відмова країн-учасниць від частини свого національного суверенітету на користь наднаціонального регулювання.

Маючи яскраво виражену регіональну специфіку, економічні інтеграційні угруповання країн можуть формуватись у такі *способи*:

— *від низу до верху* — у процесі поглиблення інтернаціоналізації та транснаціоналізації господарського життя, коли домовленостям між країнами про створення зони вільної торгівлі, митного союзу чи спільного ринку передують досить тривалий період розвитку міжнародних економічних зв'язків на рівні підприємств, фірм та корпорацій. Ці зв'язки активно підтримуються на державному рівні, і водночас розробляються й реалізуються широкомасштабні двосторонні проекти поглиблення міжнародного економічного співробітництва. Саме в такий спосіб розвивались інтеграційні процеси у Північній Америці, насамперед між США та Канадою;

— *від верху до низу* — коли з різних політичних та соціально-економічних причин створюється інтеграційне угруповання країн, яке ще не повністю відповідає критеріям інтеграційної сумісності, але в процесі дальшого регульованого і скоординованого на наднаціональному рівні співробітництва досягають тієї чи іншої форми міжнародної економічної інтеграції. Переважно в такий спосіб розвивалась економічна інтеграція в Європі;

— *через дво- і багатосторонні переговори і асоційовану участь окремих країн у діяльності інтеграційних угруповань, які вже функціонують*. Зокрема, таким шляхом рухалися країни Східної Європи в 1990-х роках, маючи на меті інтеграцію до Європейського Союзу. Те саме можна сказати про Мексику, її причетність до формування та розвитку Північноамериканської угоди про вільну торгівлю.

Економічні ефекти регіональної інтеграції можуть бути розподілені на статичні та динамічні. Що стосується статичних ефектів, то вони виникають у результаті зміни імпорتنих тарифів країн-учасниць як у взаємній торгівлі, так і в торгівлі з третіми країнами (наприклад, ефекти створення або відхилення торгівлі). Водночас динамічні ефекти набувають свого вияву в поліпшенні інвестиційного клімату країн – учасниць регіональних угруповань, розвитку науково-технічного та інноваційного прогресу, зростанні конкурентоспроможності та продуктивності економіки, досягненні рівноваги платіжного балансу, економічному зростанні та ін.

До основних інтеграційних угруповань, які спрямовані на досягнення статичних ефектів, слід віднести традиційні зони вільної торгівлі та митні союзи, зокрема, Азіатсько-тихоокеанську торговельну угоду (Бангоцький договір), Південно-Тихоокеанську угоду про регіональну торгівлю та співробітництво (СПАРТЕКА), Асоціацію латиноамериканської інтеграції (АЛАДІ) та ін. Водночас до інтеграційних угруповань, які націлені на досягнення перш за все динамічних ефектів інтеграції, належать поглиблені форми регіональної інтеграції (спільні ринки, економічні та монетарні союзи), а також розширені зони вільної торгівлі, наприклад, НАФТА, АСЕАН ФТА, КОМЕСА, МЕРКОСУР тощо.

Залежно від рівня соціально-економічного розвитку країн-інтегрантів, інтеграційні угруповання можуть бути *симетричними* (між країнами, що перебувають на відносно однаковому рівні соціально-економічного розвитку) та *асиметричними* (між країнами, що перебувають на різних рівнях соціально-економічного розвитку). До інтеграційних об'єднань між симетричними економіками відносять Європейську асоціацію вільної торгівлі (ЄАВТ); Андську Спільноту; Співтовариство розвитку Півдня Африки (САДК); Співдружність Незалежних Держав (СНД); Асоціацію країн Південно-Східної Азії (АСЕАН) та ін. При цьому найбільш типовими асиметричними інтеграційними блоками є НАФТА, ЄС (після приєднання країн Центрально-Східної Європи), АТЕС тощо.

Незважаючи на поширення за сучасних умов інтеграційних процесів між асиметричними економіками, світова практика показує, що найбільш інтегрованими є країни, що перебувають на високому рівні економічного розвитку, завдяки відсутності глибоких економічних асиметрій (наприклад, КУС-ФТА, ЄС). Відповідно, найменш інтегрованими та ефективними будуть угруповання між країнами, що перебувають на низькому рівні економічного розвитку, оскільки обмеженість національних ринків не дозволяє їх економічним суб'єктам повною мірою досягти динамічних ефектів інтеграції на регіональному рівні.

Дуалістичний характер впливу регіональних інтеграційних процесів на процес багатосторонньої лібералізації в рамках СОТ може виявлятися, з одного боку, у загрозі фрагментації світової економіки на великі конкуруючі блоки, а з другого — у впровадженні більш диверсифікованих та поглиблених сфер взаємодії в інтеграційних стратегіях порівняно із СОТ. З огляду на це інтеграційні угруповання можна класифікувати на такі, що прискорюють, та такі, що сповільнюють глобальну лібералізацію. До першого типу слід віднести сучасні інтеграційні угруповання, які створені відповідно до вимог СОТ, наприклад, АТЕС, АСЕАН та ін. До другого типу належать ті угруповання, які функціонували в період з 1950-х до 1970-х років у менш розвинених регіонах світу та застосовували протекціоністські політики стосовно до розвинених країн, у такий спосіб сприяючи фрагментації глобальної торговельної системи [наприклад, Асоціація латиноамериканської інтеграції (АЛАДІ)].

Щодо класифікації інтеграційних угруповань за рівнем їх інституціоналізованості, то до таких, що передбачають упровадження наднаціональних інституцій,

можна віднести всі спільні ринки, економічні та монетарні союзи, наприклад, Європейський Союз. А до інтеграційних угруповань, в яких функціонують механізми розв'язання торговельно-інвестиційних спорів між країнами, слід віднести зони преференційної та вільної торгівлі, наприклад, НАФТА, АСЕАН ФТА, АТЕС та ін.

Незважаючи на те що більшість сучасних інтеграційних блоків мають на меті досягнення економічних вигід від інтеграції, деякі угруповання 1950—1970-х років прагнули досягнення цілей неекономічного характеру. Саме цим і обумовлюється класифікація інтеграційних стратегій за причинами інтеграції. До основних економічно орієнтованих інтеграційних стратегій можна віднести Андську Спільноту, Співтовариство розвитку Півдня Африки (САДК), АСЕАН та ін. До інтеграційних стратегій, які були спрямовані на досягнення неекономічних цілей, належать Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС), АСЕАН у 1950—1970-х роках.

Резюмуючи викладене, зазначимо, що, зароджуючись виключно на регіональній основі, інтеграційні союзи, проте, не замикаються у власному економічному просторі, а активно взаємодіють між собою, формуючи контури майбутньої глобальної моделі світового економічного порядку. Глобалізація надає інтеграційним процесам загальносвітового характеру, кожна країна взаємодіє з іншими не тільки безпосередньо (наприклад, через зовнішню торгівлю), але й опосередковано — через включення до світового ринку, світової валютної системи, до системи міжнародних організацій глобального типу.

8.3. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ — ЛІДЕР РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Найбільший досвід і потенціал регіональної економічної інтеграції має Європа, що пояснюється насамперед політичними та соціально-економічними особливостями розвитку європейських країн у післявоєнний період. На сьогодні ЄС у складі 28 країн-членів (табл. 8.4) являє собою уособлення найбільш розвинутої регіональної інтеграційної організації з огляду на високий рівень диверсифікованості, поглибленості та інституціоналізованості інтеграційного процесу між країнами-учасницями.

Загалом на частку ЄС з обсягом споживчого ринку понад 500 млн осіб на сьогодні припадає понад 25 % світового ВВП і більше ніж 45 % світового експорту. Особливістю даного інтеграційного союзу є не тільки високий рівень інтернаціоналізації на мікро-, мезо-, макро- та метарівні, але й ефективне функціонування наднаціональних спільних інституцій у вигляді законодавчих, виконавчих та судових органів. Щільність взаємозв'язків між його членами досягла найвищого рівня, коли на базі економічного союзу практично завершилось формування валютного союзу з наступним реальним переходом даного угруповання до політичного союзу.

Таблиця 8.4

ЕТАПИ РОЗШИРЕННЯ ЄС

Рік	Країни, які долучились до ЄС	Загальна кількість країн-членів
1957	Бельгія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Франція, Федеративна Республіка Німеччина	6
1973	Великобританія, Данія, Ірландія	9
1981	Греція	10
1985	Гренландія (автономна територія Данії вийшла зі складу Європейського Економічного Співтовариства)	10
1986	Іспанія, Португалія	12
1990	Німецька Демократична Республіка (об'єдналась з ФРН, виступає як єдина Німеччина)	12
1995	Австрія, Фінляндія, Швеція	15
2004	Естонія, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Словаччина, Словенія, Угорщина, Чехія	25
2007	Болгарія, Румунія	27
2013	Хорватія	28

Великі економічні масштаби Євросоюзу обумовлені перманентним долученням до даного угруповання країн Європейського континенту. За період з 1995 р. до 2013 р. кількість країн – учасниць даного блоку зросла з 15 до 28. Усе це обумовило нарощування масштабів європейської економіки, які за даний період в номінальному виразі зросли майже вдвічі — з 8,5 до 16,6 трлн дол. США. За цим показником ЄС на сьогодні перевищує АСЕАН в 11 разів, КОМЕСА в 41 раз, МЕРКОСУР у 8 разів і впритул наближається до НАФТА.

Крім великого економічного потенціалу ЄС має значні трудові ресурси, чисельність яких у 2012 р. становила 244,4 млн осіб. При цьому протягом 2000—2012 рр. ЄС за чисельністю робочої сили поступався лише АСЕАН, перевищуючи при цьому відповідні показники інших інтеграційних угруповань.

Розширення кількісного складу Євросоюзу викликало неухильне зростання частки внутрішньорегіональної торгівлі в загальному обсязі товаропотоків країн даного регіонального угруповання (рис. 8.1), що свідчить про зміцнення як торговельних їх зв'язків, так і позицій у світовій економіці. Протягом 2000—2012 рр. частка внутрішньорегіонального експорту країн – учасниць ЄС становила в середньому 67%; частка внутрішньорегіональних прямих інвестицій — понад 60%.

Високий рівень економічної взаємозалежності між країнами – учасницями ЄС є запорукою нарощування конкурентних позицій даного угруповання на світових ринках. Протягом 2000—2012 рр. частка ЄС у світовому товарному експорті становила в середньому 37,5%, що в кілька разів перевищує показники інших інтеграційних блоків; вартісні обсяги торгівлі послугами країн-учасниць у

2000—2012 рр. становили близько 1,3 трлн дол. США щороку; частка нагромаджених країнами Євросоюзу світових прямих іноземних інвестицій протягом відповідного періоду досягла 39 %.

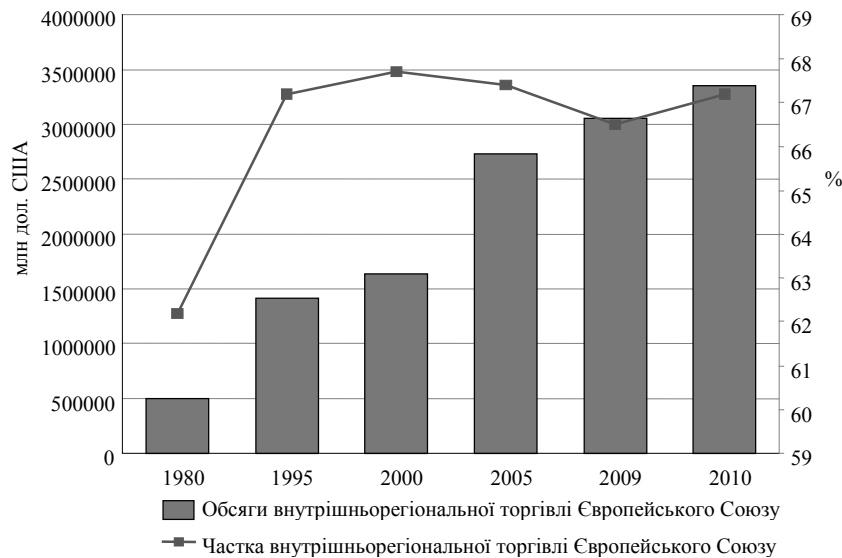


Рис. 8.1. Динаміка обсягів та частка внутрішньорегіональної торгівлі ЄС протягом 1980—2010 рр.¹

У товарній структурі торгівлі багатьох європейських країн в останні десятиліття відбулись важливі зрушення в частині зростання частки наукомістких галузей та зниження частки продукції сільського господарства та добувних галузей промисловості. Усі ці показники позиціонують Євросоюз як лідера серед інших регіональних інтеграційних блоків.

В основі поглиблення та диверсифікації інтеграційних процесів у рамках Євросоюзу лежить поетапний процес трансформації європейської інтеграційної стратегії на основі так званого *ефекту перетікання* (spillover effect). Європейська інтеграція пройшла шлях від інтеграції в окремих галузях промисловості (кам'яновугільній, металургійній та залізорудній) на початку 1950-х років до митного союзу наприкінці 1960-х. Реалізація ж Спільного ринку в рамках Європейських спільнот наприкінці 1980-х років заклала підвалини для створення в 1993 р. економічного та монетарного союзу — Європейського Союзу.

Початок європейській економічній інтеграції був покладений у 1951 р., коли за участі ФРН, Франції, Італії, Бельгії, Нідерландів та Люксембургу на базі укладеної *Паризької угоди* було створено Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС). Його метою стала інтеграція національних гірничо-металургійних комплексів країн-учасниць, де традиційно велась жорстка конкурентна боротьба, насамперед між ФРН та Францією.

¹ Побудовано за даними Євростату [www.ec.europa.eu/eurostat].

Висока ефективність функціонування ЄОВС та економічне зростання в країнах – членах даного угруповання підштовхнули їх до нарощування міждержавного співробітництва в економічній сфері. Зокрема, у 1953 р. були скасовані митні обмеження в торгівлі залізом та бруктом, у 1980 р. — запроваджено контингентування експорту та імпорту, а у 1985 р. — скасовано державні субсидії сталеливарній промисловості.

Другий етап європейської інтеграції пов'язаний з укладенням у 1957 р. *Римської угоди*, згідно з якою було створено Європейське Економічне Співтовариство (ЄЕС) та Європейське співтовариство з атомної енергії (Євроатом). Саме в основних положеннях Римської угоди вперше було визначено конкретні механізми євроінтеграційного процесу, які стосувались:

- створення спільного ринку країн-членів;
- усунення перешкод на шляху вільного руху капіталу, робочої сили і послуг;
- розроблення спільної зовнішньоторговельної, аграрної, транспортної політики та політики в галузі рибальства;
- узгодження економічної та соціальної політики країн;
- міждержавного співробітництва у сфері мирних ядерних досліджень.

Так, у Римській угоді було передбачено заборону використання країнами – членами ЄЕС будь-яких мит за умов товарообміну з державами Співтовариства. Заборонялись також виплата експортних субсидій та реалізація інших заходів державної експортної підтримки в межах ЄЕС.

На даному етапі розвитку європейської інтеграції в міждержавному співробітництві країн-учасниць уперше почали виникати труднощі політичного та економічного характеру, які ледве не привели Західну Європу до розколу. Так, суперництво Великобританії з країнами континентальної Європи (насамперед із Францією та Німеччиною), боротьба за регіональне лідерство стали ключовою причиною появи у 1960 р. конкурентної щодо ЄЕС інтеграційної структури — Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ). До її складу увійшли сім країн: Великобританія, Данія, Норвегія, Португалія, Австрія, Швеція та Швейцарія. На відміну від ЄЕС, країни-члени даної організації співробітничать лише у торговельній сфері через:

- забезпечення вільної торгівлі промисловими товарами;
- спільне розв'язання економічних, науково-технічних проблем, а також забезпечення повної зайнятості;
- створення умов для якнайповнішого використання ресурсів та сприяння підвищенню продуктивності праці;
- посилення координації торговельно-політичних курсів спільно з ЄС та в рамках ГАТТ і ОЕСР.

На відміну від Євросоюзу, Європейська асоціація вільної торгівлі являє собою регіональне інтеграційне угруповання, в якому зберігається суверенітет країн-учасниць та не створюються органи наднаціонального регулювання. Зокрема, міждержавними угодами в межах ЄАВТ передбачається мінімальна координація цілей та принципів господарської політики країн-учасниць за допомо-

гою консультування з ключових економічних, фінансових і соціальних питань та контролю параметрів вільної торгівлі.

Крім того, важливою рисою ЄАВТ є те, що режим вільної торгівлі не поширюється на сільськогосподарські товари з огляду на відмінності в структурі сільськогосподарського виробництва й торгівлі країн-учасниць, розміщення багатих джерел та ринків збуту за межами ЄАВТ. Тож регулювання торгівлі сільськогосподарськими товарами здійснюється через тарифні пільги, зафіксовані відповідними двосторонніми угодами, які автоматично поширюються на всіх інших членів асоціації.

Третій етап інтеграційних процесів у Європі пов'язаний з об'єднанням у 1967 р. трьох інституцій (Європейського об'єднання вугілля і сталі, Європейського співтовариства з атомної енергії та Європейського Економічного Співтовариства) в єдине інтеграційне об'єднання — *Європейське співтовариство ЄС*). Цілями даного об'єднання було створення єдиного європейського ринку способом поступового злиття національних економік і розвиток спільних інститутів через формування митного союзу та формування європейської валютної системи. Саме з цього часу беруть свій початок процеси фінансової інтеграції в ЄС. З метою зменшення коливання валютних курсів, витіснення з міжнародних розрахунків американського долара, стимулювання інтеграційних процесів та забезпечення передумов формування єдиного валютного ринку ЄС в обіг запроваджується спільна валюта ЕКЮ, яка використовувалась для міждержавних безготівкових розрахунків у межах даного інтеграційного угруповання.

Потужного імпульсу європейській економічній інтеграції надало підписання у 1986 р. Єдиного європейського акта, який мав на меті створити умови для перебудови господарського механізму співтовариства через:

- повне усунення митних формальностей щодо огляду товарів та перевірки документів;
- гармонізацію національних технічних стандартів;
- зняття обмежень щодо конкуренції в наданні держзамовлень;
- конвергенцію національних податкових систем;
- усунення валютних обмежень та обмежень щодо прийняття громадян на роботу;
- взаємне визначення професійних кваліфікацій;
- зменшення державної допомоги окремим галузям промисловості;
- запровадження відкритих тендерів на виконання громадських робіт.

Даний етап європейської інтеграції позначився ще однією знаменною подією — підписанням у 1990 р. Шенгенської конвенції, яка скасувала між країнами-членами (спочатку це були Франція, Німеччина, Бельгія, Нідерланди, Люксембург) паспортний контроль. Згодом до угоди приєдналась і більшість інших держав ЄС. Шенгенська конвенція поклала початок формуванню в рамках західноєвропейських країн Спільного ринку робочої сили не тільки на основі об'єднання національних ринків праці країн-учасниць, але й із залученням до цих процесів міграційних механізмів. Особливість вільного руху робочої сили

полягає в тому, що важелі та інструменти його забезпечення прямо пов'язані з соціальною політикою ЄС, а тому дана сфера європейської інтеграції характеризується дуже гострими міждержавними суперечностями, яких дотепер не вдалось розв'язати.

Четвертий етап європейської економічної інтеграції пов'язаний з підписанням 12 країнами – учасницями ЄС *Маастрихтської угоди* у 1992 р. Даною угодою було передбачено введення єдиного європейського громадянства, а також створення економічного, валютного і політичного союзу. Тож з розвитком ЄС сформувалась відповідна інституціональна структура наднаціонального регулювання, органами якої є Європейська рада, Європейське політичне співробітництво, Комісія ЄС, Рада ЄС, Європарламент, Економічна і соціальна рада, Суд і Контрольна палата ЄС. До того ж розгалужена інституціональна структура ЄС охоплює низку консультативних і допоміжних організацій та установ, а також систему фінансових фондів.

Саме Маастрихтська угода чітко окреслила економічні критерії, яким повинні відповідати країни – учасниці даного інтеграційного угруповання. До них зокрема належать:

— стабільність цін, коли середній річний рівень інфляції в окремій країні не перевищує відповідного рівня трьох країн з найліпшими показниками і в цілому не може бути вищим за 1,5 %;

— бездефіцитність бюджету, коли внутрішній борг окремої країни не повинен перевищувати 60 % ВВП, а зовнішній — 3 %;

— збалансованість відсоткових ставок, коли середній річний їх рівень в окремій країні не перевищує відповідного рівня країн з ліпшими показниками і в цілому не більший за 20 %;

— стабільність валютних курсів, коли валюта окремих країн не девальвується без згоди інших країн-учасниць і має відповідати нормам ЄС.

Основними перевагами, здобутими ЄС після підписання Маастрихтської угоди, стали:

— об'єднання *трьох стовпів* Європи¹;

— розвиток спільної зовнішньої та безпекової політики;

— посилення ролі Ради (Ради міністрів) ЄС;

— тісніша співпраця у сфері правосуддя та внутрішніх справ.

Маастрихтська угода ще більше послабила самостійність національних держав, оскільки передбачала збереження національного контролю лише у грошово-кредитній та бюджетній політиці. Тож дана угода створила для ЄС об'єктивні передумови: щодо посилення координації і контролю у проведенні єдиної

¹ *Перший стовп* включає співпрацю у сфері формування спільного внутрішнього ринку країн ЄС через вільне переміщення товарів, послуг, капіталів та робочої сили, розвиток митного союзу, реалізацію спільної політики за такими напрямками, як торгівля, сільське господарство, рибальство, охорона навколишнього середовища та захист конкуренції, формування Європейського соціального фонду, підтримку наукового та технологічного розвитку. *Другий стовп* — спільна зовнішня політика та політика безпеки через посилення єдності та зміцнення незалежності Європи, що має сприяти збереженню миру, безпеки та загальному прогресу в регіональному та глобальному масштабах. *Третій стовп* — це співпраця у сфері юстиції та внутрішніх справ, у межах якої ЄС зобов'язався забезпечити його громадянам високий рівень охорони свободи, безпеки та юстиції, боротися з організованою злочинністю, тероризмом, торгівлею людьми, наркотиками, зброєю та корупцією.

економічної політики; створення єдиного європейського ринку на засадах вільної і справедливої конкуренції; пом'якшення міжкраїнових диспропорцій економічного розвитку на основі механізмів перерозподілу фінансових ресурсів між багатими та бідними регіонами; управління єдиною зовнішньою політикою та формування спільної оборонної політики.

Саме з 1993 р. було запроваджено нинішню назву — Європейський Союз (ЄС). Дальші зміни до Договору про ЄС було внесено у 1997 р., які були відображені в *Амстердамській угоді*.

Важливе значення для досягнення монетарної єдності мало введення спільної валюти євро, яка з 1 січня 1999 р. почала використовуватись у безготівкових розрахунках (разом з національними валютами), а з 1 січня 2002 р. була введена в готівковий обіг, перетворившись на єдиний платіжний засіб у всіх країнах єврозони¹. З того часу євро став однією з найвпливовіших у світі валют, яка нарівні конкурує з американським доларом. Про це свідчить і суттєве збільшення країн, які поступово переводять свої зовнішні розрахунки в євро. На сьогодні таких країн уже понад 100, включаючи держави Північної Африки, Близького Сходу, СНД.

Країни – члени єврозони мають єдину монетарну політику та єдиний валютний курс, тоді як інші аспекти економічної політики залишаються національними. Тією мірою, якою національний економічний розвиток впливає на монетарні умови єврозони, з'являється необхідність більш тісного союзного нагляду та координації економічних політик між країнами – членами єврозони.

І, нарешті, *останній етап розвитку процесів інтеграції в ЄС* бере свій початок у 2004 р., коли до членів даного угруповання долучились країни Центрально-Східної Європи. Так, 1 травня 2004 р. членами ЄС стали одразу десять держав Центральної Європи та Середземномор'я (Латвія, Литва, Естонія, Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Словенія, Кіпр, Мальта), у 2007 р. до ЄС приєднались Болгарія та Румунія, а у 2013 р. членом ЄС стала Хорватія. Саме на цьому етапі особливої гостроти набули внутрішні і зовнішні суперечності процесу поглиблення західноєвропейської інтеграції. Вони пов'язані насамперед з нерівномірністю господарського розвитку країн та диспропорціями економічної структури. І хоча внутрішньорегіональні диспропорції економічного розвитку завжди були характерні для Євросоюзу, однак найбільш яскраво вони виявились після вступу до даного угруповання 12 країн Центрально-Східної Європи. Так, розширення ЄС до 28 країн-членів (порівняно з ЄС-15) лише на 9 % збільшило валовий внутрішній продукт об'єднання на фоні 33 %-го збільшення території та 27 % зростання чисельності населення. Подібна диспропорційність у динаміці названих показників спричинила падіння показника подушового ВВП на 16 %, а стосовно до ЄС-6 середній обсяг душевого ВВП становив лише 75 % (табл. 8.5).

¹ До країн єврозони нині входять 17 країн ЄС: Австрія, Бельгія, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Португалія, Фінляндія, Франція, Греція, Словенія, Кіпр, Мальта, Словаччина, Естонія.

Таблиця 8.5

РЕЗУЛЬТАТИ ПОСТУПОВОГО РОЗШИРЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Етап розширення	Збільшення території, %	Збільшення чисельності населення, %	Зростання ВВП, %	Зміни ВВП на душу населення, %	Середній обсяг ВВП на душу населення (ЄС-6 — 100 %)
ЄС-9 / ЄС-6	31	32	29	-3	97
ЄС-12 / ЄС-9	48	22	15	-6	91
ЄС-15 / ЄС-12	43	11	8	-3	89
ЄС-28 / ЄС-15	34	29	9	-16	75

Збільшення кількісного складу Євросоюзу в результаті приєднання менш розвинених країн Європи призводить до наростання соціально-економічних асиметрій на рівні угруповання. Протягом 2000—2012 рр. частка ВВП на душу населення Болгарії (яка сьогодні є найбіднішою країною в ЄС) у ВВП на душу населення найбагатшого в ЄС Люксембургу становила в середньому 5,2 %. Незважаючи на такий розрив у доходах населення, слід, проте, відзначити його скорочення з 5,1 % у 2007 р. до 6,3 % у 2012 р.

Тож розширення інтеграційного простору в європейському регіоні обумовлює об'єктивну потребу постійної модернізації соціальної політики ЄС, диверсифікації її механізмів, важелів та інструментів для реалізації найважливіших напрямів соціальної політики на основі зміцнення економічної та соціальної єдності країн-учасниць, уніфікації стандартів життєдіяльності їх громадян. До числа найбільш авторитетних інституцій, через діяльність яких здійснюється координація і фінансування спільних соціально значущих проєктів, належать Європейський соціальний фонд (заснований у 1960 р.), Європейський фонд регіонального розвитку (утворений у 1975 р.), та Фонд згуртування (утворений у 1993 р.).

З коштів структурних фондів Євросоюзу з метою реалізації регіональної політики даного інтеграційного блоку формується бюджет за різними напрямками його діяльності. У табл. 8.6 подано країновий розподіл коштів структурних фондів ЄС за цілями регіональної політики на період 2007—2013 рр. Він свідчить про те, що серед напрямів їх фінансового забезпечення пріоритетними нині є конвергенція регіонів ЄС (81 % від сумарного фінансування), забезпечення регіональної конкурентоспроможності та зайнятості (16 %), а також стимулювання європейської територіальної кооперації (3 %).

При цьому в рамках кожного фонду загальні цілі диференціюються, відбувається їх уточнення та поглиблення, а також формуються механізми й умови фінансування певних структурних ініціатив.

Отже, глибокі регіональні диспропорції в ресурсному потенціалі, а також у структурі, темпах та рівнях економічного розвитку країн ЄС привели до формування в рамках даного угруповання двох груп країн — економічно сильних (Німеччина, Франція, Італія, Великобританія) і економічно відносно слабких (Ірландія, Іспанія, Португалія, Греція).

Таблиця 8.6

КРАЇНОВИЙ РОЗПОДІЛ КОШТІВ СТРУКТУРНИХ ФОНДІВ ЄС ЗА ЦІЛЯМИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ПРОТЯГОМ 2007—2013 рр., млн євро, поточні ціни¹

Країна	Конвергенція регіонів ЄС			Регіональна конкурентоспроможність та зайнятість		Європейська територіальна кооперація	Разом	Питома частка країни у загальному бюджеті, %
	Фонд згуртування	Конвергенція	Стадії завершення	Стадії початку	Регіональна конкурентоспроможність та зайнятість			
Бельгія	638	...	1425	194	2258	0,65
Болгарія	2283	4391	179	6853	1,97
Чеська Республіка	8819	17064	419	389	26692	7,68
Данія	540	103	613	0,18
Німеччина	...	11864	4215	...	9409	851	26340	7,58
Естонія	1152	2252	52	3456	0,99
Ірландія	458	293	151	901	0,26
Греція	3697	9420	6458	635	...	210	20420	5,88
Іспанія	3543	21054	1583	4955	3522	559	35217	10,14
Франція	...	3191	10257	872	14319	4,12
Італія	...	21211	430	972	5353	846	28812	8,29
Кіпр	213	399	...	28	640	0,18
Латвія	1540	2991	90	4620	1,33
Литва	2305	4470	109	6885	1,98
Люксембург	50	15	65	0,02
Угорщина	8642	14248	...	2031	...	386	25307	7,28
Мальта	284	556	15	855	0,25
Нідерланди	1660	247	1907	0,55
Австрія	177	...	1027	257	1461	0,42
Польща	22176	44377	731	67284	19,37
Португалія	3060	17133	280	448	490	99	21511	6,19
Румунія	6552	12661	455	19668	5,66
Словенія	1412	2689	104	4205	1,21
Словаччина	3899	7013	449	227	11588	3,34
Фінляндія	545	1051	120	1716	0,49
Швеція	1626	265	1891	0,54
Великобританія	..	2738	174	965	6014	722	10613	3,05
Міжрегіональна кооперація мереж	445	445	0,13
Технічна допомога	868	0,25
Разом	69578	199322	13955	11409	43556	8723	347410	100

¹ Чужиков В. І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія : монографія / В. І. Чужиков. — К. : КНЕУ, 2008. — С. 187–188.

Водночас ЄС характеризується й наявністю суттєвих внутрішньокраїнових диспропорцій економічного розвитку, які найбільш притаманні Італії (високорозвинена північ і менш розвинений південь), Великобританії (відносна економічна відсталість Північної Ірландії та Уельсу), Франції, Іспанії та Португалії. У бідних районах цих країн спостерігається найвищий рівень інфляції і безробіття, наявні аграрні проблеми, що ще більшою мірою поглиблює асиметрії економічного розвитку Західної Європи в цілому.

Слід також зазначити, що, незважаючи на високий рівень економічної конвергенції, досягнутий у рамках Євросоюзу, між країнами й досі зберігаються суттєві відмінності в національних економічних моделях, рівні державного втручання в економічні процеси, податкових і грошово-кредитних системах та ін. Зокрема, для багатьох малих країн Європи характерною є особлива модель розвитку, за якою державне втручання у виробничі процеси гранично обмежене, стимулюється вільна конкуренція приватного підприємництва на ринкових засадах за одночасного зосередження зусиль держави на забезпеченні виробничої та соціальної інфраструктур (скандинавський варіант).

Дотепер до функцій національних урядів країн-учасниць належить також реалізація грошово-кредитної політики. Використовуючи державний бюджет і соціальні фонди, на сьогодні на національному рівні перерозподіляється в середньому 48—50 % ВВП. Крім того, у віданні національних органів залишається податково-бюджетна політика країн. І хоча країни намагаються гармонізувати національне податкове законодавство, однак у зв'язку із вкрай важливим значенням податків у формуванні національних державних бюджетів пошук компромісних рішень пов'язаний із суттєвими труднощами. Це виявилось під час підписання Ніщцької угоди, в якій передбачено, що питання зміни системи оподаткування ухвалюються лише за згоди всіх країн – учасниць ЄС, кожна з яких у разі заперечення має право вето.

Отже, регіональна економічна інтеграція в рамках Європейського Союзу за умов глобалізації дозволяє країнам – учасникам даного регіонального блоку реалізувати цілу низку національних економічних інтересів. Вони полягають у такому:

- одержання національними виробниками більш широкого доступу до матеріальних, фінансових, трудових та інноваційних ресурсів на основі міжнародного поділу праці та поглиблення внутрішньорегіональної спеціалізації і кооперування;
- створення великого спеціалізованого виробництва, яке дозволяє максимально повно реалізувати національні конкурентні переваги кожної країни на глобальних ринках. Наприклад, метою спільної аграрної політики ЄС є створення великого сільськогосподарського комплексу й ефективно його залучення у світовий ринок агропромислової продукції;
- нарощування місткості внутрішніх ринків країн-учасниць на основі формування єдиного європейського ринку та зростання обсягу його платоспроможного попиту;
- використання переваг економіки масштабів, прискорення темпів економічного зростання, зниження виробничих витрат;

— об'єднання національних інноваційних систем країн-учасниць з метою розбудови економіки знань;

— зміцнення позицій країн на різних сегментах глобального ринку та підвищення конкурентоспроможності європейського регіону у світовій економіці.

Нині ЄС характеризується чітким розподілом повноважень між загальноєвропейськими інституціями та урядами країн-учасниць, тобто національним і наднаціональним рівнями регулювання. Так, згідно з *Лісабонською угодою* (2009 р.) повноваження між урядами країн-учасниць та інституціями ЄС були розподілені на повноваження ексклюзивної, спільної та допоміжної компетенції. До *ексклюзивної компетенції* належать сфери, за які відповідають європейські інституції, наприклад, монетарна політика, реалізація митного союзу, політика конкуренції та ін. До *спільної компетенції* входять сфери, які одночасно регулюються інституціями ЄС та урядами країн-інтегрантів, зокрема, соціальна, транспортна, сільськогосподарська, екологічна та інші політики. І, нарешті, до *допоміжної компетенції* належать сфери діяльності, в яких інституції ЄС через консультативний, координаційний та фінансовий механізми допомагають країнам-інтегрантам у розвитку таких сфер, як освіта, промисловість, туризм тощо.

На сьогоднішній день наднаціональне регулювання в Європейському Союзі, пов'язане з функціонуванням економічного союзу, передбачає втручання не тільки у сферу обміну, але й у сферу виробництва. Дане регулювання за умов панування приватного підприємництва та дії закону вартості як головного регулятора виробництва покликане вносити лише певні корективи в механізм дії ринку з метою стимулювання відтворювальних процесів у масштабі країн-учасниць, зміни міжгалузевих пропорцій, послаблення тих чи інших соціальних суперечностей. Для цього використовується загальна для всіх країн ЄС податкова політика, субсидування розвитку окремих виробництв або регіонів зі спільних структурних фондів, реалізація програм економічного розвитку та інші заходи.

Європейський Союз є й найбільш інституціоналізованим інтеграційним блоком. Для виконання як політичних, так і нормативно-правових і економічних функцій в ЄС створено систему керівних органів, як-от: Європейський парламент, Європейська рада, Європейська комісія, Європейський суд, Європейський економічний та соціальний комітет, Комітет регіонів, Європейський центральний банк, Європейський інвестиційний банк та ін. Це наближає Євросоюз до спільного федеративно-державного устрою як прообразу нового регіонального утворення країн.

Утім і за умов економічного союзу в рамках ЄС національні уряди зосереджують у своїх руках життєво важливі для суспільства функції, насамперед перерозподіл національного доходу через державний бюджет, що є однією з основних форм економічного відокремлення країн у межах Євросоюзу. Тож від того, наскільки надалі вдасться узгодити наднаціональний рівень регулювання в ЄС з національними економічними інтересами країн-учасниць залежатиме кількісний склад євросони, успіх реалізації спільної фінансової та соціальної політики в ЄС, а також функціонування регіонального монетарного союзу та розвиток регіональної інфраструктури.

8.4. ПІВНІЧНОАМЕРИКАНСЬКА МОДЕЛЬ МІЖДЕРЖАВНОЇ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Поряд з Європою, де регіональна економічна інтеграція досягла найвищого рівня розвитку і країни поступаються частиною свого національного суверенітету заради здобуття інтеграційних переваг у глобальній економіці, інтеграційні процеси активно розвиваються також і в інших частинах світу. Їх характерними рисами є, по-перше, переважання торгових форм міждержавної інтеграції на основі усунення митних бар'єрів та лібералізації торговельних відносин; по-друге, розвиток транскордонного переміщення капіталу; по-третє, домінування мікроінтеграційних форм взаємодії країн угруповання та менша міра делегування ними своїх повноважень на наднаціональний рівень.

Саме до таких регіонів належить Північна Америка, де з 1993 р. функціонує інтеграційне угруповання НАФТА (Північно-Американська зона вільної торгівлі) за участі США, Канади та Мексики. Метою формування даного блоку було розширення зовнішньої торгівлі країн-учасниць, прискорення структурної перебудови їх національних економік та підвищення міжнародної конкурентоспроможності північноамериканських товарів на зарубіжних ринках.

НАФТА, яка відіграє домінуючу роль у Північній Америці, демонструє сьогодні приклад регіональних інтеграційних процесів між асиметричними економіками. США, Канада та Мексика в сукупності володіють великомасштабним економічним потенціалом. Ці країни виробляють близько 80 % ВВП Американського континенту; на них припадає близько 15 % світової торгівлі товарами та послугами, 25 % світового обсягу прямих іноземних інвестицій, понад 20 % глобальних обсягів валового нагромадження капіталу та більше ніж 24 % патентів світу. Це надає економічним суб'єктам держав – членів НАФТА широкі можливості щодо транснаціоналізації своєї виробничої та торговельної діяльності в рамках регіонального ринку.

Основними завданнями створення НАФТА були:

— усунення тарифів у взаємній торгівлі країн у десятирічний строк. І це при тому, що вже на момент створення НАФТА тарифи між традиційними торговими партнерами були незначними (за імпортом для США вони становили в середньому 3,3 %, а для Канади — 9,9 %);

— зняття національних преференцій на всі урядові контракти вартістю понад 25 тис. дол. США (замість 171 тис. дол.). Під відповідні угоди підпадали американські контракти вартістю понад 3 млрд дол. США, а канадські — вартістю 500 млн дол.;

— заборона обмежень у взаємній торгівлі паливом та енергією, за винятком тих, що пов'язані з національною безпекою і запобіганням виснаженню енергетичних ресурсів;

— усунення тарифних і лібералізація нетарифних бар'єрів у взаємній торгівлі сільськогосподарською продукцією (близько 4,5 % торговельного обігу країн);

— запровадження національних режимів для взаємного інвестування, що оцінювалось більше ніж у 58 млрд дол. США, та зняття обмежень на створення нових фірм;

— створення спільної комісії для координації дій, спрямованих на реалізацію угод.

Спираючись на положення Ініціативи щодо Америк (*The Enterprise for the Americas Initiative*), яка була запропонована урядом США в 1992 р., НАФТА слід позиціонувати не тільки в субрегіональному — північноамериканському, але й у ширшому — континентальному — контексті. Відповідно до даної Ініціативи НАФТА розглядається як основний крок на шляху створення пан-американської зони вільної торгівлі, яка має охопити єдиною інтеграційною стратегією економіки всіх країн Західної півкулі. Саме тому в 1994 р. США за підтримки своїх партнерів з інтеграційних угруповань запропонували створення Міжамериканської зони вільної торгівлі (ФТАА) на основі моделі інтеграції в НАФТА.

Дана подібність виявилась у залученні до процесу лібералізації сфер торгівлі товарами та послугами, упровадженні механізмів захисту інвестиційних вкладень, забезпеченні прав працівників та прав на інтелектуальну власність, а також в інтеграції політик конкуренції та державних закупівель. Основною ж відмінною рисою між даними інтеграційними стратегіями була суб'єктна їх структура. Зокрема, ФТАА інтегрувала економіки регіону зі значно глибшими соціально-економічними асиметріями, а також країни з більш диверсифікованими порівняно з країнами – учасницями НАФТА зовнішньоекономічними пріоритетами.

Створюючи НАФТА, США і Канада мали на меті усунення високих імпорتنих бар'єрів та закритості мексиканського ринку послуг, а також вельми жорстких обмежень з боку мексиканського уряду на залучення в економіку країни іноземних інвестицій. Для Канади не менш важливим фактором налагодження інтеграційної взаємодії з Мексикою стала потенційна втрата преференцій на ринку США, які були створені КУСФТА, у результаті формування американо-мексиканської зони вільної торгівлі, а для США — потенційне загострення проблем нелегальної імміграції, наркоторгівлі та соціальної нестабільності в Мексиці. Водночас основними мотивами участі Мексики в НАФТА були дефіцит капіталу на внутрішньому ринку країни, загострення конкуренції на глобальному ринку капіталу за умов ринкової трансформації країн, що розвиваються, на початку 1990-х років; а також наявні торговельні бар'єри на ринку США як основного торговельного партнера (табл. 8.7).

У рамках НАФТА співробітництво між країнами-учасницями розвивається переважно на двосторонній основі: США — Мексика; США — Канада з провідною роллю в даному інтеграційному блоці США. І якщо в Євросоюзі сформована система комунітарних органів, які виконують регулятивні функції в різноманітних сферах макроекономічної політики, то в НАФТА подібних органів практично немає.

Таблиця 8.7

ОСНОВНІ МОТИВАЦІЙНІ ЧИННИКИ УЧАСТІ США, КАНАДИ ТА МЕКСИКИ У НАФТА

Країна	Мотиваційні чинники
Канада	<ul style="list-style-type: none"> • Потенційна втрата преференцій на ринку США, створюваних КУСФТА • Високі імпорتنі бар'єри та закритість ринку послуг Мексики • Обмеження на вкладення капіталу в Мексиці
Мексика	<ul style="list-style-type: none"> • Дефіцит капіталу на внутрішньому ринку для забезпечення економічного розвитку країни • Загострення конкуренції на глобальному ринку капіталу за умов ринкової трансформації країн, що розвиваються, на початку 1990-х рр. • Наявні торговельні бар'єри на ринку США
США	<ul style="list-style-type: none"> • Високі імпорتنі бар'єри та закритість ринку послуг Мексики • Обмеження на вкладення капіталу в Мексиці • Потенційне загострення проблем нелегальної імміграції, наркоторгівлі та соціальної нестабільності в Мексиці

У США давно існують тісні економічні зв'язки з Канадою. У свою чергу, значна частина зовнішньої торгівлі Канади також орієнтована на американський ринок. Підписання угоди НАФТА привело до підвищення ролі взаємної торгівлі у США та Канаді. Так, на сьогодні частка США в канадському експорті становить майже 90 %, а в імпорті — 65 %.

Американський капітал має стійкі позиції в канадській економіці, а деякі галузі останньої майже цілком належать американському капіталу. Протягом 1999—2012 рр. обсяги нагромаджених прямих іноземних інвестицій США в Канаді зросли з 120 до 352 млрд дол., або на 193,9 %, що свідчить про достатньо високу динаміку міждержавного інвестиційного співробітництва, а також про значний рівень інвестиційної взаємодоповнюваності та взаємозалежності економік США і Канади. У 2012 р. в загальних обсягах вкладеного капіталу США у канадській економіці домінували обробна промисловість (21,5 %), фінансовий сектор (15,64 %) та інвестиції у холдингові компанії (31,0 %). Що стосується сфер послуг, то прями іноземні інвестиції США до Канади переважно вкладаються в такі їх види, як професійні, наукові і технічні, а також інформаційні послуги.

Сьогодні з 22 іноземних банків, які функціонують у Канаді, п'ять є американськими, по два — китайських, французьких, індійських, японських, корейських, голландських та тайванських, по одному швейцарському, британському і пакистанському банку. Крім того, у країні працюють 28 відділень іноземних банків, з яких 14 є американськими, список яких очолює американський «Сіті-бенк Кенеді» із сукупними активами на рівні 11,7 млрд дол. на початок 2012 р.

Якщо характеризувати масштаби інвестування Канади в американську економіку, то протягом 1999—2012 рр. обсяги нагромаджених прямих іноземних інвестицій Канади в США зросли з 90,1 до 225,3 млрд дол., або на 148,8 %, що суттєво поступається темпам приросту американського капіталу в Канаді та свідчить про значно менші інвестиційні можливості цієї країни. У 2012 р. в за-

гальних обсягах вкладеного канадського капіталу в економіці США основна частка припадала на обробну промисловість (17,71 %) та фінансовий сектор (28,6 %). Тобто за період з 1999 р. до 2012 р. інвестиційні ресурси США та Канади спрямовувались у ті сфери їх національних економік, які були суттєво лібералізовані відповідно до вимог НАФТА. Найбільшою мірою це зачепило обробну промисловість, на торгівлю продукцією якої в рамках НАФТА було знято більшість тарифних і нетарифних бар'єрів, а також сферу послуг, де частково було лібералізовано торгівлю фінансовими послугами.

Так, ще з 1965 р. між США та Канадою набула чинності програма міждержавного співробітництва «Автопакт», реалізація якої забезпечила ефективну розбудову коопераційних зв'язків між США та Канадою в автомобілебудівній галузі, що мало своїм результатом формування спільного американсько-канадського ринку автомобільної продукції. Реалізація даного проекту протягом 1965—2001 рр. лише інституціонально оформила зв'язки між їхніми ТНК у автомобілебудівному секторі, які склались історично.

За рівнем інтеграції, досягнутим у рамках «Автопакту», даний проект цілком підставно можна віднести до спільного ринку, оскільки канадські та американські виробники дістали можливість не тільки здійснювати вільний товарообмін, але й реалізовувати переваги від створення спільних виробничих мереж. Так, лише протягом 1973—1986 рр. обсяги двосторонньої торгівлі Канади та США автомобільною продукцією зросли у 6 разів (з 10 до 60 млрд дол. США). Тож даний міждержавний проект дозволив фактично перетворити ринки США та Канади в єдину платформу для виробництва та обміну автомобільною продукцією, що надало таким американським автомобільним концернам, як «Ford», «General Motors» та «Chrysler», можливість ефективно конкурувати з європейськими та азійськими компаніями.

У контексті дослідження інвестиційної експансії США у Північній Америці заслуговує на увагу американсько-мексиканське співробітництво в інвестиційній сфері. Про його сучасний рівень свідчать такі дані: з 1999 р. до 2012 р. обсяги нагромаджених прямих іноземних інвестицій США в економіку Мексики зросли з 37,1 до 101,0 млрд дол., або на 171,9 %, тобто за своєю динамікою та масштабами воно суттєво поступається інвестиційному співробітництву між США і Канадою.

Збільшення припливу прямих іноземних інвестицій США до Мексики було обумовлено насамперед стрімким зростанням цін на сировинні товари у 2000-х роках, зокрема на свинець, молібден, цинк, золото і мідь. Оскільки Мексика є одним зі світових лідерів у виробництві та розвідуванні названих металів, північноамериканські компанії прагнули реалізувати прибуткові інвестиційні можливості та вклали інвестиційні ресурси у видобувну галузь Мексики. Так, у 2010 р. з більше ніж 700 іноземних гірничодобувних і геологорозвідувальних компаній, що діяли в Мексиці, 210 та 44 з них були відповідно канадськими і американськими.

Інвестиційно-виробниче співробітництво між США і Мексикою активно розвивається на основі діяльності підприємств, заснованих американськими

великими концернами в північних регіонах Мексики, які межують із США (так звані *макіладорас*). Макіладорас виникли в Мексиці ще в середині 1960-х років, коли в країні була ухвалена так звана Програма прикордонної індустріалізації (Border Industrialization Program), сутність якої полягала в упровадженні спільних з іноземними підприємствами (або таких, що цілком були в іноземній власності) специфічних виробничих платформ — макіладор, що передбачали безмитний імпорт сировини та деталей на територію Мексики з метою дальшого складання або виготовлення готових виробів та подальшого їх експорту.

З огляду на стратегічно важливе значення даної програми для Мексики вона починаючи з 1980-х рр. стала невід'ємним компонентом реалізації всеосяжної стратегії уряду цієї держави, спрямованої на трансформацію економіки країни з закритої (базованої на імпортозаміщенні, застосуванні торговельних бар'єрів та обмеженні іноземного інвестування економіки) до відкритої (експортоорієнтованої зі сприятливим інвестиційним кліматом).

Хоч до макіладорного виробництва мали змогу долучитися всі країни світу, основним партнером Мексики стали саме США. Через територіальну близькість до ринку Сполучених Штатів та недостатньо розвинуту інфраструктуру центральних та південних штатів Мексики більшість макіладор було зосереджено саме на півночі Мексики. Основними мотивами американських компаній до перенесення частини виробничих потужностей у північні штати Мексики було прагнення знизити операційні витрати (транспортні та на оплату праці); здобути переваги нижчих стандартів охорони праці та навколишнього середовища, а також уникнути ризиків, пов'язаних із втратою сировини та продукції під час транспортування в південні території Мексики.

Висока заінтересованість американського капіталу в мексиканському ринку пояснюється передусім набагато нижчим рівнем заробітної плати в індустріальному секторі Мексики порівняно зі США. Наприклад, на момент створення НАФТА цей розрив перевищував 6,5 раза, тож імпорт працевітких компонентів з Мексики дає змогу американським компаніям більш ефективно конкурувати з продукцією з інших країн, зокрема, з Республіки Корея, Тайваню, Гонконгу та Сінгапуру.

Водночас Мексика з чисельністю населення на рівні майже 99 млн осіб є привабливим ринком збуту для американських товарів споживчого призначення. Крім того, Мексика зацікавлена у великомасштабних інвестиційних ресурсах США, які сприятимуть зростанню виробництва, зайнятості та заробітної плати працівників. Тому цілком закономірно, що після створення НАФТА мексиканська економіка пережила справжній індустріальний бум, який виявився передусім у галузях обробної промисловості, яка базувалась переважно на підприємствах макіладорас, звільнених від оподаткування сировини і комплектувальних для виробництва експортних товарів.

Після створення НАФТА високою динамікою позначилось також зростання транскордонних переміщень робочої сили. Достатньо сказати, що нині на території США проживає 22 млн вихідців з Мексики, у тому числі 11 млн нелегаль-

них трудових мігрантів. При цьому не менше від двох третин усіх мексиканців, які проживають у США, прибули в цю країну в останні двадцять років.

Незважаючи на те що угода про створення НАФТА обмежується лише формуванням зони вільної торгівлі за збереження країнами-учасницями національних митних тарифів у торгівлі з третіми країнами, однак принцип відкритого регіоналізму не обмежує розширення інтеграційних можливостей країн, зокрема в частині узгодження основних напрямків державної політики, вільного переливу робочої сили, проведення єдиної валютної політики, надання фінансової підтримки відсталим регіонам Мексики.

Слід зазначити, що розвиток єдиного господарського комплексу в рамках НАФТА ускладнюється величезним розривом у рівнях економічного розвитку, з одного боку, США і Канади, а з другого — Мексики, для якої Канада є не тільки партнером за інтеграційним процесом, але й конкурентом на американському ринку. Безумовним лідером північноамериканського регіону є економіка США, яка на сьогодні, конкуруючи з іншими країнами світової тріади (ЄС і Японія) та динамічними економіками групи БРІКС (Бразилія, Росія, Індія, Китай, Південна Африка), утримує за собою статус глобального економічного та технологічного лідера. Протягом 1980—2013 рр. на США припадало близько 70 % робочої сили та населення, більше ніж 80 % ВВП та майже 80 % валових інвестицій північноамериканського регіону.

Ресурсна потужність американської економіки ефективно трансформується в показники зовнішньоекономічної діяльності США. Так, на Сполучені Штати нині припадає близько 70 % торгівлі товарами і послугами, а також більше ніж 80 % прямих іноземних та закордонних інвестицій північноамериканського регіону. Лише за рівнем ВВП на душу населення починаючи з 2010 р. США поступилися Канаді. Дана тенденція обумовлена повільним відновленням американської економіки від глобальної фінансової кризи та загостренням проблеми безробіття.

Щодо двох інших країн континенту, то Канада випереджає Мексику за такими макроекономічними індикаторами, як номінальний валовий внутрішній продукт, ВВП на душу населення та валове формування капіталу. У 2012 р. індикатори Канади перевищували аналогічні показники Мексики з огляду на номінальний ВВП в 1,5 раза, ВВП на душу населення — у 5 разів, а валове формування капіталу — в 1,3 раза. Хоч подібна асиметричність за згаданими макроекономічними показниками між Канадою та Мексикою зберігалася протягом усього періоду функціонування НАФТА, однак менш суттєвим було відставання Мексики за показниками зовнішньоекономічної діяльності, зокрема за обсягами експорту та залучених прямих іноземних інвестицій.

У даному контексті маємо зазначити, що відносно низькі доходи населення та висока наділеність Мексики трудовими ресурсами слугують важливою передумовою для експортної експансії країни на світових ринках та залучення іноземного капіталу через інтеграцію країни в канадо-американські мережі виробництва. Як свідчить статистика, за період з 1995 р. до 2013 р. частка Мексики в північноамериканському експорті товарів зростає з 9 до 15 %, тоді як Канади

скоротилась на 2 %, становлячи на кінець періоду 20 %. Подібний тренд спостерігався і за показником експорту послуг, де частка Мексики зросла з 8 % до 12 %, тимчасом як Канади скоротилася з 20 до 18 % за відповідний період.

Напрацьовані в рамках НАФТА механізми інтеграційної взаємодії країн-учасниць створили інституціональний фундамент економічної експансії США на ринки країн Південної Америки. При цьому основними її провідниками є американські транснаціональні корпорації, які через механізми вертикальної та горизонтальної інтеграції залучають до континентальних виробничих мереж компанії менш розвинених країн південноамериканського регіону. За сучасних умов НАФТА є інституціональною основою для реалізації континентальної інтеграційної стратегії США, спрямованої на створення розширеної зони вільної торгівлі з країнами Південної Америки та посилення свого конкурентоспроможного впливу на континентальному та глобальному рівнях.

Реалізація континентальної інтеграційної стратегії США відбуватиметься переважно через ринкове реформування економік країн Південної Америки за реалізації інтеграційних проектів зі США та певної координації національних політик у сфері конкуренції та державних закупівель, соціальної та екологічної політики, політики у сфері трудових відносин. Найбільш дієвим механізмом її реалізації є створення двосторонніх союзів за участі США та окремих країн Південної Америки з дальшою уніфікацією інтеграційних моделей, що ініціюються Сполученими Штатами. Це дозволить посилити геоекономічну роль США у Південній Америці та стимулюватиме латиноамериканські країни до інтенсифікації їх інтеграційного співробітництва зі США. Ефективність реалізації континентальної інтеграційної стратегії США значною мірою буде залежати від здатності гармонізувати їхні національні інтереси з національними інтересами Бразилії — найбільшої країни Південної Америки, яка також претендує на регіональне лідерство та намагається посилити свій геоекономічний вплив.

8.5. ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ЛАТИНСЬКІЙ АМЕРИЦІ

Найбільш суттєві кроки з інтеграції країн, що розвиваються, реалізовані в Латинській Америці, де протягом останніх десятиліть сформувались такі інтеграційні угруповання, як *Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі (ЛАВТ)*, *МЕРКОСУР*, *Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛААІ)*, *Карибське співтовариство і Карибський спільний ринок (КАРІКОМ)*, *Центральноамериканський спільний ринок (ЦАСР)*, *Андський спільний ринок* та ін. Так, угода про створення ЛАВТ була підписана в Монтевідео (Уругвай) у 1960 р. Аргентиною, Бразилією, Мексикою, Парагваєм, Перу, Уругваєм та Чилі. З 1961 р. до складу даного інтеграційного угруповання долучились також Колумбія та Еквадор, з 1966 р. — Венесуела, а з 1967 р. — Болівія.

Протягом першого десятиліття функціонування ЛАВТ між країнами було досягнуто значного зниження рівня митного оподаткування імпортованих товарів:

зокрема, до початку 1979 р. від митних тарифів та інших імпорتنих обмежень повністю були звільнені понад 175 найменувань товарів, на які припадало 25 % внутрішньорегіонального товарообігу. Крім того, у рамках даного інтеграційного угруповання були знижені мита та скасовані кількісні й валютні обмеження на більше ніж 300 товарних позицій; також було укладено близько 25 так званих угод про взаємодоповнюваність, які являли собою домовленості між великими корпораціями країн-членів щодо розподілу внутрішньорегіонального ринку збуту промислової продукції за більш як 2000 видів товарів.

Разом з тим на діяльність ЛАВТ вагомий стримувальний вплив справили міждержавні економічні суперечності, викликані передусім суттєвими диференціаціями в рівнях соціально-економічного розвитку країн-учасниць. Так, скасування процедур митного оподаткування створило більш вигідні умови виробництва для країн з розвинутою індустріальною базою за одночасного погіршення умов функціонування промисловості у відсталих державах.

З метою пом'якшення цих суперечностей Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі у 1980 р. була реформована в *Латиноамериканську асоціацію інтеграції* (ЛААІ) у складі Аргентини, Болівії, Бразилії, Венесуели, Колумбії, Мексики, Парагваю, Уругваю, Перу, Чилі та Еквадору. У рамках даного угруповання передбачались далі кроки зі зближення економік країн – учасниць латиноамериканського регіону. Однак, хоч ЛААІ існує й донині, реально цей блок функціонує на рівні двох субрегіональних угруповань — МЕРКОСУР та Андського спільного ринку.

Що стосується МЕРКОСУР, то дане угруповання було створено у 1991 р. за участі Аргентини, Бразилії, Парагваю та Уругваю. У 2005 р. до його лав долучилась також Венесуела, а асоційованими членами стали Болівія, Чилі, Колумбія та Еквадор.

Економічний потенціал МЕРКОСУР доволі масштабний: за показником номінального валового регіонального продукту даний інтеграційний блок поступається лише ЄС і НАФТА та явно переважає АСЕАН та КОМЕСА. У середньому протягом 2000—2012 рр. валовий регіональний продукт МЕРКОСУР становив 19 та 17 % ВВП ЄС та НАФТА та 138 та 552 % ВВП АСЕАН та КОМЕСА відповідно. Потужний економічний потенціал МЕРКОСУР супроводжується достатньо динамічними темпами зростання економіки регіону, щорічне значення якого протягом 2000—2012 рр. становило в середньому 3,5 %, що вище за показники всіх угруповань, за винятком АСЕАН.

Для МЕРКОСУР характерним є також відносно низький рівень асиметричності між країнами-учасницями, оскільки всі вони за класифікацією ООН належать до групи країн, що розвиваються. Так, частка ВВП на душу населення найбіднішої економіки МЕРКОСУР — Парагваю — у ВВП на душу населення найбагатшої економіки угруповання — Венесуели — протягом 2000—2012 рр. становила 35 %, а за індексом людського розвитку розрив між країною з його найвищим значенням (Аргентина) та країною з його найнижчим значенням (Парагвай) найменший порівняно з іншими угрупованнями і становить лише 15 %.

З-поміж цілей формування МЕРКОСУР висувалось передусім поетапне формування ефективної системи торговельно-економічних відносин на основі:

- зниження митних тарифів на половину груп товарів;
- повного усунення митних тарифів у взаємній торгівлі між Аргентиною і Бразилією;
- розроблення та реалізації спільних програм розвитку аграрно-промислового комплексу;
- узгодження національних фінансової, податкової і транспортної політик країн-учасниць;
- реалізації антиінфляційних заходів;
- уніфікації національних законодавств у сфері зовнішньої політики.

Так, на сьогодні в рамках МЕРКОСУР повністю скасовано мита на 90 % взаємних торгових потоків, чинний єдиний митний тариф на 85 % імпорту з третіх країн, а також розроблено єдині процедури державних закупівель та функціонує єдиний механізм захисту від демпінгового імпорту. І хоч даний блок ще далекий від створення єдиного ринку на зразок Євросоюзу, однак протягом 1995—2010 рр. обсяги внутрішньорегіонального товарообігу зросли в 13 разів, а його частка в загальному зовнішньоторговельному обігу країн – членів МЕРКОСУР — з 9 до 25 % (рис. 8.2).

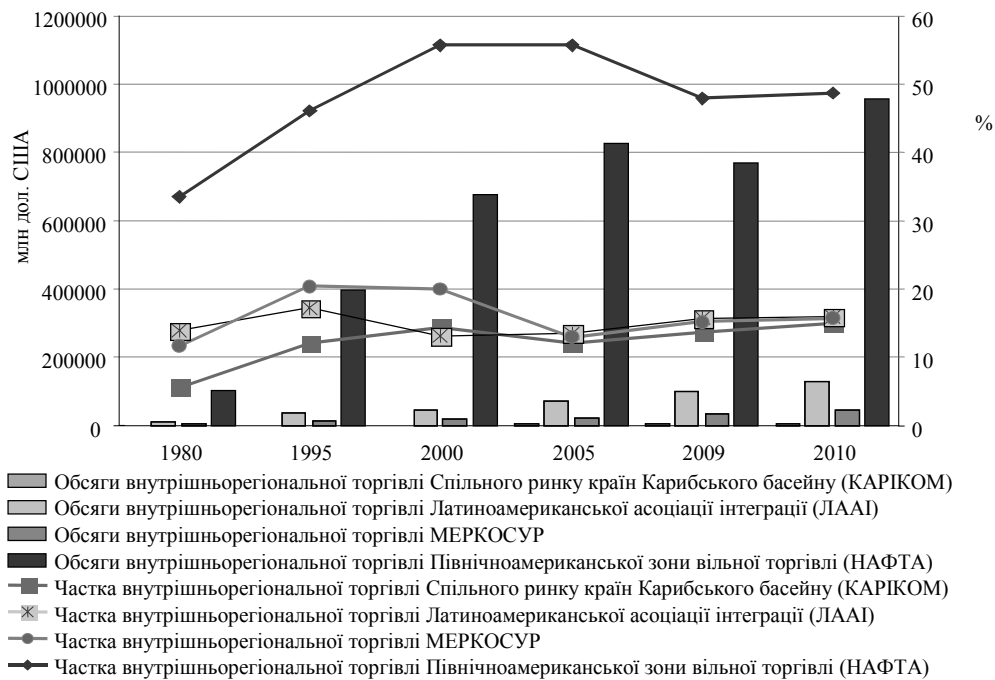


Рис. 8.2. Динаміка обсягів та частка внутрішньорегіональної торгівлі найбільш розвинутих інтеграційних блоків Західної півкулі протягом 1980—2010 рр.¹

¹ Intra-trade of trade groups / UNCTAD Handbook of Statistics, 2011. — P. 54–55.

Поглиблений характер регіональної інтеграції в МЕРКОСУР виявляється у спрямованості інтеграційної стратегії даного блоку на лібералізацію внутрішньорегіональної торгівлі, упровадження спільного зовнішнього імпортного тарифу та вільного руху факторів виробництва, а також координацію макроекономічних політик. Незважаючи на диверсифіковані сфери інтеграції, для МЕРКОСУР унаслідок обмеженості платоспроможності регіонального ринку нехарактерний високий рівень інтегрованості економік. Так, частка внутрішньорегіональної торгівлі в даному угрупованні протягом 2000—2012 рр. не перевищувала в середньому 14 %. Це означає, що у сфері зовнішньої торгівлі країни – учасниці даного угруповання орієнтуються не стільки на країни-партнери за МЕРКОСУР, скільки на інші країни світу.

Як свідчить статистика, протягом 2000—2012 рр. частка експорту МЕРКОСУР у світовому експорті мала значення 2,11 % на фоні достатньо низького рівня експортної квоти товарів та послуг країн-учасниць стратегії — до 17 %. Це означає, що країни-учасниці переважно орієнтовані на внутрішнє споживання ВВП, а не на нарощування експортних поставок на регіональний або світові ринки.

Важливу роль у процесах регіональної інтеграції в рамках МЕРКОСУР відіграють корпоративні структури. Прагнучи одержати вільний вихід на ринки, закриті раніше державною протекціоністською політикою, вони активно виступають за лібералізацію товарних ринків країн, що інтегруються. Однак двозначне ставлення корпоративного сектору до регіональної інтеграції виявляється в тому, що, вийшовши на ринок країн інтеграційного блоку, вони прагнуть здобути переваги за рахунок наявних обмежень стосовно до третіх країн, стримуючи в такий спосіб проведення реформ.

Серед прикладів подібної діяльності корпоративних структур можна навести їх безпосереднє стримування процесу створення Центрально-Американської зони вільної торгівлі (ЦАЗВТ), створеної за участі США і шести країн Центральної Америки — Коста-Ріки, Сальвадору, Гватемали, Гондурасу, Нікарагуа та Домініканської Республіки. Створення даного інтеграційного блоку наштовнулось на серйозний супротив цукрових корпорацій, які побоювались негативного впливу на свій бізнес збільшення імпорту цукру.

Характеризуючи діяльність МЕРКОСУР, особливу увагу слід звернути на визначальну роль у процесах розвитку латиноамериканських інтеграційних процесів економічного співробітництва Аргентини та Бразилії. *По-перше*, у цих державах сконцентрований нині значний економічний потенціал регіону, а саме: понад 40 % населення, більш як 45 % ВВП, половина переробних галузей, близько 46 % випуску сільськогосподарської продукції, понад 60 % виробництва електроенергії, третина експорту й імпорту товарів і послуг. *По-друге*, Аргентина і Бразилія у практиці міждержавного співробітництва протягом останніх десятиліть апробували цілу низку нетрадиційних механізмів та інструментів економічної інтеграції. Зокрема, економічні взаємозв'язки цих країн завжди характеризувались певною вибірковістю та поетапністю інтеграції, галузевою й міжгалузевою взаємодоповнюваністю, гнучкою системою фінансування дисба-

лансів, а також використанням спільного фонду інвестицій та державною підтримкою діяльності підприємств, створених за участі капіталів двох країн. *По-третє*, саме між Аргентиною і Бразилією неодноразово виникали найгостріші суперечності щодо торгівлі визначеними видами продукції, насамперед автомобілями. Дана проблема є особливо гострою з огляду на той факт, що на території цих країн нині зосереджено близько 20 автомобільних заводів. З урахуванням виключної важливості автомобілебудування в забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності цих країн після тривалих обговорень з 2000 р. було вирішено запровадити мито на імпорт легкових автомобілів, автобусів і вантажівок у розмірі 35 замість 20 %.

З великими труднощами вдалось досягнути міждержавного компромісу з питань торгівлі цукром, оскільки Аргентина завжди звинувачувала Бразилію в субсидуванні даної галузі. Крім того, Аргентина рішуче виступила проти заходів Бразилії, які стосувались дозвільного порядку стосовно до товарів фармацевтичної промисловості, продуктів харчування та продукції агропромислового сектору.

Проте інтеграційні процеси в рамках МЕРКОСУР динамічно розвиваються. Про це свідчить, зокрема, практичне завершення формування інституціональної структури даного регіонального блоку, репрезентованої Радою, Групою та Судом МЕРКОСУР, а також досягнуті домовленості щодо встановлення єдиних вимог до основних макроекономічних індикаторів — розміру державних витрат, бюджетному дефіциту, обсягів державного боргу та темпів інфляції.

Ще одним важливим регіональним угрупованням, яке функціонує в латиноамериканському регіоні, є *Андський спільний ринок*, утворений у 1969 р. за участі Болівії, Колумбії, Перу, Чилі та Еквадору. Угода між цими країнами передбачала не тільки повне скасування мит у взаємній торгівлі країн-учасниць, але й запровадження єдиного митного тарифу в торгівлі з третіми країнами, координацію економічної політики, спільне планування нових капіталовкладень та розміщення виробничих підрозділів, а також розвиток інфраструктури. Так, ще у 1972 р. між країнами було досягнуто домовленостей щодо поділу основних галузей металообробної промисловості — від виробництва верстатів, машин та легких літаків до компресорів і товарів широкого вжитку. В 1976 р. країни Андського спільного ринку розробили плани у сфері розвитку сталеливарної та електронної галузей промисловості та виробництво добрив, а у 1978 р. було прийнято рішення щодо країнової спеціалізації у виробництві легкових та вантажних автомобілів.

Практично до 1993 р. країнами Андського спільного ринку була створена зона вільної торгівлі, хоч деякі з них і зберегли списки винятків товарних груп з регіонального режиму вільної торгівлі. Крім того, у рамках Андського спільного ринку функціонує Корпорація розвитку (КОРФО АНДИНА), яка фінансує будівництво нових підприємств і надає фінансову допомогу вже діючим компаніям, а також Андський валютний фонд, що надає кредити країнам-учасникам та гарантує позики третіх країн.

Що стосується *Центральноамериканського спільного ринку* (ЦАСР), то даний блок було створено у 1961 р. на основі угоди про центральноамериканську економічну інтеграцію, підписаної Гватемалою, Сальвадором, Нікарагуа, Гондурасом. У 1962 р. до угруповання долучилась також Коста-Ріка. У 1995 р. Центральноамериканський тарифний комітет ухвалив рішення щодо прискорення процесу уніфікації та скорочення зовнішніх тарифів країн угруповання, мінімальна ставка яких не повинна була перевищувати 20 %. І в перше десятиліття існування ЦАСР країнам-членам вдалось усунути близько 80 % обмежень у взаємній торгівлі, однак основними причинами наявних проблем інтеграції залишаються нерівномірність розподілу інтеграційних переваг між країнами, а також політична нестабільність у даному регіоні.

Поглибленню економічних зв'язків між країнами Центральної Америки, по суті, сприяє розширення відносин між підрозділами американських компаній, які функціонують у цих державах. Тому пом'якшення бар'єрів у міждержавному русі товарів, послуг і капіталу створює для американських корпорацій більш сприятливі умови для діяльності в країнах Центральної Америки.

У Латинській Америці існує також інтеграційне об'єднання під назвою *Карибське співтовариство і Карибський спільний ринок* (КАРІКОМ), яке об'єднує в основному острівні країни Карибського моря. Угода про створення даного угруповання, підписана у 1973 р., передбачає не тільки співробітництво у сфері торгового обміну, але і створення спільних об'єктів і координацію економічного розвитку країн-учасниць.

Разом з тим, незважаючи на доволі амбіційну мету щодо утворення спільного ринку, інтеграційні процеси в КАРІКОМ відбуваються повільно. Головна причина полягає в тому, що економіки цих країн майже зовсім не доповнюють одна одну, оскільки основною галуззю для всіх країн регіону є туризм, а тому переважна частина зовнішньої торгівлі орієнтована на країни за межами регіону, перш за все на США та ЄС. За цих умов КАРІКОМ шукає шляхи інтеграційного зближення з іншими організаціями Америки. Так, ще у 1994 р. Конференція голів урядів поставила на порядок денний питання щодо перспектив вступу країн КАРІКОМ до організації НАФТА на засадах колективного члена, також вона підтримує утворення зони вільної торгівлі в межах Північної та Південної Америки.

На завершення слід зазначити, що через внутрішні імпульси, передумови і чинники економічна інтеграція країн Латинської Америки багато в чому залежить від розвитку інтеграційних процесів у інших регіонах світу, насамперед у Північній Америці. Отже, поглиблення регіональних інтеграційних процесів у північно- та латиноамериканському регіонах у перспективі може привести до формування американського континентального спільного ринку на основі створення зони вільної торгівлі всіх держав Північної і Південної Америки. Можливість практичної реалізації цього проекту підтверджується як внутрішніми, так і зовнішніми факторами, пов'язаними насамперед з розвитком континентальної інтеграції в Європі та швидкими темпами економічного зростання економік країн Азії.

8.6. СПЕЦИФІКА ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ МІЖ КРАЇНАМИ АЗІЙСЬКОГО МЕГАРЕГІОНУ

За ресурсним потенціалом та динамікою економічного розвитку Азія посідає особливе місце у світовому господарстві. Це обумовлено перш за все великою кількістю держав у даному регіоні, а також багатоваріантністю країнових моделей економічного розвитку, які ними реалізуються. Так, в Азії перебувають: два економічні гіганти — Японія і Китай, що претендують на статус глобальних лідерів; нові індустріальні країни з високими темпами економічного розвитку — Республіка Корея, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни; країни з потенційним великомасштабним внутрішнім ринком — Індія, Пакистан та Індонезія, а також країни — колишні республіки СРСР та нафтовидобувні країни Перської затоки, котрі контролюють не тільки світові паливно-енергетичні, але й валютно-фінансові ресурси.

Про великомасштабний природно-ресурсний потенціал азійського мегарегіону свідчать передусім значні запаси мінеральних і паливно-енергетичних ресурсів, зокрема: залізної руди — у Китаї та Індії; марганцевої руди — в Індії, Індонезії, Таїланді, Республіці Корея та Японії; хромової руди — в Індії та Філіппінах. Загалом запаси олова оцінюються майже в 50 % їх розвіданих світових запасів, вольфраму — у 15 %, вугілля — у 30 %. Його активне залучення у відтворювальні процеси країн Азіатсько-тихоокеанського регіону (АТР) забезпечило їм лідерські позиції на світовому ринку натурального каучуку (90 %), копри (70 %), тютюну (60 %), олії (50 %), рису (33 %), твердої тропічної деревини (80 %).

Що стосується сучасних позицій АТР у системі глобальної економіки, то достатньо сказати, що на його частку припадає 60 % світового ВВП, 49 % світової торгівлі, 40 % населення, 46 % прямих іноземних інвестицій, а згідно з даними міжнародних авторитетних експертів до 2015 р. частка п'яти азійських держав (Китаю, Японії, Республіки Корея, Індонезії та Індії) у глобальному ВВП становитиме 45 %, тоді як США та ЄС — 25 і 15 % відповідно.

Що стосується регіональної економічної інтеграції країн Азії, то вона характеризується *трьома особливостями*.

По-перше, азійські країни контрастно відрізняються від інших держав величиною території, чисельністю населення, а також економічною потужністю, культурними та конфесійними особливостями. Тож, на відміну від більш однорідної Європи, країни Азії в процесах регіональної економічної інтеграції зазнають суттєвого впливу стримувальних факторів, і як результат — інтеграція тут не просунулась поки що далі зони вільної торгівлі.

По-друге, на інтеграційні процеси в азійському мегарегіоні великий вплив справляють розвинені держави світу, оскільки стрімке формування регіональних економічних угруповань у повоєнний період збіглось у часі з широкою деколонізацією країн регіону. Так, спочатку активну роль у цьому процесі віді-

грала Великобританія, а пізніше особливий інтерес до даного регіону з погляду лібералізації торгівлі та інвестиційного режиму виявили США, Австралія, Нова Зеландія та Японія.

По-третє, особливість інтеграційних процесів у азійському мегареґіоні обумовлена специфікою механізмів міждержавного співробітництва. Вони спрямовані на одночасне розв'язання трьох питань: як поєднати інтеграційні внутрішньореґіональні зв'язки з життєво важливим для регіону співробітництвом із США? як поєднати необхідність ідентифікації азійських народів з визнанням ключової ролі Японії в розвитку азійського реґіоналізму? як поєднати традиційне прагнення азійських країн до реґіональної відособленості з необхідністю їх участі у глобалізації?

Найбільшими діючими інтеграційними структурами в Азії є *Асоціація держав Південно-Східної Азії* (АСЕАН) та *Азійсько-тихоокеанське економічне співробітництво* (АТЕС).

Що стосується АСЕАН, то даний інтеграційний блок був заснований у 1967 р. і на сьогодні налічує 10 країн-членів: Бруней, В'єтнам, Індонезію, Камбоджу, Лаос, Малайзію, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд, М'янму (колишня Бірма). Головним завданням функціонування даного блоку передбачалось формування митного союзу в рамках угоди про преференційну торгівлю, а також створення спільних промислових об'єктів і товарних асоціацій країн-виробників тих чи інших видів продукції. Так, протягом перших десятиліть існування АСЕАН було реалізовано близько 15 проєктів створення спільних підприємств за участі капіталу країн-учасниць у машинобудуванні та хімічній промисловості. При цьому високу ефективність продемонстрував і відповідно розроблений механізм фінансування подібних проєктів, за яким 60 % сукупних витрат покривались країною, на території якої створювався об'єкт, а 40 % ділились порівну між державами-партнерами. Для розвитку даної форми реґіонального економічного співробітництва в структурі АСЕАН у 1981 р. було створено фінансову корпорацію і корпорацію АСЕАН — «Джепен Девелопмент корп.» за участі японського капіталу.

Лише через 10 років після заснування АСЕАН було ухвалено рішення щодо формування на території країн-учасниць зони преференційної торгівлі. Спочатку преференційний режим поширювався тільки на 20 товарних груп, за кілька років — на понад 70 груп, а загалом уже до початку 1990-х рр. пільги у взаємній торгівлі країн-учасниць стосувались майже 13 тис. товарних найменувань, імпорتنі мита на які були знижені на 50 %.

АСЕАН, як розширена зона вільної торгівлі, характеризується відносно низьким рівнем торговельно-інвестиційної взаємозалежності країн-членів. Так, частка внутрішньореґіональної торгівлі АСЕАН протягом 2000—2012 рр. становила в середньому 25 %. Подібний рівень інтенсивності внутрішньореґіональної торгівлі обумовлений реалізацією так званого принципу відкритого реґіоналізму, який означає, що для країн-учасниць АСЕАН реґіональні інтеграційні стратегії є інструментом їх інтеграції у світову економіку. Свідченням цього є найвищий порівняно з іншими інтеграційними блоками рівень експорт-

ної квоти — 75 %. Про високу конкурентоспроможність економік даного регіону свідчить те, що протягом 2000—2012 рр. частка експорту АСЕАН у світовому експорті становила 6,4 %.

У 1992 р. у рамках АСЕАН з метою прискорення інтеграційних процесів було реалізовано спеціальний механізм зони вільної торгівлі — АФТА, згідно з яким товари оподатковуються митом за ставками, що не перевищують 5 %. Спільними зусиллями країн було усунуто також кількісні обмеження у взаємній торгівлі, гармонізовано національні стандарти, а також забезпечено взаємне визнання результатів досліджень і сертифікатів якості.

Утім сама модель регіональної інтеграції в рамках АСЕАН суттєво відрізняється від північноамериканської та європейської моделей, де інтегрування відбувалось від створення єдиного ринку до економічного, валютного і політичного союзу за одночасного формування та зміцнення структур наднаціонального регулювання. Натомість інтеграційні процеси в АСЕАН найвищого розвитку набули на мікрорівні на основі діяльності ТНК. Підтвердженням цього є той факт, що лівова частка зовнішньої торгівлі країн-учасниць припадає на торгівлю між місцевими філіями японських, американських, канадських, а також тайванських і південнокорейських корпорацій. Наприклад, у всіх країнах АСЕАН на компанії з участю японського капіталу припадає 40—70 % виробництва радіоапаратури.

Не випадково, що однією з новітніх форм регіональної інтеграції країн — членів АСЕАН є створення так званих *трикутників економічного зростання* за участі ТНК, підрозділи яких працюють у прикордонних регіонах трьох держав з дешевою робочою силою, висококваліфікованими професійними кадрами та розвинутою інфраструктурою. Серед найвідоміших подібних структур слід назвати Південний трикутник (Сінгапур та штат Джохор — Малайзія), провінція Ріау (Індонезія), Північний трикутник (південь Таїланду, північ Малайзії, острів Суматра), Платиновий трикутник (по річці Меконг з півдня Китаю через Камбоджу та В'єтнам), Золотий трикутник (Таїланд, М'янма, Лаос, Південний Китай).

Для малих економік АСЕАН характерна на сьогодні їх участь в інтеграційних стратегіях з економічними лідерами азійського регіону Китаєм, Республікою Корея та Японією в рамках АСЕАН+3. При цьому, як свідчить статистика, сукупний ВВП даних країн разом із країнами АСЕАН становить близько 25 % світового ВВП.

У 2000 р. глави держав — учасниць АСЕАН домовились щодо розроблення плану з об'єднання своїх економічних просторів з Китаєм, Японією і Республікою Корея. Як результат — у 2004 р. АСЕАН підписала угоду з КНР та Індією про створення на період до 2014 р. зони вільної торгівлі. На сьогодні триває робота над проектом створення за участі країн — членів АСЕАН, Китаю, Японії та Республіки Корея східноазійської зони вільної торгівлі. Для цього існують такі необхідні об'єктивні передумови, як висока частка внутрішньорегіональної торгівлі країн (рис. 8.3) та великомасштабна торгівля між АСЕАН та Китаєм.

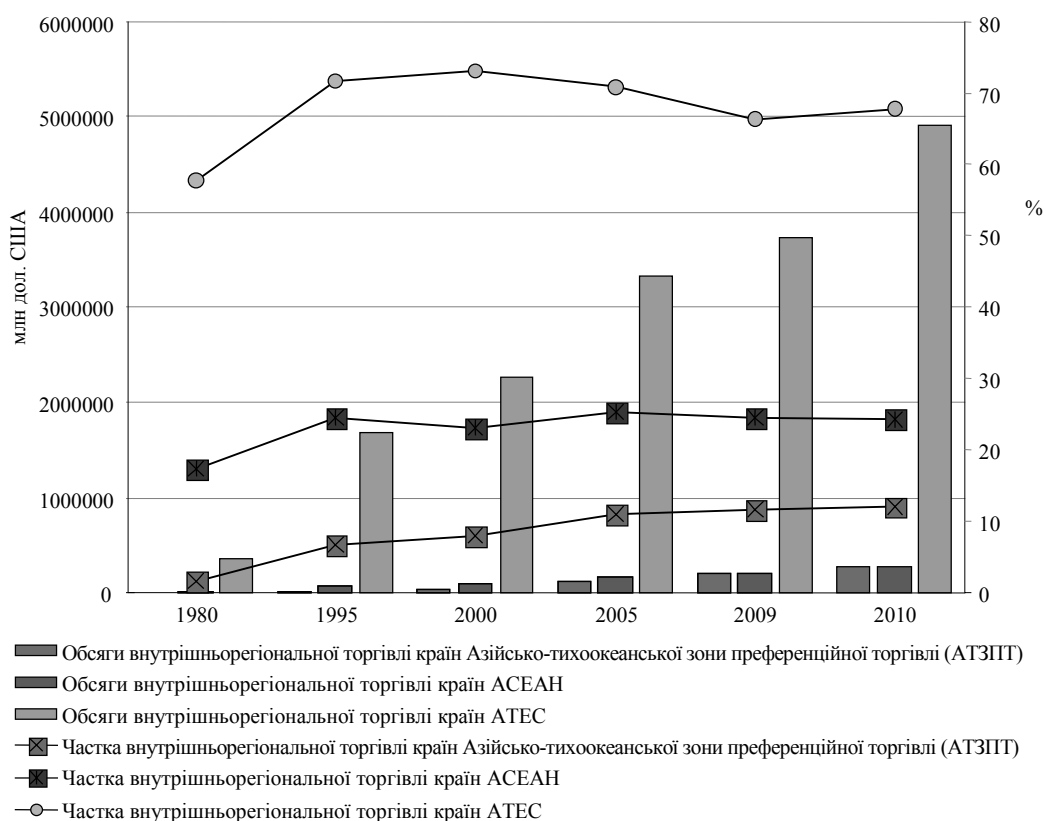


Рис. 8.3. Динаміка обсягів та частка внутрішньорегіональної торгівлі найрозвинутіших інтеграційних блоків Азії протягом 1980—2010 рр.¹

Ще одним впливовим інтеграційним угрупованням азійського мегарегіону є *Азіатсько-тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС)*, утворене у 1989 р. з метою створення до 2020 р. зони вільної торгівлі. До його складу входять нині 22 держави: Австралія, Бруней, В'єтнам, Індонезія, Канада, Китай, Республіка Корея, Республіка Кірибаті, Малайзія, Мексика, Маршаллові Острови, Нова Зеландія, Папуа-Нова Гвінея, Перу, Російська Федерація, Сінгапур, США, Таїланд, Тайвань, Філіппіни, Чилі та Японія.

АТЕС має величезний потенціал людських і природних ресурсів, потужну виробничу базу та контролює значну частину світового товарного й валютного ринків. Достатньо сказати, що на країни регіону припадає 65 % зовнішньої торгівлі США, 71 % — Японії, 74 % — Китаю. Тут проживає нині понад 2 млрд людей та сконцентровано до 70 % світових обсягів валютних резервів.

АТЕС являє собою міждержавний форум, що має консультативний характер, а його вищим органом є зустрічі голів держав і урядів (саміти), на яких обговорюються актуальні проблеми розвитку світової економіки та ухвалюються до-

¹ Intra-trade of trade groups / UNCTAD Handbook of Statistics, 2011. — P. 54–55.

кументи, що стосуються узгодження національних політик країн-учасниць у торговельній та інвестиційній сферах.

Протягом останнього десятиліття як пріоритетні програми міждержавного співробітництва в рамках АТЕС визначено такі: розбудова регіональної економічної інфраструктури (транспорт, інформатика, зв'язок, енергетика, туризм), розвиток трудових ресурсів, організація науково-дослідних центрів, підтримка малого і середнього підприємництва, охорона навколишнього середовища.

Що стосується лібералізації торговельних відносин країн-учасниць АТЕС, то їх основні зусилля спрямовані нині на досягнення таких *цілей*:

— добровільна секторальна лібералізація, що забезпечує відкриття ринків окремих груп товарів;

— реалізація індивідуальних планів дій країн з лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків із країнами АТЕС;

— колективні дії сприяння торгівлі та інвестиціям, які стосуються спрощення і гармонізації митних процедур, та розроблення єдиних підходів до ділової документації.

Протягом усього періоду існування АТЕС постійно перебуває під пильним контролем США, які прагнуть максимально використати дане інтеграційне угруповання для зміцнення позицій американських компаній у регіоні, створюючи при цьому найбільш сприятливі умови для функціонування своїх малих і середніх компаній. Саме в цьому США вбачають основний мотив участі в АТЕС, вимагаючи від інших країн блоку повного скасування або суттєвого зниження рівня митного оподаткування своїх товарів.

Інші регіональні угруповання, які діють нині в азійському мегарегіоні, не досягли такого розвитку, як АСЕАН та АТЕС, а отже, не справляють вагомого впливу на економіки країн, що належать до їх складу. З-поміж таких угруповань назовемо *Асоціацію регіонального співробітництва Південної Азії* (АРСПА), до складу якої у 1985 р. ввійшли Бангладеш, Бутан, Індія, Мальдіви, Непал, Пакистан і Шрі-Ланка. Діяльність АРСПА зводиться в основному до реалізації програм міждержавного співробітництва у торговельній сфері. Однак вагомою перешкодою до розвитку економічної співпраці між країнами даного угруповання є політичні суперечності між Індією та Пакистаном.

На Середньому Сході з 1981 р. функціонує *Рада співробітництва арабських держав Перської затоки* (РСАДПЗ), до якої належить Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати, Бахрейн, Кувейт, Оман і Катар. Висока заінтересованість країн-учасниць даного регіонального угруповання в посиленні міждержавного співробітництва пояснюється насамперед необхідністю досягнення взаємодоповнюваності їх народногосподарських структур та зниження конкурентного тиску на товаровиробників за умов диверсифікації національних економік на користь розширення несировинного експорту. І це не випадково, оскільки економіка країн Перської затоки, як відомо, базується на добуванні й переробці нафти, тобто нафта і нафтопродукти становлять основу їх експорту. Тож з огляду на необхідність динамічного розвитку галузей обробної промисловості вже у 1983 р. країни – члени РСАДПЗ у внут-

рішньорегіональній торгівлі повністю скасували мита на імпорتنу продукцію, а також максимально лібералізували візовий режим та процедури переміщення робочої сили й автотранспорту.

Серед досягнутих здобутків даного регіонального блоку слід відзначити також координацію спільних промислових проектів з метою уникнення їх дублювання, уніфікацію національних інвестиційних режимів, а також запровадження спільних принципів аграрної політики, які стосувались, зокрема, боротьби зі шкідниками сільськогосподарських культур, вакцинацією скотини та економією водних ресурсів.

8.7. ПРОБЛЕМИ НАЛАГОДЖЕННЯ МІЖДЕРЖАВНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ НА АФРИКАНСЬКОМУ КОНТИНЕНТІ

За умов глобальної інтеграції процеси економічного регіоналізму охопили також Африканський континент, який характеризується притаманними лише йому географічними, демографічними, соціально-економічними та екологічними особливостями.

Насамперед слід зазначити, що тут розташовано понад 50 держав з населенням більше ніж 500 млн осіб, і більшість цих країн належать до найбідніших у світі. При цьому третина африканських країн постійно перебувають у стані громадянських воєнних конфліктів; понад 42 % африканців злидарюють маючи на прожиток менше, ніж 1 дол. США на день. Тож цілком виправданим є й відповідний статус Африканського континенту, за яким протягом останніх 50 років утримується репутація основної зони планетарної нестабільності.

Що стосується зовнішньої торгівлі країн даного регіону, то з огляду на низький рівень взаємодоповнюваності їх економік вона орієнтується в основному за межі Африки, що суттєво гальмує інтеграційні процеси на континенті. Крім того, значний стримувальний вплив справляють також процеси деіндустріалізації африканських країн, про що свідчить зниження частки продукції промисловості у ВВП з 38 % у 1980 р. до 34 % у 2010 р.

Спочатку регіональні економічні угруповання Африки створювались у рамках територіальних об'єднань, що існували в колоніальний період і були сформовані колоніальними державами — Францією та Великобританією. Так, ще у 1959 р. була утворено західноафриканське регіональне угруповання *Рада згоди* за участі країн – колишніх колоній Франції: Беніну, Берега Слонової Кістки (нині Кот-д'Івуар), Верхньої Вольти (нині Буркіна-Фасо), Нігеру і Того.

У 1972 р. було створено *Економічне співтовариство Західної Африки* (ЕСЗА), до якого ввійшли такі колишні французькі колонії, як Берег Слонової Кістки, Верхня Вольта, Мавританія, Малі, Нігер і Сенегал. З 1973 р. функціонує Валютний союз колишніх французьких колоній Західної Африки, а у 1994 р. ЕСЗА та Валютний союз були трансформовані у Західноафриканський економічний і валютний союз (ЗАЕВС), до якого входять Бенін, Буркіна-Фасо, Кот-д'Івуар, Ма-

лі, Нігер, Сенегал і Того. Основним цілями даного союзу є створення спільного ринку країн-учасниць на основі вільного переміщення товарів, послуг і робочої сили, запровадження спільних митних тарифів і реалізація єдиної торговельної політики, координація секторальної політики, а також гармонізація національних законодавств країн-учасниць.

Найбільшим з інтеграційних угруповань африканських країн є *Економічне співтовариство країн Західної Африки* (ЕКОВАС), яке було створено у 1975 р. До його складу входять Бенін, Буркіна-Фасо, Кот-д'Івуар, острови Зеленого мису (Кабо Ведре), Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея-Бісау, Ліберія, Малі, Мавританія, Нігер, Нігерія, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Того.

Основні зусилля співтовариства спрямовані на ліквідацію внутрішніх тарифів і встановлення єдиного зовнішнього тарифу, що має перетворити ЕКОВАС на митний союз на зразок ЄС. Проте досягнення цієї мети здається надто сумнівним, оскільки даний інтеграційний блок характеризується загалом низьким рівнем соціально-економічного розвитку країн-учасниць, браком фінансових ресурсів для реалізації проектів, а також незначною заінтересованістю країн в успішній діяльності організації.

У Центральній Африці на базі колишнього Центральноекваторіального митного союзу у 1966 р. було створено *Митний і економічний союз Центральної Африки* (ЮДЕАК), країни-члени якого мали спільний банк розвитку, спільну валюту, а також фонд солідарності, сформований на основі внесків країн-членів та митних зборів і дотацій Франції. Надалі ЮДЕАК був трансформований в *Економічне і валютне співтовариство Центральної Африки* (ЕМССА), членами якого є Габон, Камерун та Екваторіальна Гвінея.

У Східній Африці у 1967 р. три колишні англійські колонії на базі Компальської угоди створили *Східноафриканське економічне співтовариство*, що об'єднувало Кенію, Танзанію й Уганду. Ця угода була спрямована на розвиток нових форм економічного співробітництва між країнами, які в період колоніальної їх залежності від Великобританії мали дуже тісні зв'язки. Однак суттєві відмінності в рівнях економічного розвитку країн (Кенія була найбільш промислово розвиненою країною даного інтеграційного блоку) та гострі політичні непорозуміння призвели до воєнного конфлікту між Танзанією й Угандою у 1978 р., а відтак до розпаду Східноафриканського економічного співтовариства.

Однак об'єктивні потреби економічного розвитку спонукали керівників трьох східноафриканських країн у 1999 р. знову повернутись до ідеї інтеграції. У результаті було створено *Східноафриканське співтовариство* у складі Кенії, Уганди і Танзанії. При цьому було заявлено не тільки про необхідність поглиблення співробітництва в економічній сфері через створення зони вільної торгівлі і валютного союзу, але й про політичну інтеграцію в перспективі.

У 1994 р. було підписано міждержавну угоду про створення *Спільного ринку Східної та Південної Африки* (КОМЕСА) на базі Зони преференційної торгівлі держав Східної та Південної Африки. Членами КОМЕСА є нині 20 держав: Ангола, Бурунді, Демократична Республіка Конго, Джибуті, Єгипет, Замбія, Зімбабве, Кенія, Коморські Острови, Маврикій, Мадагаскар, Малаві, Намібія, Ру-

анда, Свазіленд, Сейшельські Острови, Судан, Уганда, Еритрея, Ефіопія, більшість з яких є найбіднішими країнами світу. Протягом 2000—2012 рр. валовий регіональний продукт КОМЕСА становив близько 2 % ВРП Євросоюзу та НАФТА, 19 % ВРП МЕРКОСУР та 27 % ВРП АСЕАН.

Про високий рівень асиметричності економік країн-учасниць КОМЕСА свідчать такі дані: протягом 2000—2012 рр. ВВП на душу населення найбіднішої країни КОМЕСА Бурунді у ВВП на душу населення найбагатшої країни угруповання Сейшельських Островів становив лише 1,7 %. Суттєві міжкрайнові диференціації спостерігаються також і за соціальними показниками: протягом 2000—2010 рр. індекс людського розвитку країн-інтегрантів мав приріст 17 %. При цьому найнижче значення даного показника на кінець періоду мала Замбія (0,178), що становить 24 % відповідного показника Лівії, яка мала його найвище значення. Загалом серед країн – учасниць КОМЕСА до групи країн з рівнем людського розвитку вищим від середнього у 2010 р. належали лише Сейшельські острови (46 місце у світі) та Лівія (64 місце у світі).

Основними сферами діяльності КОМЕСА є лібералізація торговельних відносин, співпраця у сфері транспорту, зв'язку, промисловості та сільського господарства, а також міждержавне митне і валютно-фінансове співробітництво. Останній напрям співробітництва є чи не найважливішим, оскільки в перспективі передбачається формування платіжного союзу країн-членів, забезпечення взаємної конвертованості їхніх національних валют, вільний рух капіталу та запровадження в обіг спільної розрахункової валютної одиниці есаку.

Однак для країн – учасниць КОМЕСА характерний низький рівень інтегрованості економік, що обумовлено глибокими асиметріями в рівнях економічного розвитку країн-учасниць. Більше того, останнє десятиліття позначилось незначним збільшенням обсягів внутрішньорегіональної торгівлі між країнами: протягом 2000—2012 рр. її частка не перевищувала 6 % (рис. 8.4). Основною причиною цього є обмеженість регіональних ринків та значне поширення неформальної торгівлі на Африканському континенті, яка не фіксується митними органами країн-учасниць. Додатковим стримувальним фактором є несприятливий інвестиційний клімат у регіоні, що виявляється у вкрай низькій частці залучених світових прямих іноземних інвестицій країнами КОМЕСА, — 1 % протягом 2000—2012 рр. Отже, багато африканських економістів висловлюють занепокоєння щодо того, що створення зони вільної торгівлі призведе до дальшого поглиблення поляризації між сильними і слабкими країнами регіону, особливо з огляду на посилення позицій Єгипту в регіоні.

Ще раніше, у 1992 р., на Африканському континенті було засновано *Південно-африканське співтовариство розвитку* (САДК), до якого ввійшли Ангола, Ботсвана, Замбія, Зімбабве, Лесото, Малаві, Мозамбік, Намібія, Свазіленд, Танзанія та Південно-Африканська Республіка (ПАР). Як видно зі складу країн-учасниць даного інтеграційного блоку, усі вони, за винятком Ботсвани і ПАР, одночасно є членами КОМЕСА. Крім того, спостерігаються суттєві асиметрії в рівнях їх економічного розвитку: якщо ПАР, Замбія та Зімбабве належать до відносно розвинених країн Африки, то Ангола, Мозамбік і Танзанія — до найбідніших.

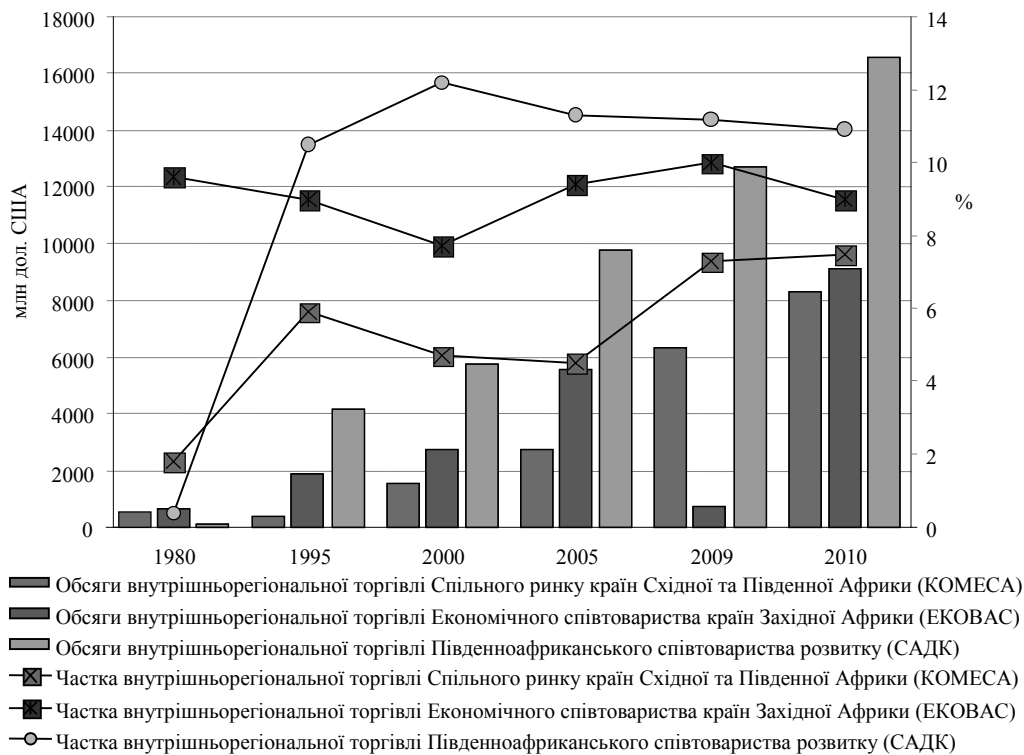


Рис. 8.4. Динаміка обсягів та частка внутрішньорегіональної торгівлі інтеграційних блоків Африки протягом 1980—2010 рр.¹

Головними завданням функціонування САДК є прискорення інтеграційних процесів у регіоні та підвищення добробуту населення на основі зниження рівня митного оподаткування у взаємній торгівлі, мобілізації ресурсів країн-учасниць, забезпечення вільного руху капіталу, робочої сили та технологій, а також зростання економічного ефекту від реалізації спільних проектів. У цьому зв'язку важливо також зазначити, що у своїй діяльності САДК орієнтується перш за все на співробітництво з західними країнами та одержання фінансової допомоги з їхнього боку. Основними донорами фінансових ресурсів є Скандинавські країни (50 % зовнішнього фінансування), ЄС та США.

Отже, як бачимо, практично всі країни Африканського континенту належать нині до регіональних інтеграційних угруповань, створених у різний час. Однак діяльність більшості з цих блоків виявилась малоефективною в результаті успадкованої ще з часів колоніального періоду вузької, часто монокультурної спеціалізації національних економік країн-учасниць, а також низького рівня їх взаємодоповнюваності. Крім того, негативний вплив на інтеграційні процеси в даному регіоні справляють також суттєве відставання африканських країн від інших держав світу за рівнем соціально-економічного розвитку, політична не-

¹ Intra-trade of trade groups / UNCTAD Handbook of Statistics, 2011. — P. 54–55.

стійкість і етнічні конфлікти на континенті. Тож для розширення регіонального співробітництва між африканськими країнами та дальшого просування інтеграційних процесів на континенті необхідна тривала робота та об'єднання зусиль країн насамперед з метою подолання внутрішніх міждержавних суперечностей у даних угрупованнях.

8.8. ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНИЙ ХАРАКТЕР ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПОСТРАДЯНСЬКОМУ ПРОСТОРІ

В останні два десятиліття до процесів регіональної економічної інтеграції долучились також країни пострадянського простору — колишні республіки СРСР. Першим інтеграційним угрупованням, яке було створено ще на початку 1990-х років, стала *Співдружність Незалежних Держав* (СНД) за участі Азербайджану, Вірменії, Республіки Білорусь, Грузії, Казахстану, Киргизстану, Молдови, Російської Федерації, Республіки Таджикистан, Туркменистану, України та Узбекистану.

Дане регіональне співтовариство було засновано відповідно до підписаної в Мінську угоди про створення СНД, Алма-Атинської декларації та протоколу до Мінської угоди.

Цілями створення СНД було задекларовано:

- координація зовнішньополітичної діяльності;
- співробітництво у формуванні і розвитку спільного економічного простору, загальноєвропейського і євразійського ринків, у галузі митної політики;
- співробітництво в розвитку систем транспорту і зв'язку;
- співробітництво в галузі охорони навколишнього середовища,
- участь у створенні всеосяжної міжнародної системи екологічної безпеки;
- реалізація спільної міграційної політики;
- боротьба з організованою злочинністю.

Для успішної організації та плідного співробітництва країн – членів СНД у рамках даного регіонального угруповання було створено відповідну *інституційно-структурну*, яка на сьогодні включає: Раду глав держав, Раду глав урядів, Міждержавний економічний комітет, Раду міністрів закордонних справ, Раду міністрів оборони, Верховне командування об'єднаних збройних сил СНД, Раду керуючих прикордонними військами, Міждержавний банк, Виконавчий секретаріат.

З моменту підписання Договору про створення СНД опрацьовувались питання з організації співробітництва перш за все у сфері зовнішньої, економічної та фінансової політики.

1993 року країни-члени підписали угоду про створення Економічного союзу, якою передбачались вільний рух товарів, послуг, капіталів та робочої сили, реалізація скоординованої політики (грошова та кредитна системи, ціни та податки, бюджетні питання, митна та валютна сфери), підтримка вільного підприємництва, сприяння спільному виробництву та координація господарського законодавства.

Головними цілями створення Економічного союзу визначено:

- формування умов стабільного розвитку економік країн-учасниць;
- поетапне створення єдиного економічного простору на основі ринкових відносин;
- забезпечення рівних можливостей для діяльності всіх суб'єктів господарювання;
- реалізація спільних економічних проектів та ін.

Домовленості країн у межах Економічного союзу СНД зорієнтовані на поетапне забезпечення вільного руху товарів, послуг, капіталів, робочої сили. Зокрема, перспективним планом інтеграційного розвитку СНД передбачалось створення зони вільної торгівлі, а також митного та платіжного союзів.

Слід зазначити, що інтеграційні процеси в межах СНД розвиваються за умов погіршення економічного стану країн-учасниць. Важливо розуміти, що в межах СНД відбувається не просто реінтеграція колишнього Радянського Союзу на новій, переважно економічній, а не політичній основі, а й становлення нових незалежних держав у трансформованому гео економічному просторі.

Серед причин недостатнього прогресу в економічній інтеграції країн в рамках СНД назвемо такі. *По-перше*, тривалий кризовий стан економік держав-членів у 1990-х роках. *По-друге*, незавершеність процесу формування в країнах СНД ринкового механізму, а також відмінності в характері системних трансформацій у Державах Співдружності. *По-третє*, значні відмінності в рівнях економічного розвитку країн регіону, однотипність їх експорту і недостатня конкурентоспроможність обробної промисловості, що гальмує поглиблення внутрішньорегіонального поділу праці між ними.

Крім того, не можна не враховувати і брак у держав чіткої концепції інтеграції, узгодженої її мети, нечіткість перспектив зовнішньополітичного і зовнішньоекономічного розвитку країн тощо. На тлі поглиблення інтеграційних процесів у Європі та Південно-Східній Азії в кінці 1990-х — на початку 2000-х років виявилася неспроможність регіонального угруповання СНД стати їм достойним конкурентом.

Єдиним більш-менш успішним інтеграційним угрупованням пострадянського простору можна назвати лише утворений у 1995 р. Митний союз за участі Російської Федерації, Білорусі, Казахстану та Киргизстану, до якого у 1999 р. приєднався Таджикистан. У 2000 р. цей Митний союз було перетворено на *Євразійське економічне співтовариство* (ЄврАзЕС). З 2002 р. статус спостерігачів у ньому мають Молдова та Україна, а з 2003 р. — Вірменія. Проте навіть у цьому об'єднанні не вдалася спроба створити повноцінні інституціональні органи та уніфікувати митні тарифи (якщо до 1995 р. було уніфіковано майже 100 % митних тарифів всередині ЄврАзЕС, то в останні роки їх чисельність скоротилася до 55—60 %). І хоч останніми роками вдалося створити зону вільної торгівлі, проте рівня митного союзу в ЄврАзЕС так і не було досягнуто.

Очевидна нереалізованість у рамках ЄврАзЕС національних економічних інтересів країн-учасниць обумовила формування у вересні 2003 р. ще одного субрегіонального угруповання — *Єдиного економічного простору* (ЄЕП) у

складі чотирьох країн — Росії, України, Білорусі та Казахстану, на які припадає 94 % ВВП і 88 % товарообігу всіх країн СНД. Метою даного угруповання було визначено формування економічного простору, що об'єднує митні території країн-членів, на якому функціонують механізми регулювання економік, засновані на єдиних принципах, що забезпечують вільний рух товарів, послуг, капіталу та робочої сили; провадиться єдина зовнішньоторговельна і узгоджена податкова, грошово-кредитна і валютно-фінансова політика.

Як впливає з місії ЄЄП, формування даного інтеграційного блоку відбувалося без прив'язки до конкретної форми регіональної інтеграції країн (зони вільної торгівлі, митного союзу, спільного ринку, економічного чи політичного союзу). Так, сформульоване в Угоді про створення Єдиного економічного простору визначення ЄЄП як простору, що об'єднує митні території сторін, в якому проводиться єдина зовнішньоторгова політика, відповідає інтеграції на рівні митного союзу, а його визначення як функціонування механізмів регулювання економік, заснованих на єдиних принципах, що забезпечують вільний рух товарів, послуг, капіталу і робочої сили, відповідає формуванню спільного ринку.

Спостерігаються і суттєві розбіжності у позиціях країн – членів ЄЄП щодо цілей і механізмів міждержавного співробітництва в рамках даного блоку. Росія, Білорусь і Казахстан вбачають свою участь в ЄЄП з погляду зміцнення позицій вітчизняних товаровиробників на ринках країн-учасниць, нарощування обсягів взаємної торгівлі через уніфікацію митної політики стосовно до третіх країн, розвитку національних ринків капіталу і послуг. Україна ж заінтересована в міждержавному співробітництві лише на рівні зони вільної торгівлі без винятків, що узгоджується з її стратегічним курсом європейської інтеграції. Реалізації національного економічного інтересу нашої держави відповідає і наявність на території країн – учасниць ЄЄП місткого ринку для збуту вітчизняної продукції, яка за своїми якісними параметрами є неконкурентоспроможною на ринках розвинених країн світу. Крім того, заінтересованість України в ЄЄП продиктована і її прагненням одержувати енергоносії з Росії і Казахстану без митного оподаткування.

Потенціал міждержавного співробітництва в рамках ЄЄП багато в чому визначається особливостями цього інтеграційного об'єднання, яке формується зверху, тобто за допомогою прийняття політичних рішень. Якщо ж розглянути економічну площину взаємодії країн-учасниць, то побачимо істотну асиметричність у позиціях держав на «інтеграційній карті» ЄЄП. Так, Російська Федерація домінує в блоці за сукупними обсягами як ВВП (82 %), так і виробленої промислової продукції (78 %) та інвестицій в основний капітал (79 %). Тому на нинішньому етапі найбільш доцільним є створення зони вільної торгівлі країн ЄЄП, у рамках якої можна сформулювати передумови для наступних, більш глибоких, інтеграційних форм співробітництва. До числа цих передумов належить передусім подолання технологічної відсталості країн блоку через реалізацію політики випереджального розвитку з розвитком потенційно конкурентоспроможних на світових ринках видів продукції,

перш за все авіаційної, ракетно-космічної та озброєнь, або політики наздоганяючого розвитку з випуском продукції, що має високий платоспроможний попит на внутрішньому ринку (електронне та енергетичне устаткування, сільськогосподарські машини та техніка, нафтове та нафтохімічне обладнання, суднобудування та судноремонт).

Підтвердженням цього є й той факт, що зона вільної торгівлі як найпростіша форма економічної інтеграції є майже виключно позитивним чинником впливу на українську економіку, тимчасом як глибші рівні інтеграції криють у собі низку важливих потенційних загроз економічній безпеці України. *По-перше*, митний союз може спричинити посилення конкурентного тиску на українського виробника з боку партнерів по союзу, які приділяють більшу увагу захисту власного виробництва (насамперед РФ, де, як відомо, відбувається активне реформування податкової системи). *По-друге*, не виключається можливість підпорядкування зовнішньоекономічної політики інтеграційного об'єднання досягненню суто політичних цілей. *По-третє*, функціонування монетарних систем країн – членів СЕП передбачає проведення кожною з них незалежної монетарної політики, що не дає об'єктивних підстав навіть обговорювати перспективи впровадження єдиної грошової одиниці.

Ще одним інтеграційним угрупованням, яке функціонує на пострадянському просторі, є *Організація чорноморського економічного співробітництва* (ОЧЕС), створена за участі Азербайджану, Албанії, Вірменії, Болгарії, Грузії, Греції, Молдови, Румунії, Російської Федерації, Туреччини та України. Розвиток співробітництва між країнами Чорноморського регіону став можливим завдяки епохальним змінам у політико-економічній структурі Європейського континенту, відновленню або зміцненню державності багатьох країн регіону, поширенню демократичних засад.

Інтеграційний блок ОЧЕС заснований на принципах, викладених у Гельсінському заключному акті, Паризькій хартії для нової Європи та на таких суспільних цінностях, як права та свободи людини, процвітання держав завдяки забезпеченню економічних свобод, соціальної рівності та безпеки для всіх країн – учасниць ОЧЕС. Принципи, закріплені в Декларації про створення ОЧЕС, були проголошені в заяві, ухваленій на зустрічі на найвищому рівні країн – учасниць ОЧЕС, яка відбулася 30 червня 1995 р. в Бухаресті, та у Декларації, ухваленій на зустрічі глав держав (або урядів) країн – учасниць ОЧЕС 25 жовтня 1996 р. в Москві.

Дана декларація визначила *пріоритетні напрями та основні механізми взаємодії в межах ОЧЕС*, з-поміж яких головними є такі:

— поступова гармонізація митного та зовнішньоторговельного законодавства країн-учасниць, а також уніфікація податкового та візового режиму країн-учасниць;

— стимулювання розвитку співробітництва в різних галузях діяльності країн-учасниць ОЧЕС, які являють обопільний інтерес;

— державна підтримка індивідуальної та колективної ініціативи як важливого фактора досягнення завдань, передбачених Декларацією 1992 р.;

— внесок у розвиток конкурентоспроможної ринкової економіки в регіоні Чорного моря;

— нарощування потенціалу та інноваційної здатності підприємств та формування в такий спосіб нового виробничого потенціалу для двосторонніх та багатосторонніх ділових контактів;

— створення режиму вільного руху товарів, послуг та капіталів, який би стимулював економічні контакти, розширив би межі виробничої кооперації і спільних інвестицій у сфері взаємних інтересів;

— формування інфраструктури бізнесу через створення та розвиток спільних фінансових та інформаційних мереж;

— спільне будівництво об'єктів транспортної інфраструктури, перехід на сучасні транспортно-перевантажувальні і складські технології, розвиток транспортно-експедиторського співробітництва;

— комплексне використання і охорона ресурсів Чорного моря;

— співробітництво в розвитку паливно-сировинної бази регіону та у сфері раціонального енергоспоживання на основі спільного фінансування енергетичних об'єктів, будівництва газо- і нафтопроводів, модернізації нафтопереробних підприємств та ін.;

— реалізація спільних проектів щодо технологічного переобладнання металургійних виробництв країн-учасниць;

— співробітництво в агропромисловому комплексі, у тому числі на основі виробництва техніки для фермерських господарств, переробки шкірсировини, вирощування і переробка деяких сортів зернових;

— розвиток харчової і переробної промисловості;

— розвиток сучасної системи телекомунікацій, зокрема реалізація проекту будівництва оптико-волоконної лінії зв'язку між Туреччиною, Болгарією, Румунією та Україною;

— кооперація в розвитку уніфікованої митної системи та вироблення ефективного механізму взаємних розрахунків з можливою орієнтацією на створення в майбутньому Чорноморського платіжного союзу та ін.

Разом з тим пріоритетним завданням чорноморської інтеграції є створення режиму вільного руху товарів, послуг і капіталів з метою розширення виробничої кооперації та спільного підприємництва. Для цього в першу чергу передбачається:

— модернізація і створення інфраструктурних об'єктів (транспортних та інформаційних комунікацій), створення мережі банків і центрів ділового співробітництва, міжнародних інноваційних фондів;

— регулярний моніторинг зовнішньоторговельного законодавства країн-учасниць, яке стосується виробництва товарів, з метою визначення наявних тарифних і нетарифних бар'єрів та розроблення рекомендації щодо його застосування;

— аналіз наявних можливостей і майбутніх перспектив міждержавної торгівлі сільськогосподарськими товарами;

— удосконалення процедури сертифікації та взаємне визнання сертифікатів відповідно до мети гармонізації стандартів;

— поглиблення співробітництва між закладами статистики країн-членів і сприяння активному та довгостроковому їх співробітництву з Центром з обміну статистичними базами даних і економічною інформацією ОЧЕС;

— удосконалення системи прикордонних перевезень і сприяння руху товарів і послуг через кордони, включаючи сприяння транзитним перевезенням;

— укладення двосторонніх угод між країнами-учасницями, які стосуються заохочення та захисту іноземних інвестицій, обміну технологій та уникнення подвійного оподаткування.

Актуальним завданням є також створення міжнародного екологічного центру, який відав би питаннями проведення наукових досліджень, надання освітніх послуг у сфері екологічного менеджменту та обміну інформацією.

Поглибленню економічної інтеграції в рамках ОЧЕС сприятиме також організація підготовки кадрів для ринкової економіки (міжнародні бізнес-школи, коледжі, діловий туризм). Очікується також, що нове, більш життєздатне економічне середовище регіону полегшить пошук способів політичного розв'язання конфліктів.

Прикметною ознакою розвитку інтеграційного угруповання ОЧЕС є те, що географія його країн-учасниць на сьогодні вийшла далеко за межі Чорноморського регіону. Зокрема, такі країни, як Австрія, Єгипет, Ізраїль, Італія, Польща, Словаччина та Туніс набули право участі в ОЧЕС у ролі спостерігачів. Це стало можливим завдяки реалізації положень Стамбульської декларації 1992 р., згідно з якою учасником ОЧЕС може стати будь-яка держава, яка поділяє цілі та принципи співробітництва, що закріплені в даній декларації. Тож статус спостерігача розглядається як проміжний, що передує набуттю статусу повноправного учасника.

ОЧЕС як потенційно місткий внутрішній ринок зі значним науково-технічним потенціалом має перспективу в майбутньому стати і ключовим місцем торгівлі між Європою, Близьким Сходом та Азією. Водночас даний інтеграційний блок є першим великим регіональним угрупованням країн постконфронтаційного етапу розвитку світової економіки, яке може поєднати держави, що до останнього часу розвивалися в напрямі різних політичних та економічних векторів.

І, нарешті, до ОЧЕС увійшли новоутворені незалежні країни — колишні республіки СРСР, які зробили першу спробу реінтегруватись на організаційній основі, яка б виключала явне домінування Російської Федерації, як це спостерігається в СНД.

Що стосується *інституціональної структури ОЧЕС*, то міжурядова частина угоди про його заснування передбачає створення органу ухвалення остаточних рішень — зустрічі міністрів закордонних справ, які провадяться один раз на півроку, і його допоміжних органів, тобто офіційних засідань та робочих груп експертів. Такі зустрічі скликаються в порядку ротації головуючого в ОЧЕС з метою аналізу співробітництва та встановлення нових завдань. У період свого керівництва головуючий міністр закордонних справ відповідної країни здійснює загальну координацію діяльності ОЧЕС.

Для успішного розв'язання завдань, що стоять перед ОЧЕС, потрібен більш ефективний організаційний механізм, що забезпечить у комплексі роботу всіх його органів. Сьогодні в ОЧЕС сформовані та функціонують понад 11 робочих груп, у тому числі з банківської справи і фінансів, зв'язку, залізничного транспорту, науки і технологій, торгівлі та промислового співробітництва, статистики та ін. (табл. 8.8).

Таблиця 8.8

КООРДИНАЦІЯ КРАЇН – ЧЛЕНІВ ОЧЕС У ДІЯЛЬНОСТІ РОБОЧИХ ГРУП

Робоча група	Країни
1. Банківська справа і фінанси	Греція, Туреччина, Україна
2. Зв'язок	Молдова, Грузія, Туреччина
3. Залізничний транспорт	Російська Федерація, Албанія, Греція
4. Енергетика	Вірменія, Молдова
5. Боротьба зі злочинністю	Грузія, РФ
6. Захист навколишнього середовища	Болгарія, Україна
7. Охорона здоров'я	Грузія
8. Наука і технологія	Румунія
9. Туризм	Туреччина, Болгарія, Румунія
10. Торгівля та економічне співробітництво	Україна, Вірменія
11. Транспорт	Російська Федерація, Грузія, Румунія

Організаційне забезпечення функціонування ОЧЕС покладено на *Міжнародний секретаріат*, що розташований у Стамбулі. Крім того, у рамках ОЧЕС засновано *Координаційний центр з обміну статистичними даними та економічною інформацією* (на базі Турецького інституту статистики), *Регіональний енергетичний центр* (м. Варна), *Волконський центр підтримки малого та середнього підприємництва* (м. Бухарест). Країнами-учасницями також схвалена пропозиція Греції про створення міжнародного центру чорноморських досліджень за фінансового сприяння ЄС. Болгарія активно підтримує створення в Софії трансрегіонального центру з розвитку транспортної інфраструктури в Чорноморському регіоні, оскільки даний регіон має систему найважливіших транспортних артерій. Співробітництво в даній сфері, без сумніву, матиме стратегічне значення.

У 1994 р. всі країни – учасниці ОЧЕС підписали Угоду про заснування *Чорноморського банку торгівлі та розвитку (ЧБТР)* у м. Салоніки (Греція). Перелічимо його функції:

- сприяння розвитку міжрегіональної торгівлі, включаючи виробництво, між країнами-членами;
- фінансування промислових проектів і виробництва у країнах-членах;

- співпраця з міжнародними закладами і національними фінансовими агентствами в країнах-членах;
- надання допомоги для розвитку і реформування економіки однієї з країн-членів;
- інвестування проектів у економічній і соціальній сфері країн-членів з наданням гарантій.

Фонди, з якими працює ЧБТР, поділяються на звичайні та спеціальні. Звичайні включають капітал банку, який створюється за допомогою платежу частки згідно з Договором країнами-учасницями про внесення частки у вигляді суми повернених кредитів або гарантій. Водночас спеціальні фонди, які створюються однією або кількома країнами, передбачають механізми залучення фінансових ресурсів з інших фінансових джерел, які не обговорені в Договорі про заснування ЧБТР.

У червні 1993 р. з метою налагодження міжпарламентської взаємодії, надання правової підтримки в реалізації планів, затверджених декларацією зустрічі з ОЧЕС, та зміцнення політичної стабільності в регіоні була заснована *Парламентська асамблея чорноморського економічного співробітництва (ПАЧЕС)*, членами якої вже є всі країни, що входять до ЧЕС.

ПАЧЕС складається з 70 членів, які призначаються національними парламентами на строк не менше від 1 року. Квоти країн-учасниць визначені з урахуванням чисельності населення і становлять не менше ніж 4 парламентарії. Найбільшу квоту має Росія — 12 депутатів, по 9 депутатів мають Україна та Туреччина, 7 — Румунія, 6 — Греція, по 5 — Грузія, Азербайджан, Болгарія, по 4 — Албанія, Вірменія та Молдова. Генеральні сесії ПАЧЕС проводяться двічі на рік по черзі в столицях країн-учасниць. Відповідно до принципу ротації переходить і право головування.

Ділова рада ОЧЕС, заснована у червні 1992 р., — орган координації підприємницьких ініціатив, генерування ідей та проектів співробітництва в регіоні. Її рекомендації та пропозиції з розвитку співробітництва напрацьовуються на засіданнях представників ділових кіл від країн-учасниць та доповідаються на зустрічах міністрів закордонних справ. Вона підтримує регулярні зв'язки з такими національними асоціаціями комерційної діяльності, як торговельні палати, а також надає допомогу ОЧЕС з питань відбору проектів для приватних та державних інвестицій.

З ініціативою створення в Афінах *Міжнародного центру чорноморських досліджень* як незалежної некомерційної міжнародної установи виступила Греція, яка дістала підтримку, у тому числі фінансову, з боку ЄС. Головною метою центру є вивчення і розроблення пропозицій щодо інтенсифікації багатосторонніх економічних зв'язків у регіоні Чорного моря. Інший блок питань, що належить до сфери діяльності центру, — це сприяння впровадженню науково-технічних досягнень у конкретних сферах господарської діяльності згідно з пріоритетами ОЧЕС.

Отже, з наведеного випливає висновок, що ОЧЕС є інтеграційним угрупованням торговельного спрямування. Адже проект створення зони вільної торгів-

влі є вкрай важливим не тільки з огляду на можливість одержання економічного прибутку завдяки розширенню міжрегіональної торгівлі, але й з огляду на нарощування припливу іноземних інвестицій та досягнення економічного зростання. Особливо нагальною потребою для країн-учасниць є структурна реорганізація їхніх економік, яка підвищить їх здатність швидко адаптуватися до умов загострення конкуренції на регіональних та світових ринках.



НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОГНОЗ

- Прискорення процесів регіональної економічної інтеграції є закономірним результатом посилення інтернаціоналізації господарського життя, поглиблення регіонального поділу праці, а також нарощування транснаціоналізаційних тенденцій в економічному розвитку країн та регіонів. Останніми десятиліттями спостерігається інтенсивний процес створення інтеграційних блоків, який охоплює не тільки розвинені, але й країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою і який знаменує настання епохи нового регіоналізму. Його ключовим завданням є скорочення розриву між державами «золотого мільярду» та відсталими країнами світу, а також підвищення рівня соціально-економічного розвитку всіх країн.

- Сучасні регіональні інтеграційні стратегії є результатом складної взаємодії політико-економічних та соціально-культурних факторів, які віддзеркалюють характер співробітництва їх країн-членів на різних історичних етапах. Кожна з наявних нині інтеграційних моделей характеризується своєю регіональною специфікою, однак під впливом загострення конкурентної боротьби за світові ресурси і ринки збуту, появи країн з новостворюваними ринками, створення глобальної торговельної системи, поглиблення асиметрій світогосподарського розвитку, а також глобальної економічної кризи відбувається якісна їх модифікація.

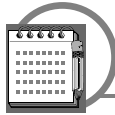
- На сьогодні чітко окреслилась тенденція до посилення взаємодії між регіональними інтеграційними блоками як передумови розвитку глобальної економічної інтеграції. При цьому безальтернативною є модель регіонального об'єднання країн, що дає їм можливість реалізувати спільні економічні й політичні інтереси та зміцнити свої конкурентні переваги на світових ринках. У майбутньому зберігатиметься плюралізм інтеграційних форм та механізмів, а також посилюватимуться тенденції до мегарегіональної та міжконтинентальної інтеграції на основі угод про зони вільної торгівлі між наявними регіональними інтеграційними угрупованнями.

- Результативність регіональних інтеграційних стратегій, які реалізуються нині в інтеграційних блоках ЄС, АСЕАН, КОМЕСА, НАФТА та МЕРКОСУР, неоднокова. Найбільш ефективна інтеграційна стратегія реалізується нині в Європейському Союзі, до складу якого входять 28 країн з потужним еконо-

мічним потенціалом та наявністю ефективних наднаціональних регуляторних інституцій, фондів конвергенції соціально-економічного розвитку між країнами-членами, що дозволяє суттєво пом'якшувати рівень внутрішньо-регіональних асиметрій.

- Світова економічна криза 2008—2010 рр. стала тяжким випробуванням на здатність інтеграційних угруповань протистояти глобальним викликам і виступила імперативом до розроблення ефективних антикризових стратегій. За умов посилення нестійкості глобального розвитку суттєво актуалізується питання щодо формування для кожної країни системи економічної безпеки, найефективнішим вирішенням якого є їх участь у колективних системах безпеки, інтеграційних блоках та союзах.

- Реалізація Україною стратегії побудови конкурентної економічної системи та забезпечення національного суверенітету можлива лише за умови її конвергенції, а в майбутньому системної інтеграції в європейській економічній простір, а також його економічні та політичні інститути.



ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС) (*The Asia-Pacific Economic Cooperation — APEC*) — міжурядовий форум країн Азійсько-Тихоокеанського регіону, заснований у 1989 р. за участі 21 держави з метою сприяння їх тіснішій економічній співпраці та вільній торгівлі, а також розроблення регіональних правил ведення інвестиційної та фінансової діяльності.

Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН) (*Association of Southeast Asian Nations — ASEAN*) — субрегіональне торговельно-економічне угруповання, засноване у 1967 р. з метою сприяння соціальному та економічному розвитку країн-членів, співробітництва у промисловості та сільському господарстві, проведення науково-дослідних робіт. На сьогодні членами угруповання є 10 країн: Філіппіни, Малайзія, Індонезія, Сінгапур, Таїланд, Бруней, Камбоджа, Лаос, М'янма та В'єтнам.

Економічний союз (*Economic Union*) — форма міжнародної економічної інтеграції, яка передбачає вільний рух факторів і результатів виробництва, а також доповнюється гармонізацією внутрішньої та зовнішньої економічної політики країн – членів угруповання.

Європа різних швидкостей (*Multi-speed Europe*) — практика інтеграційного співробітництва в рамках Європейського Союзу, за якої укладаються угоди між окремими їх членами, що передбачають прискорення та поглиблення інтеграційних процесів у певних сферах.

Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ) (*European Free Trade Association — EFTA*) — зона вільної торгівлі, створена Австрією, Великобританією, Данією, Норвегією, Португалією, Швейцарією та Швецією у 1960 р. на Стокгольмській конференції. У 1970 р. до ЄАВТ вступила Ісландія, у 1986 р. — Фінляндія, яка з 1961 р. була її асоційованим членом. У зв'язку зі вступом до ЄС з ЄАВТ вийшли Великобританія і Данія (1973 р.), а також Португалія (1986 р.). На сьогодні ЄАВТ об'єднує митні території Ісландії, Ліхтенштейну, Норвегії та Швейцарії, які не вступили до Європейського Союзу, і забезпечує країнам-членам режим вільної торгівлі товарами та послугами, вільний рух капіталів і фізичних осіб.

Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС) (*European Coal and Steel Community — ECSC*) — міжнародна державно-монополістична організація, що у 1951 р. згідно з Паризькою угодою об'єднала кам'яновугільну, залізорудну і металургійну промисловість 10 країн Європейського Економічного Співтовариства і заклала підвалини дальшої економічної інтеграції в Європі. ЄОВС призупинило своє існування у 2002 р. у зв'язку із закінченням терміну дії чинності.

Європейський економічний простір (*European Economic Area*) — зона вільного руху товарів, послуг, капіталів і робочої сили, що вміщує країни Європейського Союзу та Європейської асоціації вільної торгівлі, крім Швейцарії. Функціонує з 1994 р., не поширюється на риболовлю і сільське господарство та дозволяє країнам — учасникам ЄАВТ (Ісландії, Норвегії та Ліхтенштейну) брати участь у єдиному європейському ринку без вступу до ЄС.

Європейський Союз (ЄС) (*European Union — EU*) — союз держав — членів європейських спільнот (Європейського валютного союзу, Європейського об'єднання вугілля і сталі, Євроатому), заснований згідно з Угодою про Європейський Союз (Маастрихтський трактат) у 1992 р. Сьогодні членами угруповання є 28 європейських держав, об'єднаних у економічний, валютний та політичний союз.

Зона вільної торгівлі (*Free Trade Area*) — форма міжнародної економічної інтеграції, згідно з якою у країнах-учасниках скасовуються торговельні обмеження у взаємній торгівлі — митні податки і збори, а також кількісні обмеження. При цьому за кожною країною-учасницею зберігається право на самостійне і незалежне визначення режиму торгівлі стосовно до третіх країн.

Зона преференційної торгівлі (*Preferential Trade Area*) — зона з пільговим торговельним режимом, за якої дві або кілька країн зменшують взаємні тарифи з імпорту товарів, зберігаючи при цьому наявний рівень тарифів у торгівлі з іншими країнами.

Інтеграція економічна (*Economic Integration*) — форма інтернаціоналізації господарської діяльності, зближення та поглиблення взаємодії національних економік, яка має своїм наслідком формування регіональних інтеграційних угруповань країн та укладення міждержавних угод і домовленостей, що регулюються міждержавними та наднаціональними органами.

Інтеграція горизонтальна (*Horizontal Integration*) — галузева єдність підприємств, виробництво яких характеризується технологічною спільністю та однорідністю продукції, що випускається. Виникає під час злиття фірм, які виробляють подібні або однорідні товари з метою їх дальшої реалізації через спільну систему розподілу й одержання при цьому додаткового прибутку.

Інтеграція вертикальна (*Vertical Integration*) — об'єднання виробничих ланок у єдиний технологічний процес, що виникає за умов, коли виробники приймають рішення виготовляти кілька проміжних виробів, необхідних підприємствам систем.

Інтеграція фінансова (*Financial Integration*) — процес міждержавної уніфікації й гармонізації національних податкових систем, бюджетних процесів, державних витрат, банківського нагляду, скасування обмежень щодо руху фінансового капіталу.

Карибська спільнота і Карибський спільний ринок (КАРІКОМ) (*Caribbean Community — CARICOM*) — торговельно-економічний союз країн Південної Америки, створений у 1973 р. з метою забезпечення економічного зближення країн-членів блоку на основі: ліквідації митних тарифів і кількісних обмежень імпорту; установлення спільного митного режиму; проведення спільної торговельної і сільськогосподарської політики; координації грошової і фінансової політики; ліквідації обмежень на вільне пересування фізичних осіб, капіталів і послуг; співробітництва у сфері інфраструктури, туризму, транспорту і зв'язку.

Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛАІ) (*Association latinoamericana de integration — ALADI*) — інтеграційне угруповання, створене з метою сприяння преференційній торгівлі між країнами-членами, розвитку співробітництва в сільському господарстві, науці, техніці, розвитку туризму та охорони довкілля. Членами даного блоку є Аргентина, Венесуела, Болівія, Бразилія, Еквадор, Колумбія, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чилі. Згідно з укладеною у 1980 р. угодою країн-члени ЛАІ поділені на три групи: більш розвинені (Аргентина, Бразилія, Мексика), середнього рівня розвитку (Венесуела, Колумбія, Перу, Чилі, Уругвай) та менш розвинені (Болівія, Парагвай, Еквадор).

Митний союз — (*Customs Union*) — угода двох або кількох держав, що передбачає усунення внутрішніх тарифів у взаємній торгівлі, устано-

влення спільного зовнішнього тарифу в торгівлі з іншими країнами та об'єднання митних територій країн-учасниць.

Організація Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС) (*Organization of Black Sea Economic Cooperation — BSEC*) — субрегіональне інтеграційне угруповання, створене у 1992 р. за участі 12 країн-учасниць (Азербайджану, Албанії, Вірменії, Болгарії, Грузії, Греції, Молдавії, Румунії, Росії, Сербії, Туреччини та України) з метою тісного економічного співробітництва країн-учасниць, вільного пересування товарів, послуг, капіталів і робочої сили, а також інтеграції їх економік у світове господарство.

Південноамериканський спільний ринок (МЕРКОСУР) (*Southern Common Market, Mercado Común del Sur — MERCOSUR*) — спільний ринок країн Південної Америки, інтеграційне угруповання у складі Аргентини, Бразилії, Парагваю, Уругваю та Венесуели, засноване у 1991 р. з метою сприяння міждержавній вільній торгівлі, гнучкому руху товарів, населення і валюти.

Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА) (*North American Free Trade Agreement — NAFTA*) — інтеграційне угруповання, що об'єднує США, Канаду та Мексику, створене у 1994 р. з метою формування найбільшого у світі ринку.

Політичний союз (*Political Union*) — найвища форма міжнародної економічної інтеграції, об'єднання країн на основі укладення спільного договору з метою проведення спільної політики в усіх сферах суспільного життя.

Співдружність Незалежних Держав (СНД) (*Commonwealth of Independent States — CIS*) — регіональне міждержавне об'єднання країн — колишніх республік СРСР [Азербайджану, Вірменії, Білорусі, Грузії, Казахстану, Киргизії, Молдови, Російської Федерації, Таджикистану, Туркменістану, Узбекистану, України (асоційоване членство)], створене у 1991 р. з метою співробітництва у політичній, економічній, екологічній, гуманітарній, культурній та інших сферах.

Спільний ринок (*Common Market*) — форма економічної інтеграції країн, в рамках якої забезпечується вільний рух товарів, послуг, капіталу та трудових ресурсів через кордони держав-членів.

Центральноєвропейська асоціація вільної торгівлі (ЦЕФТА) (*Central European Free Trade Association — CEFTA*) — угода про вільну торгівлю, укладена між країнами Центральної Європи з метою стимулювання розвитку міждержавних торговельно-економічних, науково-технічних та коопераційних зв'язків. Укладена у грудні 1992 р. у м. Вишеград (Угорщина) за участі Польщі, Словаччини, Чехії та Угорщини, пізніше приєднались Болгарія, Румунія та Словенія.

Центральноевропейська ініціатива — (*Central European Initiative*) — регіональне угруповання, створене у 1989 р. групою держав Центральної і Східної Європи (Італія, Австрія, Угорщина, Югославія) з метою налагодження багатостороннього співробітництва в політичній, соціально-економічній, науковій та культурній сферах та сприяння на цій основі зміцненню стабільності і безпеки в регіоні. На сьогоднішній день членами блоку є 18 країн (Албанія, Австрія, Білорусь, Боснія і Герцеговина, Болгарія, Хорватія, Чеська Республіка, Угорщина, Італія, Республіка Македонія, Молдова, Польща, Румунія, Сербія, Словаччина, Словенія, Чорногорія, Україна).



ПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАТЬ

1. Дайте визначення сутності та розкрийте передумови економічної інтеграції. Які фактори справляють найбільший вплив на процеси глобальної економічної інтеграції?
2. Охарактеризуйте форми вияву процесів міжнародної економічної інтеграції на мікро- та макроекономічному рівнях.
3. У чому полягають основні причини дезінтеграційних процесів у сучасному світі? Як співвідносяться об'єктивні та суб'єктивні фактори розвитку дезінтеграції?
4. Дайте порівняльну характеристику форм регіональної економічної інтеграції та умов формування міждержавних економічних інтеграційних угруповань.
5. Розкрийте еволюцію та особливості розвитку інтеграційних процесів у Європейському Союзі.
6. Завдяки яким механізмам забезпечується гармонізація національних і регіональних економічних інтересів у ЄС?
7. У чому полягають переваги інтеграційних зв'язків між країнами – членами НАФТА? Які чинники сприяють поглибленню регіонального співробітництва між державами даного інтеграційного угруповання?
8. Розкрийте специфіку латиноамериканської моделі міждержавної інтеграційної взаємодії.
9. Які об'єктивні фактори обумовили інтеграційні процеси в азіатському мегарегіоні та якими рисами вони характеризуються?
10. Які особливості притаманні економічній інтеграції країн Африканського континенту? Назвіть основні інтеграційні угруповання африканських країн та домінантні форми міждержавного економічного співробітництва.

11. Розкрийте політики-економічні суперечності інтеграційних процесів на пострадянському просторі. Чи можна вважати СНД повноцінними інтеграційним угрупованням країн?
12. Чому відбувається переорієнтація переважної частини країн – членів СНД на економічні зв'язки з партнерами поза межами СНД? З чим пов'язані розбіжності позицій країн щодо цілей формування СЕП?
13. Розкрийте передумови, способи і механізми участі України в сучасних регіональних інтеграційних процесах.
14. Як співвідносяться євроінтеграційна політика України та її участь в інтеграційних проектах СНД? Якими причинами можна пояснити недостатній прогрес в економічній інтеграції країн СНД?



ЗАВДАННЯ ДЛЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ

1. У табл. 8.6 подано дані щодо країнового розподілу структурних фондів ЄС за цілями регіональної політики протягом 2007—2013 рр., які свідчать про важливе значення політики єдності та конвергенції в даному інтеграційному угрупованні як необхідного фактора формування однорідного економічного простору європейської інтеграції, усунення асиметрій в європейському поділі праці та поліпшення функціонування єдиного внутрішнього ринку товарів, послуг та факторів виробництва.
 - Розкрийте джерела формування структурних фондів ЄС. Які умови одержання країнами – членами ЄС коштів цих фондів?
 - Виходячи з частки кожної країни-реципієнта коштів структурних фондів оцініть ефективність їх використання.
 - Як впливають кошти структурних фондів на подолання асиметрії регіонального розвитку в Європейському Союзі?
 - Чи змінилась інтеграційна модель Європейського Союзу після його розширення за рахунок країн Центрально-Східної Європи?
2. У чому полягає мотивація США, Канади і Мексики щодо їх участі в інтеграційному угрупованні НАФТА? Як зовнішньоекономічні зв'язки між США і Мексикою та між Канадою і Мексикою впливають на динаміку і структуру зовнішньої торгівлі Мексики, стан її платіжного балансу, обмінний курс мексиканського песо, а також на динаміку рівня оплати праці в цій країні?
3. Країна, яка виробляє виключно промислові товари, має намір створити митний союз з країною, яка спеціалізується на виробництві виключно сільськогосподарських та сировинних товарів. Чи приведе

такий митний союз до підвищення добробуту в кожній країні? Відповідь обґрунтуйте.

4. Чи ефективна з погляду реалізації національних економічних інтересів участь України в інтеграційних об'єднаннях, до яких вона належить? Відповідь обґрунтуйте.



ЛІТЕРАТУРА ДЛЯ ПОГЛИБЛЕНОГО ВИВЧЕННЯ ТЕМИ

1. Білорус О. Г. Глобальні стратегії Євросоюзу : монографія / О. Г. Білорус, Ю. М. Мацейко, І. І. Вітер ; за наук. ред. О. Г. Білоруса. — К. : КНЕУ, 2009.
2. Геоелектронічні сценарії розвитку і Україна : монографія / [М. З. Згуровський, Ю. М. Пахомов, А. С. Філіпенко та ін.]. — К. : Академія, 2010.
3. Європейська інтеграційна політика : навч. посіб. / А. М. Поручник, В. І. Чужиков, Д. О. Ільницький, О. А. Федірко ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В. І. Чужикова. — К. : КНЕУ, 2010.
4. Лук'яненко Д. Г. Глобальна інтеграція : монографія / Д. Г. Лук'яненко. — К. : КНЕУ, 2008.
5. Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей : монографія ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, В. І. Чужикова. — К. : КНЕУ, 2007.
6. Чужиков В. І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія : монографія / В. І. Чужиков. — К. : КНЕУ, 2008.
7. Convergence and divergence in Europe: Polish and Ukrainian cases : monograph / scientific editors D. Lukianenko, V. Chuzhykov, M. G. Wozniak. — K., 2013.
8. The European Union, the Euro, and equity market integration / Bekaert, Geert & Harvey, Campbell R. & Lundblad, Christian T. & Siegel, Stephan // Journal of Financial Economics. — 2013. — Vol. 109 (3). — P. 583–603.
9. Plummer M. G. Asian Integration and Its Implications for the EU «Post-Doha» / Michael G. Plummer // Asian Economic Papers. — 2014. — 13:1. — P. 53–79.
10. García, A. O. China and BRICS Project: General Reflections / García, Arturo Oropeza // Transnational Corporations Review. — 2013. — 5 (3). — P. 60–78.
11. Hoekman B. M. Multilateral Institutions and African Economic Integration / Bernard M. Hoekman // RSCAS Working Papers 2013/67 ; European University Institute.
12. Hoekman B. Liberalizing Trade in Services: Lessons from Regional and WTO Negotiations / Bernard M. Hoekman & Aaditya Mattoo // RSCAS Working Papers 2013/34 ; European University Institute.
13. Verico, Kiki, 2013. The Economic Integration of ASEAN+3 / Verico, Kiki // MPRA Paper 43801 ; University Library of Munich, Germany.

РОЗДІЛ 9

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: ТЕНДЕНЦІЇ, АСИМЕТРІЇ, РЕГУЛЮВАННЯ

- 9.1. Сутність і рушійні сили економічної глобалізації.
- 9.2. Характер і міра залучення країн у глобальний економічний простір.
- 9.3. ТНК — локомотив економічної глобалізації.
- 9.4. Асиметрії розвитку фінансового глобалізму.
- 9.5. Нові гравці глобального фінансового ринку.
- 9.6. Глобальні проблеми людства та способи їх розв'язання.
- 9.7. Формування нового міжнародного економічного порядку.
- 9.8. Регуляторна система глобального економічного розвитку.
- 9.9. Глобальні та регіональні параметри економічного розвитку України.

Новітні тенденції та прогноз

Терміни і поняття

Питання для перевірки знань

Завдання для індивідуальної роботи

Література для поглибленого вивчення теми

Вивчивши матеріал цього розділу, студенти набудуть таких компетенцій:

- ✓ знання закономірностей, рушійних сил та векторної спрямованості розвитку економічної глобалізації;
- ✓ знання ключових тенденцій глобалізації та механізмів залучення країн з різним соціально-економічним розвитком у транснаціональні виробничі мережі;
- ✓ уміння за багатофакторними критеріями оцінювати рівень глобалізованості національних економік, а також політичні та економічні ефекти інтеграційної стратегії розвитку країн;
- ✓ знання сучасних механізмів функціонування світового фінансового ринку та його структурних компонентів;
- ✓ розуміння причин асиметричного розвитку фінансового глобалізму та появи нових гравців глобального фінансового ринку;
- ✓ знання витоків і характеру глобальних проблем людства, розуміння способів їх розв'язання за умов формування глобальної регуляторної системи;
- ✓ знання передумов та факторів формування нового світового економічного порядку та здатність прогнозувати диспозицію кожної країни в ньому;

- ✓ знання інструментів регулювання глобального економічного розвитку та вміння оцінювати ефективність їх застосування;
- ✓ професійне вміння системно оцінювати глобальні виклики для України;
- ✓ володіння теоретичним арсеналом для розроблення міжнародної стратегії розвитку України за умов глобалізації.

9.1. СУТНІСТЬ І РУШІЙНІ СИЛИ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Початок ХХІ ст. ознаменувався етапним завершенням кардинальних трансформаційних процесів у світовому господарстві — формуванням глобальної моделі економічного розвитку. Консолідуючи структурні елементи міжнародної економічної системи, вона надає останній внутрішньої цілісності і єдності на основі поглиблення інтернаціоналізації виробництва та обміну, зростання рівнів транснаціоналізації та інтеграції національних економік, модернізації технологічної основи сучасної ринкової системи, утвердження універсальних стандартів життєдіяльності та формування інститутів глобального менеджменту.

Опрацювавши зміст доступних на сьогодні вітчизняних та зарубіжних джерел і зважаючи на багатогранність і багатовимірність глобалізації, спробуємо узагальнити всі визначення, сформульовані в наукових школах економіки, соціології, історії, політології та теорії міжнародних відносин. За своєю сутністю вони зводяться переважно до того, що *глобалізація* — це закономірний процес суспільного розвитку, який відповідає трьом невід’ємним компонентам філософії розвитку — об’єктивності, спрямованості та незворотності — і полягає в посиленні взаємозалежності, цілісності та єдності людства на основі цивілізаційних закономірностей розвитку науки, техніки, інформації та планетарного характеру людської діяльності.

У науковий обіг поняття «глобалізація» вперше запровадив Р. Робертсон у 1983 р. У 1985 р. він дав детальне його тлумачення, а в 1992 р. виклав основи цієї концепції у спеціальному дослідженні «Глобалізація: соціальна теорія і глобальна культура».

Об’єктивним є виникнення та формування в останні десятиліття нової галузі наукового знання — *глобалістики*, яка систематизує й узагальнено репрезентує сукупність досліджень з даної проблематики. В табл. 9.1 представлено теоретичний арсенал дослідження глобалізації.

Ядром глобалізаційних процесів є *економічна глобалізація*, сутність якої виявляється:

— у всеосяжному пануванні товарно-ринкових відносин у світовому масштабі на основі системних транснаціоналізаційних процесів у матеріальній та нематеріальній сферах людського буття;

— інформаційно-комунікаційній єдності світу, незважаючи на його соціально-культурну неоднорідність;

Таблиця 9.1

ТЕОРЕТИЧНИЙ АРСЕНАЛ ДОСЛІДЖЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Назва теорії	Представники	Суть
Теорія імперіалізму (колоніалізму)	Дж. Гобсон, О. Бауер, Р. Гільфердінг, В. Ленін та ін.	Глобалізація — це включення у сферу національних інтересів невеликої кількості країн-метрополій колоніально залежних держав різних континентів та встановлення над ними повного контролю завдяки пануванню у світовій торгівлі, військово-політичній та фінансовій сферах. Основною глобальної економічної системи стають міжнародні монополії
Теорія зовнішньої залежності	Ф. Борншир, Т. Бірстекер, Т. Моран, Е. Фалетто, Ф. Кардозо та ін.	Обґрунтування експлуататорського характеру відносин між багатими і бідними країнами світу, який виявляється у наростанні диспропорцій в їх економічному розвитку. Розвинені країни через нарощування своєї політичної, економічної, фінансової та технологічної експансії обмежують економічний суверенітет відсталих держав та підкорюють їхні національні економічні інтереси інтересам своїх монополій
Теорія полюсів зростання	Ф. Перру, Г. Мюрдаль, А. Хіршман, Е. Еміль, Е. Фесер та ін.	Рушійною силою світогосподарського розвитку є структурні зміни, викликані виникнення високотехнологічних галузей. Такі галузі стрімко входять в число авангардних і перетворюються на своєрідні «полюси зростання» національних та глобальної економік через розширення масштабів їхньої світової експансії
Теорія світових систем	І. Валлерстайн, Р. Арон, Д. Зінгер, Р. Мерріт, Г. Модельські та ін.	Цілісна теоретична модель світової економіки має ієрархічну структуру, яка включає її ядро, напівпериферію та периферію. Ключовими критеріями належності країн до тієї чи іншої підсистеми світового господарства є як внутрішні ресурси національного економічного розвитку, так і його глобалізаційні чинники. Стверджується, що саме напівпериферія, представлена найчисельнішою групою країн, забезпечує відносну рівновагу міжнародної економічної системи
Теорія світової політики	Дж. Мейер, Дж. Болі, Дж. Томас, Ф. Рамірес та ін.	Уніфікація державних і політичних інститутів усіх країн світу призведе до формування єдиної світової держави, яка характеризуватиметься найефективнішими інституціональними формами політичної та економічної організації суспільства
Теорія синергетики	С. Курдюмов, Г. Хакен, С. Капіца, О. Князева, І. Стенгерс та ін.	Світова економічна система трактується як відкрита нелінійна система, в якій з хаосу виникають окремі, вищою мірою організовані, «локальні вогнища», або «блукаючі плями», економічних процесів та явищ у формі певних соціально-економічних структур. Останні, у свою чергу, володіючи власними «полями тяжіння», можуть самоорганізовуватись у більш складні системні утворення

Закінчення табл. 9.1

Назва теорії	Представники	Суть
Теорія зіткнення цивілізацій	С. Хантінгтон	Основним джерелом конфліктів у глобальному світі будуть культурно-релігійні, а не ідеологічні чи економічні, диференціації між націями і групами, що належать до різних цивілізацій (західної, конфуціанської, японської, ісламської, індуїстської, православно-слов'янської, латиноамериканської, африканської). Хоч держави-нації і надалі залишатимуться головними суб'єктами міжнародних відносин, однак найбільш значимі конфлікти глобальної політики розгорнуться уздовж ліній розламу між цивілізаціями
Концепція рівного партнерства	Л. Пірсон	Модернізація та технологічне оновлення економік країн, що розвиваються, пов'язується з їх переходом від постачальників сировини і продовольства до безпосередньої участі у світовому виробництві на основі рівного партнерства та ефективної інтеграції у глобальну економічну систему
Теорія глобалізації Е. Тофлера	Е. Тофлер	Людство пережило дві великі хвилі змін (аграрну та індустріальну цивілізації) та проходить на сьогодні третю (надіндустріальну цивілізацію). Її потенціал полягає у знаннях та інформації, що сприяють розвитку глобалізаційних процесів
Теорія Д. Майєра	Д. Майєр	Національні держави є підсистемами єдиної спільної світової політики, які у міру поглиблення інтеграційних зв'язків дедалі більшу частину функцій, що виконувалися суверенними національними державами, делегують наднаціональним організаціям
Теорія глобалізації Дж. Нейсбіта	Дж. Нейсбіт	Відзначається рух, з одного боку, до політичної незалежності та самоуправління, а з другого — до формування політичних альянсів. Подібні процеси простежуються і в економіці, а саме: поглиблення інтеграції та автономізації. Це знайшло своє відображення у «парадоксі Нейсбіта»: «чим вищий рівень глобалізації економіки, тим сильніші її найдрібніші учасники»
Теорія світової культури	Р. Робертсон, С. Леш, М. Фезерстоун, Ф. Лехнер та ін.	Глобалізація трактується як посилення культурної єдності світу через зростаючу взаємозалежність різних культур, їх взаємопроникнення та формування єдиного соціального світу, світової культури та цивілізації
Українська школа глобалістики	О. Білорус, В. Власов, А. Філіпенко, Д. Лук'яненко, А. Поручник, В. Сіденко, Т. Кальченко, Я. Столярчук, О. Швиданенко та ін.	Глобалізація — це новітній етап цивілізаційного розвитку, найвищий рівень інтернаціоналізації економічних, політичних та соціально-культурних відносин, який характеризується поглибленням транснаціоналізації та соціалізації національних економік, а також активізацією інтеграційних процесів та формуванням інститутів наднаціонального регулювання. Глобальний економічний розвиток має суперечливий та асиметричний характер, відображає, з одного боку, конфлікт національних інтересів держав «золотого мільярда» та решти країн світу, а з другого — протиборство економічних інтересів глобальних монополій та держав-націй

- посиленні регіональних та субрегіональних інтеграційних процесів, що виявляється у розвитку наявних та формуванні нових економічних блоків країн;
- посиленні взаємозалежності національних економік та формуванні міжнародних виробничих комплексів поза національними кордонами;
- зростаючій фінансовій єдності та взаємозалежності фінансово-економічних систем країн світу;
- розширенні масштабів обміну та інтенсифікацій процесів руху товарів, капіталів, трудових ресурсів;
- створенні інституцій міждержавного, міжнародного регулювання глобальних проблем;
- тяжінні світової економіки до єдиних стандартів, цінностей, принципів функціонування.

Саме означені тенденції обумовлюють нині нову диспозицію країн на економічній карті світу, змушуючи їх ефективно адаптувати свої народногосподарські комплекси до чинних на регіональному та загальносвітовому рівнях критеріїв, знаходити власну нішу на міжнародних ринках. Це стосується практично всіх держав, що провадять незалежну політику на світовій арені і прагнуть на паритетних, недискримінаційних умовах влитись у нову модель міжнародного поділу праці, посівши в ній гідне місце на основі максимальної реалізації своїх національних інтересів як у двосторонніх відносинах, так і в системі міжнародних економічних зв'язків у цілому.

На рівні галузі глобалізація визначається тим, наскільки конкурентоспроможність компанії всередині галузі в даній країні взаємозв'язана з її конкурентоспроможністю в іншій країні. Чим більше глобалізована галузь промисловості, тим більше переваг дістає компанія від внесеної технології, виробничого процесу, фабричної марки. Глобалізовані галузі промисловості мають тенденцію домінувати на кожному ринку тим самим набором глобальних компаній, які координують між собою стратегічні дії в усіх країнах своєї активності.

На рівні окремої країни глобалізація характеризується мірою взаємозв'язку її економіки зі світовою економікою загалом. Незважаючи на зростання глобалізації світової економіки, не всі країни однаковою мірою інтегровані в неї. Існують кілька головних показників, що визначають міру інтегрованості економік різних держав у глобальну економіку, а саме:

- співвідношення зовнішньоторговельного обігу і ВВП;
- прямі іноземні інвестиції (ПІІ), які спрямовуються в економіку країни і з країни, та портфельні інвестиції;
- потік платежів роялті в країну та з країни, що пов'язані з передаванням технології.

Цілком природно, що на кожному історичному етапі цивілізаційного поступу формуються свої *цільні розвитку людства*. Що стосується глобалізаційного етапу, то і він сформував свою, глобальну, ціль розвитку. Концентровано її можна окреслити як реалізацію концепції стійкого розвитку у світовому масштабі, яка включає такі компоненти:

- оптимізацію світового виробництва і споживання;

- соціальну конвергенцію на основі регіональних соціальних стандартів;
- досягнення світової екологічної рівноваги.

Відомо, що ідея реалізації моделі стійкого розвитку бере свої витоки від Стокгольмського форуму ООН (1972 р.) і відзначилась такими віхами, як Конференція ООН з довкілля і розвитку в Ріо-де-Жанейро (1992 р.), що ухвалила історичний документ «Порядок денний XXI століття», та Йоганнесбургський саміт (2002 р.). У червні 2012 р. за участі понад 100 глав держав відбулась нова конференція ООН у Бразилії «Ріо + 20». У підсумковому документі «Майбутнє, якого ми прагнемо» підтверджується необхідність дальшого просування ідеї стійкого розвитку на всіх рівнях та інтеграції його економічної, соціальної та екологічної складових з урахуванням їх взаємозв'язку. І хоч довгий час ставлення світової спільноти до даної концепції було доволі скептичним, однак ціла низка країн уже реалізують національні стратегії стійкого розвитку.

Принципово нова якість даної концепції полягає в тому, що вона є засобом гармонізації відносин не тільки в соціальній системі «людина – суспільство», а в більш широкому середовищі, а саме соціоприродничій системі «людина – суспільство – біосфера», бо виживання людства можливе лише в цих координатах.

Загальними рушійними силами економічної глобалізації є її суперечності, які умовно можна розглядати у двох площинах:

по-перше, як діалектичну взаємодію протилежних тенденцій економічних процесів і явищ, властивих світовому господарству, які, перебуваючи у внутрішній єдності і взаємопроникненні, є джерелом його постійного розвитку, у тому числі його окремих елементів і підсистем;

по-друге, як конфлікт інтересів глобальних корпорацій та інших суб'єктів світового господарства (держав, міжнародних організацій, економічних систем мікрорівня, регіональних інтеграційних угруповань та ін.), який виявляється в тому, що дії одних суб'єктів щодо реалізації власних економічних інтересів завжди обмежують можливості інших щодо впливу на загальні умови функціонування глобальної економіки. У результаті дії глобальних ТНК, спрямовані на обмеження можливостей реалізації економічних інтересів іншими суб'єктами, завжди викликають протидію з боку останніх.

Ключовими *рушійними силами* економічної глобалізації, які обумовили в останній чверті XX ст. глибокі якісні зміни у структурі світової економіки, стали такі. Насамперед слід назвати *зростання темпів розвитку обробної промисловості в індустріальних країнах*, які сприяли дальшому поглибленню міжнародного поділу праці. За умов розгортання науково-технологічної революції почали формуватись економічно і технологічно цілісні виробничі ланцюги, які розташовані в різних країнах, але функціонують за єдиним планом і у спільному ритмі. Використовуючи подетальну і навіть поопераційну міжнародну спеціалізацію, підприємства стали обмінюватися продукцією чи окремими її комплектами виробами на будь-якій стадії виробництва, що приводить до дальшої диференціації спеціалізованих функцій національних мікроструктур і сприяє посиленню міжнародної виробничої кооперації між ними.

Це мало своїм наслідком поглиблення інтернаціоналізації виробничих відносин. Так, частка вузлів та деталей у загальному обсязі експорту країнами ОЕСР машин і транспортних засобів у 1978 р. становила 26 %. На основі міжнародного кооперування, де відбувався обмін деталями і готовими виробами однієї товарної групи, виник новий тип міжнародного обміну — міжгалузєва торгівля. Наприклад, у зовнішній торгівлі Японії її частка у 1988 р. становила 35,5 %, у США — 64,3 %.

Наступною рушійною силою економічної глобалізації став *розпад колоніальної системи і поява нових учасників на міжнародних ринках*, що обумовило необхідність суттєвої перебудови фінансової, торговельної, виробничої архітектури світу та значні зміни її функціональної та інституціональної складових. Скажімо, кількісний склад країн-учасниць таких організацій, як СОТ, МВФ, ООН та ін., постійно розширювався за рахунок нових держав, які поступово набули права впливати на ухвалення рішень.

При цьому активізація діяльності західних ТНК на території периферійних країн поставила їх у певну залежність від провідних країн світу — їх колишніх метрополій. Тож економічний розвиток відсталих країн навіть за умов глобалізації значною мірою залежить від експорту сировини, енергоресурсів, продукції працемістких галузей, а також загальної кон'юнктури глобального ринку.

Переваги ж від фінансової лібералізації після деколонізації також одержали розвинені країни на основі інвестування надлишкових фінансових ресурсів до країн «третього світу». Більше того, новоутворені країни, користуючись рекомендаціями Бреттон-Вудських фінансових установ, потрапили у своєрідну «боргову петлю», яка на тривалий час загальмувала їх економічний розвиток унаслідок необхідності відтягнення колосальних фінансових ресурсів не на розвиток національних економік цих країн, а на обслуговування зовнішнього боргу.

Динамічний розвиток міжнародної транспортної інфраструктури у другій половині ХХ ст. також став потужною рушійною силою економічної глобалізації. Об'єднавши воєдино раніше розрізнені елементи та підсистеми світової економіки на основі створення принципово нових, досконаліших, дешевших і мобільніших засобів пересування, міжнародний транспорт суттєво прискорив процес доставки товарів у будь-який географічний пункт планети. Так, протягом 1920—2010 рр. вартість основних видів транспортних і комунікаційних послуг знизилась на 80 %, а авіаперевезень — більше ніж у 8 разів.

Аналізуючи рушійні сили глобалізаційних процесів, не можна оминати увагою й *інформаційну революцію*, яка, по суті, докорінно змінила стиль і динаміку життя людства. Так, виникнення комп'ютерних технологій і зокрема Інтернету дало змогу забезпечити безперешкодний та оперативний обмін інформацією в реальному часі з будь-якої точки Землі. Інформаційні технології не тільки набувають стрімкого поширення в міжнародній бізнес-діяльності, але й дедалі більшою мірою проникають у всі сфери людської життєдіяльності. Достатньо ска-

зати, що на сьогодні щорічні обсяги інтернет-торгівлі перевищують 1 трлн дол. США, а чисельність інтернет-користувачів у світі сягнула за 2 млрд осіб.

При цьому слід зазначити наявність суттєвої диференціації у масштабах і темпах освоєння інформаційних технологій, яка існує не тільки між розвченими країнами і країнами, що розвиваються, але й у групі провідних країн світу. Так, на початку XXI ст. обсяг високотехнологічного експорту розвчених країн світу (де проживає лише 15 % світового населення) перевищував відповідний показник держав з низьким доходом (в яких зосереджено 41 % населення світу) у 146 разів; кількість мобільних телефонів у розрахунку на 1 тис. осіб — у 17 разів; загальна кількість персональних комп'ютерів — у 22 рази; а чисельність інтернет-користувачів — у 124 рази. Тимчасом як понад 90 % загальної чисельності інтернет-хостів зосереджено нині в ЄС, США, Канаді та Японії.

Беззаперечним же лідером у розвитку інформаційного суспільства є США, які контролюють 40 % світового ринку комунікацій, 75 % — інформаційних послуг, 80 % програмних продуктів. Отже, сьогодні глобалізаційні процеси дедалі більшою мірою аналізуються в рамках теорій інформаційного суспільства, що трактують суспільний розвиток як похідний від прогресу знань та інформації, а глобальну інформатизацію кваліфікують як ключовий технологічний виклик XXI ст.

Ще однією рушійною силою розвитку процесів економічної глобалізації став *широкомасштабний розвиток транснаціональних корпорацій* (ТНК), які від початку 1970-х років суттєво активізували свою діяльність. При цьому протягом другої половини XX ст. ТНК активно переміщували свою діяльність у ті регіони планети, які характеризувались низьким рівнем оплати праці. Наприклад, до 1950 р. текстильна промисловість США була сконцентрована переважно на Північному Сході країни, де заробітна плата працівників була високою. Однак будівництво виробничих об'єктів та інфраструктури на Півдні та далі зростання заробітної плати на Півночі обумовили за короткий час переміщення цієї галузі до Південної та Північної Кароліни.

Тепер продукція, що виробляється ТНК, характеризується діджиталізацією, мініатюризацією та персоніфікацією з дедалі більшою орієнтацією на задоволення перш за все індивідуальних потреб окремого споживача. У зв'язку зі зміною характеру міжнародного поділу праці в бік поглиблення подетальної та поопераційної спеціалізації і кооперації ТНК і надалі залишаються наймобільнішими виробничими одиницями, одержуючи значні переваги від передавання в аутсорсинг місцевим компаніям підрядних робіт.

Окремо слід сказати про таку рушійну силу економічної глобалізації, як *зростання рівня фінансової взаємозалежності країн та регіонів* унаслідок зростаючого нагромадження транснаціонального фінансового капіталу, нарощування світового товарообороту, а також мобілізації у великих масштабах інвестиційно-кредитних ресурсів. У кінцевому підсумку це здешевило вартість глобальних фінансових ресурсів, суттєво полегшило доступ до них суб'єктів міжнародної економічної діяльності та привело до виокремлення в системі економічної гло-

балізації такого відносно самостійного її компонента, як фінансовий глобалізм.

Поглибленню процесів фінансового глобалізму значною мірою сприяло також формування євrorинку, який, характеризуючись притаманними лише йому наддержавними механізмами функціонування, суттєво розширив різним країнам доступ до світових фінансових активів. Так, масштаби ринку євровалют протягом 1964—2012 рр. зросли з 20 млрд дол. до 9 трлн дол. США, що стимулювало залучення різних країн до міжнародних економічних відносин та посилювало взаємозалежність їхніх валютно-фінансових систем.

Зростання ролі міжнародних організацій (СОТ, МВФ, МБРР та ін.) в інституціоналізації глобальної економіки також є важливою рушійною силою глобалізаційних процесів завдяки істотній лібералізації міжнародної торгівлі та міждержавного руху інвестиційно-кредитного капіталу. Разом з тим політика лібералізації торгівлі, ініційована промислово розвиненими країнами, стосувалась лише окремих груп товарів і обмеженого кола країн. Так, до 1980 р. торгівля промисловими товарами між розвиненими країнами майже повністю була звільнена від бар'єрів, тоді як щодо країн, що розвиваються, були скасовані обмеження лише на ті види сировини, які не конкурували із продукцією сільськогосподарства розвинених країн.

Загалом політика лібералізації діяла нерівномірно, і більшість країн, що розвиваються, установлювали бар'єри між собою навіть у торгівлі товарами. Для промислово розвинених країн політика лібералізації стала позитивним фактором розвитку економік, оскільки усунення торговельних бар'єрів забезпечило зростання обсягів міждержавного обміну продукцією, підвищення рівня розвитку міжнародної галузевої і подетальної спеціалізації.

Проте навіть з поглибленням глобалізаційних процесів у другій половині 1980-х рр. більшість країн, що розвиваються, не мали змоги брати повноцінну участь у світовій торгівлі товарами та послугами, оскільки наявність несприятливого інвестиційного клімату і високих торговельних бар'єрів, а також несприятлива кон'юнктура світового ринку поставили їх у високу залежність від експорту сировини.

З-поміж рушійних сил економічної глобалізації особливу роль відіграло також *формування ряду регіональних економічних угруповань держав* (ЄС, ЄАВТ, АСЕАН, Андського пакту, КАРІКОМ та ін.). Їх утворення заклало фундамент глобальної інтеграційної архітектури та започаткувало її перехід до нового рівня регулятивної системи з превалюванням багатосторонніх міждержавних інтеграційних органів управління та наднаціональних інститутів. У результаті інтеграційного об'єднання потенціалів країн – учасниць цих угруповань суттєво зросли їхні конкурентні переваги та частка в загальносвітових економічних показниках: ВВП, світовій торгівлі, світових фінансових ринках та ін.

Глобальний етап розвитку світової економіки характеризується таким феноменом, як *техноглобалізм*. Як процес, пов'язаний з інтернаціоналізацією виробництва, міждержавним передаванням і дифузисю технологій, він актив-

но стимулює економічне зростання в країнах-продуцентах і споживачах інноваційних продуктів, а через трансфер технологій залучає в свою орбіту чимраз більшу кількість і нових країн. Крім того, науково-технічний прогрес впливає на структурні зміни світової економіки і визначає її загальні, секторально-галузеві та регіональні пропорції, а також рівень її технологічності та динаміку розвитку.

На етапі становлення техноглобалізму в другій половині ХХ ст. стрімко підвищився рівень технологічного розвитку суспільства в багатьох країнах. У результаті цього значно прискорились темпи економічного розвитку; широко почали застосовуватись електроніка, робототехніка, біотехнології, які давали можливість частково або повністю замінити людську працю машинною в усіх галузях промисловості. Основною сферою діяльності стали сектори фінансових, соціально-побутових і інформаційних послуг, де зайнято більше ніж 65 % працездатного населення і головним робочим органом стає людський інтелект. Саме тому в цей період зростає попит на висококваліфікованих учених, а глобальні витрати на НДДКР досягають небачених раніше розмірів.

Трансформація міжнародної конкурентної боротьби та її перехід на регіональний і міжрегіональний рівні стали передумовою для утворення трьох центрів міжнародного економічного суперництва: США, країн Західної Європи та Японії. Зі зростанням їх економічної потужності суттєвих змін зазнали конкурентні відносини на міжнародних ринках, а також почали виникати перші риси регіональної замкненості.

Боротьба між трьома центрами світової економіки за сфери впливу, природні, технологічні та економічні ресурси, ринки збуту товарів, з одного боку, стимулювала освоєння ними досягнень науково-технічного прогресу, прогресивних моделей менеджменту, розроблення ефективних стратегій міжнародної діяльності, а з другого — зобов'язувала до пошуку компромісів та формулювання загальних правил ведення конкурентної боротьби на міжнародних ринках з метою збалансування їхніх економічних інтересів.

Отже, можна стверджувати, що на сучасному етапі розвитку світового господарства внаслідок серйозного загострення соціально-економічних суперечностей між суб'єктами глобальної економічної системи стало виявлятися істотне відставання регуляторних механізмів світового господарства від динаміки і масштабів глобальних трансформацій. Щоб протистояти цьому, потрібні якісне вдосконалення та структурно-функціональна оптимізація нинішньої системи інституціонального забезпечення глобального економічного розвитку за допомогою створення нових інститутів, модернізації наявних, а також застосування більш гнучкого та мобільного інструментарію та транспарентних методів глобального економічного співробітництва. Крім того, сучасний інституціональний устрій світового господарства потребує формування ефективної системи глобального менеджменту як універсального способу подолання глобальних економічних, фінансових і соціальних диспропорцій у міжнародних відносинах.

9.2. ХАРАКТЕР І МІРА ЗАЛУЧЕННЯ КРАЇН У ГЛОБАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

Економічна глобалізація набула на сьогодні колосальних масштабів та різноманітних форм вияву. Про високий динамізм її розвитку та стрімке зростання рівня економічної взаємозалежності країн світу свідчить, зокрема, такий показник, як відношення сумарного обсягу нагромадженого іноземного капіталу до світового ВВП: якщо протягом 1870—1914 рр. він зріс з 7 до 20 %, а з 1945 до 1980 р. — з 5 до 18 %, то на початку XXI ст. досягнув позначки 62 %.

Разом з тим економічна глобалізація не є гомогенним та всеосяжним процесом, вона розвивається вкрай суперечливо, а її вигоди та загрози розподіляються нерівномірно як у міжкраїновому, так і в секторально-галузевому розрізах. Як відомо, протягом усього XX ст. ядром світової економіки були країни тріади (США, Японія, ЄС), які завдяки колосальному науково-технологічному і виробничому потенціалу стали основними продуцентами товарів і послуг. У результаті багаторічної наступальної експансії в усіх сегментах світового ринку вони взяли під контроль майже 75 % міжнародної торгівлі і близько 80 % інвестиційних і фінансових потоків. Тому природно, що сьогодні ці держави реально впливають на кількісно-якісні параметри глобальної економічної системи і диктують основні тренди світогосподарського розвитку.

Якщо аналізувати внесок різних країн світу у світове виробництво, то у 2012 р. частка держав з високим доходом становила 68,6 % глобального ВВП, країн із середнім доходом — 30,7 %, а країн з низьким доходом — 0,7 %. Перше місце у світі за абсолютними обсягами виробництва посідають США — 22,4 % глобального ВВП, далі йдуть країни єврозони — 16,8 %, Китай — 11,4 %, Японія — 8,2 % та Німеччина — 4,7 %; частка Індії становить 2,5 %, а України — 0,2 % (табл. 9.2).

Іншим же країнам світу залишається лише підлаштовуватися під стратегії західних ТНК, діяльність яких набула глобального характеру й орієнтована на глобальну конкурентоспроможність, ефективне функціонування в олігополістичній ринковій структурі, установлення тотального контролю за найбільш прибутковими сферами міжнародного бізнесу, а також монополізацію природних, виробничих, технологічних, інформаційних і фінансових ресурсів приймаючих країн.

Тим часом за умов економічної глобалізму дана модель розподілу світової економічної влади себе практично вичерпала, і тепер вона кардинально модифікується у зв'язку зі стрімким проривом групи країн — колишніх аутсайдерів світової економіки в лідери цивілізаційного прогресу. Серед них насамперед слід назвати Китай, Індію, Бразилію, Індонезію, Сінгапур, Гонконг і низку країн близькосхідного регіону. Вони завдяки максимальній мобілізації національної ресурсної бази та ефективному використанню глобалізаційних факторів економічного розвитку здобули абсолютно реальні перспективи стати в недалекому майбутньому новими світовими центрами економічної, технологічної та фінансової влади. Даний висновок підтверджується, зокрема, тим, що вже в даний час

у цих державах активно формуються галузі шостого технологічного укладу, які визначатимуть міжнародну конкурентоспроможність країн на найближчі десятиліття.

Таблиця 9.2

ЧАСТКА РІЗНИХ КРАЇН У ГЛОБАЛЬНОМУ ВВП у 2012 р.¹

Країни та їх групи	Валовий внутрішній продукт	
	млрд дол. США	частка у глобальному ВВП, %
Країни з низьким доходом	504,4	0,7
Країни із середнім доходом у тому числі	22249,9	30,7
— країни з доходом нижче від середнього рівня	4823,8	6,7
— країни з доходом вище від середнього рівня	17426,7	24,1
Країни з низьким і середнім доходом у тому числі	22769,3	31,4
— Східна Азія і Тихоокеанський регіон	10329,7	14,3
— Європа і Центральна Азія	1887,9	2,6
Латинська Америка і Карибський басейн	5344,0	7,4
Середній Схід і Північна Африка	1540,8	2,1
Південна Азія	2286,1	3,2
Африка на південь від Сахари	1289,8	1,8
Країни з високим доходом	49717,6	68,6
Єврозона	12192,3	16,8
США	16244,6	22,4
Китай	8227,1	11,4
Японія	5959,7	8,2
Німеччина	3428,1	4,7
Індія	1841,7	2,5
Україна	176,3	0,2
Усього	72440,4	100

Варто наголосити, що в сьогоденній світогосподарській архітектурі максимально реалізувати весь комплекс своїх національних інтересів та посісти гідне місце у новому світовому порядку можуть лише ті країни, які адаптують або навіть підпорядковують глобальним цілям свої національні стратегії економіч-

¹ Gross Domestic Product 2012 // World Development Indicators. — World Bank. — 17 December 2013.

ного розвитку. Національний інтерес, як відомо, визначає сутність як внутрішньої, так зовнішньої політики будь-якої держави, оскільки в ньому фокусуються її пріоритетні цілі в системі міжнародного співіснування. За сучасних умов чітко виокремлюються *два рівні реалізації державами своїх національних інтересів* у міжнародній площині:

Перший рівень — національні інтереси країн — лідерів світової економіки, які, нагромадивши колосальні фінансові, технологічні, інформаційні та інтелектуальні ресурси, у стратегіях національного економічного розвитку роблять ставку на зовнішньоекономічну експансію. Вони найбільшою мірою змогли скористатись вигодами глобалізації, активно використовуючи переваги міжнародного, особливо технологічного, поділу праці та відкритість світових ринків. Стабільна протягом майже тридцяти років (до глобальної кризи) економічна динаміка США та інших країн Великої сімки свідчить про високу ефективність таких стратегій у реалізації національних інтересів країн.

Другий рівень реалізації національних інтересів у міжнародній сфері репрезентований інтересами економічно слабких країн, до яких належить і Україна. Головний його вектор спрямований на захист економічного суверенітету, який є гарантією політичного суверенітету та державності, насамперед через проведення так званої позаблокової політики. Утім така політика у глобальному світі неефективна, оскільки сьогодні жодна з країн неспроможна самостійно забезпечити економічну та воєнну безпеку, усунути фінансові дисбаланси, покрити ресурсний дефіцит, а також впоратись з екологічними загрозами та природними катаклізмами. Тому безальтернативним вектором економічного розвитку слабозвинутих країн за умов глобалізації є їх приєднання до транснаціональних виробничих мереж, насамперед на основі мікроінтеграції.

У сучасному світовому господарстві від міри та ефективності залучення країн у глобальний економічний простір значною мірою залежить успішне розв'язання ними стратегічних завдань національного економічного розвитку — диверсифікації джерел інвестування їхніх економік, реформування соціально-економічних систем, покриття бюджетних дефіцитів, виконання боргових зобов'язань за внутрішніми та зовнішніми запозиченнями та ін.

Нині в міжнародній практиці для оцінки рівня залучення країн у глобальний економічний простір використовується ціла низка кількісних і якісних індикаторів, котрі дозволяють провадити відповідні міжкрайнові порівняння. У 2005 р. експерти ОЕСР розробили Інструкцію щодо оцінки рівня економічної глобалізації (*Measuring Globalization. OECD Handbook on Economic Globalization Indicators*), згідно з якою виділяють шість груп головних індикаторів, що відбивають найбільш важливі форми залучення країн у глобальний економічний простір:

1. Індикатори, що характеризують пряме іноземне інвестування (частка потоків ПІІ у ВВП, частка доходів від ПІІ у ВВП, інвестиційна позиція країни у ВВП та ін.).
2. Індикатори щодо доходів інвестора і приймаючої країни в економічному секторі (частка прямих інвестицій країни-партнера в загальному обсязі залучених ПІІ, частка ПІІ у капіталовкладеннях в основний капітал).

3. Індикатори, що характеризують масштаби міжнародного підприємництва в регіональному та галузевому розрізах (частка зарубіжних філій ТНК у створенні доданої вартості, у загальному випуску продукції та у формуванні валового фіксованого капіталу в приймаючій країні, частка співробітників зарубіжних філій у структурі зайнятих та в сукупному фонді оплати праці, частка зарубіжних філій вітчизняних ТНК у створенні доданої вартості, у загальному випуску продукції та у формуванні валового фіксованого капіталу в іноземних країнах, частка співробітників зарубіжних філій вітчизняних ТНК у структурі зайнятих та в сукупному фонді оплати праці в зарубіжних країнах).

4. Індикатори щодо рівня інтернаціоналізації досліджень і розробок у транснаціональних фірмах даної країни (частка промислових НДДКР, котрі фінансуються іноземними інвесторами; частка витрат на дослідження і розробки та кількість дослідників у зарубіжних філіях; додана вартість, обсяг випуску продукції і чисельність зайнятих у зарубіжних філіях у контексті діяльності, пов'язаної з дослідженнями та розробками материнських компаній, та ін.).

5. Індикатори, що характеризують рівень інтернаціоналізації та поширення технологій в окремій країні в цілому та в індустріальному секторі зокрема (вартість технологій і обсяг коштів, одержаних від їх продажу, у співвідношенні з ВВП, а також ці показники в співвідношенні з витратами на дослідження і розробки).

6. Індикатори щодо рівня інтернаціоналізації торгівлі високотехнологічними товарами країни, у тому числі в розрізі її промислового сектору [частка високотехнологічного промислового експорту зарубіжних філій у загальному випуску високотехнологічної продукції, питома вага високотехнологічного експорту та імпорту зарубіжних філій і материнських компаній у загальному (сукупному) високотехнологічному експорті та імпорті].

На сьогодні існують кілька методик розрахунку *індексу глобалізації*, розроблених авторитетними міжнародними організаціями. За однією з них індекс глобалізації визначається на основі обчислення трьох субіндексів: економічного, соціального і політичного. При цьому враховуються різні вагові коефіцієнти, наприклад:

$$I_{\Gamma} = 0,341_{\text{ер}} + 0,371_{\text{ср}} + 0,291_{\text{пр}},$$

де I_{Γ} — індекс глобалізації; $0,341_{\text{ер}}$ — економічна глобалізація; $0,371_{\text{ср}}$ — соціальна глобалізація; $0,291_{\text{пр}}$ — політична глобалізація.

У свою чергу, *індекс економічної глобалізації* розраховується на основі даних про масштаби зовнішньої торгівлі країни, залучених іноземних інвестицій та фінансових ресурсів, міграції трудових ресурсів та інших форм її зовнішньоекономічних зв'язків. При цьому питома частка експорту та імпорту товарів і послуг у ВВП становить 83,29 % у розрахунку даного індексу; частка ввезених і вивезених прямих іноземних інвестицій — 2,35 %; портфельних інвестицій — 9,12 %; компенсація зайнятим нерезидентам, інвестиційний дохід від зовнішніх активів резидентів, компенсація власним грома-

дянам, які працюють за кордоном, та інвестиційний дохід від вітчизняних активів, що перебувають у власності нерезидентів, становить 9,12 % індексу економічної глобалізації.

На особливу увагу заслуговує методика Швейцарського федерального інституту технологій (м. Цюріх). Починаючи з 2002 р. він щороку визначає інтегральний показник — *індекс глобалізації КОФ* для 208 країн світу, який охоплює індикатори щодо економічних, соціальних та політичних вимірів залучення держав у глобалізаційні процеси. До них належать зокрема показники щодо:

- потоків прямих іноземних інвестицій (% у ВВП);
- акумульованих обсягів ПІІ (% у ВВП);
- вартісних обсягів портфельних інвестицій (% у ВВП);
- доходів, одержаних нерезидентами (% ВВП);
- наявних обмежень операцій за рахунком руху капіталів та ін.

Особливе місце в розрахунку індексу глобалізації КОФ посідають фінансові індикатори. Так, на потоки ПІІ та їх акумульовані обсяги, портфельні інвестиції та доходи, одержані нерезидентами, припадає 50 % показника економічної глобалізації.

Згідно з країновим рейтингом за індексом глобалізації КОФ у 2013 р. до першої десятки держав-лідерів увійшли Бельгія (зі значенням індексу 92,30), Ірландія (91,79), Нідерланди (91,33), Австрія (89,48), Сінгапур (88,89), Данія (88,12), Швеція (87,63), Португалія (87,07), Угорщина (86,85) та Швейцарія (86,28). Щодо диспозиції України у глобальних координатах розвитку, то її індекс глобалізації КОФ у 2013 р. становив 67,78 виходячи зі 100 максимально можливих балів. За цим показником Україна посіла 47 позицію серед 187 країн світу. Результати України в розрізі показників: економічна глобалізація — 64,84, соціальна — 57,78 і політична глобалізація — 86,07.

Дані щодо значення індексу глобалізації КОФ за країнами в розрізі основних субіндексів у 2012 р. подано в табл. 9.3.

Неабиякий науковий інтерес викликає методика оцінки рівня інтеграції країн у глобальний економічний простір, запропонована дослідним агентством «АТ Kearney», яке спільно з експертами журналу «Foreign Policy» розраховує індекс глобалізації для 62 країн світу, на які припадає 96 % глобального ВВП та 84 % чисельності світового населення. Згідно з цією методикою міра залучення національних економік у глобальні економічні процеси оцінюється на основі чотирьох індикаторів: економічної інтеграції, персональних контактів, технологічного розвитку та міри участі країн у міжнародних політичних процесах.

Згідно з даним рейтингом на сьогодні до першої десятки найбільш глобалізованих країн світу увійшли Сінгапур, Бельгія, Гонконг, Нідерланди, Швейцарія, Ірландія, Данія, США, Канада, Йорданія та Естонія. Серед країн центрально-східноєвропейського регіону найбільш глобалізовані Чехія та Словенія, котрі посідають відповідно 19 та 20 позиції у світовому рейтингу.

Таблиця 9.3

РЕЙТИНГ КРАЇН ЗА ПОКАЗНИКОМ ІНДЕКСУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ КОФ у 2012 р.¹

Рейтинг	Країна	Індекс гло- балізації	Рейтинг	Країна	Економічна глобалізація	Рейтинг	Країна	Соціальна глобалізація	Рейтинг	Країна	Політична глобалізація
1	Бельгія	92,76	1	Сінгапур	97,39	1	Кіпр	91,76	1	Італія	98,43
2	Ірландія	91,95	2	Люксембург	94,63	2	Ірландія	91,43	2	Франція	98,21
3	Нідерланди	90,94	3	Ірландія	93,27	3	Сінгапур	91,04	3	Бельгія	97,91
4	Австрія	90,55	4	Мальта	92,23	4	Австрія	90,28	4	Австрія	97,31
5	Сінгапур	89,18	5	Бельгія	92,15	5	Бельгія	89,75	5	Іспанія	96,68
6	Швеція	88,23	6	Нідерланди	91,91	6	Швейцарія	89,43	6	Велико- британія	96,43
7	Данія	88,12	7	Угорщина	90,50	7	Канада	88,72	7	Швеція	95,86
8	Угорщина	87,38	8	Швеція	88,98	8	Нідерланди	87,87	8	Польща	95,17
9	Португалія	86,73	9	Бахрейн	88,96	9	Данія	86,19	9	Португа- лія	94,36
10	Швейцарія	86,64	10	ОАЕ	88,74	10	Франція	85,65	10	Канада	94,16
15	Канада	85,53	18	Фінляндія	83,27	15	Норвегія	82,28	22	США	92,47
18	Франція	84,12	26	Велико- британія	77,73	21	Фінляндія	80,78	33	Японія	88,91
22	Німеччина	81,53	35	Канада	76,05	31	Італія	74,50	41	Китай	86,70
35	США	74,88	44	Німеччина	72,52	46	Росія	66,96	43	Україна	86,33
44	Україна	68,48	61	Україна	67,39	69	Україна	57,02	46	Росія	85,69
105	Білорусь	52,68	98	Росія	54,56	93	Китай	48,09	130	Молдова	56,74

Кожна країна дістає вигоди від глобалізації залежно від міри її участі у світогосподарських процесах, а також внеску у світовий економічний та науково-технологічний прогрес. Цей внесок можна проілюструвати прикладами. Насамперед згадаємо, що провайдерми глобального технологічного прогресу є нині країни світової тріади (США — ЄС — Японія). Достатньо сказати, що вони продукують близько 90 % виробництва наукомісткої продукції, їм належить домінуюча частка тріадичних патентних сімей, обсяг їх високо-технологічного експорту перевищує відповідний показник держав з низьким доходом майже у 150 разів. Лише США продукують близько 65 % світового випуску програмних продуктів, на них із 60 світових макротехнологій, котрі

¹ KOF Swiss Economic Institute. The 2012 Index of Globalization [Electronic Resource]. — Available from : <http://www.globalization-index.org>

забезпечують конкурентне виробництво, припадають 20, на Німеччину — 10, на Японію — 7, на Великобританію та Францію — по 5 і по 2 — на Швецію, Норвегію, Італію та Швейцарію.

Визначальною умовою технологічного лідерства розвинених країн світу є великомасштабні та постійно зростаючі обсяги фінансування НДДКР (рис. 9.1).

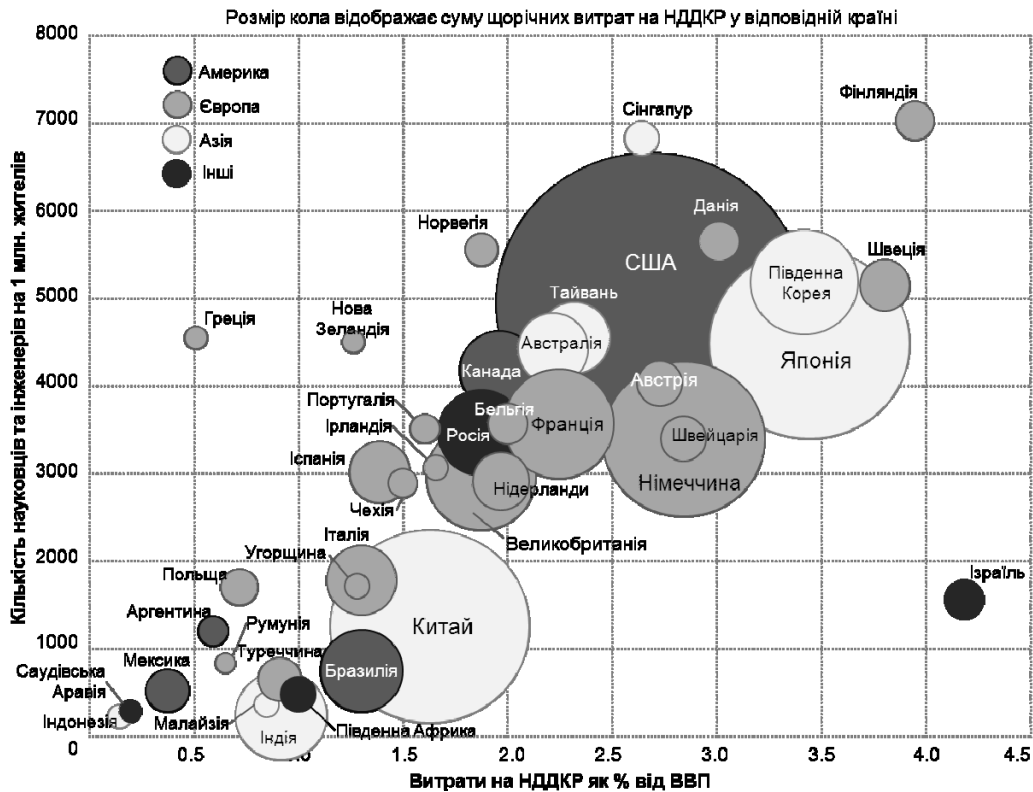


Рис. 9.1. Масштаби інноваційних витрат країн у 2012 р.¹

Одним з показників оцінки рівня залучення країн або регіонів у глобальну економіку на галузевому рівні є обсяги глобальної доданої вартості для галузей обробної промисловості за вибраними рівнями технологій (табл. 9.4). Прикметно, що найвагоміший внесок у глобальну додану вартість сьогодні робить Китай, насамперед у групу товарів середньовисоких технологій (26,0). Це перш за все товари, що експортуються у США та Європу. Він же лідирує й у категорії низьких технологій — це товари, які експортуються у низькорозвинені країни світу з невибагливим попитом споживачів. У розвинених країнах (США, Великобританія) зародився і креативний сектор еконо-

¹ Побудовано за даними: Research Development Magazine, 2013.

міки, який, відображаючи зростання інтелектуалізації праці і виробництва, не тільки продукує інноваційні товари, але й формує нові потреби людей, задаючи цим цивілізаційні тренди у споживанні. У США в ньому зайнято понад 30 % сукупної робочої сили.

Таблиця 9.4

ГЛОБАЛЬНА ДОДАНА ВАРТІСТЬ ДЛЯ ГАЛУЗЕЙ ОБРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ
ПРОТЯГОМ 1995—2010 рр., %¹

Рівень технології виробництва регіону/країни/економіки	1995	2000	2004	2006	2008	2010
Середні і високі технології						
Увесь світ, у тому числі	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Сполучені Штати Америки	21,7	25,5	20,4	18,8	14,3	14,4
ЄС	33,7	30,1	34,9	32,7	31,6	24,2
Японія	23,6	20,8	16,7	14,4	12,5	12,5
Китай	2,8	4,6	8,2	12,2	18,9	26,0
Азія-8	5,8	6,0	6,7	7,3	7,0	8,1
Решта країн світу	12,3	13,1	13,0	14,5	15,6	14,7
Середні і низькі технології						
Увесь світ у тому числі	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Сполучені Штати Америки	19,4	24,5	22,4	21,7	18,4	17,6
ЄС	30,8	30,1	29,7	26,8	26,4	23,3
Японія	23,5	18,9	15,4	13,4	9,6	9,8
Китай	3,4	4,2	7,4	10,0	14,4	19,7
Азія-8	7,4	6,7	7,6	7,8	8,0	7,5
Решта країн світу	15,4	15,7	17,4	20,2	23,1	22,1
Низькі технології						
Увесь світ у тому числі	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Сполучені Штати Америки	24,8	30,5	26,4	24,5	19,3	18,6
ЄС	32,5	28,3	31,9	29,1	28,6	22,4
Японія	16,7	12,7	8,8	6,5	6,1	5,9
Китай	3,3	5,1	9,1	14,2	20,6	27,7
Азія-8	7,7	7,0	6,6	6,9	6,2	6,7
Решта країн світу	15,0	16,4	17,2	18,8	19,2	18,8

¹ Побудовано за даними ОЕСР.

Вельми показовою в соціалізації західного суспільства є її галузева структура капіталовкладень у НДДКР розвинених країн світу. Вона протягом останнього десятиліття зазнала істотних змін у зв'язку зі зниженням питомої частки технічних знань на користь комплексу міждисциплінарних «наук про життя» — біології, генетики, медицини, біохімії та біофізики — у зв'язку з концентрацією наукових досліджень на проблемах людини та її обслуговуванні. Саме тому найважливішим зрушенням у структурних пропорціях наукових досліджень цих держав стало зменшення витрат на військові дослідження та одночасне зростання обсягів фінансування системи охорони здоров'я та навколишнього середовища. Цей пріоритет особливо виразний у Сполучених Штатах, де сукупні урядові витрати на дослідження в даній сфері становлять сьогодні понад 45 млрд дол. США, або 55,9 %. Це характерно і для ЄС.

Цілком логічно, що саме провідні країни світу є в теперішній час основними споживачами високотехнологічної продукції — автомобілів, аерокосмічної техніки, автоматизованого конторського інформаційного устаткування, електроніки, фармацевтики, точних вимірвальних приладів, електрообладнання.

Певне уявлення щодо країнового внеску у *фінансову глобалізацію* дають дані табл. 9.5, які свідчать про те, що провідні держави світу залишаються лідерами в глобальних показниках обсягів зовнішніх активів і зобов'язань, боргових активів і зобов'язань, обсягів залучених ПІІ, капіталізації фондових ринків, обсягів випуску боргових зобов'язань, обсягів банківських депозитів, обсягів експорту та імпорту портфельних інвестицій, а також обсягів глобальних валютних резервів.

Таблиця 9.5

**ЧАСТКА РОЗВИНЕНИХ КРАЇН СВІТУ В КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКАХ
ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ, %¹**

Показник	1996 р.	2006 р.
Капіталізація фондових ринків	87,9	83,3
Випуск боргових зобов'язань	93,8	90,9
Банківські депозити	87,2	79,1
Валові зовнішні активи	84,2	85,6
Валові зовнішні зобов'язання	81,1	86,5
Боргові активи	84,0	88,6
Боргові зобов'язання	80,3	90,3
Експорт портфельних інвестицій	92,6	90,8
Імпорт портфельних інвестицій	90,1	86,2
Зарубіжні прямі інвестиції	90,2	89,1
Прямі іноземні інвестиції	72,3	73,8
Глобальні валютні резерви	48,3	28,3

¹ Lane Ph. The Drivers of Financial Globalization / Ph. Lane, J.-M. Milesi-Ferretti // International Monetary Fund and CEPR. — January 2008. — P. 2.

Важливим мірилом глобалізаційних процесів є *світова динаміка соціальних показників*. Розрахунки авторитетних експертів свідчать про суттєве скорочення за 1970—2006 рр. рівня бідності за всіма визнаними на сьогодні критеріями оцінки його рівня (табл. 9.6). Що стосується регіонального виміру процесів скорочення абсолютної чисельності бідного населення, то в останні десятиліття вони набули усталеного характеру практично в усіх регіонах світу, крім Африки. Вражаючі успіхи східно-азійського регіону в боротьбі з бідністю досягнуті передусім завдяки Китаю, Індонезії та Таїланду, які протягом останніх тридцяти років скоротили рівень бідності з 32 до 3,1 %. Це дозволило зменшити частку Східної Азії у загальній чисельності бідного населення у світі з 50 % у 1970 р. до 10 % у 2010 р.

Таблиця 9.6

**РІВЕНЬ БІДНОСТІ (РБ) ТА ЧИСЕЛЬНІСТЬ БІДНОГО НАСЕЛЕННЯ (ЧБН) У СВІТІ
ПРОТЯГОМ 1970—2006 рр.¹**

Рік	Чисельність світового населення, млрд осіб	Критерій бідності									
		1 дол. США на день		2 дол. США на день		3 дол. США на день		5 дол. США на день		10 дол. США на день	
		РБ, %	ЧБН, млн осіб	РБ, %	ЧБН, млн осіб	РБ, %	ЧБН, млн осіб	РБ, %	ЧБН, млн осіб	РБ, %	ЧБН, млн осіб
1970	3,6	26,8	967,6	45,2	1629,9	55,1	1987,1	64,7	2334,6	77,2	2785,4
1975	4,0	23,3	927,5	43,1	1713,5	53,5	2127,3	62,9	2500,9	74,2	2949,7
1980	4,3	17,5	761,9	38,7	1680,1	50,6	2196,7	61,3	2661,7	72,1	3131,7
1985	4,8	10,0	478,2	31,3	1498,9	47,1	2256,3	61,2	2929,3	72,4	3464,9
1990	5,2	8,2	430,1	24,9	1305,3	39,5	2073,4	57,2	3000,9	72,4	3798,3
1995	5,7	7,6	433,9	21,4	1211,3	34,9	1973,3	53,1	3003,0	71,9	4067,4
2000	6,0	6,4	385,5	16,2	982,6	27,6	1668,5	46,3	2797,3	68,2	4124,6
2002	6,2	6,2	383,5	15,5	959,4	26,2	1621,2	44,3	2743,9	66,4	4112,1
2004	6,3	5,8	364,9	14,4	913,9	24,1	1530,1	41,3	2616,3	63,7	4041,0
2006	6,5	5,4	350,4	13,0	847,0	21,5	1392,9	37,4	2426,6	60,3	3915,2
Зміна протягом 1970—2006 рр., %	79,9	-21,4	-63,8	-32,2	-48,0	-33,6	-29,9	-27,3	3,81	-16,9	40,6
Зміна протягом 1990—2006 рр., %	23,7	-2,8	-18,5	-11,9	-35,1	-18,0	-32,8	-19,8	-19,2	-12,1	3,08

З цього стає очевидним той факт, що саме глобалізація забезпечує більш високий рівень збалансування національних інтересів, аніж усі попередні етапи розвитку суспільства, бо вона це робить на основі інтелектуального, наукового і технічного прогресу, а не на основі військово-насильницьких методів. Це повинно орієнтувати світову спільноту на оптимістичне сприйняття глобалізаційних

¹ Підраховано і складено за: Pinkovskiy M. Parametric Estimations of the World Distribution of Income / M. Pinkovskiy, X. Sala-i-Martin // NBER Working Paper Series. — Working Paper 15433. — National Bureau of Economic Research. — October 2009. — P. 65.

процесів в напрямі приборкання та підкорення її творчої енергії реалізації інтересів усіх людей планети. Це можливо тільки на основі, з одного боку, більш справедливого розподілу позитивних результатів глобалізації між народами, а з другого — більш рівномірного розподілу її витрат за умов включення в глобалізаційні процеси енергії та талантів кожного землянина.

Не випадково, глобальна еліта, яка нині формується, через систему ООН зініціювала зміну курсу загальноцивілізаційного розвитку з 2005 р., що триватиме не менше десяти років. Декада 2005—2014 рр. була оголошена ООН початком всесвітнього переходу до нової моделі освіти, адекватної стійкому розвитку. В рамках цього проєкту були організовані Всесвітній форум ООН з питань освіти в інтересах стійкого розвитку в Індії й ухвалена Економічною комісією ООН «Стратегія освіти для стійкого розвитку». Це відкриває широкі можливості щодо реалізації у світовому масштабі концепції стійкого розвитку як глобальної цілі людства.

9.3. ТНК — ЛОКОТИВ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Фундаментальні трансформації, яких зазнає світове господарство за умов глобалізації, дедалі більшою мірою втягують у свою орбіту процеси транснаціоналізації національних економік. Ця провідна тенденція сучасного світогосподарського розвитку, породжена зростаючою інтернаціоналізацією соціально-економічного життя, науки, техніки та гуманітарної сфери, набуває свого концентрованого втілення насамперед у формуванні в рамках сучасних ТНК глобальних виробничих мереж та усталених каналів виробничої, інвестиційної, фінансової й інноваційної взаємодії національних економік. На сьогодні діяльність ТНК досягнула свого найвищого рівня, охопивши практично всі країни світу та всі фази суспільного відтворення на галузевому та територіально-регіональному рівнях. Далі окреслимо тенденції, в яких вона набуває свого матеріального втілення.

Насамперед варто згадати *зростання у світовій економіці частки ТНК*. Так, дані, що стосуються їхньої діяльності, свідчать про поглиблення протягом останніх двадцяти років тенденції до наростання транснаціоналізації світової економіки. Нині в усьому світі налічується близько 82 тис. ТНК, які мають понад 825 тис. іноземних філій; 500 найбільших ТНК реалізують 80 % усієї світової продукції електроніки і хімії, 95 % — фармацевтики, 76 % — продукції машинобудування. ТНК контролюють до половини промислового виробництва у світі, дві третини міжнародної торгівлі, приблизно 4/5 патентів і ліцензій на нову техніку і технології.

Зокрема, за оцінками ЮНКТАД, за 1990—2012 рр. додана вартість, вироблена іноземними філіями ТНК, зросла з 1,0 до 6,6 трлн дол. США, їхні сумарні активи — з 4,6 до 86,6 трлн дол., сукупний продаж — з 5,1 до 26,0 трлн дол., кількість зайнятих — з 21,5 до 71,7 млн осіб, а експортна діяльність — з 1,5 до 7,5 трлн дол.

Однак відмітною рисою сучасних глобальних корпорацій стають не тільки колосальні масштаби їхньої діяльності, але і стрімке зростання надконцентрації

їхнього капіталу, що надає цим компаніям нового статусу у світових координатах та робить їх практично невідконтрольними традиційним інститутам глобального менеджменту. Підтвердженням цього є, зокрема, той факт, що протягом останніх десятиліть (1971—2012 рр.) сумарні активи 10 найбільших ТНК світу зросли у 33,6 раза, обсяги продажу — майже у 21,7 раза, а питома частка першої десятки світових ТНК у загальному обсязі активів 100 найпотужніших корпорацій у 2012 р. становила 26,6 %, у продажу — 29,5 %, а в загальній чисельності зайнятих — 11,2 %. Про посилення транснаціоналізації глобального виробництва свідчить і те, що у 2012 р. активи 100 світових ТНК у 28 разів перевищували активи 500 ТНК у 1971 р. та у 17 разів — обсяги їх продажу (табл. 9.7).

Таблиця 9.7

**ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
10 І 100 НАЙБІЛЬШИХ ТНК СВІТУ ПРОТЯГОМ 1971—2012 рр.¹**

Рік	Активи, млрд дол. США			Продаж, млрд дол. США			Зайнятість, млн осіб		
	усього	іноземні		усього	іноземний		усього	іноземна	
		вартість	%		вартість	%		чисельність	%
10 ТНК									
1971	101,5	118,4	1,9
1980	280,8	452,8	2,4
1983	329,6	459,5	2,4
1993	1194,8	260,3	21,8	944,2	395,2	41,9	2,5	0,9	36,0
1995	1267,2	499,6	39,4	1021,4	516,0	50,5	2,4	1,0	41,7
2000	1788,2	947,7	53,0	1074,8	566,1	52,7	1,9	0,9	47,4
2004	2392,3	1368,4	57,2	1445,5	839,8	58,1	2,0	1,0	51,3
2008	2964,6	1874,0	63,2	2343,3	1518,8	64,8	1,6	0,9	56,3
2012	3414,3	2269,3	66,5	2573,5	1784,0	69,3	1,9	1,1	57,9
100 ТНК									
1971	455,6*	502,9*	14,3*
1980	1175,5*	1650,2*	15,9*
1983	1353,9*	1686,7*	14,1*
1993	3721,9	759,3	28,2	3710,7	1596,1	43,0	10,7	5,1	47,7
1995	4511,4	1700,8	37,7	4125,6	2000,9	48,5	11,6	5,8	49,8
2000	6293,0	2554,0	40,6	4797,0	2441,0	50,9	14,3	7,1	49,7
2004	8852,0	4728,0	53,4	6102,0	3407,0	55,8	14,9	7,4	49,7
2008	10687,0	6094,0	57,0	8518,0	5208,0	61,0	15,3	8,9	58,0
2012	12842,0	7698,0	60,0	8727,0	5662,0	65,0	16,9	9,8	58,0

* Дані стосуються 500 монополій.

¹ Розраховано за: Государство и управление в США / АН СССР; Ин-т США и Канады / отв. ред. Л. И. Евенко. — М.: Мысль, 1985. — С. 160; World Investment Report 1995. — Р. 20-23; World Investment Report 1997. — Р. 29; World Investment Report 2001. — 2001. — Р. 6, 94; World Investment Report 2005. — 2005. — Р. 86-89; World Investment Report 2009. — 2009. — Р. 19, 228; Web table 28. The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2012 [Electronic resource]. — Available from : http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR13_webtab28.xls

Крім того, незважаючи на десятиразове зростання кількості ТНК в останні десятиліття, провідні позиції на кожному сегменті глобального ринку посідають нині лише 2—3 корпорації, котрі монополізують виробництво, розподіл та обмін відповідних товарів та послуг. Наприклад, глобальний ринок цивільного літакобудування, щорічні масштаби якого оцінюються в 1 трлн дол. США та 16 тис. літаків, контролюють лише дві компанії — «Boeing» (яка у 1997 р. злилася з «McDonnell Douglas») та «Airbus Industry».

Ще вищий рівень транснаціоналізації притаманний галузям, пов'язаним з інформаційними технологіями. Так, за даними компанії «Blumberg», у 2009 р. 73 % світового ринку напівпровідників монополізували десять концернів, з-поміж яких лідирують «Taiwan Semiconductor Manufacturing Company» (46 %), «United Microelectronics Corporation» (14 %), «Chartered Semiconductor» (8 %), «GlobalFoundries» (5 %) та «Semiconductor Manufacturing International Corporation» (5 %).

Щодо географічного розподілу найбільших ТНК світу, які сьогодні являють обличчя світової економіки і визначатимуть напрями її дальшого розвитку, то у списку 100 найбільших нефінансових ТНК світу 21 корпорація належить США, по 13 — Великобританії і Франції, 11 — Німеччині та 8 — Японії. Звернімось до табл. 9.8, в якій подана двадцятка світових нефінансових корпорацій-лідерів у 2012 р. Зокрема, заслуговує на увагу індекс транснаціоналізації швейцарської компанії «Nestlé SA», який становить 97,1 %.

Отже, дослідження діяльності ТНК виявило цілком закономірний факт, а саме: у 1950—1960-ті роки сформувалося 500 найпотужніших ТНК світу, у 1970—1980-ті роки — 200, а на даний час ідеться про концентрацію глобальної економічної влади в руках 100 і навіть 50 найвпливовіших корпорацій. Наприклад, у США за загальної кількості 333 тис. промислових підприємств близько половини обсягу їхнього виробництва припадає лише на 200 найбільших ТНК, зокрема близько чверті — на 50 компаній-гігантів.

Наступною тенденцією, яка свідчить про глобальний характер сучасної діяльності ТНК, є *перехід найпотужніших з них до реалізації стратегій глобальної експансії*, які передбачають насамперед поглиблення та ускладнення взаємовідносин між ними та розширення масштабів планомірності їхньої діяльності. Найбільшою мірою це стосується ТНК, котрі належать до групи підприємств, пов'язаних міжфірмовими поставками продукції, технологічною залежністю та складною системою взаємозв'язків усіх стадій виробничого процесу. У межах такої групи корпорацій формується єдиний розгалужений виробничий комплекс, який потребує жорсткої координації ринкових цін та обсягів виробництва, обліку ресурсної бази та раціоналізації її розподілу між окремими ланками виробництва, контролю відносин з постачальниками та конкурентами, свідомого впливу на попит споживачів та динаміку розвитку галузі, а також реалізації узгодженої політики капіталовкладень, наукових досліджень та інноваційних розробок. Лише за таких умов досягається керованість та підконтрольність ринкових процесів, знижується невизначеність та непередбачуваність глобальної господарської кон'юнктури, відбувається формування глобальними корпораціями основних параметрів світового ринку, його сегментування, а також галузевий та міжфірмовий розподіл.

Таблиця 9.8

ТОП-20 НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ СВІТУ у 2012 р.¹

Рейтинг за вартістю зарубіжних активів	Корпорація	Країна базування	Активи, млрд дол.	Продаж, млрд дол.	Зайнятість, тис. осіб	Індекс транснаціоналізації, %
1	General Electric Co	США	685,3	144,8	305,0	52,5
2	Royal Dutch Shell plc	Великобританія	360,3	467,2	87,0	76,6
3	BP plc	Великобританія	300,2	375,6	85,7	83,8
4	Toyota Motor Corporation	Японія	376,8	265,8	333,5	54,7
5	Total SA	Франція	227,1	234,3	97,1	78,5
6	Exxon Mobil Corporation	США	333,8	420,7	76,9	65,4
7	Vodafone Group Plc	Великобританія	217,0	70,2	86,4	90,4
8	GDF Suez	Франція	271,6	124,7	219,3	59,2
9	Chevron Corporation	США	232,9	222,6	62,0	59,5
10	Volkswagen Group	Німеччина	409,3	247,6	533,5	58,2
11	Eni SpA	Італія	185,5	163,6	77,8	63,3
12	Nestlé SA	Швейцарія	138,2	98,5	339,0	97,1
13	Enel SpA	Італія	226,9	109,1	73,7	56,6
14	E.ON AG Anheuser-Busch	Німеччина	185,6	169,8	72,1	65,0
15	InBev NV	Бельгія	122,6	39,8	117,6	92,8
16	ArcelorMittal	Люксембург	114,6	84,2	244,9	91,1
17	Siemens AG	Німеччина	139,3	101,6	369,0	77,9
18	Honda Motor Co Ltd	Японія	144,8	118,9	187,1	73,4
19	Mitsubishi Corporation	Японія	153,0	243,4	63,1	40,6
20	EDF SA	Франція	330,6	93,5	154,7	30,8

Техноглобалізм, як провідний тренд сучасного світогосподарського поступу, обумовлює зростання *інноваційної компоненти в корпоративних стратегіях ТНК* та випереджальну динаміку монополізації ними високотехнологічних галузей глобального виробництва. Він втілює прагнення ТНК до встановлення виключного їх права на володіння, контроль та перерозподіл на економічній карті світу глобальних ресурсів цивілізаційного розвитку — технологічного, кадрового та інтелектуального. Це виявляється в концентрації на підприємствах ТНК світового науково-технологічного потенціалу, диверсифікації форм орга-

¹ Web table 28. The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2012 [Electronic Resource]. — Available from : http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR13_webtab28.xls

нізації їхнього інноваційного бізнесу, поглибленні співробітництва з партнерами у сфері високих технологій та перетворенні ТНК на провідний інститут регулювання світового ринку інтелектуальних продуктів.

Саме глобальні корпорації, як ключові гравці світового ринку, перетворилися сьогодні на найбільших продуцентів високотехнологічних виробів і наукомісткої продукції та сконцентрували у своїх руках практично всі інноваційні галузі глобального виробництва. Володіючи колосальним виробничим та фінансовим ресурсом, ці структури мають змогу здійснювати великомасштабне фінансування НДДКР та їх матеріально-технічне забезпечення, наймати висококваліфікований персонал та готувати власні кадри, а також завдяки реалізації стратегій науково-технологічного обміну зміцнювати свої позиції в ролі світових науково-технологічних лідерів.

Як свідчать дані табл. 9.9, частка капіталу індустріального сектору у фінансуванні НДДКР розвинених країн світу у 2010 р. становила: у країнах ОЕСР — 60,7 % сукупних витрат на науку, у тому числі у країнах ЄС — 53,3 %, в Японії — 75,9 %, Кореї — 71,8 %, Швейцарії — 68,2 %, Німеччині — 66,1 %, Фінляндії — 66,1 %, Люксембурзі — 65,9 %, Австралії — 62,0 %, США — 61,6 %, Данії — 60,3 %. Протягом 1991—2011 рр. щорічне зростання витрат приватних корпорацій на НДДКР у країнах ОЕСР становило 3,8 %, в Євросоюзі — 3,0 %, США — 3,6 %, Японії — 4,6 %.

Як результат — основний обсяг світових наукових досліджень концентрується нині в лабораторіях та наукових центрах найпотужніших західних ТНК. Більше того, як переконує світовий досвід, кожен вид товару, який відіграв ключову роль у формуванні нових галузей промисловості, був пов'язаний з інноваційною діяльністю тієї чи іншої великої корпорації: автомобілі — з «Ford», нейлон — з «Duron», напівпровідники — з «Bell», комп'ютери — з «IBM», програмне забезпечення — з «Microsoft», процесори — з «Intel» та ін.

Про високий рівень транснаціоналізації НДДКР свідчить і той факт, що у США на 100 найбільших ТНК припадає майже 90 % НДДКР, а понад 40 % сукупного обсягу приватного фінансування науки в цій країні освоюють лише 15 найвпливовіших компаній. Як результат — ТНК контролюють нині понад дві третини основних потоків науково-технологічних знань (патентів і ліцензій на нову техніку, технології, ноу-хау), що є ознакою зростання їхньої ролі в сучасному міждержавному науково-технологічному обміні.

Ключова роль ТНК у забезпеченні функціонування високотехнологічних галузей глобального виробництва особливо зросла за п'ятого і стає домінантною умов зародження шостого технологічного укладу, коли витрати на інноваційні розроблення подвоюються кожні 3—4 роки. Наприклад, якщо у 1976 р. середня вартість розроблення нового медичного препарату становила 54 млн дол. США, то тепер, за оцінками експертів «Pharmaceutical Research and Manufacturers of America» (PhRMA), досягає 900 млн, а розроблення біотехнологічних препаратів — 1 млрд дол. І це при тому, що лише три з десяти препаратів, котрі потрапили на ринок, приносять прибуток, який перевищує або дорівнює тій сумі, що була витрачена на їх розроблення.

Таблиця 9.9

СПІВВІДНОШЕННЯ ДЕРЖАВНОГО І ПРИВАТНОГО ФІНАНСУВАННЯ НДДКР
ЗА КРАЇНАМИ у 2010 рр. %¹

Країна	Сукупні вкладення в НДДКР, у тому числі				
	профінансові		реалізовані		
	урядом	промисловим сектором	промисловим сектором	вищими навчальними закладами	урядом
Австралія	34,5	62,0	61,3	23,9	12,2
Австрія	38,7	44,6	68,1	26,1	5,3
Бельгія	25,3	58,6	66,3	23,3	9,4
Канада	34,3	46,5	52,3	37,6	9,8
Данія	27,7	60,3	68,1	29,4	2,1
Фінляндія	25,7	66,1	69,6	20,4	9,2
Франція	39,7	51,0	61,2	21,3	16,4
Німеччина	29,7	66,1	67,2	18,0	14,8
Ісландія	38,8	50,3	54,6	25,1	17,8
Ірландія	31,6	51,0	66,6	29,0	4,4
Італія	42,1	44,2	53,6	29,0	14,3
Японія	17,2	75,9	76,5	12,9	9,0
Корея	26,7	71,8	74,8	10,8	12,7
Люксембург	29,7	65,9	70,9	11,4	17,7
Норвегія	46,8	43,6	51,2	32,3	16,4
Швеція	27,5	58,8	68,7	26,3	4,9
Швейцарія	22,8	68,2	73,5	24,2	0,7
Великобританія	32,1	45,1	60,9	27,2	9,4
США	31,3	61,6	70,3	13,5	11,7
ЄС	35,5	53,3	60,8	24,4	13,7
ОЕСР	30,5	60,7	67,3	18,2	11,9
Китай	24,0	71,7	73,4	8,5	18,1
Сінгапур	40,2	53,1	60,8	28,8	10,4
Російська Федерація	70,3	25,5	60,5	8,4	31,0
Південна Африка	45,1	42,6	58,6	19,9	20,3

¹ Main Science and Technology Indicators: Volume 2012/1. — OECD/OCDE 2012. — P. 14.

Жорстка й неослабна конкурентна боротьба на глобальному ринку з високим рівнем представництва різних суб'єктів вимагає від ТНК, котрі претендують на статус його впливових гравців, активно здійснювати новаторство та суттєво трансформувати свою технологічну політику. Остання дедалі більшою мірою набуває сьогодні глобальних рис, коли процеси транснаціоналізації охопили практично всі етапи створення й освоєння нової технології — від генерування інноваційної ідеї до виробництва високотехнологічної продукції та її збуту на глобальному ринку. Підтверджує це, зокрема, стрімке розширення НДДКР зарубіжних філіалів ТНК протягом останніх десятиліть: якщо в 1975 р. витрати американських ТНК на ці цілі становили лише 1,5 млрд дол. США, у 1981 р. — 3,2 млрд, то в 1999 р. вони досягнули 18,1 млрд, у 2005 р. — 27,7 млрд, а у 2010 р. — майже 40 млрд.

Результати НДДКР, одержані за участі наукових кадрів зарубіжних країн, зазвичай активно використовуються материнськими компаніями, а в деяких галузях обробної промисловості (фармацевтичній, хімічній та приладобудівній) значення наукових лабораторій зарубіжних філіалів ТНК нерідко більше, ніж материнських компаній. Наприклад, компанія «ІВМ» ще на початку 1990-х років за межами США мала понад 25 тис. наукових працівників та близько 30 лабораторій, котрі вели НДДКР в рамках єдиного плану корпорації, але з урахуванням особливостей ринків спеціалізації філіалів та дочірніх компаній корпорації. Загальна кількість підрозділів американської компанії «Motorola», котрі ведуть НДДКР, лише в Китаї становить нині близько 700; а «General Electric» завдяки перенесенню інноваційних розробок в Індію посідає нині лідерські позиції у виробництві авіаційних двигунів, медичного обладнання та споживчих товарів тривалого користування.

Спираючись на колосальні власні досягнення науки і техніки, а також на міжнародну мережу виробничих філіалів, провідні західні ТНК концентрують у своїх руках основні канали передавання технологій. При цьому зарубіжні філіали ТНК мають безумовний пріоритет у використанні технологічних інновацій, адже понад 2/3 експорту патентів і ліцензій США припадає на передавання їх материнськими компаніями своїм зарубіжним філіалам і лише 1/3 — на комерційний експорт технологій незалежним компаніям. До того ж самі філіали лівову частину витрат на НДДКР (близько 80 %) спрямовують у проекти, що реалізуються для власних потреб, хоча часто ці дослідження пов'язуються з роботами, що провадяться в інших філіалах ТНК та в її материнській компанії. Подібна внутрішньофірмова міжнародна кооперація певною мірою переорієнтовує міждержавний технологічний обмін у бік поглиблення науково-технологічного співробітництва між ТНК та їхніми філіалами, що сприяє підвищенню технологічного потенціалу провідних країн світу та забезпечує їхнє технологічне лідерство в різноманітних сферах науково-технічної конкуренції.

У дослідних центрах найбільших світових ТНК працюють тисячі вчених та інженерів. Про масштабність їхньої науково-дослідної діяльності свідчить, зокрема, такий показник, як інтенсивність НДДКР, який розраховується як відношення сукупних інноваційних витрат компанії до обсягів її продажу. Наприклад, у 2010 р. лідером за даним показником стала компанія «Merck & Co Inc.» (20,5 %), а в п'ятірку світових лідерів увійшли також компанії «Roche Holding

AG» (20,1 %), «Novartis» (16,9 %), «Sanofi-Aventis SA» (15,6 %) та «Intel Corp.» (16,1 %). А загалом найвищий рівень інтенсивності НДДКР спостерігається нині в таких галузях, як медицина, інформаційні технології, електротехніка, сфери обслуговування людини, а також транспорт і зв'язок, що є віддзеркаленням галузевої структури монополізації глобальної інноваційної діяльності.

Крім того, динамічний розвиток інформаційних технологій значно розширив можливості ТНК щодо концентрації на своїх підприємствах великої кількості найбільш кваліфікованої робочої сили, наукових кадрів та представників дефіцитних спеціальностей за допомогою механізмів аутсорсингу, котрі дозволяють віртуально залучати робочу силу до виробничих процесів на території іноземних країн без зміни фізичного місця її перебування. Про динамічний розвиток подібних механізмів транснаціоналізації людського ресурсу свідчать, зокрема, доходи, що їх одержують компанії від укладання аутсорсингових контрактів. Наприклад, у 2009 р. доходи корпорації «International Business Machines Corporation» від передавання частини своїх виробничих функцій в аутсорсинг бізнес-процесів становили понад 38 млрд дол. США, «Hewlett-Packard Company» — 34,9 млрд, «Fujitsu Ltd» — 27,1 млрд, «Xerox Corporation» — 9,6 млрд, «Accenture» — 9,2 млрд, а «NTT Data Corporation» — 8,9 млрд.

Ще однією новітньою тенденцією діяльності ТНК, яка свідчить про її глобальний рівень, є формування у світовому господарстві регіональних інноваційних кластерів. Деякі з них, сформувавшись на базі підрозділів західних ТНК, посідають нині лідерські позиції на окремих сегментах глобального ринку. Наприклад, формування автомобільного кластера в китайській провінції Гуандун відбувається на базі автоскладальних заводів японських концернів «Nissan», «Honda» і «Toyota»; у Польщі, Чехії та Словаччині автомобільні кластери формуються на базі заводів «Volkswagen», «Fiat», «Peugeot-Citroen» та «Toyota», а ядром інформаційно-комунікаційного кластера в Ізраїлі стали науково-дослідні центри транснаціональних корпорацій «Motorola», «Nortel», «Alcatel», «Cisco» та «Siemens».

У результаті у світовому господарстві активно розвиваються транснаціональні виробничі мережі, які забезпечують конвергенцію національних ринків країн, коли транснаціональне виробництво дедалі більшою мірою орієнтується на середнього міжнародного споживача, на єдиний глобальний ринок. Яскравим прикладом цього є, зокрема, діяльність американських автомобілебудівних ТНК, котрі способом розміщення своїх виробничих підрозділів у країнах Південно-Східної Азії та Латинської Америки глибоко вплелись у господарську тканину цих держав та створили необхідні умови для їх стрімкої інтеграції у глобальний автомобільний ринок. Наприклад, у Бразилії та Мексиці на американські ТНК припадає на сьогодні 60—70 % національного виробництва автомобілів, якість котрих цілком відповідає вимогам глобального ринку. У свою чергу, Таїланд, де західні компанії контролюють понад 90 % національного автомобілебудівного комплексу, щороку виробляє до 800 тис. автомобілів та поступово перетворюється на значний світовий центр автомобілебудування в інтеграційному угрупованні АСЕАН.

Глобальний характер діяльності ТНК диктує об'єктивну потребу модернізації їхніх організаційно-економічних форм. Як переконує світовий досвід, найбі-

льшу ефективність нині демонструють такі форми транснаціональної діяльності, як злиття та поглинання ТНК двох чи більше країн, стратегічні альянси, вертикально інтегровані корпорації та фінансові групи.

Що стосується *злиттів і поглинань* (ЗіП), то подібна форма транснаціоналізації капіталу є однією з найефективніших для зміцнення конкурентних позицій ТНК на відповідних сегментах глобального ринку. Основними причинами злиттів і поглинань компаній є: глобалізація економіки і лібералізація світової торгівлі, де компанії, вступаючи в боротьбу за перерозподіл ринків, прагнуть посилити свої позиції; перенесення центру ваги міжнародної конкуренції в сектор високотехнологічних товарів і послуг, що зумовлює необхідність зростання витрат на НДДКР; проблема перевиробництва і пошук ринків збуту. Більшість злиттів та поглинань відбуваються по горизонталі, тобто всередині однієї галузі. Мета такої стратегії — концентрація зусиль на профільному напрямку діяльності. Як свідчать дані, подані на рис. 9.2, цей процес має хвилеподібний характер, у своєму розвитку він пройшов кілька етапів і в епоху глобалізації досягнув свого найвищого рівня.

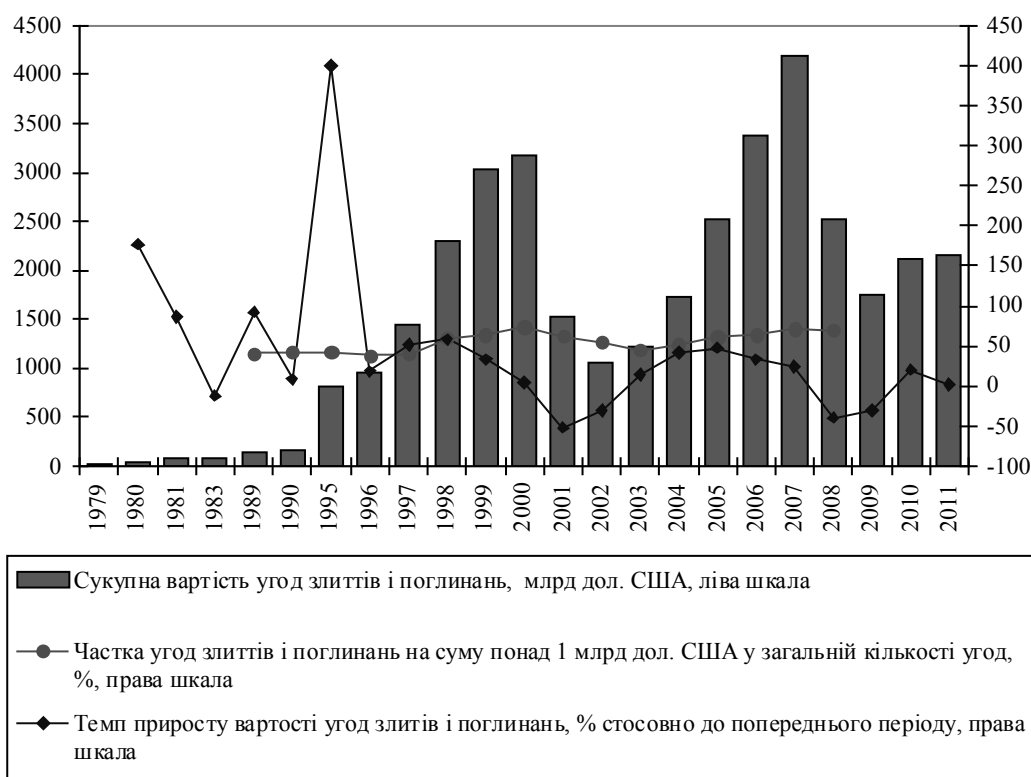


Рис. 9.2. Динаміка глобальних обсягів угод злиттів і поглинань протягом 1979—2011 рр.¹

¹ Побудовано за: Государство и управление в США / АН СССР; Ин-т США и Канады / отв. ред. Л. И. Евенко. — М.: Мысль, 1985. — С. 159; Volume of worldwide mergers and acquisitions from 1995 to 2011 (in billion U.S. dollars) [Electronic Resource]. — Available from : <http://www.statista.com/statistics/153735/volume-of-mergers-and-acquisitions-worldwide/>

Відмітною рисою сучасної, нової, хвилі злиттів і поглинань є зростання як сукупної вартості, так і середнього обсягу корпоративних угод: якщо у 1979 р. було укладено угод на загальну суму 16 млрд дол. США, у 1980 р. — на 44,3 млрд дол. США, то у 1995 р. цей показник становив 807 млрд, у 2000 р. — 3167 млрд, у 2005 р. — 2531 млрд, у 2007 р. — 4191,0 млрд, а у 2011 р. — 2149 млрд дол.

Ще однією характерною ознакою сучасної хвилі злиттів і поглинань є зростання кількості гігантських за вартісними обсягами угод: якщо у 1987 р. частка угод на суму понад 1 млрд дол. США становила лише 40,3 % загальної чисельності угод ЗіП, то у 2010 р. у світі було укладено 152 такі угоди на загальну суму майже 390 млрд дол. США.

Інша особливість, яка стосується вартості ЗіП, пов'язана з міжнародною експансією державних підприємств, переважно за рахунок фірм, які розміщені у країнах, що розвиваються, і які мають на меті збільшити свої стратегічні активи. За період з 2003 до 2012 рр. транскордонні злиття і поглинання досягли близько 89 % обсягів прямих іноземних інвестицій, здійснених державними інвестиційними фондами.

Що стосується галузевої структури найзначніших угод злиттів і поглинань, то найбільш інтенсивний розвиток цих процесів відбувається нині у сфері послуг (48,0 % загальної вартості угод у 2012 р.), передусім у фінансовій сфері (28,4 %) та у сфері ділових послуг (6,1 %). Це свідчить про зменшення ролі виробничих факторів у мотивації укладання даних угод та зростання ролі фінансових цілей — пошук вигідних сфер вкладання капіталу, а іноді втрата зарубіжних інвестицій.

Якісно новим явищем у злиттях і поглинаннях у фінансовій сфері за останні роки стало злиття фондових бірж. Яскравим прикладом цього є Нью-Йоркська фондова біржа (NYSE Group Inc.), яка у 2007 р. злилась із групою «Euronext N.V.», результатом чого було створення першого у світі трансатлантичного оператора «NYSE Euronext», ринкова капіталізація якого досягнула 20 млрд дол. США. У 2011 р. до злиття з «NYSE Euronext» вартістю 12,3 млрд дол. долучилась група «Deutsche Borse AG», що дозволяє цим компаніям створити найбільший у світі ринок цінних паперів та суттєво диверсифікувати при цьому фінансові продукти та інструменти.

Результати проведеного Бостонською консалтинговою групою дослідження 277 компаній свідчать про те, що найбільш ефективним інструментом зростання вартості ТНК є злиття, здійснені в період економічних криз. Вони на 15 % ефективніші, ніж злиття, котрі здійснюються під час економічного зростання. Як результат — протягом 2001—2012 рр. ціла низка компаній практично подвоїла свій капітал за допомогою купівлі активів, курси яких були занижені в результаті затяжного спаду на фондовому ринку.

Найбільш масштабними за останні роки були такі злиття та поглинання:

— німецько-американський автомобільний концерн «Daimler Chrysler» придбав контрольний пакет акцій японської компанії «Mitsubishi Motors Corp.», у результаті чого утворився третій за величиною автомобілебудівний концерн

світу. Об'єднана компанія «Daimler Chrysler» і «Mitsubishi» контролює 10,8 % японського ринку автомобілів і 9,4 % авторинку азійсько-тихоокеанського регіону (2005 р.);

— 2010 року «Cadbury PLC» з Великобританії стала частиною «Kraft Foods Inc» (Сполучені Штати Америки) за 18,8 млрд дол. США;

— 2010 року «Bharti Airtel Ltd» з Індії придбала Нігерійську компанію в галузі радіотелекомунікацій «Zain Africa BV» за 10,7 млрд дол. США;

— російська ОАО «Vimpel-Kommunikatsii» (Vimpelkom) придбала 100 % акцій ЗАО «Kyivstar GSM» за 5,5 млрд дол. США (2010 р.);

— 2013 року «TNK-BP Ltd» (видобуток нафти та газу) з Британських Віргінських островів стала частиною російської ВАТ «НК «Роснафта» (видобуток нафти та газу) за 27 млрд дол. США. Це була найдорожча угода ЗіП у цьому році;

— 2013 року компанія «Sprint Nextel Corp» зі Сполучених Штатів Америки, яка працює в галузі телекомунікацій, стала частиною японської «SoftBank Corp» (сфера телекомунікацій) за 21,6 млрд дол. США;

— 2013 року компанія в галузі біологічних продуктів «Elan Corp PLC» з Ірландії стала частиною американської «Perrigo Co» (фармацевтика) за 8,5 млрд дол. США.

Наступною організаційною формою глобальних ТНК є *вертикально інтегровані компанії*. На даний час більшість ТНК характеризуються багатогалузевою орієнтацією діяльності, про що, зокрема, свідчить той факт, що кожна з 500 найпотужніших американських ТНК має свої підрозділи в 11 галузях, а найбільш впливові охоплюють по 30—50 галузей. У групі 100 провідних промислових корпорацій Великобританії багатогалузевими є 96, Італії — 90, Франції — 84, Німеччини — 78. Навіть ТНК з яскраво вираженою галузевою спрямованістю діяльності одночасно випускають продукцію інших галузей.

У свою чергу, *транснаціональні фінансові групи* (ТФГ) виникли на основі транснаціонального фінансового капіталу та є інституціональною формою зрощування фінансово-кредитних ТНК з великими компаніями інших сфер і галузей економіки (промисловими, транспортними, будівельними, консультативними, страховими та ін.). Нині ТФГ посідають вагоме місце на глобальному фінансово-кредитному ринку. Підтвердженням цього є, зокрема, дані, наведені в табл. 9.10, які свідчать про те, що сумарна ринкова капіталізація першої десятки найбільших банківських установ світу у 2012 р. становила понад 1,4 трлн дол. (або 44 % капіталізації найбільших 50 банків світу), сукупна вартість їхніх активів — 25,1 трлн, а загальна чисельність персоналу — майже 2,8 млн осіб. При цьому сукупна ринкова їх капіталізація дорівнювала 44 %.

На сьогодні у світовій економіці сформувались банки-гіганти, до яких належать насамперед американські, китайські та західноєвропейські інституції: «Deutsche Bank», «HSBC Holdings», «Citigroup», «Industrial & Commercial Bank of China», «China Construction Bank» та ін. Великомасштабна вартість їхніх активів, ринкова капіталізація та чисельність персоналу робить їх прак-

тично недосяжними для конкурентів і перетворює на впливових гравців глобального ринку.

Зростання рівня концентрації капіталу ТФГ обумовлює прискорене зростання доходності капіталу, рух якого опосередковується фінансовими інститутами (банками, страховими компаніями, інвестиційними та пенсійними фондами). Ключовими рисами даного процесу стає злиття капіталів ТФГ зі створенням універсальних холдингів, котрі не тільки розширюють спектр фінансових послуг, пропонованих споживачам, але й здатні здійснювати широкомасштабну експансію на новостворювані фінансові ринки країн периферії.

Міжнародні стратегічні альянси, як організаційна форма сучасних ТНК, являють собою їх об'єднання на основі горизонтальної або вертикальної міжфірмової кооперації. За умови збереження господарської та юридичної самостійності компаній у рамках стратегічних альянсів поглиблюється інвестиційно-виробниче співробітництво між ТНК та формується розгалужена система управління їхньою ресурсною базою. Головною конкурентною перевагою таких структур, на відміну від традиційного міжкорпоративного співробітництва, є їх гнучкість, яка передбачає можливість зміни початкових умов співпраці та розподілу ризиків між компаніями, а отже, ефект такого співробітництва очевидний.

Цілі створення стратегічних альянсів можна об'єднати у три групи: науково-дослідні, виробничі та маркетингові. Провідне місце належить об'єднанню корпораціями зусиль для ведення науково-технологічних розробок. Це так звані науково-дослідні (технологічні) альянси (37,7 % усіх міжфірмових коаліцій). У багатьох галузях світової економіки, таких як електроніка, аерокосмічна галузь, телекомунікації тощо, значні витрати на НДДКР істотно підвищили заінтересованість конкурентів у співробітництві й об'єднанні творчих потенціалів на різних етапах досліджень.

Головною відмінною рисою стратегічних альянсів від інших міжфірмових об'єднань є те, що до їх складу входять компанії, які об'єдналися для досягнення спільної мети, не втрачаючи при цьому автономності. Результатом об'єднання незалежних компаній, як правило, є наявність кількох керівних центрів, завданням яких є узгоджене ухвалення рішень щодо спільного проекту. Стратегічні альянси дають можливість корпораціям гнучко реагувати на зміни в бізнесовому середовищі, на появу нових векторів розвитку та загроз. Такі об'єднання дозволяють ефективно розв'язувати проблему зростаючих витрат на НДДКР, не погіршуючи фінансового стану корпорацій. Стратегічні альянси створюються компаніями, які володіють взаємодоповнювальними ключовими компетенціями — нагромадженими за роки роботи корпорацій знаннями та досвідом у проведенні тих чи інших операцій або процесів.

За своєю природою стратегічні альянси діють у двох вимірах — кооперації та конкуренції, їх співвідношення визначає успішність угод. Стратегічні альянси поділяються на дві категорій: партнерські угоди між компаніями, які не є безпосередніми конкурентами (транснаціональні спільні підприємства, вертикальні партнерські угоди, міжгалузеві угоди), та альянси фірм-конкурентів.

Таблиця 9.10

РЕЙТИНГ НАЙБІЛЬШИХ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ СВІТУ у 2013 р.¹

Рейтинг за ринковою капіталізацією	Банк / країна походження	Ринкова капіталізація, млрд дол. США	Рейтинг за вартістю активів	Банк / країна походження	Вартість активів, млрд дол. *	Рейтинг за чисельністю персоналу	Банк / країна походження	Чисельність персоналу, тис. осіб*
1	Industrial & Commercial Bank of China (ICBC) / Китай	235,2	1	Deutsche Bank / Німеччина	2805,5	1	Industrial & Commercial Bank of China (ICBC) / Китай	408,9
2	China Construction Bank / Китай	204,3	2	Mitsubishi UFJ Financial Group / Японія	2641,22	2	China Construction Bank / Китай	329,4
3	Wells Fargo & Co / США	196,4	3	HSBC Holdings / Великобританія	2637,22	3	HSBC Holdings / Великобританія	300,0
4	HSBC Holdings / Великобританія	195,7	4	Industrial & Commercial Bank of China / Китай	2607,75	4	Bank of America / США	282,0
5	JP Morgan Chase / США	185,7	5	BNP Paribas / Франція	2545,34	5	Bank of China / Китай	279,3
6	Agricultural Bank of China / Китай	150,5	6	Credit Agricole Group / Франція	2514,81	6	Citigroup / США	266,0
7	Citigroup / США	136,2	7	Barclays PLC / Великобританія	2430,74	7	Wells Fargo / США	264,2
8	Bank of America	132,7	8	Japan Post Bank / Японія	2363,15	8	JPMorgan Chase / США	260,1
9	Commonwealth Bank of Australia / Австралія	115,3	9	JPMorgan Chase & Co. / США	2320,33	9	BNP Paribas / Франція	205,4
10	Westpac / Австралія	99,8	10	Royal Bank of Scotland Group / Великобританія	2246,52	10	Banko Santander / Іспанія	178,9
Усього		1651,8	×	×	25112,6	×	×	2774,2

* Дані за 2012 р.

¹ World's Largest Banks 2013 / [http://www.banksdaily.com/topbanks/World/2013.html]; Top International Banks / [http://www.rebanks.com/worlds-top-banks/top-international-banks]; Top Banks in the World 2012 / [http://www.rebanks.com/worlds-top-banks/assets].

З початку 1980-х рр. кількість стратегічних альянсів щороку зростала в середньому на 20 %. На сьогодні їх загальна кількість у світі перевищує 3,5 тис., а їх частка у високотехнологічних галузях становить понад 80 %, у тому числі у сфері інформаційних технологій — 50 %, фармацевтиці — 30 %, аерокосмічній і оборонній промисловості — до 5 %. Так, найуспішнішими прикладами таких об'єднань є, зокрема, стратегічні альянси за участі компаній «Херох» і «Fuji Херох», «Honeywell» і «Yamatake-Honeywell», «Hewlett-Packard» і «Yokogawa-HP», «Fujitsu» і «Amdahl», «IBM» і «Toshiba» (табл. 9.11).

Таблиця 9.11

КОНКУРЕНЦІЯ МІЖ КОМПАНІЯМИ – ПАРТНЕРАМИ ЗА СТРАТЕГІЧНИМИ АЛІАНСАМИ У ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ГАЛУЗЯХ¹

Альянс	Сфери співробітництва	Сфери конкуренції
«Херох» і «Fuji Херох»	<ul style="list-style-type: none"> розроблення копіювальних технологій маркетинг копіювальної техніки в США та азійських країнах розроблення технологій виробництва принтерів та їх продажу на глобальних ринках 	<ul style="list-style-type: none"> розроблення окремих копіювальних технологій виробництво окремих компонентів
«Honeywell» і «Yamatake-Honeywell»	<ul style="list-style-type: none"> дослідження і розроблення контрольного обладнання розширення продажу контрольного обладнання в Японії 	<ul style="list-style-type: none"> маркетинг у окремих країнах Азії
«Hewlett-Packard» і «Yokogawa-HP»	<ul style="list-style-type: none"> розширення продажу комп'ютерів у Японії дослідження і розроблення обладнання для контролю напівпровідників 	...
«Fujitsu» і «Amdahl»	<ul style="list-style-type: none"> продаж сумісних пристроїв у США розвиток технологій виробництва універсальних комп'ютерів 	<ul style="list-style-type: none"> розподіл продукції
«IBM» і «Toshiba»	<ul style="list-style-type: none"> дослідження, розроблення технологій та виробництво плоских екранів 	<ul style="list-style-type: none"> продаж ноутбуків
«Sun» і «Fujitsu»	<ul style="list-style-type: none"> дослідження і розроблення мікропроцесорів розроблення комп'ютерних технологій (архітектури SPARK) 	<ul style="list-style-type: none"> виробництво мікропроцесорів продаж робочих станцій в Японії
«Hewlett-Packard» і «Apple»	<ul style="list-style-type: none"> дослідження і розроблення мікропроцесорів передавання технологій 	<ul style="list-style-type: none"> виробництво мікропроцесорів продаж робочих станцій в Японії
«IBM» і «Apple»	<ul style="list-style-type: none"> розроблення комп'ютерних технологій (архітектури Power PC) 	<ul style="list-style-type: none"> продаж комп'ютерів і операційних систем
«IBM» і «Motorola»	<ul style="list-style-type: none"> розроблення комп'ютерних технологій (архітектури Power PC) дослідження і розроблення мікропроцесорів 	<ul style="list-style-type: none"> виробництво і збут мікропроцесорів

¹ Бабина А. Международные стратегические альянсы / А. Бабина // Банкаускі веснік. — Кастрычнік. — 2007 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.nbrb.by/bv/narch/393/8.pdf>

Високу результативність діяльності демонструють також *міжгалузеві стратегічні альянси*. Серед прикладів можна назвати, зокрема, партнерство лідерів інформаційного сектору «Microsoft» та «Cisco Systems» з засобами масової інформації, фінансовими інститутами та консалтинговими фірмами, співробітництво «Microsoft» з голландською компанією «Scala Business Solutions» у сфері фінансового та виробничого менеджменту, в управлінні корпоративними ресурсами та проектами, постачанні та збуту продукції та ін.

Згідно з даними ОЕСР на частку технологічних альянсів припадає в цілому 23 % усіх альянсів Північної Америки, 14 % усіх альянсів у Західній Європі та 12 % альянсів у країнах Азії. Причому в Північній Америці частка дослідних і технологічних альянсів сьогодні навіть вища за частку альянсів виробничого призначення. До більшості міжнародних технологічних альянсів входять компанії зі США (80 %), країн Західної Європи (42 %) та Японії (14 %).

Як доводить світовий досвід, доволі ефективною організаційною формою функціонування сучасних ТНК є *територіально-галузеві кластери*. Вони почали формуватися з кінця 1980-х років на базі провідних західних ТНК, а сьогодні перетворились на своєрідні полігони для апробації та впровадження у виробничу діяльність авангардних інновацій.

На початку ХХІ ст. поглиблюється процес спеціалізації окремих регіональних кластерів у межах глобальної економіки. Особливо яскраво дана тенденція виявляється в інноваційній сфері, де чітко формуються групи кластерів – глобальних лідерів (котрі задають тренди світового технологічного розвитку) та сервісних кластерів (які виконують функції виробничих майданчиків, складальних підрозділів або провайдерів бізнес-послуг).

У свою чергу, кожен інноваційний кластер — вузькоспеціалізований та зорієнтований на конкретний сегмент глобального ринку. Підтвердженням цього є, зокрема, успішний досвід функціонування кластерів Силіконової долини та Бостона (інформаційні технології), Німеччини (хімія, машинобудування), Китаю, Тайваню та Японії (біотехнології, машинобудування, електротехніка), Франції (харчова промисловість і виробництво косметичних засобів), Ірландії (інформатика), Ізраїлю (венчурне фінансування), в основу розвитку яких були покладені саме інтелектуальні продукти. У свою чергу, у США на базі університетів сьогодні масово створюються сучасні мережі центрів впровадження промислових технологій, завдяки яким малий бізнес дістає широкий доступ до сучасних технологій.

Також важливо зазначити, що за нинішніх умов діяльність переважної більшості технологічних кластерів має міжнародний характер. Наприклад, у Франції три кластери, які спеціалізуються на біотехнологіях і фармацевтиці, здобули міжнародне визнання. Це — Медичний регіон (м. Париж), Біополіс (м. Ліон) та Терапевтичний кластер (м. Страсбург), які, об'єднуючи тисячі компаній і дослідних центрів, перетворили біотехнологічний та фармацевтичний сектори у своєрідні точки зростання економіки Франції.

Водночас у Парижі в єдиний кластер з офтальмології та досліджень інфекцій і захворювань центральної нервової системи об'єднано Інститут Пастера та біо-

технологічні лабораторії Центру атомної енергії Еврі та Гренобля. Буквально за лічені роки цей кластер перетворився на світового лідера в медичній інформатиці, а також молекулярній і клітинній медицині. Загалом же лише в Ліоні сьогодні сконцентровано понад 450 великих компаній (серед яких всесвітньо відомі бренди «Biomerieux», «Sanofi Pasteur», «Roche», «Merial») та тисячі невеликих фірм, що спеціалізуються на інфекційних захворюваннях і медичній діагностиці.

Отже, резюмуючи викладене, маємо констатувати, що сучасні ТНК є на сьогодні локомотивом глобальної економіки. Вони не тільки посідають провідні позиції у сучасному світовому господарстві, але й концентрують глобальний фінансовий, технологічний, кадровий та інтелектуальний ресурс, що надає їм унікального статусу у світовій економіці та робить їх практично непідконтрольними традиційним інститутам національного та глобального економічного менеджменту.

9.4. АСИМЕТРІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ГЛОБАЛІЗМУ

Фінансовий глобалізм набув нині величезних масштабів, найвиразніших форм вияву і став ключовим компонентом економічної глобалізації. Це обумовлено насамперед розширенням інвестиційно-кредитної діяльності транснаціональних корпорацій і банків, лібералізацією валютних, інвестиційних і кредитних ринків, а також розширенням доступу різних держав до глобальних фінансових ресурсів. Про високий динамізм фінансової глобалізації та стрімке зростання рівня фінансової взаємозалежності країн світу свідчить, зокрема, такий показник, як відношення сумарного обсягу нагромадженого іноземного капіталу до світового ВВП: якщо протягом 1870—1914 рр. він зріс із 7 до 20 %, а з 1945 до 1980 рр. — з 5 до 18 %, то на початку XXI ст. досягнув позначки 62 %.

Разом з тим слід зазначити, що фінансовий глобалізм розвивається вкрай суперечливо, а його вигоди та загрози розподіляються нерівномірно як між країнами, так і між регіонами світового господарства. Так, фінансова глобалізація стимулює процеси надконцентрації глобального капіталу в невеликій групі постіндустріальних країн та створює своєрідний «фінансовий колоніалізм» відсталих держав. Останні через механізми зовнішнього фінансування своїх національних економік та лібералізацію внутрішніх фінансових ринків опиняються перед реальною загрозою втрати економічного та політичного суверенітету, поглиблення фінансової залежності, а також фінансового підпорядкування розвиненим країнам світу.

Світовий фінансовий ринок є вкрай асиметричним і характеризується глибокими *регіональними диспропорціями розподілу глобального фінансового капіталу*. Ця асиметричність має дві форми вияву. *По-перше*, це кількісне домінування фінансових ринків розвинених держав над фінансовими ринками решти країн за обсягами здійснюваних операцій та вартістю фінансових інструментів, що є в обігу на них.

По-друге, домінування розвинених держав за якісними характеристиками розвитку фінансових ринків, а саме: складом учасників, ступенем цінних коливань на фінансові активи і волатильністю ринків, рівнем рейтингів кредитоспроможності одержувачів фінансових ресурсів (емітентів, позичальників) та ін.

У сукупності ці характеристики забезпечують високу привабливість фінансових ринків країн-лідерів для інвесторів та кредиторів з усього світу. Ще одним підтвердженням їх домінування у світовій фінансовій системі є їх місце в процесах зародження і поширення світової фінансово-економічної кризи 2008—2010 рр. Вона розпочалась із проблем на іпотечному ринку США і лише згодом поширилась на інші розвинені країни і країни з новостворюваними ринками.

У *географічній структурі глобального фінансового ринку* домінують сьогодні країни світової тріади — США, ЄС та Японія, котрі завдяки багаторічній експансії в усіх сегментах світового ринку нагромадили колосальний за обсягами фінансовий капітал та сконцентрували на своїй території до 80 % глобальних фінансових активів, що в півтора рази перевищує їхню частку у світовому ВВП. Це є свідченням того, що сучасні процеси міжрегіонального переливу глобального капіталу ґрунтуються не тільки на політичній стабільності та вигідному географічному положенні країн, але й на високому рівні розвитку їхніх економік, ділової інфраструктури, банківських систем та ринків капіталу. Саме ці фактори забезпечили досягнення провідними країнами світу величезних масштабів капіталізації економік, високого рівня інтеграції у світові фінансові процеси та реальний вплив цих держав на кількісні та якісні параметри глобальної фінансової системи.

В останні десятиліття провідні країни світу сконцентрували на своїй території лівову частку світових інвестиційних потоків, насамперед на основі стрімкого зростання обсягів взаємного інвестування. Наприклад, за період з 1985 до 2011 рр. найбільші сумарні обсяги взаємних інвестицій було зафіксовано у двосторонніх ПІІ США, європейських країн та Японії. При цьому найбільшим реципієнтом прямих іноземних інвестицій є Сполучені Штати: масштаби іноземного інвестування, залученого у США з Великобританії, зросли за даний період з 44 до 432 млрд дол., з Японії — з 19 до 257 млрд, з Німеччини — з 15 до 213 млрд, з Канади — із 17 до 206 млрд, а з Нідерландів — з 37 до 217 млрд.

Характеризуючи сучасну регіональну структуру світового фінансового ринку, слід зауважити, що навіть за групою найрозвиненіших країн світу спостерігається певна фрагментарність його концентрації. Так, найвищого рівня капіталізації досягнув на сьогодні фінансовий ринок США, який акумулює майже 35 % світових фінансових активів загальною вартістю 60,4 трлн дол. США у 2009 р., а його обсяги більше ніж учетверо перевищують ВВП цієї країни. Сполучені Штати лідирують також за показником темпів щорічного зростання фінансових активів, що забезпечується приростом вартості акцій та приватного боргу.

Друге місце за показником концентрації глобальних фінансових активів посідає нині *західноєвропейський регіон*, до якого належать країни єврозони та Великобританія. Частка даного регіону в сукупних обсягах світових фінансових

ресурсів становить тепер близько 25 % (43,6 трлн дол. США у 2009 р.), а лідерські позиції у ньому посідає Великобританія — 8,0 трлн дол. Отже, досягнутий рівень концентрації фінансових активів у західноєвропейському регіоні свідчить про стійке зростання масштабів та ліквідності європейського фінансового ринку після формування валютного та монетарного союзу країн ЄС та запровадження єдиної валюти євро. Це дозволило державам Євросоюзу суттєво підвищити відкритість своїх національних фінансових ринків, досягнути валютної конвергенції та уніфікації грошового обігу, поглибити міжбанківське співробітництво в зоні євро та сформувати в її межах високоінтегровані грошовий і кредитний ринки.

І, нарешті, частка *Японії* в концентрації світових фінансових активів становить сьогодні понад 8 % (28,7 трлн дол. у 2009 р.). Останніми роками ця держава поступово втрачає свої позиції у зв'язку з нерозвинутістю національного ринку акцій та корпоративних боргових зобов'язань, перенасиченістю банківських активів сумнівними боргами та неефективністю державної політики у сфері внутрішніх і зовнішніх запозичень. Утім превалювання банківської моделі фінансової системи із ключовою роллю банків в обслуговуванні фінансових потоків не криє в собі таких небезпек порушення рівноваги фінансової системи, як за фондовою моделі фінансування. Адже банки, будучи позбавленими можливості здійснювати операції на ринку цінних паперів, перебувають під жорстким контролем державних органів валютно-монетарного регулювання, а їхня кредитна діяльність обмежується нормою обов'язкового резервування в центробанку.

Фінансові ринки розвинених країн характеризуються значною *глибиною*. Цей показник розраховується як відношення капіталізації фінансових ринків країн до їхнього ВВП та відбиває очікування інвесторів щодо майбутньої вартості національних фінансових активів країн. У 2011 р. даний індикатор становив: у США — 462 %; в Японії — 457 %; у країнах Західної Європи — 400 %. І хоч за показником глибини фінансового ринку західноєвропейські країни поступаються США та Японії, євროзона доволі динамічно нарощує свій конкурентоспроможний вплив на світовому фінансовому ринку. В останнє десятиліття її фінансова глибина щороку зростала щонайменше на 5,5 % порівняно з 2,8 % зростання у США та Великобританії (рис. 9.3).

Високий рівень глибини фінансових ринків провідних країн світу забезпечує широкий доступ їхніх позичальників до кредитних ресурсів, розширює можливості вітчизняних компаній щодо фінансування бізнесу, інноваційного розвитку, ефективного розміщення своїх капіталів та більш рівномірного розподілу фінансових ризиків за світовими регіонами. Крім того, у фінансових операціях активну участь беруть інституціональні інвестори (інвестиційні та пенсійні фонди, страхові компанії та ін.), домогосподарства та професійні учасники ринку (брокери, дилери, депозитарії, організатори торгів та ін.).

Водночас у країнах, що розвиваються та мають дрібні фінансові ринки, найдоступнішим інструментом заощаджень домашніх господарств дотепер залишаються низьковідсоткові банківські депозити, а єдиним джерелом зовнішнього фінансування компаній — банківські кредити. Як результат — для новостворю-

ваних ринків глибина фінансового ринку має значно нижчий рівень. Наприклад, глибина фінансового ринку латиноамериканського регіону становить на сьогодні лише 148 %, для Центрально-Східної Європи та СНД — 142 %, а для Середнього Сходу та Африки — 190 %.

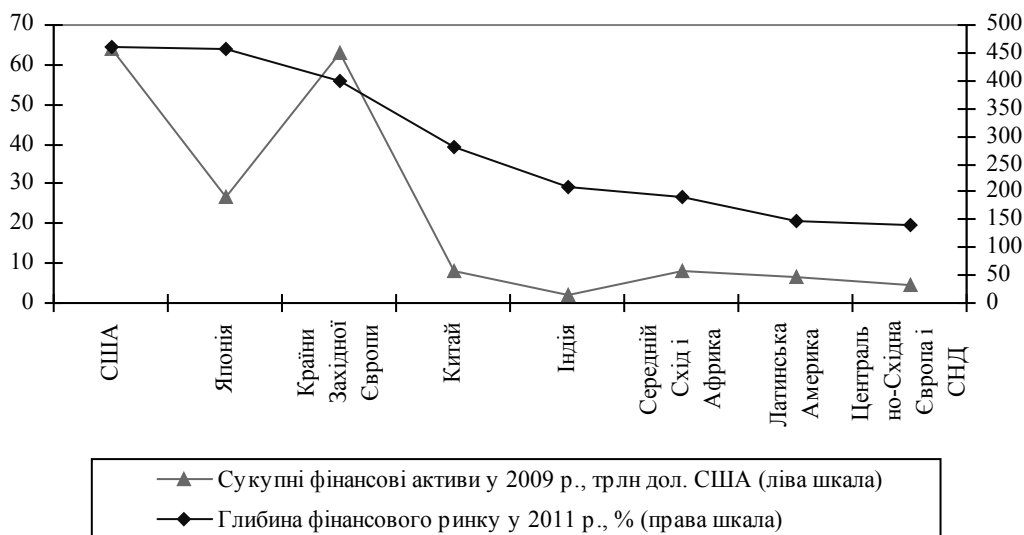


Рис. 9.3. Сукупні фінансові активи та глибина фінансових ринків країн та регіонів¹

Незважаючи на істотну варіативність показника глибини фінансового ринку на країновому та регіональному рівнях, його динаміка за останні десятиліття свідчить про поступове нівелювання регіональних диференціацій щодо концентрації глобального фінансового капіталу. Так, якщо у 1990 р. лише 33 країни світу володіли фінансовими активами, вартість яких перевищувала їхній ВВП, то у 2012 р. кількість таких держав зросла до 83.

Більш повну картину щодо асиметрії розвитку фінансового глобалізму дає порівняльний аналіз *структури фінансових активів за регіонами світу*. Він показує, завдяки яким фінансовим інструментам забезпечується розвиток фінансових ринків різних регіонів світу. Що стосується структури активів американського та західноєвропейського ринків, то тут домінують корпоративні боргові зобов'язання та акції компаній (рис. 9.4). Це свідчить про високу ефективність фінансових систем країн, котрі належать до цих регіонів, та про диверсифікованість їхніх фондових ринків, учасниками яких є не тільки національні інституціональні інвестори, але й населення держав та нерезиденти.

Наприклад, у США нині понад 55 % громадян безпосередньо чи опосередковано (через взаємні фонди) є учасниками фондового ринку, а іноземним інвесторам належить 14 % акцій американських емітентів, 27 % корпоративних та 52 % урядо-

¹ Побудовано за даними: Mapping Global Capital Markets 2011. Updated Research. — McKinsey Global Institute. August 2011. — Р. 8, 33.

вих облігацій. Це є відображенням вагомості ролі США як світового фінансового центру, на якому значний сегмент належить міжнародному капіталу. У Західній Європі останніми роками дві третини зростання активів забезпечували приватні боргові зобов'язання та капіталізація ринку акцій, традиційно обумовлена банківською діяльністю. Чимраз ширший спектр ринків залучає безпрецедентно великі злиття капіталу з боку інституціональних інвесторів та державних фондів.

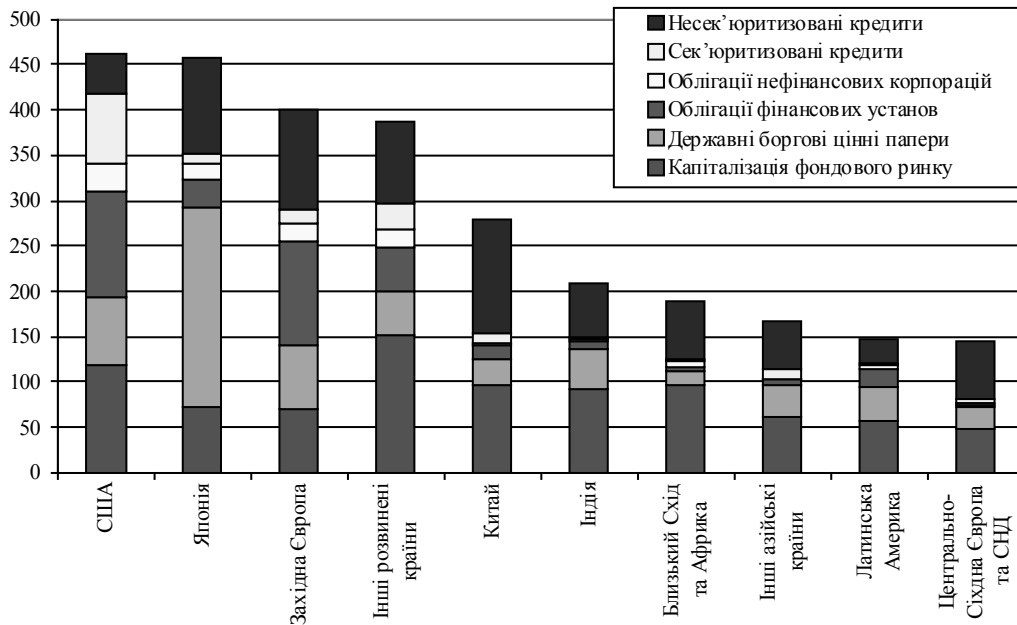


Рис. 9.4. Інструментальна структура глибини фінансових ринків за країнами та регіонами світу на початку 2011 р. (% регіонального ВВП)

Разом з тим, як продемонструвала світова фінансова криза 2007—2010 рр., функціонування фондових ринків містить значні загрози фінансовій стабільності країн. Вони впливають з цілей акціонерів, заінтересованих перш за все у зростанні капіталізації компаній, акціями яких вони володіють, навіть ціною зниження довгострокових показників діяльності фірми. З іншого боку, функціонування фондових ринків передбачає наявність великої кількості фінансових інститутів — пенсійних фондів, взаємних фондів, страхових компаній та інших інституціональних посередників, котрі переплітаються між собою і починають виконувати непритаманні їм функції. Це, власне, і спровокувало глобальну фінансову кризу.

Тим часом в Японії головними інструментами фінансового ринку є урядові облігації та банківські депозити. Це забезпечує більшу доступність кредитів для підприємницького сектору та нижчу вартість залученого кредитного капіталу. Подібна структура фінансових активів характерна і для більшості країн з новостворюваними фінансовими ринками: Китаю, Індії, держав Центральної та Схі-

¹ Mapping Global Capital Markets 2011. Updated Research. — McKinsey Global Institute. August 2011. — P. 4.

дної Європи, Латинської Америки та Азії. Разом з тим обмежений розвиток фондових ринків цих країн та низький рівень капіталізації їхніх національних економік (табл. 9.12) суттєво звужують можливості акумуляції та перерозподілу інвестиційних ресурсів та прирікають їхні фондові ринки залишатися переважно інструментом здійснення спекулятивних операцій.

Таблиця 9.12

**КАПІТАЛІЗАЦІЯ ФОНДОВИХ РИНКІВ КРАЇН ТА ЇХ ГРУП
ПРОТЯГОМ 2000—2012 рр., млрд дол.**

Країни та їх групи	Капіталізація фондового ринку, млрд дол. США						
	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Світ у цілому	28875*	22809,6	37168,4	50826,7	33513,1	54562,2	52848,5
Розвинуті ринки у тому числі	27037,7	19455,6	30387,9	39134,3	23249,2	33703,5	32607,7
Японія	3157,2	2095,5	3678,3	4795,8	3209,0	4099,6	3638,6
ЄС у тому числі	7935,1	5734,3	9208,4	13068,8	7269,1	10150,0	10085,9
єврозона	4919,1	3677,7	5864,4	8419,1	4991,0	5696,2	5845,7
Австрія	29,9	33,6	85,8	192,8	76,3	126,0	112,3
Бельгія	182,5	138,7	768,4	335,1	167,4	269,3	297,8
Данія	107,7	76,7	151,3	239,5	140,0	244,2	243,8
Фінляндія	293,6	138,8	183,8	309,5	157,5	213,2	163,0
Франція	1446,6	1025,6	1857,2	2312,8	1490,6	1758,7	1662,7
Німеччина	1270,2	686,0	1194,5	1637,6	1110,6	1429,7	1567,1
Греція	110,8	66,0	125,2	208,3	90,9	67,6	44,9
Ірландія	81,9	59,9	114,1	163,3	49,5	60,4	107,2
Італія	768,4	477,1	789,6	1026,5	522,1	598,4	509,7
Люксембург	34,0	24,6	50,1	79,5	66,6	101,1	70,3
Нідерланди	640,5	518,6	622,3	725,1	206,6	327,2	651,0
Португалія	60,7	47,2	73,4	105,8	74,8	87,8	70,9
Іспанія	...	461,6	...	1322,9	948,4	631,7	567,9
Швеція	328,3	179,1	376,8	615,9	270,0	596,6	580,6
Великобританія	2580,0	1800,7	2815,9	3794,3	1868,2	3613,1	3415,7

¹ Складено за даними: Global Financial Stability Report. March 2003. — IMF, 2003. — P. 121; Global Financial Stability Report. April 2004. — IMF, 2004. — P. 179; Global Financial Stability Report. September 2005. — IMF, 2005. — P. 155; Global Financial Stability Report. September 2006. — IMF, 2006. — P. 95; Global Financial Stability Report. October 2008. — IMF, 2008. — P. 181; Global Financial Stability Report. April 2010. Statistical Appendix. — P. 19; Global Financial Stability Report. April 2012. Statistical Appendix. — P. 11; Global Financial Stability Report. April 2014. — P. 153.

Закінчення табл. 9.12

Країни та їх групи	Капіталізація фондового ринку, млрд дол. США						
	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Північна Америка у тому числі	15945,4	11625,8	17501,2	21269,7	12771,1	19453,9	18883,2
США	15104,0	11055,6	16323,7	19569,0	11737,6	17283,5	16855,6
Канада	841,4	570,2	1177,5	1700,7	1033,4	2170,4	2027,6
Новостворювані фінансові ринки у тому числі країни	1947,3*	2525,0	5143,0	11692,4	5960,0	12535,8	11196,3
Азії	1310,4*	1965,7	3509,8	6857,0	2879,1	6680,9	5852,7
Латинської Америки і Карибського басейну	412,0*	308,5	849,7	1454,2	...	2669,5	2475,6
Середнього Сходу	63,8*	52,5	132,8	657,4	895,3
Африки	84,3*	116,5	442,5	850,9	606,1
Європи	76,8*	81,7	208,2	1872,8	590,8	1609,8	1366,6

* Дані стосуються 2001 р.

Аналізуючи міжнародні фінансові операції, можна зафіксувати суттєву різницю між ринками розвинених країн і країн, що розвиваються, а також країн з перехідною економікою. Ідеться про те, що переважна частина зовнішніх фінансових зобов'язань резидентів розвинених країн номінована в національній для цих держав валюті — доларах США, євро, англійських фунтах стерлінгів, швейцарських франках та ін. Пов'язано це з тим, що саме дані валюти є світовими, тож для таких міжнародних операцій на ринках розвинених країн актуальний широкий перелік ризиків з групи фінансових — кредитні ризики, відсоткові, ризики зміни вартості фондових активів, але водночас позичальники (реципієнти) капіталу не зазнають валютних ризиків.

Натомість міжнародні фінансові операції на ринках країн, що розвиваються, здійснюються в іноземних для цих держав валютах, що суттєво підвищує рівень валютних ризиків для позичальників та реципієнтів капіталу.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що фінансовий глобалізм не є гомогенним та всеосяжним процесом. З одного боку, він надає світовому господарству цілісну структуру та внутрішню єдність, а з другого — поглиблює асиметричність розподілу глобального капіталу. Адже останній у пошуках сфер найбільш прибуткового свого вкладання призводить до високої турбулентності міжнародних фінансових потоків та викликає гострі кризові явища в економіці тих чи інших держав і регіонів світу.

Отже, у сучасному глобальному середовищі від міри та ефективності інтеграції держав у світову фінансову систему істотно залежить успішне до-

сягнення ними стратегічних цілей національного економічного розвитку, пов'язаних з диверсифікацією джерел інвестування їхніх економік, реформуванням соціально-економічних систем, покриттям бюджетних дефіцитів, виконанням боргових зобов'язань за внутрішніми та зовнішніми запозиченнями та ін.

9.5. НОВІ ГРАВЦІ ГЛОБАЛЬНОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Визначальним виміром глобального економічного розвитку на рубежі ХХ—ХХІ ст. стало швидке формування в різних точках світового господарства нових центрів нагромадження глобального фінансового капіталу. Це обумовлює передиспозицію сил на фінансовій карті світу зі стрімким виходом на неї нових гравців з числа компаній країн, що розвиваються. Так, в останнє десятиріччя чітко окреслилася тенденція до падіння частки розвинених країн світу в більшості ключових показників, котрі характеризують рівень їх залучення до процесів фінансової глобалізації — обсягів зовнішніх активів і зобов'язань, боргових активів і зобов'язань, а також обсягів залучених прямих іноземних інвестицій.

Натомість зростає присутність на глобальному фінансовому ринку країн, що розвиваються. Так, останнім часом представники міжнародного фінансово-банківського бізнесу невпинно розширюють свою діяльність на їхніх фінансових ринках. Уже сьогодні низка країн Південно-Східної Азії, Центрально-Східної Європи, Латинської Америки та Близького й Середнього Сходу активно нарощують свій вплив у сфері міжнародних фінансів. Саме вони являють нині нові центри нагромадження глобального фінансового капіталу, підтвердженням чого є, зокрема, дані Міжнародного валютного фонду. Так, за результатами 2010 р. вартісні обсяги залучених цими державами коштів від розміщення боргових цінних паперів на світовому фінансовому ринку становили 10,7 трлн дол., а вартість акцій, облігацій та банківських активів — 55,4 трлн. Водночас дані експертів McKinsey Global Institute свідчать про те, що у 2010 р. компанії країн з новостворюваними ринками здійснили первинне розміщення акцій на світовому фондовому ринку на загальну суму 152 млрд дол., тоді як відповідний показник для компаній розвинених країн не перевищував 128 млрд.

Поступово зростає авторитет країн, що розвиваються, як майданчиків для розміщення IPO. Наприклад, у 2010 р. на території цих держав первинно було розміщено акцій на загальну суму 165 млрд дол., тоді як для Лондона цей показник становив 13 млрд, Нью-Йорка — 35 млрд, для решти майданчиків розвинутих країн — 68 млрд.

Подібна позитивна динаміка спостерігається також і за показниками залучення новостворюваними фінансовими ринками інвестиційного та боргового фінансування з приватних та офіційних джерел. Як свідчать дані, наведені в табл. 9.13, протягом 1999—2010 рр. найвищий приріст вартісних обсягів чистих потоків капіталу на новостворюваних фінансових ринках було зафіксовано за статтями чистих

потоків боргового фінансування (32,8 раза — з 15,1 до 495,2 млрд дол.) та припливу портфельних інвестицій (11,2 раза — з 11,4 до 128,4 млрд дол.).

Таблиця 9.13

**ДИНАМІКА ЧИСТИХ ПОТОКІВ КАПІТАЛУ НА НОВОСТВОРЮВАНИХ
ФІНАНСОВИХ РИНКАХ ПРОТЯГОМ 1999—2012 рр., млрд дол.**

Фінансовий потік	1999	2001	2003	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Чисте приватне та офіційне фінансування	209,7	212,6	261,7	519,7	686,5	1133,2	835,2	674,9	1129,7
Частка чистого приватного та офіційного фінансування у ВВП, %	...	3,7	3,9	5,5	6,1	8,1	5,0	4,1	5,8
Чисті потоки інвестиційного капіталу у тому числі	188,4	165,5	179,2	382,0	495,2	667,1	570,7	508,7	634,5
приплив ПІІ	177,0	158,9	152,8	314,5	387,5	534,1	624,1	400,0	506,1
приплив портфельних інвестицій	11,4	6,7	26,3	67,5	107,7	133,0	-53,4	108,8	128,4
Чисті потоки боргового фінансування у тому числі	15,1	47,1	82,5	137,7	191,2	466,1	264,4	166,2	495,2
офіційне кредитування	14,0	30,9	-12,0	-64,3	-69,0	1,5	29,5	80,5	71,2
приватне кредитування у тому числі	1,5	16,1	94,5	202,0	260,2	464,6	234,9	85,7	424,0
середньо- і довгострокове боргове фінансування у тому числі	18,9	-3,5	36,3	120,4	164,9	296,3	239,3	70,9	155,5
облігації	25,7	15,7	23,1	49,4	34,3	91,7	26,7	51,1	111,4
банківське кредитування	-5,5	-19,2	13,2	71,1	130,6	204,7	212,5	19,8	44,1
Офіційні гранти за винятком технічної допомоги	...	28,4	44,5	57,1	107,2	76,4	85,8	87,5	90,0
Перекази трудових мігрантів	...	90,1	134,6	187,0	221,6	276,4	322,9	306,3	319,6

¹ Складено за даними: Global Development Finance 2008: The Role of International Banking. The World Bank, 2008. — P. 35; Global Development Finance 2012: External Debt of Developing Countries. The World Bank, 2012. — P. 3.

Крім того, для цих фінансових ринків характерні високі показники чистих потоків капіталу за статтями надходження прямих іноземних інвестицій (506,1 млрд дол. у 2010 р.) та приватного кредитування (424,0 млрд дол.). Це демонструє високу міру довіри до новостворюваних фінансових ринків з боку іноземних інвесторів та кредиторів.

В останні двадцять років накреслилась також тенденція до зростання чисельності компаній країн, що розвиваються, які вийшли на світовий фінансовий ринок. Дані за найбільшими регіональними біржами країн, що розвиваються, у цілому демонструють зростання кількості компаній, включених у котирувальні листи внутрішніх фондових бірж (табл. 9.14). Протягом 1990—2010 рр. кількість таких компаній щороку зростала в середньому на 1 %.

Таблиця 9.14

**КІЛЬКІСТЬ КОМПАНІЙ, ВКЛЮЧЕНИХ У КОТИРУВАЛЬНІ ЛИСТИ
НАЙБІЛЬШИХ БІРЖ ПРОТЯГОМ 1990—2010 рр.¹**

Біржа	1990	1995	2000	2002	2004	2006	2008	2010
Америка								
American SE	859	791	649	571	575	592	486	...
Bermuda SE	47	54	58	54	52	45
BM&FBOVESPA	579	544	467	412	388	350	392	381
Buenos Aires SE	179	149	125	114	107	106	112	106
Colombia SE	106	94	89	86
Lima SE	...	243	227	230	224	221	244	248
Mexican Exchange	390	185	177	169	326	335	373	427
NASDAQ OMX	4132	5127	4734	3649	3229	3133	3023	2778
NYSE Euronext (US)	1774	2242	2468	2366	2293	2280	1963	2238
Santiago SE	216	282	261	246	240	246	238	231
TSX Group	1193	1258	1394	3791	3 604	3842	3841	3741
Азія і Тихоокеанський регіон								
Australian SE	1136	1178	1406	1421	1583	1829	2009	1999
Bombay SE	4 730	4 796	4 921	5 034
Bursa Malaysia	271	526	790	861	959	1 025	976	956
Colombo SE	...	222	239	238	242	237	235	241
Hong Kong Exchanges	299	542	790	978	1 096	1 173	1 261	1 413
Indonesia SE	123	237	286	331	331	344	396	420
Jasdaq	971	926	...
Korea Exchange	677	721	702	683	683	1 689	1 793	1 798

¹ Total number of listed companies (Domestic & Foreign). — World Federation of Exchanges // <http://www.world-exchanges.org/statistics/time-series/number-listed-companies>

Продовження табл. 9.14

Біржа	1990	1995	2000	2002	2004	2006	2008	2010
National Stock Exchange India	916	957	1 156	1406	1552
New Zealand Exchange	245	175	203	196	200	182	172	...
Osaka SE	1138	1222	1310	1312	1090	467	470	1273
Philippine SE	153	205	230	234	235	239	246	253
Shanghai SE	715	837	842	864	894
Shenzhen SE	508	536	579	740	1 169
Singapore Exchange	172	272	480	501	633	708	767	778
Taiwan SE Corp.	205	347	532	641	702	693	722	784
Thailand SE	159	416	381	398	463	518	525	541
Tokyo SE	1752	1791	2096	2153	2306	2416	2390	2293
Європа, Африка і Близький Схід								
Amman SE	192	227	262	277
Athens Exchange	140	186	310	324	341	290	292	280
BME Spanish Exchanges	3378	3576	3345
Borsa Italiana	220	254	297	295	278	311	300	...
Budapest SE	59	48	46	41	43	52
Casablanca SE	53	55	53	63	77	74
Cyprus SE	124	141	119	110
Deutsche Börse	983	934	819	760	832	765
Egyptian Exchange	795	595	373	228
Irish SE	...	89	96	76	65	70	68	59
Istanbul SE	110	205	316	289	297	316	317	339
Johannesburg SE	769	638	606	451	389	389	411	397
Ljubljana SE	...	17	149	135	140	100	84	72
London SE	2559	2502	2374	2824	2837	3256	3096	...
London SE Group	2 966
Luxembourg SE	732	283	270	245	234	260	262	290
Malta SE	...	5	10	13	13	14	19	21
Mauritius SE	29	63	68	63
OMX Copenhagen SE	284	252	235	201	183
OMX Helsinki SE	77	73	158	149	137
OMX Stockholm SE	132	223	311	297	276
MICEX	193	233	245

Закінчення табл. 9.14

Біржа	1990	1995	2000	2002	2004	2006	2008	2010
NASDAQ OMX Nordic Exchange	791	824	754
NYSE Euronext (Europe)	1216	1114	1333	1210	1238	1135
Oslo Børs	121	165	214	203	188	229	259	239
Saudi Stock Market - Tadawul	68	73	86	127	146
SIX Swiss Exchange	422	449	416	398	409	348	323	296
Tehran SE	...	169	285	307	402	320	356	369
Tel-Aviv SE	216	654	665	624	578	606	642	613
Warsaw SE	...	65	225	216	230	265	458	584
Wiener Börse	151	148	111	129	120	113	118	110

При цьому зниження або низькі темпи зростання кількості компаній, включених у котирувальні листи національних бірж, частково пояснюються наданням ними переваги міжнародним торговельним майданчикам, зокрема американському (NYSE-NASDAQ) та британському (London Stock Exchange). Винятком є лише китайські компанії, котрі віддають перевагу національним біржам та біржам свого регіону — сінгапурським та гонконгівським. Отже, цілком очевидним є факт експансії компаній країн, що розвиваються, на глобальний фінансовий ринок.

Зміцнення позицій новостворюваних ринків у глобальній фінансовій системі було досягнуто за допомогою не тільки зовнішніх, але і внутрішніх факторів. Що стосується країн Південно-Східної Азії, то головним фактором зміцнення їхніх позицій у сфері глобальних фінансів стало стрімке зростання в другій половині ХХ ст. обсягів валового внутрішнього нагромадження капіталу з 12,9 % у 1960 р. до 38,0 % у 2010 р. На фоні вкрай низького рівня частки державних витрат у ВВП це стало запорукою високої ефективності інвестиційних процесів у даному субрегіоні. Найбільші успіхи в цьому досяг Китай, де за 1996—2011 рр. щорічні темпи приросту валових інвестицій становили в середньому понад 18 %, що вдвічі перевищувало темпи зростання національного ВВП. Варто зазначити, що понад 65 % вартості цього колосального інвестиційного фонду формується нині за власні кошти китайських компаній та фізичних осіб, і лише третина припадає на бюджетні асигнування, банківські кредити та іноземне інвестування. І хоч половина внутрішніх фінансових вкладень припадає нині на підприємства, що контролюються державою, однак подібна тенденція відображає динамічний розвиток приватного бізнесу в Китаї та зростання прибутковості компаній.

Підтвердженням цього є, зокрема, великомасштабні угоди зі злиттів і поглинань, реалізовані останніми роками компаніями країн Південно-Східної Азії. Як свідчить табл. 9.15, об'єктами купівлі стали відомі у світі компанії США, Вели-

кобританії, Норвегії, Угорщини, Канади та Швеції, які працюють у сфері машинобудування, металургії, виробництва електроніки, хімічної та алюмінієвої промисловості, а також харчової промисловості.

Таблиця 9.15

НАЙБІЛЬШІ УГОДИ ЗІП, РЕАЛІЗОВАНІ ЗА УЧАСТІ КОМПАНІЙ КРАЇН ПІВДЕННО-СХІДНОЇ АЗІЇ ПРОТЯГОМ 2007—2011 рр.¹

Компанія-покупець	Компанія — об'єкт ЗіП	Галузь виробництва	Вартість угоди ЗіП, млн дол. США	Рік здійснення операції ЗіП
Tata Steel (Індія)	Corus Group (Великобританія)	Металургія	11791	2007
Hindalco Industries (Індія)	Novelis Inc. (США)	Алюмінієва промисловість	5789	2007
Doosan (Республіка Корея)	Ingersoll-Rand Co. (США)	Виробництво обладнання	4900	2007
Flextronics (Сінгапур)	Soletron Corp. (Великобританія)	Електроніка	3675	2007
Tata Motors Ltd. (Індія)	Jaguar Cars Ltd. (Великобританія)	Виробництво двигунів	2300	2008
China National Agrochemical (Китай)	Elkem AS (Норвегія)	Алюмінієва промисловість	2179	2011
Wanhua Polyurethanes (Китай)	BorsodChem Zrt (Угорщина)	Хімічна промисловість	1701	2011
Essar Steel Holdings (Індія)	Algoma Steel Inc. (Канада)	Металургія	1603	2007
United Spirits (Індія)	Whyte & Mackay (Великобританія)	Харчова промисловість	1176	2007
Geely Holding Group (Китай)	Volvo (Швеція)	Виробництво двигунів	1500	2010

Ще одним свідченням зміцнення позицій азійського капіталу на світовому фінансовому ринку є висока динаміка розвитку фондового ринку. Наприклад, капіталізація фондового ринку Китаю у 2010 р. становила 5 трлн дол. США, а до 2030 р. сягне 41 трлн дол. (тоді як відповідний показник для США дорівнюватиме тільки 34 трлн дол.). А загалом протягом 2004—2010 рр. частка Азійсько-Тихоокеанського регіону в обсязі капіталізації світового фондового ринку зростає з 20,4 до 31,4 %, тоді як частка Північної і Південної Америки знизилась з 49,3 до 40,5 %, а країн Європи, Африки і Середнього Сходу — з 30,2 до 28,0 %.

Тож є всі підстави стверджувати, що перетворення держав Південно-Східної Азії на нових гравців глобального фінансового ринку є результатом більш глибоких процесів наростаючого домінування даного субрегіону на чолі з Китаєм над

¹ World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development. — UNCTAD, 2011. — Р. 51.

західними суспільствами у демографічній, виробничій, інвестиційній і навіть технологічній сферах. Так, у довгостроковому періоді (протягом 1960—2011 рр.) ці країни демонстрували усталено високі темпи економічного зростання — у середньому на 5 % щороку, що майже вдвічі перевищувало відповідні показники для розвинених країн та втричі — для країн – експортерів енергетичних ресурсів.

Динамічні процеси нагромадження капіталу в країнах Південно-Східної Азії прямо корелюють зі зростанням їхньої міжнародної експансії у сфері глобальних фінансів. Так, поряд з банківськими депозитами, сьогодні потужного імпульсу розвитку дістають потоки прямих і портфельних зарубіжних інвестицій: у 2010 р. на ці держави припадало близько 75 % загальної вартості активів, нагромаджених компаніями країн, що розвиваються. Крім того, за останні роки дедалі чіткіше окреслюється тенденція до перетворення країн Південно-Східної Азії на потужних світових експортерів капіталу. Уже сьогодні китайські компанії та організації володіють акціями й облигаціями США на суму понад 10 % загальної вартості активів нерезидентів, сконцентрованих у Сполучених Штатах.

Реакцією на посилення домінування Азії на чолі з Китаєм над Заходом є наростаюче занепокоєння світової громадськості. Наприклад, у доповіді Національної розвідувальної ради Конгресу США, яка має назву «Доповідь-2020», ідеться про витіснення азійськими гігантами зі світової арени США та Західної Європи, а також про набуття глобалізацією азійських рис. Наслідком цих процесів стане, на думку експертів, посилення залежності діяльності західних корпорацій від розміщення їх капіталів у Індії та Китаї та поступове перенесення до цих країн і штаб-квартир ТНК.

Наступним новим гравцем глобального фінансового ринку є регіон *Центрально-Східної Європи*. Його репрезентують колишні постсоціалістичні країни, котрі на сьогодні є членами Європейського Союзу. Незважаючи на незначні обсяги сукупних фінансових активів, якими нині володіють ці держави (усього 4,3 трлн дол. США у 2008 р.), він демонструє нині найвищу динаміку зростання їхніх обсягів — у середньому на 20 % щороку. Серед причин, які обумовлюють посилення позицій країн даного субрегіону у глобальних фінансах, слід назвати конвергенцію їхніх національних фінансових систем з європейським економічним простором після їх включення до європейських регіональних інтеграційних структур. Так, обсяги залучених новими державами – членами ЄС прямих іноземних інвестицій у другій половині 1990-х — на початку 2010-х років у середньому становили 5 % ВВП щороку.

На сьогодні світові банківські гіганти, насамперед американські та британські банки, демонструють неабиякий інтерес до країн Центрально-Східної Європи. І хоч тепер їхні інвестиційні проекти обмежуються переважно придбанням невеликих пакетів акцій або створенням унітарних дочірніх банків з невеликою ринковою часткою, проте вже є й великомасштабні придбання банків. Ідеться, наприклад, про купівлю американською групою «Citigroup» польського банку «Bank Handlowy w Warszawie» з капіталом 1,5 млрд дол. США.

У банківській системі Польщі, Угорщини, Естонії, Литви, Чехії та Болгарії іноземні фінансові інститути контролюють більше ніж половину активів

(рис. 9.5). Кредитним організаціям, які контролюються нерезидентами, належать 95 % банківських активів у Естонії, лише по одному великому банку, які не перейшли до іноземних банків, залишилось у Румунії, Словаччині, Угорщині.

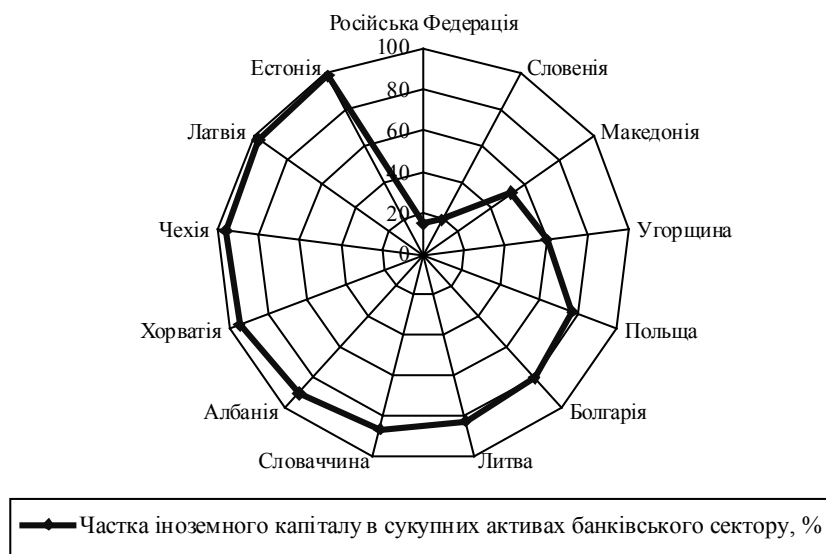


Рис. 9.5. Частка іноземного банківського капіталу в сукупних активах банківського сектору країн Центрально-Східної Європи у 2012 р. %¹

Стрімкий вихід західних транснаціональних банків на ринки країн Центрально-Східної Європи активізував процеси концентрації банківського капіталу. У результаті кількість банків у даних державах суттєво скоротилася: у Польщі залишились 63 банки, Хорватії — 33, Чехії — 37, Латвії — 23, а в Естонії — 7. Формування найбільших банків здійснювалось у країнах ЦСЄ лише на базі централізації банківського капіталу, досягнутої в ході злиттів і поглинань. У зв'язку з тим що банки намагаються зміцнити свої позиції у боротьбі не тільки з внутрішніми, але й із зовнішніми конкурентами, ЗІП банків даного регіону часто виходили за межі національних ринків капіталу. Так, у країнах Балтії внаслідок процесів злиття й поглинання утворилися дві провідні банківські групи. Перша — група SEB (Швеція) — уже володіє контрольними пакетами «Eesti Uhispank» (Естонія) та «Unihan» (Латвія). За розмірами активів частка шведів на ринку банківських послуг Балтійських країн становить нині 30—35 %. Друга група — «Swedbank» (Швеція) — стала власником «Hansabank» (Естонія). Необхідно підкреслити, що саме іноземний капітал сприяв стрімкому розвитку банківського сектору цих країн.

¹ Кочетков В. М. Аналіз розвитку міжнародних банків в Центральній та Східній Європі [Електронний ресурс] / В. М. Кочетков, Ж. С. Кугуєнко. — Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2934>

Утім слід ураховувати, що великі масштаби інвестиційного капіталу, нагромадженого на даний час у країнах Центрально-Східної Європи, разом з високим припливом банківських кредитів і трансфертів Євросоюзу, з одного боку, фінансує значний дефіцит рахунку поточних операцій цих країн, а з другого — є фактором значної уразливості їхніх фінансових систем до неочікуваного порушення глобальної фінансової рівноваги або послаблення внутрішньої економічної політики.

Нові індустріальні країни Латинської Америки в останні десятиліття також почали активно заявляти про себе у сфері глобальних фінансів. Що стосується рівня розвитку латиноамериканського фінансового ринку, то на сьогодні його сукупні фінансові активи оцінюються у 4,5 трлн дол. США за глибини фінансового ринку в 148 % ВВП країн у 2011 р.

У структурі активів фінансового ринку країн Латинської Америки, як демонструють дані табл. 9.16, превалюють боргові та кредитні інструменти — державні облігації та приватні синдиковані кредити. При цьому найбільша частка припадає на облігаційні позички (75,7 млрд дол., або 36,4 % загальної суми облігаційних позичок країн з новостворюваними ринками у 2011 р.). А загалом країни Латинської Америки протягом 2008—2011 рр. поглинули близько третини загального обсягу зовнішнього фінансування країн з новостворюваними ринками.

Таблиця 9.16

**СТРУКТУРА ЗАЛУЧЕННЯ ЛАТИНОАМЕРИКАНСЬКИМИ КРАЇНАМИ
ЗОВНІШНЬОГО ФІНАНСУВАННЯ ПРОТЯГОМ 2008—2011 рр., млрд дол.¹**

Джерело	2008		2009		2010		2011	
	млрд дол.	%*	млрд дол.	%*	млрд дол.	%*	млрд дол.	%*
Облігаційні позички	16,8	25,7	51,6	38,6	81,4	39,3	75,7	36,4
Акціонерне фінансування	12,7	28,8	15,4	18,4	27,1	20,4	19,0	25,8
Позичковий капітал	29,3	13,6	28,1	13,4	24,9	10,3	27,5	10,5
Усього	58,8	18,1	95,1	22,3	133,4	22,7	122,2	22,5

* Частка у групі країн з новостворюваними ринками.

Саме домінування боргових інструментів у фінансових активах латиноамериканських країн стало причиною низки фінансових криз у даному регіоні, відмови місцевої влади від протекціоністської політики щодо місцевих банків та поступового передавання західним фінансовим групам контролю за частиною фінансового сектору цих країн.

У географічній структурі зовнішнього фінансування економік латиноамериканських країн найбільша питома частка припадає на американський (35 %) та

¹ Підраховано за даними: Global Financial Stability Report. Statistical Appendix. April 2012. — P. 18—23.

іспанський капітал (46 %). Так, наймасштабнішою операцією міжнародного злиття у банківському секторі стало об'єднання американської «Citigroup» з мексиканським банком «Banamex» на загальну суму 12,6 млрд дол. США, яке було проведено у 2001 р.

Активну політику злиття з місцевими банками провадив також «HSBC Holdings», зокрема, здійснив злиття з мексиканською «Grupo Financiero Bital SA» (загальною вартістю 1,1 млрд дол.) та з аргентинською «Roberts SA de Inversiones» (на суму 0,7 млрд дол.). Одним з фінансових лідерів у Латинській Америці є також іспанський «Banco de Santander SA», який з 2002 р. контролює низку банків Бразилії, Мексики та Венесуели з загальним капіталом близько 5 млрд дол. США. Як результат — у руках нерезидентів сконцентровано нині масштабний банківський капітал країн даного регіону, а саме: 90 % банківського сектору Мексики, 50 % Аргентини, Венесуели і Чилі та 20 % Бразилії.

Новим пунктом концентрації глобальних фінансових ресурсів поступово стає *регіон Близького та Середнього Сходу*, де зосереджені країни — ключові експортери паливно-енергетичних ресурсів. Їх перетворення на нових гравців фінансового ринку за останнє десятиліття було обумовлено насамперед випереджальним зростанням світових цін на нафту порівняно з цінами на продукцію обробної промисловості та послуг. За умов збереження державної монополії на об'єкти нафтогазової промисловості це стало рушійною силою зростання привабливості іноземних капіталовкладень у їх сировинній галузі. Так, лише протягом 1990—2011 рр. обсяги нагромаджених прямих іноземних інвестицій у країни Перської затоки зросли з 20,2 до 386,5 млрд дол. США, а в інфраструктуру цих країн на сьогодні вкладено близько 3 трлн дол.

Колосальна енергетична база, якою володіють держави Перської затоки, не тільки стала основою індустріалізації їхніх національних економік, але й перетворила ці країни на найбільший у світі центр заощаджень. Так, за обсягами останніх держави Перської затоки нині суттєво випереджають навіть країни азійського мегарегіону, адже, за оцінками МВФ, близько 80 % приросту вартості експорту енергоносіїв спрямовується нині на заощадження, тоді як на імпорتنі закупівлі — лише 20 %. Крім того, приріст профіциту платіжних балансів держав Перської затоки спрямовується в основному на збільшення резервів центральних банків та зростання капіталізації державних інвестиційних фондів (табл. 9.17).

Домінування резервів центральних банків у структурі заощаджень цих країн, які становлять майже 40 % їхньої сукупної вартості, обумовлює вкладання цих коштів переважно в надійні американські активи (а саме в низькоризиковані державні та першокласні корпоративні облігації) з метою стабілізації курсу своїх національних валют за умов коливання платіжних балансів. Серед нафтодобувних країн найбільші вартісні обсяги таких активів (понад 250 млрд дол. США) має Саудівська Аравія. Саме ці вкладення країн – експортерів енергоресурсів протягом останніх років були важливим фактором підтримання курсу американського долара. А загалом, за даними McKinsey Global Institute інвестори з нафтодобувних країн володіють зарубіжними активами вартістю від 3,8 до 4,2 трлн дол. США.

Таблиця 9.17

СУЧАСНА СТРУКТУРА ЗАОЩАДЖЕНЬ КРАЇН – ЕКСПОРТЕРІВ НАФТИ¹

Країна	Резерви центрального банку	Стабілізаційні інвестиційні фонди і скорочення зовнішнього боргу	Чистий вплив приватного капіталу
Саудівська Аравія	104,7	9,0	65,2
Кувейт	-1,5	47,0	19,4
Об'єднані Арабські Емірати	6,9	66,2	33,3
Катар	3,3	11,1	9,9
Лівія	22,6	0,0	0,5
Іран	29,5	0,0	-9,7
Оман	1,9	3,7	3,1
Усього	167,4	137,0	121,7
Частка в сукупних заощадженнях, %	39,3	32,2	28,5

Крім того, більшість нафтодобувних країн з метою інвестування надлишкових нафтодоларів у глобальні фінансові активи в останні десятиліття особливо активно почали створювати так звані суверенні фонди багатства (sovereign wealth funds). На відміну від центральних банків, такі фонди мають можливість диверсифікувати портфелі своїх вкладень, включаючи до них акції, інструменти з фіксованим доходом, об'єкти нерухомості, банківські депозити, а також альтернативні інвестиції, що надаються хедж-фондами та інвестиційними компаніями. Так, найбільшим таким фондом серед країн-нафтоекспортерів є на сьогодні «Abu Dhabi Investment Authority», який володіє активами на суму понад 627 млрд дол. США (табл. 9.18). Далі йдуть «SAMA Foreign Holdings» (Саудівська Аравія) — 439 млрд, «Kuwait Investment Authority» — 203 млрд, «Qatar Investment Authority» — 85 млрд, «Libyan Investment Authority» — 70 млрд. Сукупна ж вартість активів суверенних фондів нафтодобувних країн перевищує сьогодні 1,6 трлн дол. США, з яких близько 80 % розміщено на світовому фінансовому ринку.

Як показує світова практика, фінансові ресурси суверенних фондів багатства відіграють роль своєрідного амортизатора в періоди економічних криз. Так, саме завдяки колосальним валютним резервам, що їх нагромадив Центральний банк Саудівської Аравії з 1970-х років, уряду цієї країни десять років удавалося суттєво пом'якшувати негативний вплив скорочення темпів макроекономічного зростання.

¹ Григорьев Л. М. Риски и глобальные дисбалансы [Электронный ресурс] / Л. М. Григорьев, М. Р. Салихов. — Режим доступа : http://www.perspektivy.info/oykumena/ekdom/riski_i_globalnye_disbalansy.htm

Таблиця 9.18

**НАЙБІЛЬШІ СУВЕРЕННІ ФОНДИ БАГАТСТВА ЗА ВАРТІСТЮ АКТИВІВ
НА ПОЧАТКУ 2011 р.¹**

Суверенний фонд багатства	Вартість активів, млрд дол.	Країна походження	Рік заснування
Abu Dhabi Investment Authority	627	ОАЕ	1976
Government Pension Fund — Global	512	Норвегія	1990
SAMA Foreign Holdings	439	Саудівська Аравія	...
SAFE Investment Company	347	Китай	1997
China Investment Corporation	332	Китай	2007
Hong Kong Monetary Authority Investment Portfolio	259	Гонконг	1993
Government of Singapore Investment Corporation	248	Сінгапур	1981
Kuwait Investment Authority	203	Кувейт	1953
National Social Security Fund	147	Китай	2000
National Welfare Fund	143	Росія	2008
Temasek holdings	133	Сінгапур	1974
Qatar Investment Authority	85	Катар	2005
Lybian Investment Authority	70	Лівія	2006
Australian Future Fund	67	Австралія	2004
Revenue Regulation Fund	57	Алжир	2000
Інші	481	×	×
Усього	4150	×	×

Підтвердженням зростаючого впливу суверенних фондів багатства на глобальну фінансову систему є великомасштабні операції поглинання, що їх здійснили ці інституції протягом глобальної фінансової кризи. Як свідчать дані табл. 9.19, такі фонди, як «Abu Dhabi Investment Authority», «Qatar Investment Authority», «Saudi Arabian Monetary Agency», «Kuwait Investment Office», у кризовий період придбали значні пакети акцій «Citigroup», «Merrill Lynch», «Barclays», «UBS» та «Carlyle Group».

¹ Sovereign Wealth Funds. — Financial Market Series.— TheCityUK partnering prosperity, April 2011. — P. 4.

Таблиця 9.19

**СУВЕРЕННІ ФОНДИ БАГАТСТВА, ЯКІ ЗДІЙСНИЛИ НАЙБІЛЬШІ ПОГЛИНАННЯ¹
ПРОТЯГОМ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ (січень 2007 р. — грудень 2009 р.)**

Суверенний фонд багатства	Компанія – об'єкт поглинання	Вартість поглинання, млрд дол.	Частка придбаного пакету акцій, %
GIC of Singapore	UBS	9,8	8,6
Abu Dhabi Investment Authority	Citigroup	7,6	4,9
GIC of Singapore	Citigroup	6,9	4,4
China Investment Corporation	Morgan Stanley	5,0	9,9
Temasek (Сінгапур)	Merrill Lynch	5,0	11,3
Qatar Investment Authority	Barclays	3,5	7,7
Kuwait Investment Office	Merrill Lynch	3,4	7,0
Kuwait Investment Office	Citigroup	3,0	1,6
China Investment Corporation	Blackstone	3,0	10,0
Korea Investment Corporation	Merrill Lynch	2,0	4,3
Temasek (Сінгапур)	Barclays	2,0	1,8
Temasek (Сінгапур)	Standard Chartered	2,0	5,4
Saudi Arabian Monetary Agency	UBS	1,8	2,0
Abu Dhabi Investment Authority	Carlyle Group	1,4	7,5

Уряди нафтодобувних країн надають всебічну підтримку залученню надлишкових нафтодоларів у світову фінансову систему. Так, у деяких країнах державні компанії одержують від урядів фінансові ресурси для здійснення інвестування в зарубіжні компанії. Серед таких відомих на сьогодні угод слід згадати купівлю саудівською компанією «Saudi Basic Industries» за 11,6 млрд дол. дочірнього підприємства «General Electric», а також компанією «DP World» Об'єднаних Арабських Еміратів британської компанії «P&O» за 8,2 млрд дол.

Нарешті, слід відзначити роль приватних компаній нафтодобувних країн, котрі тепер активно використовують свої прибутки для купівлі зарубіжних активів. Серед таких компаній можна назвати кувейтські «Kuwait Mobile Telecommunications Company» та «Agility», а також єгипетську «Orascom».

Приплив інвестицій з нафтодобувних країн починаючи з 2002 р. суттєво підвищив ліквідність глобального фінансового ринку. Результатом цього стало падіння рівня відсоткових ставок, посилення інфляційного ефекту, зростання цін на зарубіжні активи та формування фондових пузирів. Дані процеси особливо яскраво виявились на глобальному ринку нерухомості, де нафтодолари істотно розширили ліквідну базу для споживчого кредитування у США, Великобританії та інших розвинених країнах світу.

¹ The Brave New World of Sovereign Wealth Funds. — The Trustees of the University of Pennsylvania, 2010. — P. 7.

В останнє десятиліття на території країн Перської затоки сформувався потужний регіональний ринок капіталу з висококапіталізованими фінансовими центрами. Уявлення про їхні кількісні параметри дають такі показники: глобальна вартість ісламських фінансів у 2010 р. становила 895 млрд дол., середній щорічний темп приросту ісламської фінансової системи за останнє десятиліття стабільно був 10—20 %. У таких країнах, як Саудівська Аравія, Катар, Кувейт, Бахрейн та Оман, частка активів ісламських банків у сукупній капіталізації банківської системи становить 40 %.

Значної диверсифікації зазнали також фінансові інструменти. Скажімо, останніми роками Судан та Іран здійснюють емісію державних цінних паперів, які базуються на принципах участі, з метою фінансування урядових проєктів. Сукупна ж вартість ісламських корпоративних облігацій (*sukuk*), емітованих у 2011 р., досягнула 80 млрд дол. США проти 11,4 млрд дол. у 2005 р., 5,5 млрд у 2004 р. та 4,6 млрд у 2003 р. При цьому капіталізація глобального ринку *sukuk*-облігацій на початку 2012 р. оцінювалась експертами у 180 млрд дол., а найбільш ліквідними тепер є дворічні конвертовані облігації, емітовані компанією «Dubai Ports».

Особливо високу активність щодо залучення до процесів фінансового глобалізму останнім часом демонструє Бахрейн. Урядові кола цієї країни вживають усіх заходів для її перетворення на великий торговельний та фінансовий центр глобального масштабу. Ще одним значним центром інвестиційної активності є Кувейт — країна, яка володіє розвинутим національним ринком капіталу, а сукупний обсяг банківських депозитів населення перевищує сукупний відповідний показник Саудівської Аравії, Абу-Дабі і Катару.

Резюмуючи викладене, можемо констатувати, що вихід на глобальний фінансовий ринок нових гравців суттєво впливає на світову фінансову рівновагу. Поряд зі збільшенням обсягів глобальних фінансових активів, відбувається їх перерозподіл на користь країн з новостворюваними ринками, а також зростають їхні зовнішні вимоги і зобов'язання. Із цих причин наявна на сьогодні центропериферійна модель світового фінансового ринку в майбутньому трансформуватиметься в поліцентричну модель зі зростанням впливу даної групи країн на процеси фінансової глобалізації.

9.6. ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЛЮДСТВА ТА СПОСОБИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

Перехід людства до глобальної стадії розвитку породжує його *глобальні проблеми*, тобто ті, які зачіпають життєві інтереси народів усіх країн світу і можуть бути розв'язані лише за умови об'єднання їх зусиль. За сутнісною природою і рушійними силами глобальні проблеми людства можна поділити на *дві групи*. До першої належать проблеми, які виникають у процесі взаємодії природи і суспільства, а до другої — проблеми суспільного характеру, пов'язані з

відносинами між країнами та регіонами з різним економічним устроєм, а також виникненням локальних, регіональних та міжнародних конфліктів.

Характеризуючи глобальні проблеми, що виникають по лінії *природа — суспільство*, маємо зазначити, що вони найбільш тісно пов'язані з життєдіяльністю людей у їх взаємодії з навколишнім середовищем. Ці проблеми пов'язані з загостренням ключової суперечності економічного розвитку в індустріальну епоху, а саме між постійно зростаючими потребами суспільства в природних ресурсах та їх фізичною обмеженістю і дедалі більшою вичерпаністю. Індустріальна модель економічного розвитку, яка реалізовувалася протягом останніх 200 років, має своїм наслідком агресивно активне втручання людини у функціонування природних екосистем, порушення їх рівноваги, а згодом і фактичне їх руйнування. Достатньо сказати, що на кінець XX ст. рівень руйнування природних екосистем охопив понад 60 % території Землі і значною мірою поширився на акваторію Світового океану і навіть на космічний простір.

До глобальних проблем людства, які виникають у процесі взаємодії природи і суспільства, належать *демографічна, продовольча, сировинна та екологічна проблеми*.

Що стосується *демографічної проблеми*, то вона викликана, з одного боку, інтенсивним зростанням в останні десятиліття народонаселення планети на тлі скорочення глобальної ресурсної бази, а з другого — поглибленням міжрегіональної асиметрії в чисельності світового населення у зв'язку з випереджальним зростанням населення слаборозвинених країн. Так, за оцінками демографів, 15 тисяч років тому на планеті проживало не більше від 3 млн осіб, у 1000 р. — уже 275 млн, у 1900 р. — 1,6 млрд, у 1970 р. — 3,7 млрд, а у 2014 р. — понад 7 млрд людей. Тільки за XX ст. чисельність світового населення зросла в чотири рази.

За статистичними даними, щохвилини на Землі народжуються в середньому 266 осіб, а помирають 108. Тобто тільки за день населення планети збільшується більше ніж на 227 тис., а середньорічний приріст становить майже 83 млн. При цьому на країни Африки та Азії (без урахування Японії) припадає понад 85 % даного приросту, на країни Латинської Америки, Карибського басейну і колишнього СРСР — близько 12 %, а частка найбільш розвинених країн у світовому прирості населення становить усього 3 % на рік.

Варто нагадати, що прискорення темпів зростання чисельності населення з дальшим їх уповільнення називається демографічним переходом, який виявляється під час переходу від аграрної стадії розвитку до індустріальної. За таких умов народжуваність усе ще залишається високою, а смертність різко знижується завдяки досягнутому прогресу системи охорони здоров'я та підвищення якості життя населення. При цьому темпи зростання населення суттєво варіюють у розрізі країн та регіонів. Так, у розвинених країнах проживає нині близько 1 млрд осіб (або 15 % світового населення) за щорічних темпів приросту населення на рівні 1 %, тоді як у країнах, що розвиваються, проживає близько 5 млрд осіб (70 % населення планети), а щорічні темпи приросту становлять майже 2 %.

Ключовою тенденцією глобального демографічного ландшафту за останні 50 років стало стрімке нарощування частки Азії та Африки в чисельності світового

населення, яка протягом 1950—2013 рр. збільшилася з 64,5 до 75 %. Водночас частка Європи за даний період скоротилася більше ніж удвічі і на сьогодні не перевищує 10,5 %. При цьому відзначимо певну стабілізацію чисельності населення в таких економічно розвинутих країнах, як Німеччина, Великобританія, Австрія, Бельгія, Данія, Японія та ін.

Тенденція до стабілізації чисельності населення спостерігається також у Китаї. У результаті провадження в цій країні в останні 30 років політики обмеження народжуваності середньорічні темпи приросту населення тільки за останнє десятиліття скоротились удвічі і не перевищують сьогодні 0,6 %. За прогнозами авторитетних експертів, у найближче десятиліття Індія перевершить за чисельністю населення Китаю. У 2050 р. в Індії проживатимуть 1,7 млрд осіб, тоді як у Китаї — 1,3 млрд (табл. 9.20).

Таблиця 9.20

ТОП-10 КРАЇН ЗА ЧИСЕЛЬНІСТЮ НАСЕЛЕННЯ, млн осіб¹

Країна	2014	2050 (прогноз)
Китай	1355,7	1313,1
Індія	1236,3	1692,2
США	318,9	423,1
Індонезія	253,6	309,4
Бразилія	202,7	223,2
Пакистан	196,2	314,4
Нігерія	177,2	433,3
Бангладеш	166,3	226,1
Російська Федерація	142,5	127,3
Японія	127,1	107,2

Не секрет, що рівень народжуваності в більшості економічно розвинених країн уже на сьогодні недостатній для забезпечення простого відтворення населення (2,14). У країнах Європи, наприклад, на кожну жінку за весь репродуктивний період припадає в середньому менше ніж 1,5 народжень. Тож довгострокова тенденція до зниження рівня народжуваності та зростання тривалості життя призвели до суттєвих змін у віковій структурі світового населення. За останні півстоліття частка осіб у віці понад 65 років зросла вдвічі і становила у 2013 р. 8,2 %. Найбільш високий цей показник у Японії та країнах Старого світу (18 %), а найнижчий — у країнах Африки (3 %), Азії та Латинської Америки (6 %). Але й у менш розвинених країнах питома частка населення похилого віку підвищується. За прогнозами, до середини XXI ст. в Африці вона перевищить 10 %, а в Азії та Латинській Америці становитиме 22—23 % (табл. 9.21).

¹ U.S. Census Bureau. International Data Base.

Таблиця 9.21

ВІКОВА СТРУКТУРА НАСЕЛЕННЯ РІЗНИХ КРАЇН у 2013 р.¹

Країни з найбільшою часткою людей похилого віку	Частка населення віком більше від 65 років, %	Країни з найбільшою часткою молодих людей	Частка населення у віці менше від 15 років, %
Японія	23,2	Нігер	50,1
Німеччина	20,7	Уганда	49,2
Італія	20,2	Малі	48,3
Греція	18,9	Бурунді	46,3
Швеція	18,5	Замбія	46,3
Португалія	17,9	Буркіна-Фасо	46,1
Болгарія	17,7	Мозамбик	45,9
Австрія	17,6	Південний Судан	45,8
Фінляндія	17,5	Малаві	45,0
Латвія	17,4	Ефіопія	44,8

Демографічний вибух спричиняє загострення таких глобальних проблем, як продовольча, екологічна, сировинна та енергетична. Важливою причиною загострення глобальних проблем з матеріально-речового погляду є низький рівень впровадження ресурсо- та енергоощадних, а також екологічно чистих технологій. Унаслідок цього з природної речовини, яка використовується у виробничому процесі, лише 1,5 % набуває форми кінцевого продукту.

Проблема *забезпечення населення продуктами харчування* за рівнем глобалності та актуальності не поступається демографічній та екологічній проблемам. У цьому зв'язку слід нагадати, що вперше на проблему можливого браку продовольства для постійно зростаючого населення Землі звернув увагу ще англійський священник Т. Мальтус. Він помітив, що чисельність населення зростає в геометричній прогресії, тоді як виробництво продуктів харчування — в арифметичній. Тож звідси випливав висновок про те, що вже в недалекому майбутньому виробництво продуктів харчування суттєво відставатиме від обсягів його споживання, і з метою забезпечення населення продовольством необхідним буде скорочення його чисельності.

Ідеї Т. Мальтуса справили неабиякий вплив на суспільну думку, про що свідчать, зокрема, висновки Римського клубу, які продемонстрували межі зростання чисельності світового населення у ХХ ст.: якщо чисельність населення в бідних країнах світу не почне зменшуватися, то у ХХІ ст. на них чекає «мальтузіанське майбутнє». Очевидно, що першими з цим зіткнуться країни тропічної

¹ The Harvest Fields Statistics 2014 // Compiled by Stephen Ross [Electronic resource]. — Available from : <http://www.wholesomewords.org/missions/greatc.html#agestruct>

Африки, населення яких зростає випереджальними темпами порівняно зі зростанням подушових доходів.

За оцінками експертів ЮНЕСКО, щоб забезпечити невинно зростаюче населення планети продуктами харчування та енергією, необхідно щорічно підвищувати продуктивність у сільському господарстві на 2 %. На сьогодні ж, за традиційних технологій обробітку землі, частка світового сільськогосподарського сектору в споживанні ресурсів питної води становить понад 70 %, а у світових обсягах викидів парникових газів — 13 %.

Про усвідомлення на світовому рівні загрози глобальної продовольчої кризи свідчить ухвалена ООН Декларація III тисячоліття, в якій головною метою і завданням розвитку людства було проголошено скорочення до 2015 р. кількості населення, що голодує, у світі вдвічі. У 2010 р. в Канаді пройшов саміт, на якому керівники країн Великої двадцятки ухвалили рішення про необхідність системного розв'язання продовольчої кризи у його взаємозв'язку з подоланням екологічних та енергетичних проблем з метою створення міцної економіко-екологічної безпеки в усьому світі.

У 2011 р. в Парижі відбулась зустріч міністрів сільського господарства країн Великої двадцятки, у ході якої був узгоджений план дій з недопущення волатильності цін на продовольство і проблем сільськогосподарської галузі на основі стабілізації цін і нарощування запасів продовольства та забезпечення інвестування у виробництво продуктів харчування. Це була перша в історії зустріч міністрів сільського господарства країн G-20, а основою для її проведення стала низка регіональних нарад міністрів, включаючи серію зустрічей у рамках Програми комплексного розвитку сільського господарства в Африці, а також зустріч міністрів сільського господарства країн АТЕС в Японії.

Однак тепер дедалі очевиднішим стає факт того, що досягнути поставленої мети не вдасться через поглиблення глобальної продовольчої проблеми, неврожаїв, зростання світових цін на продовольство та підвищення рівня безробіття. Так, за оцінками ФАО, на сьогодні чисельність населення, що голодує, у світі становить понад 1 млрд осіб, серед яких 15 млн припадає на розвинуті країни, 42 млн — на країни Близького Сходу та Північної Африки, 53 млн — на країни Латинської Америки і Карибського басейну, 265 млн — на країни тропічної Африки та 642 млн — на країни Азійсько-Тихоокеанського регіону. За даними Світової продовольчої програми, на початку 2013 р. у 80 країнах світу 73 млн людей потребували надзвичайної продовольчої допомоги, вартість якої оцінювалась від 500 до 800 млн дол. США. Через зростання цін на продовольство домогосподарства з низькими доходами в усьому світі витрачають на продукти харчування до 75 % сукупного доходу.

Важливим показником оцінки стану забезпечення продовольством у тій чи іншій країні є частка доходів, яку витрачає населення на купівлю продуктів харчування. Якщо аналізувати динаміку даного показника, то слід зазначити, що він зазвичай скорочується в міру підвищення рівня подушового доходу і становить від 60 % у країнах з найнижчим рівнем доходів до 15 % і менше в країнах з високим рівнем доходів.

Ще один показник — структура продовольчих балансів країн з різним рівнем економічного розвитку, яка характеризує їх «продовольчі кошики». Доцільно підкреслити, що зростання доходів на душу населення обумовлює зростання частки харчових калорій, які забезпечуються продукцією тваринництва, рослинними оліями, цукром, фруктами та овочами. Як свідчать дані, подані на рис. 9.6 і 9.7, структура продовольчих балансів країн з різним рівнем економічного розвитку суттєво різниться.



Рис. 9.6. Структура продовольчого балансу країн з високим рівнем подушових доходів у 2013 р.



Рис. 9.7. Структура продовольчого балансу країн з низьким рівнем подушових доходів у 2013 р.

Розв'язанню глобальної продовольчої проблеми сприятимуть такі заходи:

— масове впровадження в сільськогосподарське виробництво новітніх технологій, які дадуть змогу підвищити його продуктивність та диверсифікувати виробництво аграрної продукції;

— державна підтримка виробників найважливіших продуктів харчування (пшениця, м'ясо, молоко, рис, соя, бобові культури та ін.) у країнах — основних їх продуцентах та субсидування експорту продовольчої продукції як складової продовольчої допомоги відсталим країнам;

— досягнення раціональної зайнятості населення, реалізація соціальної політики, спрямованої на подолання бідності та нерівності в доступі до основних продуктів харчування;

— установа на світовому продовольчому ринку помірних цін на продукти харчування, гарантія їх екологічної безпеки, забезпечення належного рівня калорійності продуктів для громадян відсталих країн;

— установа контролю з боку урядових та неурядових організацій, інститутів громадянського суспільства за рівнем споживання розвиненими країнами продуктів харчування з метою недопущення його марнотратності.

Разом з тим безпосередню загрозу становить не тільки брак продуктів харчування, але й *брак прісної води*, без якої неможливо вирощувати сільсько-

господарські культури. Так, основними її споживачами є на сьогодні сільськогосподарство (близько 70 %) та промисловість (21 %), тоді як на сферу побутового обслуговування припадає не більше ніж 6 % загального обсягу споживання. Зважаючи на те, що чверть людства відчуває брак прісної води, проблема забезпечення населення якісною питною водою висувається на передній план.

Нині на прісні води припадає близько 2,5 % гідросфери, при цьому велика її частина — це льоди приполярних областей, тому для споживання і сільськогосподарсько-промислових потреб людство може споживати не більше ніж 0,3 % водних ресурсів Землі. І це при тому, що світове водоспоживання нещодавно зростає: з 1950 р. до теперішнього часу воно збільшилось у п'ятеро і досягло близько 300 кубометрів у рік на людину (тільки у США щороку споживається понад 550 км³ води, тобто 10 % світового споживання). За даними Світової організації з охорони здоров'я, близько 80 % різноманітних захворювань пов'язані із споживанням неякісної питної води. І хоч завдяки широкому застосуванню ресурсоощадних технологій приріст споживання водних ресурсів дещо сповільнився, однак уже сьогодні людство наблизилось до споживання приблизно 25 % сукупного обсягу придатних до використання водних ресурсів.

При цьому слід згадати також украй асиметричний розподіл запасів прісної води за країнами та регіонами світу. І якщо багаті Об'єднані Арабські Емірати чи Саудівська Аравія вже давно налагодили опріснення морської води для населення, то бідні країни не мають можливості споживати цей життєво важливий ресурс у необхідній кількості. Тож дуже часто між ними спалахують конфлікти через несправедливий відбір води з прикордонних річок.

В останні десятиліття надзвичайної гостроти набула ще одна глобальна проблема людства — *екологічна*, яка вміщує потепління клімату, руйнування озонового шару, зменшення біологічного різноманіття та забруднення довкілля. Екологія та економіка завжди були тісно взаємозв'язані, оскільки економічна діяльність може бути ефективною лише за умови її узгодження із закладеними природою механізмами життєдіяльності людства. Ідеться про те, що будь-яке економічне рішення більшою чи меншою мірою має екологічні наслідки, щодо яких має обов'язково здійснюватись прогностична оцінка.

Що стосується потепління клімату, то за останні 100 років середня глобальна температура приземного шару повітря підвищилась на 0,6 градуса. І хоч людина не відчуває такої зміни, однак даліше наростання антропогенного навантаження на довкілля, вихід людської діяльності за межі планети у космічний простір, чимраз більше втягування у виробничий процес усіх складників біосфери (повітря, води, рослинного і тваринного світу) загрожують стрімким зменшенням рівня льодовитості Арктики та гірських льодовиків, затопленням значної частини населених пунктів Землі, а також посиленням ураганів.

Всепланетарна загроза потепління клімату пов'язана також зі зміною стану екосистем, що матиме безпосередній вплив на промислове виробництво, рівень Світового океану, стан берегової лінії на всій її протяжності та ін. Найважливі-

шим при цьому є розуміння того, наскільки зміни клімату впливатимуть на сільське господарство й умови життя в різних регіонах світу і як швидко поширяться ці зміни.

Складність уповільнення цього глобального процесу полягає в наявності двох груп причин. Одна з них впливає з природних процесів, не пов'язаних з людською діяльністю. Це — концентрація тропосферних аерозолів, постійна сонячна енергія, яка виходить за зовнішні кордони тропосфери, вулканічна активність, яка визначає рівень насичення стратосфери аерозолями сірчаної кислоти, аперіодичні коливання в системі атмосфера – океан (так зване явище *Ель-Ніньо*), що повторюється через нерегулярні проміжки часу у формі значних (до 12°C) коливань температури морської води в гігантській акваторії Тихого океану; параметри орбіти Землі (ексцентриситет, прецесія, кут нахилу осі обертання Землі). І якщо зміна перших двох факторів протягом останніх двадцяти років викликана антропогенною діяльністю, в основному спалюванням палива, то решта факторів мають виключно природне походження.

Друга група причин пов'язана з парниковим ефектом, спричиненим бурхливим і великомасштабним індустріальним розвитком країн у ХХ ст., що базувався на паливно-енергетичній основі. У результаті таких технологічних процесів виділяється велика кількість вуглекислого газу і каталізуються природні коливання клімату. Як прогнозують учені, стрімке нагромадження вуглекислого газу в атмосфері може до 2050 р. підвищити температуру на поверхні Землі на 1,5—4,5 градусів, що призведе до підвищення рівня Світового океану до 2100 р. на 1,4—2,2 м.

Якщо розглянути причини глобальної екологічної проблеми, то всі вони впливають з варварського ставлення людини до природи, що виявляється в масовій вирубці лісів, знищенні річок, створенні штучних водосховищ, забрудненні шкідливими відходами прісної води. Достатньо сказати, що щороку у світі знищується до 30 млн га лісів через забруднення та кислотні дощі, 6 млн га родючих земель перетворюються на пустелю. За підрахунками вчених-екологів, тільки 20 % первозданих лісів земної кулі є нині на території великих природних екосистем або належать до категорії прикордонних лісів. Понад 70 країн світу вже повністю втратили свої прикордонні ліси, а 70 % прикордонних лісів, що збереглись дотепер, розміщені всього у трьох країнах світу — Бразилії, Канаді і Росії. 90 % решти видів рослин виростають в Африці, Азії й Латинській Америці.

Інтенсивна хімізація сільського господарства та нарощування масштабів промислових викидів отруюють ґрунтові води та скорочують резервуари прісної води. Тільки у США до ґрунтових вод потрапляють понад 50 видів пестицидів; майже 2500 звалищ токсичних відходів вимагають термінового очищення. Колосальні відходи нагромаджуються також у Світовому океані; його планктон щороку поглинає до 50 млрд т вуглекислого газу, значна частина якого осідає на дно. При цьому масштаби забруднення різними країнами навколишнього середовища суттєво різняться. Так, викиди вуглецю від спалювання викопних видів палива на душу населення суттєво варіюються — від 5,3 т у США до 2,4 т в Японії і 0,3 т в Індії.

Тож уже на початку 1970-х років світ зіткнувся з масштабною екологічною кризою, яка є ознакою різкого загострення суперечностей між людиною і природою, їх конфліктом, а також глобальним порушенням рівноваги у природному кругообігу речовин. Про усвідомлення на світовому рівні загрози глобальної екологічної кризи свідчать, зокрема, ініціативи щодо розроблення Всесвітньої стратегії охорони природи таких міжнародних організацій, як Міжнародний союз охорони природи та природних ресурсів (МСОП), Комітет ООН з проблем довкілля (ЮНЕП), Всесвітній фонд дикої природи (ВВФ) та ін. При цьому основна увага цих організацій зосереджена нині на небезпеці змін у біосфері Землі та необхідності вжиття дієвих заходів щодо пом'якшення екологічних ризиків.

У 1982 р. Генеральна Асамблея ООН ухвалила Всесвітню хартію природи, яка проголосила низку принципів збереження природи, згідно з якими повинні здійснюватись і оцінюватись усі види людської життєдіяльності. Слід також назвати найбільш важливі багатосторонні угоди у сфері збереження довкілля, які були підписані протягом останніх тридцяти років: Конвенція ООН з морського права (1982 р.), Монреальський протокол щодо сполук, що знищують озоновий шар (1987 р.), Базельська конвенція про контроль транскордонних перевезень небезпечних відходів та їх знешкодження (1989 р.), Бамакська конвенція (1991 р.), Конвенція про біологічне розмаїття (1993 р.) та ін.

Принципи гарантування екологічної безпеки в усьому світі обговорювались також на багатьох міжнародних конференціях: Всесвітній конференції з прав людини (м. Відень, 1993 р.), Міжнародній конференції з проблем народонаселення та розвитку (м. Каїр, 1994 р.), Глобальній конференції зі стійкого розвитку малих острівних країн (м. Бриджтаун, 1994 р.), Всесвітньому саміті із соціального розвитку (м. Копенгаген, 1995 р.), Конференції ООН із проблем населених пунктів (м. Стамбул, 1996 р.), Всесвітньому саміті з проблем забезпечення населення продовольством (м. Рим, 1996 р.) та ін.

Підбиттю ж підсумків досвіду розбудови екологічно орієнтованої економіки були присвячені: Зустріч на високому рівні «Планета Земля+5» (Нью-Йорк, 1997 р.), «Ріо+5» (Ріо-де-Жанейро, 1997 р.), Кіотський протокол, Всесвітній саміт ООН зі стійкого розвитку (Йоганнесбург, 2002 р.), Конференція ООН «Ріо+20» (Ріо-де-Жанейро, 2012 р.). Особливу увагу на цих конференціях було приділено збереженню здоров'я, забезпеченню населення чистою водою і продуктами харчування, збереженню біологічного розмаїття тощо.

Саме сьогодні перед людством постала гостра потреба вжиття невідкладних заходів щодо *розв'язання глобальної екологічної проблеми*. З-поміж таких заходів основними є:

— дедалі більше залучення у виробництво відновлюваних джерел енергії (сонячної, вітрової, океанічної та ін.) та нарощування їх частки в сукупних енергетичних балансах країн;

— структурні зміни у використанні наявних невідновлюваних видів енергії на основі збільшення частки вугілля в енергобалансах за зменшення частки нафти і газу з огляду на значно менші їх запаси та високу цінність для хімічної промисловості;

— підвищення рівня екологічності вугільної енергетики на основі нарощування державних витрат на реалізацію природоохоронних заходів. Наприклад, у США та ФРН на ці цілі щороку витрачається близько 2 % ВВП, а в Японії — 3 %, що вимагає адаптації цього досвіду у практику інших країн світу;

— реалізація всіма країнами комплексних заходів з додержання у виробництві жорстких екологічних стандартів щодо чистоти повітря, водних басейнів, раціонального споживання енергії, а також підвищення ефективності їхніх національних енергетичних систем;

— моніторинг наявних запасів глобальної ресурсної бази з використанням найновіших інноваційних досягнень (як відомо, сьогодні розвіданий неглибокий шар Землі — до 5 км, тому вкрай важливо відкрити нові ресурси на більшій глибині Землі та на дні Світового океану);

— інтенсивна розбудова країнами, що розвиваються, власної сировинної бази, включаючи галузі обробної промисловості. Для вирішення проблеми голоду в цих країнах необхідно розширювати посівні площі, упроваджувати передову агротехніку, а також високопродуктивне тваринництво та рослинництво;

— призупинення вирубки лісів, особливо тропічних, забезпечення раціонального їх використання;

— формування в людей екологічного світогляду, що дозволило б розглядати всі економічні, політичні, юридичні, соціальні, ідеологічні, національні, кадрові питання як у рамках окремих країн, так і на міжнародному рівнях;

— комплексне розроблення національного законодавства про охорону навколишнього середовища, включаючи законодавство про відходи. Так, у США, Франції та інших країнах уряди зобов'язалися надавати підприємствам і організаціям технічну і фінансову допомогу в переробці відходів, вилученні з них цінних компонентів, проведенні науково-дослідних робіт в даній сфері, поширенні передового досвіду і т. ін. З цією метою використовуються податкові пільги, надання субсидій, зниження тарифів на перевезення вторинної сировини тощо;

— реалізація комплексу економічних заходів з управління якістю навколишнього середовища, у тому числі субсидій та дотацій на виготовлення екологічно чистої продукції, виконання державних екологічних проектів та ін.;

— нарощування екологічних інвестицій та активізація природоохоронної діяльності бізнес-структур. У реалізації даного напрямку важливу роль відіграє екологічна діяльність ТНК. Багато з них в останнє десятиліття долучились до добровільного змагання за обмеження викидів у атмосферу газів, що спричиняють парниковий ефект.

Про масштаби екологічної діяльності ТНК свідчать, зокрема, дані щодо обсягів фінансування корпоративним сектором різноманітних природоохоронних заходів. Так, щорічні екологічні витрати компанії «General Motors» перевищують нині 7 млрд дол. США, «Ford Motors» — 5 млрд, «Mobil Oil» — 4 млрд, а «Chevron» — близько 1,5 млрд. Загалом же темпи щорічного приросту такого фінансування з боку японських ТНК досягають нині близько 20 %, а європейських — 10 %.

Сучасна екологічна діяльність ТНК передбачає також додержання ними екологічних стандартів, розроблених державами і наднаціональними інститутами, та ініціювання ухвалення відповідних корпоративних стандартів екологічного менеджменту. Серед останніх найвідомішими є стандарт ISO 14000 та інтегрована система екологічного менеджменту німецької корпорації «Winter&Sohn», яка у 1991 р. була ухвалена Міжнародною торговельною палатою на Світовій промисловій конференції в галузі екологічного менеджменту в Парижі і на сьогодні включена до статуту компанії в галузі стійкого розвитку: принципи екологічного менеджменту.

Крім того, чимало авторитетних ТНК виявляють дедалі більшу готовність брати участь у розв'язанні глобальних екологічних проблем. Підтвердженням цього є, зокрема, вихід корпорацій «DuPont», «Техасо» і «British Petroleum» з неурядової організації «Глобальна кліматична коаліція», яка з 1989 р. об'єднувала 50 найбільших ТНК паливно-енергетичного сектору і пропагувала ідею щодо відсутності антропогенного впливу на зміни клімату. Більше того, ці глобальні ТНК, маючи на меті здобути вагомі конкурентні переваги щодо випуску продукції та надання послуг, котрі з погляду споживачів є екологічно чистими, дедалі більшою мірою переорієнтовуються на реалізацію масштабних корпоративних програм зі зниження викидів парникових газів.

З огляду на те що використання паливно-енергетичних і сировинних ресурсів зростає надто швидкими темпами, то в останні десятиліття загострилась ще одна глобальна проблема людства — *природно-сировинна та енергетична*. Про її масштаби свідчить той факт, що на кожного жителя планети на сьогодні виробляється близько 2 кВт енергії щодня, тоді як для забезпечення загальновищаних норм якості життя необхідно 10 кВт (такий показник досягнутий лише у розвинених країнах світу).

Згідно з довгостроковими прогнозами Міжнародного енергетичного агентства щорічні темпи зростання світової економіки в період 2013—2030 рр. становитимуть близько 3,5 %, що на тлі зростання народонаселення зумовить стрімке нарощування обсягів світового енергоспоживання (рис. 9.8). На сьогодні його щорічні обсяги становлять близько 11,8 млрд тонн нафтового еквіваленту (т н.е.), а основу світового енергетичного балансу формують вуглеводневі енергоносії — нафта, газ і вугілля. Їх частка у світовому енергозабезпеченні становить близько 81 %, з яких частка нафти досягає 34,4 %, вугілля — 26 %, природний газ — 20,5 %.

Водночас частка відновлюваних джерел енергії (ВДЕ), атомної енергії та гідроенергетики у світовому енергозабезпеченні значно менша, їх внесок відповідно становить 10,7, 6,2 та 2,2 %. Згідно із прогнозами світових енергетичних організацій до 2030 р. світовий попит на первинні енергоресурси зросте приблизно наполовину порівняно з рівнем 2010 р. При цьому 45 % цього приросту буде припадати на Індію і Китай, попит в енергозабезпеченні яких до 2030 р. зросте більше ніж удвічі.

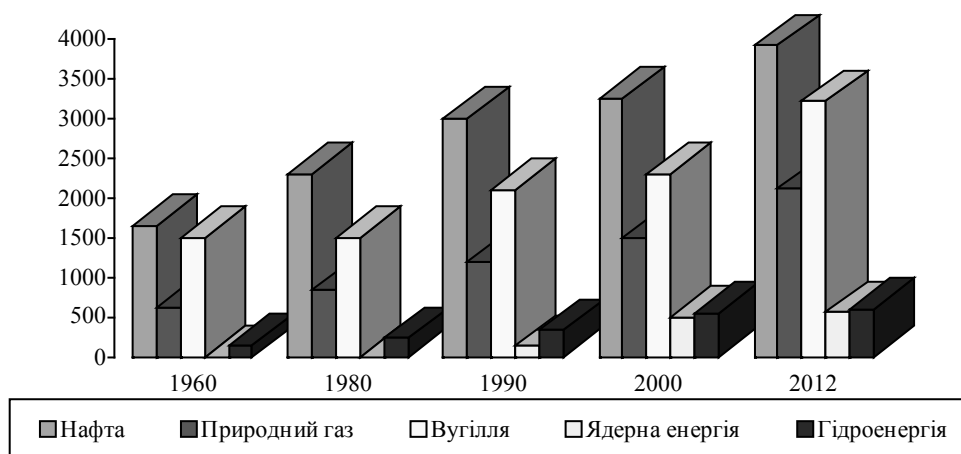


Рис. 9.8. Структура світового споживання енергоносіїв у 1960—2012 рр., млн т н.е.

Разом з тим енергетичні ресурси планети обмежені, оскільки за запланованих темпів розвитку ядерної енергетики сумарні запаси урану будуть вичерпані вже в перші десятиліття XXI ст., а до 2035 р. може настати граничне вичерпання світових запасів нафти і газу. Якщо ж витрати енергії будуть на рівні енергетики теплового бар'єру, то всі запаси невідновлюваних джерел енергії згорять у найближчі десятиліття. Тож з матеріально-речового погляду основними причинами загострення паливно-енергетичної та сировинної проблем є зростання масштабів залучення у виробничий процес природних ресурсів та їх обмежена кількість на планеті.

Що стосується світових лісових ресурсів, які характеризуються показниками лісової площі (розмір покритої лісами території), лісистості (відношення площі лісів до загальної території країни) і запасами деревини, то за останні 200 років унаслідок посилення антропогенного навантаження на довкілля практично вдвічі скоротилась площа вкритих лісом світових земель. При цьому найбільшою мірою таке скорочення трапилось у тропічній зоні Азії й Африки, а також у російській сибірській тайзі. Інтенсивна експлуатація лісів призвела до стану, коли обсяг світових заготівель лісу наблизився до річного приросту лісових ресурсів, тож можливості екстенсивної експлуатації лісових ресурсів у даний час близькі до вичерпання. До речі зауважимо, що з загальної площі лісів у 40 млн км² на Росію припадає нині понад 8 млн, Бразилію — понад 5 млн, Канаду — 2,6 млн, США — 2,0 млн км².

Злочинно недбале ставлення людей до природи спостерігається й у втраті величезних масивів землі. За останні 100 років людство загубило 200 млн км² землі, а в теперішній час щороку позбавляється близько 6—7 млн га родючих земель.

З-поміж способів розв'язання паливно-енергетичної та сировинної проблем назвемо основні:

— системне запровадження ресурсо- та енергоощадних технологій, що дозволить зменшити витрати сировини та палива на одиницю виготовленої продукції, а також проведення прогресивних аграрних перетворень;

— поєднання зусиль розвинених країн у частині координації заходів щодо регулювання обсягів добування всіх видів ресурсів, установа квот на їх продаж на зовнішніх ринках та ін.;

— нарощування країнами, що розвиваються, обсягів виробництва готової продукції, що дозволило б їм значно збільшити доходи від експорту та скоротити обсяги видобування всіх видів сировини;

— об'єднання зусиль усіх країн для розв'язання глобальної сировинної та паливно-енергетичної проблеми, нарощування витрат на усунення екологічної кризи на основі послаблення гонки озброєнь та скорочення військових витрат.

Характеризуючи *глобальні проблеми суспільного характеру*, зазначимо, що вони пов'язані в першу чергу з можливістю виникнення локальних, регіональних та міжнародних конфліктів. За умов створення і поширення нових видів ядерної зброї та зброї масового ураження, а також удосконалення технологій їх виробництва, найбільш пекучою проблемою, яка вимагає невідкладного та оперативного вирішення, є збереження миру на планеті. Людська цивілізація дійшла до тієї межі, коли локальні національні конфлікти без ефективних запобіжних заходів з боку наднаціональних інститутів за короткий строк можуть перерости у глобальні, загрожуючи знищенням усього світу. Наприклад, у 2013 р. у світі точилися понад 10 масштабних збройних конфліктів (у Колумбії, Демократичній Республіці Конго, на Палестинських територіях, у Пакистані, Сирії, на Філіппінах і в Сомалі), які потребували уваги з боку міжнародних організацій.

Безумовно, у сучасному світі поняття миру визначити дуже непросто. На рівні держави стан миру досягається запобіганням насильницьким конфліктам із сусідніми державами та внутрішнім війнам. З метою оцінки рівня насилля в країні та рівня агресивності її зовнішньої політики експерти Стокгольмського інституту досліджень миру СІПРІ щороку розраховують так званий *глобальний індекс миролюбності (Global Peace Index)*, за яким здійснюється рейтингування країн світу. Як свідчать дані табл. 9.22, найбільш миролюбними країнами світу у 2013 р. були Ісландія, Данія, Нова Зеландія, Австрія, Швейцарія, Японія, Фінляндія, Канада, Швеція, Бельгія. Як бачимо, це — стабільні західні країни з розвинутими демократичними інститутами та громадянським суспільством. Натомість найнижчі рейтинги миролюбності мають Північна Корея (154 місце зі 162 країн світу, Російська Федерація (155 місце), Пакистан (157 місце), Сирія (160 місце), Сомалі (161 місце), Афганістан (162 місце).

На думку багатьох військових експертів, потенційними зонами великих насильницьких конфліктів є здебільшого регіони, які розташовані на стиках цивілізацій — Балкани, Євразійський пояс, Кавказ, Палестина, Синцзянь — уйгурів, Тибет та ін. Тож посилення напруженості і диференціацій між суспільними

стратами і групами не тільки на майновому, а й на релігійному, етнічному, клановому, регіональному та цивілізаційному ґрунті є джерелом соціокультурних та воєнних викликів ХХІ ст. Показово, що поряд зі США, Євросоюзом і Японією найбільш впливовими країнами світу можуть незабаром стати Китай, Індія та ісламські країни, зважаючи на їх гео економічне значення, чисельність населення, велику кількість мусульманських громад у всьому світі, а також їх володіння стратегічними ресурсами — нафтою і газом.

Таблиця 9.22

ПОЗИЦІЇ КРАЇН У РЕЙТИНГУ ГЛОБАЛЬНОГО ІНДЕКСУ МИРОЛЮБНОСТІ у 2013 р.¹

Рейтинг	Країна	Бал	Рейтинг	Країна	Бал
1	Ісландія	1,16	103	Туркменістан	2,15
2	Данія	1,21	106	Уганда	2,18
3	Нова Зеландія	1,24	111	Україна	2,24
4	Австрія	1,25	124	Узбекистан	2,33
5	Швейцарія	1,27	128	Венесуела	2,37
6	Японія	1,29	133	Мексика	2,43
7	Фінляндія	1,30	138	Чад	2,49
8	Канада	1,31	141	Індія	2,57
9	Швеція	1,32	146	Ефіопія	2,63
10	Бельгія	1,34	149	Грузія	2,51
16	Сінгапур	1,44	154	Північна Корея	3,04
44	Великобританія	1,79	155	Росія	3,06
53	Франція	1,86	157	Пакистан	3,11
65	Куба	1,92	160	Сирія	3,39
99	США	2,13	161	Сомалі	3,39
101	Китай	2,14	162	Афганістан	3,44

Вибухонебезпечним як на регіональному, так і на глобальному рівнях виявилось прагнення Росії, яка володіє ядерною зброєю і спирається на домінуючий принцип міжнародної політики першої половини ХХ ст. — право сили, провадити політику воєнної експансії з метою створення неоімперії радянського зразка. Це виявилось в анексії в березні 2014 р. Криму та порушенні територіальної цілісності України, що є грубим викликом усталеній системі європейської та міжнародної безпеки. Така агресивна політика Росії стосовно до України була засуджена світовим співтовариством і є недопустимою в ХХІ ст.

¹ Global peace index 2013: the full list [<http://www.theguardian.com/news/datablog/2013/jun/11/global-peace-index-2013>].

Світова практика доводить, що гонка озброєнь, утримання сучасних збройних сил та забезпечення їх потреб завдають великої шкоди світовому господарству, відтягують колосальні ресурси з економіки, спричиняють формування нестабільності в окремих регіонах та загострюють інші глобальні проблеми. На сьогодні людство витрачає величезні матеріальні, інтелектуальні й духовні, природні й людські ресурси на військові цілі: світові військові витрати сягають щороку майже 2 трлн дол. (табл. 9.23), їх частка у світовому ВВП, або так зване *військове навантаження*, становило у 2012 р. 2,5 % (близько 250 дол. на душу населення).

Таблиця 9.23

РЕГІОНАЛЬНА СТРУКТУРА СВІТОВИХ ВІЙСЬКОВИХ ВИТРАТ у 2012 р.¹

Регіон	Військові витрати, млрд дол.	Частка у світових витратах, %
Африка	39,2	2,2
Центральна Америка і Карибський басейн	8,6	0,5
Північна Америка	708,0	40,3
Південна Америка	65,9	3,8
Центральна і Південна Азія	59,8	3,4
Східна Азія	268,0	15,3
Океанія	28,2	1,6
Південно-Східна Азія	33,7	1,9
Східна Європа	100,0	5,7
Західна і Центральна Європа	307,0	17,5
Середній Схід	138,0	7,8
Всього	1756,4	100,0

До речі, на запит Президента США Б. Обама у 2010 р. було припинено кілька масштабних програм розвитку озброєнь, зокрема, виробництво бойового літака-невидимки F-22, транспортного літака C-17, альтернативного двигуна для бойового літака F-35 (уніфікованого ударного винищувача) і президентського вертольота VH-71, а також було обмежено фінансування протиракетної оборони та окремих систем наземного і морського базування.

З огляду на загострення в останні десятиліття глобальних проблем людства суттєво активізувались антиглобалістські рухи, учасниками яких є різні за цілями, формами організації і діяльності протестні групи: профспілкові, релігійні, зелені, ліві, анархісти, пацифісти і т. ін. Спектр їхніх антиглобалізаційних інтересів і дій з погляду як мотивації, так і організації вельми широкий — від радикального угруповання «Чорний блок» (зі схильністю до заворушень і провокування конфліктів з поліцією) до організації «Лікарі без кордонів» (Нобелівська премія 1999 р. за миротворчу діяльність), від «Глобальної дії людей» (критична

¹ Military Expenditure 2012 [http://www.sipri.org/yearbook/2013/03].

оцінка різних аспектів діяльності ТНК) до АТТАС (реформізм стосовно до глобальних фінансових спекуляцій) тощо. При цьому очевидні зростаюча масовість подібних рухів, переважно молодіжний їх характер, неформальність відносин між учасниками, переважно електронна основа консолідації, відносна самостійність груп і організацій без чіткої централізації та єдиного керівництва.

Антиглобалізм сьогодні переважно зосереджений на таких проблемах людства, як збереження середовища нормальної життєдіяльності, захист прав людини і працівників, подолання нерівності і бідності, соціальна справедливість та ін. У межах антиглобалізаційного руху часто відбуваються масові акції протесту з метою, наприклад, зриву самітів лідерів Великої вісімки, Світової організації торгівлі, Міжнародного валютного фонду, Всесвітніх соціальних форумів.

Разом з тим антиглобалізм не має універсальної ідейно-політичної і тим більше науково обґрунтованої концепції, що обумовлено його внутрішніми суперечностями, таким як переваги і загрози сітьового принципу його побудови, єдність і протилежність руйнівної і творчої сторін діяльності, суперечності між особистою соціальною творчістю і процесом узгодженої діяльності та ін.

9.7. ФОРМУВАННЯ НОВОГО МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПОРЯДКУ

Формування світового економічного порядку бере свій початок ще із середини XVII ст., а саме з укладення у 1648 р. Вестфальського договору, який визнавав державу суверенним і автономним територіальним утворенням, що має право на формування внутрішньої та зовнішньої політики, а також реалізацію самостійної економічної, соціальної і культурної стратегії розвитку. Така система світового економічного порядку та організації міжнародних відносин протягом тривалого історичного періоду часу була досить ефективною і стійкою. Завдяки реалізації її принципів держави, хоч і не будучи здатними уникати масштабних світових війн, однак, мали можливість урегулювати територіальні суперечки з країнами-сусідами, розв'язувати внутрішні конфлікти та розбудовувати світовий економічний порядок на основі певної гармонізації своїх національних інтересів. Регулювання міждержавних відносин відбувалось передусім на основі укладання союзів і ухвалення міждержавних угод, таких як Утрехтський мир (1731 р.), Версальський мирний договір (1919 р.), Ялтинсько-Постдамський договір (1945 р.) тощо.

Після завершення Другої світової війни, коли країни з усією очевидністю усвідомили небезпеку домінування однієї країни у світовому або регіональному масштабі, формат світопорядку зазнав суттєвих трансформацій. У повоєнний період він пройшов два етапи розвитку: *перший етап* тривав до початку 1990-х рр. і характеризувався біполярним механізмом розподілу сфер впливу у світовому масштабі: з одного боку, США і їх союзники, а з другого — СРСР та країни соціалістичної системи.

На трансформацію світового економічного порядку в цей період певний вплив справили також країни, що розвиваються, які ще в середині 1970-х рр. ініціювали в рамках ООН питання щодо структурної перебудови світової торгової та фінансової систем у контексті реалізації своїх національних економічних інтересів, а отже, відхід від панівної на той час концепції абсолютного економічного лібералізму в реалізації всіх форм міжнародної бізнес-діяльності. Так, у 1974 р. ООН ухвалила низку резолюцій про встановлення нового економічного порядку і Хартію економічних прав і зобов'язань держав. У цих документах уперше на наднаціональному рівні було задекларовано прагнення країн до встановлення нового міжнародного економічного порядку, а також принципи, на яких він має базуватись: справедливість, суверенна рівність країн, непопушність їхньої територіальної цілісності, рівноправність і недискримінаційність у міждержавному співробітництві, подолання розриву між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються.

Другий етап розвитку повоєнного світопорядку розпочався після краху радянської імперії і виникнення на політичній і економічній картах світу великої групи постсоціалістичних країн. З цього моменту знов утверджується однополярна модель розподілу світової економічної влади з домінуванням позицій США як єдиного глобального конкурентного лідера.

Крім того, на 1990—2000-ні роки припадав період прискорення процесів економічної глобалізації, насамперед у науково-технологічній та фінансовій сферах. Як результат — відсталі в недалекому минулому країни набули широкі можливості щодо використання глобалізаційних чинників економічного розвитку і долучення до кола країн – лідерів світогосподарського поступу.

Під впливом глобалізації суттєво прискорились темпи розвитку світового господарства, активізувались та диверсифікувались усі форми міжнародного економічного співробітництва, а відтак виникли якісно нові (гібридні) напрями і механізми співпраці країн в економічній сфері. Результатом цього стало:

по-перше, поступове розмивання державного суверенітету країн, ядро якого з політичної сфери перемістилося в економічну й інформаційну;

по-друге, виникнення значної кількості нових суб'єктів міжнародних відносин (міжнародних урядових і неурядових організацій, ТНК, різноманітних сітєвих структур віртуального характеру, бізнес-асоціацій, неформальних груп впливу, міжнародних форумів та ін.);

по-третє, поглиблення глобальних економічних дисбалансів, що призвело до чіткої поляризації світу на промислово розвинутий (постіндустріальний) і той, що розвивається;

по-четверте, загострення глобальних проблем, зволікання з розв'язанням яких загрожує існуванню усього людства.

Саме глобалізація докорінно трансформувала міжнародний економічний порядок, який на початку XXI ст. передбачає розподіл світової влади вже на основі нових критеріїв: технологічності, інформатизації, соціалізації та глобалізації господарських процесів з виокремленням трьох підсистем. До першої належать

країни, що розбудовують постіндустріальне суспільство, до другої — країни, де переважає індустріальний тип розвитку і які долучаються до системи нової світової моделі через мікро- та макроінтеграцію, третя — об'єднує країни доіндустріального розвитку, які сьогодні перебувають поза процесами глобальної трансформації.

За таких умов світова еліта почала активну роботу над розробленням та апробацією *компромисних форм і механізмів міждержавної взаємодії* у різних сферах господарського життя. Поряд з відомими механізмами двосторонніх і багатосторонніх угод, що вважаються традиційними інструментами міжнародних відносин, потужними інструментами сучасного міждержавного компромісу експерти вважають конвенції, контрактні відносини, інструменти примусу та обмеження.

Що стосується *конвенцій*, то вони є добровільною угодою, якою держава обмежує внутрішню політику чи погоджується на зовнішній моніторинг з боку міжнародних організацій, демонструючи в такий спосіб компроміс. Подібні угоди є досить поширеним засобом удосконалення міжнародно-правової бази й уніфікації міжнародної документації. За умов галузевої диверсифікації міжнародних економічних зв'язків конвенції є дієвим і гнучким інструментом міждержавного співробітництва. Найвідомішими з них є, зокрема, Конвенція про угоди міжнародної купівлі-продажу товарів (1980 р.); Конвенція про міжнародні переказні та прості векселі (1988 р.); Конвенції Міжнародної морської організації та Міжнародної організації з цивільної авіації, які стосуються аспектів уніфікації норм і правил транспортування вантажів, безпеки морських перевезень та ін.

Контрактні угоди є ще однією альтернативною формою міжнародних відносин у рамках нового міжнародного економічного порядку, яка сформувалася під впливом державно-центристської моделі. Її сутність зводиться до об'єднання країн у різноманітні регіональні угруповання на кшталт ЄС, НАФТА, АСЕАН задля одержання суттєвих політичних і економічних переваг.

У свою чергу, *інструменти примусу* за умов формування нового світопорядку набувають дещо іншого значення. На відміну від традиційного трактування примусу як колективних заходів, що їх уживають країни (групи країн) на основі Статуту ООН з метою усунення загрози миру, нині дане поняття набуває більшою мірою економічного відтінку та латентного характеру. Як правило, примус використовується високорозвиненими країнами стосовно до країн, що розвиваються, на основі застосування економічних санкцій у межах міжнародних організацій урядового типу. Загальновідомі антидемпінгові розслідування і компенсаційні мита, запровадження додаткових технічних і фітосанітарних бар'єрів на експортну продукцію країн, що розвиваються, є широкоживаним методом захисту національних економічних інтересів світових країн-лідерів. Подібними до інструментів примусу є інструменти обмеження, які застосовуються також переважно стосовно до країн, що розвиваються.

Економічно нестабільні країни «третього світу» погоджуються на преференції з боку економічно сильних партнерів з метою збереження національного ба-

гатства. Вони можуть мати і примусовий характер, як, наприклад, інтервенції США до країн Центральної Америки та Карибського басейну, або схожі кампанії ООН щодо Кувейту та Іраку.

На сьогодні є всі підстави говорити про *циклічний характер змін міжнародного економічного порядку*. Так, у розвитку світових систем завжди спостерігались періодичні трансформації у структурі та характері центрів світової влади, які постійно повторювались: монополярність, поліполярність і біполярність.

Так, *монополярність* світового порядку характеризується домінуванням у міжнародних процесах одного лідера з єдиним центром сили й ухвалення рішень, а також централізованою системою управління. Таким полюсом світової влади може бути країна, організація, імперія чи будь-яка інша інституціональна структура, здатна керувати світовими процесами. При цьому головним завданням представників полюса світової влади буде координація діяльності міжнародних організацій з метою розроблення й реалізації єдиної світової політики.

Можливими *інституціональними варіантами розвитку монополярного міжнародного економічного порядку* можуть бути такі:

- країна-гегемон;
- глобальний уряд;
- антитерористичний уряд.

Ключовою ідеєю концепції *країни-гегемона* є поняття держави-стабілізатора, що відповідає за реалізацію правил ліберального світогосподарського режиму за допомогою використання крім традиційних нових інструментів війни «нового покоління».

Концепції *глобального й антитерористичного уряду* передбачають підвищення інституту держави до статусу світового уряду, тобто розширеної моделі національної держави, керівництво якого вирішуватиме поточні внутрішньополітичні питання, однак, уже не на національному, а на глобальному рівні.

Як правило, монополярність є найменш стійким і тривалим за часовим параметром станом світового економічного порядку, оскільки передбачає наявність значних фінансових, інтелектуальних та силових ресурсів для здійснення контролю й управління підпорядкованими територіями чи зонами впливу.

Водночас *поліполярність* характеризує таку організаційну структуру світоустрою, в якій функціонують кілька центрів ухвалення рішень, котрі відрізняються за своїми функціональними повноваженнями, організаційною структурою або цільовим призначенням. Інституціональну основу поліполярності зазвичай формує розпад монополярної системи впливу, коли окремі її елементи починають самоідентифікуватись і прагнуть посісти свою функціональну нішу на світовій арені. Даний процес відбувається на основі доволі диверсифікованих методів та інструментів ухвалення рішень, оскільки кожен з новоутворених суб'єктів має на меті якнайшвидше зміцнення своїх конкурентних переваг, щоб увійти до «ліги найсильніший гравців».

Поліполярність поступається місцем біполярності в тому разі, якщо в процесі соціально-економічної та політичної трансформації світового господарства чітко викристалізуються два (або три) центри впливу і ухвалення рішень.

Тривалість життєвого циклу біполярності залежить не тільки від потенціалу суб'єктів влади, а й від їх можливостей вести конструктивні переговори, координувати взаємні дії та розподілити потенційні зони впливу.

Теорія бі- або триполярного світу передбачає інституціональне забезпечення глобальних трансформацій за допомогою коаліції держав або регіональних інтеграційних угруповань. Що стосується *коаліції держав*, то вона спрямована на створення центру-альянсу найбільш розвинених країн, які будуть спрямовувати глобалізацію у вигідному їм руслі й вирішувати глобальні проблеми у власному вузькому колі, проектуючи власні норми, інтереси і принципи поведінки на весь світ.

Утім сьогодні немає чіткого ядра, навколо якого міг би розпочатися процес консолідації, але найбільш імовірними варіантами вважаються:

- країни – постійні члени Ради Безпеки ООН (США, Великобританія, Франція, Китай, Російська Федерація) з можливим розширення складу;
- країни Великої вісімки з можливістю розширення складу;
- Глобальний центр, який, найімовірніше, репрезентуватимуть США, ЄС, Японія, Російська Федерація, Китай та Індія.

Інституціоналізація нових міжнародних структур надасть країнам Глобального центру реальну можливість формулювати власні вимоги (які визначаються не довільною зацікавленістю, а завданнями боротьби з тими чи іншими загрозами) до решти країн. Головним інструментом тиску на периферію можуть стати умови економічного, технологічного та інформаційного партнерства з Центром, які можуть бути або більш, або менш сприятливими. Основним же завданням такого союзу є не підкорення, а цивілізоване освоєння периферійних територій.

У свою чергу, *коаліція регіональних інтеграційних об'єднань* закладає фундамент майбутнього міжнародного економічного порядку, який передбачає:

- формування регіональних інтеграційних блоків на основі виключно економічних, а не політичних чинників;
- домінування економічних факторів у формуванні нового світопорядку, що суттєво знижує ймовірність виникнення ієрархічних інституціональних структур, рішення яких є обов'язковими до виконання для всіх країн-членів;
- зорієнтованість глобальної економічної політики на створення своєрідних островів з більш ліберальним економічним режимом на противагу розбудови регіональних протекціоністських анклавів;
- поглиблення рівня регіональної координації економічної політики країн, зорієнтованої на безпосереднє регулювання господарських процесів у рамках національних економік (через гармонізацію національних податкових систем, режиму доступу на ринки, систем стандартизації та ін.), усунення внутрішніх та зовнішніх бар'єрів між країнами, що входять до складу групи. Подібна конфігурація нового світового порядку може бути сформована на основі об'єднання трьох найбільших регіональних інтеграційних блоків — ЄС, АТЕС та майбутньої Трансатлантичної зони вільної торгівлі (ТАФТА).

Характеризуючи поліполярність, слід виходити з того, що вона не є усталеною незмінною моделлю світового економічного порядку. Так, хоч тепер

з'явилися такі нові полюси економічного зростання, як Китай і Індія, однак за умов змін міжнародної інвестиційної політики і географічного перерозподілу глобального інвестиційного капіталу цілком реальною є поява нових конкурентоспроможних центрів міжнародного економічного суперництва у країнах Латинської Америки, Південно-Східної Азії та Близького Сходу. Крім того, на статус потужних локомотивів світогосподарського прогресу можуть також претендувати і деякі країни колишнього СРСР та Африки за умов проведення ними системних реформ економіки та її модернізації, на що їх орієнтує МВФ.

Отже, поліполярна система являє собою доволі широке багатостороннє співробітництво і багатовекторність розвитку, а її становлення концептуально визначається корпоратизацією, автономізацією та формуванням глобального громадянського суспільства.

Нині світова система перебуває у процесі трансформації з монополярної, в якій домінували США як лідер у розвитку економічних і технологічних процесів, до поліполярної. Явні риси поліполярності можна спостерігати не тільки на прикладі повоєнного формування Європейського Союзу, неурядових об'єднань на кшталт Тріади, Великої сімки та інших інтеграційних угруповань, а й у нароццуванні економічного потенціалу Індії, Китаю та Росії — держав, на національні інтереси яких чимраз більше вимушені зважати традиційні країни-лідери.

Потужного імпульсу трансформації міжнародного економічного порядку надала глобальна економічна криза 2007—2010 рр., для розв'язання якої та недопущення її повторення в майбутньому ядро міжнародної економічної системи було розширено від Великої вісімки до формату Великої двадцятки з втратою абсолютного домінування США у глобальній економіці.

Результативною з погляду розвитку ідей Вашингтонського саміту слід вважати зустріч міністрів фінансів країн Великої двадцятки в березні 2009 р. у Лондоні, які погодилися з тим, що для виведення світової економіки зі стану рецесії необхідно об'єднати зусилля всіх країн світу. На цьому саміті було наголошено, що світове товариство має досягти більшої згуртованості та системного міждержавного співробітництва, а також імплементувати у господарську практику погоджені на міжнародному рівні стандарти фінансової діяльності.

В останні роки міжнародна спільнота на самітах групи Великої двадцятки обговорювала найбільш актуальні проблеми міждержавного співробітництва у глобальному світі. З-поміж таких питань — реформування міжнародної валютної системи, посилення державного і наднаціонального регулювання фінансових ринків, пом'якшення волатильності цін на природні ресурси, забезпечення зайнятості, боротьба з корупцією, подолання бідності, підвищення соціальних стандартів суспільства та ін. Ключовим питанням на сьогодні є розбудова такого формату міжнародного економічного порядку, який би був здатний не тільки забезпечити максимально можливу конвергенцію національних економічних інтересів усіх країн – учасниць світового господарства, але й прискорити процеси глобальної інтеграції.

У досягненні цієї стратегічної мети неможливо покладатися лише на одну державу-лідера як гаранта економічної та політичної стабільності. Тож цільова спрямованість правових засад функціонування нового світового економічного порядку на нинішньому етапі економічного розвитку має насамперед усунути головні причини виникнення світових кризових ситуацій: слабкість регуляторних інститутів глобального розвитку, низьку ефективність інструментарію управління ризиками бізнес-діяльності, складність і непрозорість функціонування світового фінансового ринку, надмірне використання боргових інструментів у біржовій торгівлі та ін. Водночас процес формування нового світового економічного порядку має розвиватись і з огляду на забезпечення рівного доступу всіх країн до глобального ринку.

9.8. РЕГУЛЯТОРНА СИСТЕМА ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

В останні десятиліття вчені й аналітики різних країн зробили спробу комплексно оцінити ефективність наявної системи глобального управління з метою розроблення способів її дальшого вдосконалення. Найбільш конструктивним підходом характеризується концепція Комісії з глобального управління (КГУ), викладена у звіті «Наше глобальне сусідство» (1995 р.). У даному документі наголошується, що майбутня система глобального управління має базуватися на міцних зобов'язаннях і демократичних принципах, спрямованих на захист фундаментальних прав людини, підтримку миру і стабільності в міжнародних відносинах.

Серед пріоритетних *функцій системи глобального управління* було визначено такі:

- розроблення спільної політики, практичних способів і методів розв'язання глобальних проблем сучасності;
- контроль над розподілом і мобілізацією світових природних, фінансових і людських ресурсів, необхідних для досягнення її фундаментальних цілей;
- залучення до глобальної управлінської системи впливових гравців, здатних досягати вагомих результатів на основі використання інструментів, інститутів і людських умінь на різних рівнях прийняття рішень;
- формування партнерських мереж між тими учасниками управлінського процесу, які мають бажання і можливості кооперувати свої зусилля;
- розбудова системи глобального управління на основі принципу субсидіарності, який передбачає делегування владних повноважень на ті рівні прийняття рішень, де проблема буде розв'язана найоптимальнішим способом;
- реформування глобального фінансового порядку зі створенням стабільної монетарної системи, яка може своєчасно передбачати і запобігати економічним кризам на світових ринках;
- установа правових механізмів урегулювання міждержавних суперечок у сфері торгівлі товарами і послугами, трансферу технологій та інвестицій;

— упровадження загальної інфраструктури і глобальних інституцій уніфікації та стандартизації узвичаєних норм і правил, наприклад, ваги, часу, системи вимірювання технічних специфікацій, мережі для морського, авіаційного, залізничного та автомобільного транспорту та ін.;

— формування і реалізація механізмів стійкого економічного розвитку і захисту довкілля.

Поряд із ключовими функціями системи глобального управління, Комісія репрезентувала три майбутні сценарії світового розвитку: *оптимістичний*, *поляризований* та *песимістичний*. Що стосується *оптимістичного сценарію*, то в ньому розглядається теперішній стан силового розв'язання проблем як тимчасовий феномен глобального суспільства; у майбутньому завдяки колективним зусиллям глобальної спільноти щодо узгодження базових принципів, механізмів та інструментів системи глобального управління можливим буде запровадження більш стабільного і мирного порядку колективного співіснування.

У свою чергу, *поляризований сценарій* передбачає поділ світу на дві частини: захищений від конфліктів і економічно успішний світ у межах Тріада – 28 (або країн «золотого мільярду») та інші держави світу (передусім африканські, Середнього Сходу, Південної Азії, а також частина країн Центральної і Південної Америки), що перебувають у конфронтації одна з одною та є економічно відсталіми.

І, нарешті, *песимістичний сценарій* прогнозує наростання в майбутньому насильства та безладдя в цілому в усьому світі — зростання злочинності, маніпуляції з ліками, загрозливий рівень безробіття, урбаністичне навантаження, економічну безгосподарність, етнічні та ідеологічні конфлікти тощо, що призведе в майбутньому до поглиблення конфліктів і хаосу.

Нині світ, на превеликий жаль, розвивається за траєкторією песимістичного сценарію глобального розвитку, який набуває негативного інтегрованого ефекту, що поширюється не тільки в периферійних, а й у постіндустріальних країнах. Це підтверджують численні міжнародні урядові і неурядові організації у своїх аналітичних звітах, в яких засвідчують соціальне й економічне розшарування глобального суспільства, зростання чисельності хворих на невиліковні хвороби у наймеш розвинутих країнах Африки та Азії, виникнення й поглиблення воєнних конфліктів на Близькому Сході та в інших регіонах світу, загострення глобальних екологічної, продовольчої та енергетичної проблем і в цілому невдоволення громадян рівнем добробуту і безпеки життєдіяльності в самих країнах «золотого мільярду».

Варто зауважити, що ініціативи КДУ щодо ідентифікації методологічних засад функціонування ефективної системи глобального управління і розвитку майбутнього світового порядку не є поодинокими. Свої варіації з формування глобального порядку запропонувала і Лісабонська група. Остання була заснована головою програми FAST при Комісії ЄС у Брюсселі Р. Петрелла як форум для обговорення глобальних проблем і для аналізу глобальних трансформацій, що впливають на розвиток національних економік і розроблення нових інституціональних засад формальної взаємодії з метою прийняття рішень і кооперу-

вання зусиль глобальних гравців. Даною інституцією були сформульовані *пріоритетні принципи глобального управління*, а саме: кооперація, солідарність, субсидіарність, культурна диверсифікація.

У рамках своєї дослідної діяльності Лісабонська група запропонувала на розгляд експертам з питань глобального управління *шість можливих сценаріїв глобального розвитку*:

1. *Сценарій апартеїду*. Його сутність полягає в тому, що деструктивні зв'язки між країнами – учасницями Тріади в майбутньому будуть посилюватися в результаті загострення конкурентної боротьби в галузі інтелектуальних знань і високих технологій. Подібні тенденції глобального розвитку призведуть до ослаблення економічних і соціальних зв'язків між країнами Тріади, а також до зростання бідності, корозії інфраструктури і розв'язування локальних війн в інших країнах. Культурна прірва розділятиме світ на «вбудований» і «виключений». Міжнародними економічними процесами керуватиме світовий уряд, утворений країнами Тріади за принципом ради директорів і дозволитиме проводити мінімальний діалог між двома світами.

2. *Сценарій виживання*. У даному сценарії кожна компанія, місто, регіон, організація і громадська спільнота самостійно піклуватимуться про власний соціальний захист і економічний добробут. У світі домінуватиме філософія ринкової економіки, де кожний суб'єкт піклується про власне самовиживання внаслідок поразки іншого. Зростання конкурентної боротьби і постійна «технологічна гонитва» призведе до загрозливої форми нестабільності у глобальному середовищі. У даній ситуації муніципальна влада стане єдиним продуцентом стабільного економічного розвитку та нарощування конкурентоспроможності компанії на локальному рівні.

3. *Сценарій Тріади*. Передбачає фрагментацію світу за умов досягнення консенсусу найрозвинутішими регіонами і забезпечення їх розвитку на принципах самоуправління світової економіки та суспільства. Глобальний економічний розвиток базуватиметься на економічній потужності та щільності коопераційних зв'язків між учасниками Тріади, яка гарантуватиме підтримку іншим країнам світу і тим самим забезпечуватиме міжнародну стабільність. Країни-лідери скоротять військовий арсенал і генеруватимуть науковий та технологічний потенціал на користь суспільних потреб. Проте така конфігурація світу призведе до посилення процесу конкуренції між членами еліти, що, безперечно, поглибить розрив між «вбудованим» і «виключеним» світами.

4. *Сценарій глобальної інтеграції* передбачає побудову світового устрою на основі таких цінностей, як суспільні блага, людська солідарність, справедливий розподіл благ, соціальна й екологічна підзвітність, діалог цивілізацій, повага та додержання прав людини, культурна толерантність, які поступово сприятимуть подоланню нерівностей глобального соціально-економічного та технологічного розвитку. Глобальні проблеми є настільки масштабними та небезпечними, що єдиний можливий спосіб їх розв'язання — кооперація зусиль з метою формування адекватної стратегії глобального розвитку і відповідних його регулятивних механізмів у межах ефективного «глобального уряду». Вільний ринок буде

замінений соціально й екологічно орієнтованими економічними системами. Синтез науково-технологічних рішень урядів і регіонів у всьому світі, їх імплементація через плюралістичні форми економічних, технологічних і соціальних проектів розвитку стануть найбільш уживаним і дієвим механізмом.

5. *Сценарій ГАТТ/СОТ (Gattist)* передбачає трансформацію світової економіки в інтегрований ринок товарів, послуг, капіталу і робочої сили, який спричинить фундаментальну перебудову банківської, страхової, монетарної та фіскальної систем, змін у сільському господарстві та механізмах соціального захисту. Така система базуватиметься на міцному антимонопольному законодавстві і відповідних інституціях регулювання та контролю.

6. *Регіоналізована глобальна система.* У даному сценарії процеси й інституції світової економіки залежатимуть від двох рівнів кооперативної інтеграції: перший передбачає економічне співробітництво регіональних (міжконтинентальних) міжурядових організацій, таких як ЄС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН, на дво- та багатосторонній основі; другий — є формою загальнопланетарного уряду, який базується на спільних діях всіх регіональних інтеграційних угруповань.

Ключовими принципами, на яких має будуватися сучасна модель інституціоналізації глобального економічного розвитку, мають бути:

— гнучкість інституціональної структури, що передбачає формування оперативної економічної системи, здатної вчасно делегувати необхідні повноваження на рівень найефективнішого розв'язання проблеми, адекватно реагувати на глобальні загрози та швидко залучати експертів;

— професійна автономність суб'єктів прийняття рішень, запобігання будь-якому тиску з боку різноманітних груп впливу, зокрема неформальних;

— сітьовий характер організаційної структури як найприйнятніший для збереження комплексності і системності прийняття рішень на різних рівнях;

— збереження і стимулювання культурної диференціації як базису стійкого довгострокового розвитку глобального суспільства і водночас механізму запобігання масовому ідеологічному зубожінню націй;

— економіко-екологічний симбіоз для забезпечення стійкого економічного розвитку та запобігання силовому перерозподілу благ;

— прозорість глобальної системи, підзвітність її елементів, адекватна професійна та неупереджена реакція на суспільні перетворення;

— полівекторність моніторингу і контролю в процесі виконання рішень, організація доступу вповноважених структур до правдивої інформації;

— забезпечення справедливої, вчасної та всебічної поінформованості ключових учасників глобальної інституціональної системи;

— чіткий розподіл формальних і неформальних повноважень між різними суб'єктами глобальної системи прийняття рішень з метою уникнення дублювання форм і функцій інститутів;

— рівний доступ до суспільних благ та справедливий їх перерозподіл;

— організація різнобічної, різнорівневої, чіткої та більш формалізованої системи примусу і покарання на основі економічних санкцій;

— застосування уніфікованої системи норм, правил і регуляторних стандартів до однорідних учасників глобальної інституціональної системи.

Перехід від традиційної до нової моделі державного регулювання міжнародних відносин почався ще в 1940-х років, коли була утворена ООН з системою міжнародних урядових організацій, покликаних регулювати ті сфери економічної діяльності, які в середині ХХ ст. були найбільш інтернаціоналізованими, а отже, вимагали колективного управління. З часом сфера функціональних компетенцій цих інституцій постійно розширювалася за рахунок нових галузей і секторів, що потребували відповідних інституцій та інструментів цілевпорядкування (ГАТТ, МВФ, Група світового банку). Як результат — суттєво зросла чисельність міжурядових і неурядових організацій: із середини 1940-х років і до теперішнього часу було утворено понад три тисячі міжурядових інституцій, що регулюють сьогодні практично всі сфери економічного, політичного, екологічного та культурного співробітництва між країнами та регіонами. Також було засновано майже 20 тис. неурядових міжнародних організацій, з-поміж яких приблизно дві тисячі мають статус спостерігача при ООН.

Що стосується рівневого структурування світових регуляторних інституцій, то на перший план вийшли міжнародні профільні організації, які реалізують державно-приватний інструментарій регулювання провідних сфер політичного, економічного та суспільного розвитку (міжнародні фінанси, міжнародна торгівля товарами і послугами, міжнародна інвестиційна та кредитна діяльність, міжнародна інформація, військовий комплекс). У такий спосіб було сформовано систему глобального управління. Вона включає як суб'єктів глобалізаційних процесів (ТНК, ТНК, міжурядові та неурядові організації, консультативні групи, різноманітні рухи та об'єднання), так і відповідний інструментарій різнорівневого регулювання міжнародних економічних відносин (дво- та багатосторонні міждержавні угоди, комерційні контракти, міжнародні конвенції, рішення міжнародних урядових організацій та ін.).

Тож конструкція нової геополітичної моделі ХХІ ст. набуває форми своєрідної піраміди, на верхівці якої розміщений керівний центр, що складається з провідних країн атлантичної цивілізації, та профільні міжнародні організації, які реалізують функції регулювання глобального економічного розвитку. Інфраструктуру цього керівного центру становлять традиційні суб'єкти міжнародних відносин — національні держави та міжнародні організації. Тим самим атлантична цивілізація, будучи за змістом однією з форм цивілізаційної еволюції, справляє монопольний вплив на весь спектр відносин глобального типу.

ООН сьогодні виконує подвійну функцію, обслуговуючи, з одного боку, міждержавну систему, що склалася історично, а з другого — глобальну систему, яка тільки формується. Як єдиний орган глобального регулювання, ООН знає впливу двох тенденцій — державоцентричності та поліцентричності. Політична культура ООН в основному орієнтована на пріоритетність державного суверенітету, хоч практична діяльність цієї організації останніми роками дещо її дискредитує, оскільки вона чимраз частіше втягується у внутрішньодержавні конфлікти через миротворчу та гуманітарну діяльність. Принцип «згоди країн»

змінився тепер на принцип «країни повинні діяти в напрямі», а права людини та інші демократичні цінності дозволено нині обстоювати навіть з використанням сили.

Роль ООН як моста між державоцентричним і поліцентричним світами диктує потребу її функціонально-структурного реформування з метою адекватного відображення глобального перерозподілу сил. Зокрема, розробляються *два основні напрями розвитку ООН*:

— поступове підвищення рівня легітимності Ради Безпеки ООН і її ефективності;

— еволюція Ради Безпеки ООН у напрямі створення квазіуряду (Генеральної Асамблеї — еквіваленту національних парламентів, МВФ — світового центрального банку та ін.). У «новій глобальній архітектурі» ПРООН (1994 р.) для розв'язання глобальних проблем передбачалося утворення нових наднаціональних інститутів, серед яких — не тільки Світовий центральний банк з функціями кредитора останньої інстанції, але і Світова екологічна організація, Світовий інвестиційний фонд з перерозподільними функціями, Міжнародний суд з ширшим мандатом у галузі прав людини, двопалатна Генеральна Асамблея ООН, в якій були б репрезентовані крім держав інститути громадянського суспільства.

На сьогодні можливою є реалізація *трьох механізмів глобального управління*: багатосторонньої гармонізації, одностороннього примусу та національної дифузії (табл. 9.24).

Таблиця 9.24

ТРИ МЕХАНІЗМИ ГЛОБАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ¹

Показник	Механізми		
	гармонізація	примус	дифузія
Спосіб дій	Кооперація й ухвалення рішень на багатосторонній основі	Односторонні домовленості (економічні і політичні)	Децентралізована імітація (переконавання / вивчення)
Рівень зобов'язань	Середній – Високий	Високий	Низький
Ключові мотивації національних суб'єктів законодавчої влади	— Цільові транскордонні проблеми — Уникнення торговельних диспропорцій	— Приєднання до міжнародних організацій та угод — Одержання фінансової та технічної допомоги	— Пошук способів розв'язання національних проблем — Зменшення невизначеності — Подолання негативного впливу з боку інших країн — Набуття зовнішньої і внутрішньої легітимності
Основні рушійні сили	Інтерес	Сила	Знання

¹ Jurgens H. Environmental Policy Research / Helge Jurgens // Centre Freie Universitat Berlin. Department of Political and Social Sciences Otto Suhr Institut for Political Sciences. FFU-report 07-2003. Governance by Diffusion — Implementing Global Norms Through Cross-National Imitation and Learning.

Зазначені механізми є результатом трансформації міждержавної політики за умов глобалізації, коли нормативні основи однієї країни впливають на результати господарської діяльності іншої. У даному процесі держава залишається пріоритетним суб'єктом законотворчості і повноцінним учасником формування інституціонального базису глобального управління. *Гармонізація*, як вважають західні експерти, є усвідомленою модифікацією урядами національної політики, яку вони реалізують, виконуючи обов'язки за багатосторонніми угодами й адаптуючи стандарти міжнародних організацій.

Гармонізація може виступати у формі узгодженої кооперації певної групи країн з метою розв'язання проблем, що виникли. У цьому разі держава погоджується брати участь у процесі ухвалення колективних рішень, так само як і активно впливати на результати багатосторонніх переговорів. Надалі вона повинна активно імплементувати ухвалені міжнародні стандарти у національну політику. Як правило, країни об'єднують кооперативні зусилля для розв'язання глобальних, міжрегіональних або транскордонних проблем, оскільки інші раціональні способи їх усунення або вже вичерпані, або ще недоступні. Беззастережною мотивацією учасників даного процесу стає взаємний інтерес сторін у дальшому збільшенні економічної вигоди, а характер зобов'язань залежатиме не тільки від кола учасників або масштабів проблеми, а й від рівня формалізації міжнародних норм. Яскравим прикладом механізму гармонізації є зобов'язання країн у процесі розвитку європейської інтеграції, приєднання країн до глобальної торговельної системи та ін.

Що стосується механізму *примусу*, то він застосовується, якщо окремі держави, міжнародні організації або вповноважені особи використовують асиметричні сили у міжнародних відносинах з метою диктату або нав'язування своєї волі іншим суверенним державам. На відміну від гармонізації, основною рушійною силою примусу є економічна і політична сила країн, а також їх прагнення досягти значних конкурентних переваг на світових ринках. Тимчасом як міжнародні організації пропонують країнам власні способи і принципи розв'язання певних проблем, країни-реципієнти зацікавлені насамперед в одержанні конкретної фінансової допомоги, доступі до міжнародних колективних угод, а також членстві в регіональних інтеграційних угрупованнях. Рівень зобов'язань держав, до яких застосовується примус, залишається досить високим, оскільки вони самостійно ухвалюють рішення щодо можливих поступок.

Силовий або воєнний примус у сучасних міжнародних економічних відносинах не настільки часто застосовується, як економічний або політичний. Останні види примусу широко використовувалися, наприклад, у процесі поетапного розширення ЄС, під час надання офіційної допомоги найменш розвиненим країнам світу. Очевидно, саме тому з огляду на специфіку механізму та можливі негативні економічні наслідки експерти з питань СОТ під час проведення останнього, Дохійського, раунду переговорів не радили країнам, що розвиваються, переходити на двосторонній формат переговорів з країнами-лідерами у зв'язку з тим, що саме багатосторонній формат найбільш надійно гарантує захист і додержання колективних інтересів.

І, нарешті, перевагою використання механізму *дифузії* є те, що країни, маючи вільний доступ до необхідної інформації про результати апробації попередниками політичного ноу-хау, можуть з меншими витратами використовувати практичні результати в розробленні власних національних стратегій або програм розвитку. На відміну від гармонізації та примусу, дифузія має децентралізовану природу і не передбачає наявності чітких і формалізованих контрактних зобов'язань країн-реципієнтів перед урядами інших держав або міжнародними організаціями. Удаючись до політичної дифузії, уряди країн в першу чергу мають на меті використання позитивного досвіду інших держав щодо одержання конкурентних переваг за допомогою зменшення негативного економічного впливу ззовні й ослаблення економічних і політичних ризиків (невизначеності) під час прийняття рішень, а також досягнення більшої міжнародної легітимності та визнання і т. ін.

Для того щоб висвітлити якісний аспект організаційних трансформацій, що відбуваються внаслідок взаємного впливу інституцій на різних рівнях глобальної економічної системи, розглянемо можливі *типи взаємодії регуляторних інститутів глобального економічного розвитку*.

Так, вертикальний тип взаємодії є результатом співпраці організацій різного масштабу і різних рівнів, зокрема, таких як СОТ і ЄС, МВФ і АСЕАН та ін. Водночас горизонтальний тип відбиває взаємозв'язок інституцій на одному рівні громадських організацій, наприклад, між ЄС і Асоціацією країн Південно-Східної Азії, або між МВФ і Світовим банком. Функціональний тип взаємодії ідентифікує взаємозв'язки між двома або більше інституціями різного наукового чи професійного профілю, зусилля яких спрямовані на розв'язання тих самих глобальних проблем. Політичний — виникає в ситуації, коли глобальні гравці встановлюють взаємозв'язки між інституціями спеціально для досягнення індивідуальних чи колективних цілей. Як правило, політичний тип взаємодії приводить до формування спільного політичного проекту і розроблення регулятивних інструментів.

Формування глобальної регулятивної системи не обов'язково означає формування глобального уряду з єдиним центром ухвалення рішень. Ефективна інституціональна система сучасного етапу розвитку світового господарства має бути *полівекторною*, що передбачатиме застосування мережного принципу організації влади на різних рівнях, не обмежуючи його кількістю центрів влади (рис. 9.9).

Ключовими *центрами ухвалення рішень у глобальній інституціональній системі* (ГІС) мають бути держава або її представницькі органи, міжнародні організації глобального типу (які мають відповідний статус при ООН), а також представники великого транснаціонального бізнесу, або так звані глобальні мережні структури. На них покладається завдання вирішення основних стратегічних питань глобального значення.

Крім того, важливими центрами ухвалення рішень у ГІС будуть так звані *неформальні центри сили*, а саме: Велика вісімка, Тріада, Паризький і Лондонський клуби кредиторів та інші інститути, вплив яких нині є досить вагомим і далі зростає за умов невизначеності та недостатньої формалізованості глобаль-

них правил гри. Так само, як і ТНК, вони потребують визначення статусу при ООН (консультативного, дорадчого та ін.), який дозволить їм не тільки репрезентувати й реалізовувати економічні інтереси певних груп, а й стати повноцінними учасниками колективного процесу формування глобальних регулятивних норм.

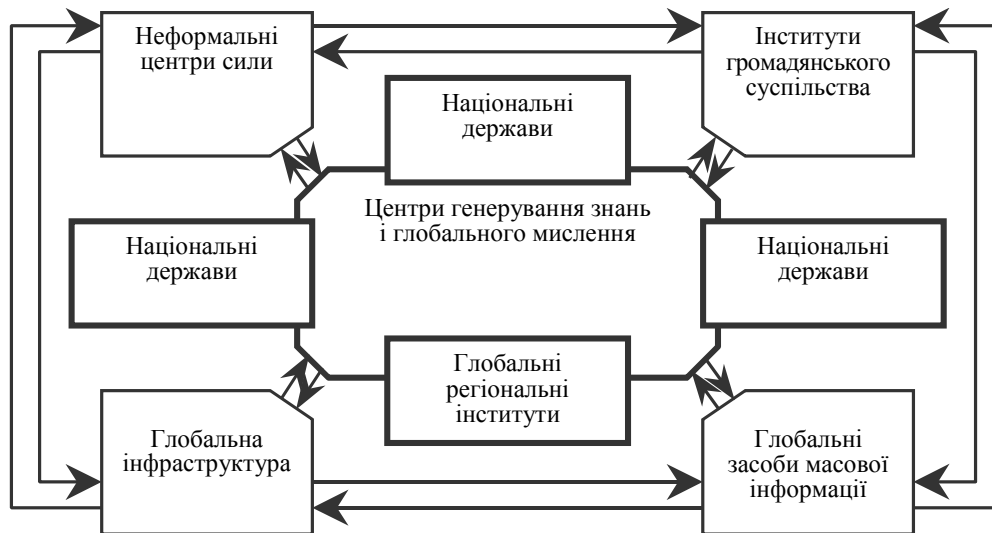


Рис. 9.9. Ключові суб'єкти системи глобального управління

Окремими елементами ГС є також глобальні міста, регіони та центри генерування знань. Зважаючи на те що сучасний глобальний розвиток відбувається паралельно з посиленням процесів регіональної економічної інтеграції, на них покладаються функції точкових центрів розвитку: географічних — для глобальних міст і регіонів; функціональних — для кластерів і університетів. Водночас вони є сполучними ланками між країнами і центрами ділової, фінансової, виробничої, інтелектуальної активності.

Особливе значення відіграватимуть також такі інститути, як глобальні засоби масової інформації, інститути охорони довкілля, міжнародні неурядові організації та структури військового стримування. Їхній статус має бути глобальний, офіційно закріплений ООН і визнаний усіма країнами світу, оскільки їхня місія має універсальний характер — вчасно запобігати, ідентифікувати та інформувати громадську спільноту про глобальні загрози, а також брати активну участь у розробленні глобальних регулятивних механізмів, норм і правил.

І, нарешті, окремим елементом ГС буде також глобальна інфраструктура. Існують численні публікації авторитетних західних науковців і міжнародних організацій, зокрема щорічні звіти Світового банку — «Створення інституціональних засад ринкової економіки» (2002 р.) і «Стійкий розвиток у турбулентному світі. Перетворення інститутів, зростання і якість життя» (2006 р.), в яких

значну увагу приділено розкриттю значення інфраструктури у сприянні глобальному економічному розвитку. Численні емпіричні дослідження підтверджують значущість інфраструктури у досягненні країнами, компаніями та іншим учасниками ринкових відносин стійких конкурентних переваг. А запровадження глобальної інфраструктури дозволить відкрити паритетний доступ до суспільних благ і запровадити колективні норми відповідальності та контролю над її утриманням.

Системотвірними в оптимістичному прогнозі подаються центри генерування знань — університети, інноваційні кластери, технопарки, технополіси, які будуть ефективно реалізовувати свій креативний потенціал у глобальних містах, що стають, по суті, «пульсами управління» глобальною економікою. Разом з тим вони, генеруючи глобальне мислення, перетворюються на сполучні ланки між країнами і центрами ділової, фінансової, виробничої та інтелектуальної активності.

Глобальна інституціональна система має базуватися на мережному принципі організації влади, позаяк значна концентрація економічних суб'єктів на глобальних ринках за об'єктивних тенденцій зростання чисельності населення землі, збільшення обсягів споживання ресурсів та інші обставини вимагають прийняття мобільних і гнучких рішень та скорочення витрат на утримання управлінського апарату. За умов тотальної комп'ютеризації суспільного життя сітєвої структури та горизонтальний принцип побудови регулятивної системи є найефективнішими.

При цьому *перерозподіл владних компетенцій* у межах глобальної інституціональної системи є своєрідним механізмом узгодження соціально-економічних суперечностей сучасного етапу розвитку світового господарства, оскільки його визначальною рисою є наростаюче відставання системи інституціонального забезпечення глобального економічного розвитку від масштабів та динаміки глобальних трансформацій. Це виявляється в неадекватності наявних механізмів регулювання міжнародної економічної системи зростаючим потребам цілепорядкування міждержавних потоків товарів, послуг, капіталу, інформації та людського ресурсу з метою узгодження інтересів основних суб'єктів глобальної економіки та розв'язання глобальних проблем сучасності.

Як показує світова практика, незважаючи на відносно нетривалий період існування міжнародних організацій системи ООН (МВФ, СОТ, групи Світового банку), вони досить швидко вичерпали свої регуляторні повноваження щодо виконання ролі арбітра у глобальній економічній системі. За умов невизначеності центрів прийняття рішень або їх численності найпотужніші за економічним, політичним, інноваційним та ресурсним потенціалом учасники починають приймати самостійні рішення і безпосередньо впливати на досягнення необхідного результату.

Отже, нинішня регуляторна система глобального економічного розвитку потребує якісного її вдосконалення через перерозподіл функціональних компетенцій її ключових учасників, перегляд базових принципів функціонування глобальної регуляторної системи, формування нових її структурних елементів та універсалізацію повноважень наявних інститутів.

З метою вдосконалення системи регулювання виробничо-обмінної діяльності та універсализації функцій міжнародних інститутів у цій сфері доцільно наділити їх повноваженнями щодо:

- запровадження регіональних торговельно-експортних квот;
- обмеження обсягів реінвестування транснаціонального капіталу;
- оптимізації галузево-регіональної структури міжнародного інвестування;
- регулювання рівня рентабельності обмінних операцій;
- легалізації тіньового капіталу через закриття «податкових оазисів» та обмеження діяльності офшорних компаній;
- уніфікації нетарифної системи регулювання та часткової лібералізації системи тарифного регулювання в рамках СОТ;
- розширення доступу країн, що розвиваються, до ринку прав інтелектуальної власності та ін.

Глобальна економічна криза 2007—2010 рр. і швидке розгортання економічної рецесії в багатьох країнах світу підтвердили нагальність радикального оновлення господарського і фінансового механізмів національних економічних систем з метою їх переформатування і «девіртуалізації». Як доводить міжнародний досвід, у кризові періоди вирішальну роль у розв'язанні проблем фінансових дисбалансів відіграють заходи національної політики, зорієнтовані на державне забезпечення і страхування кредитів і позик, рекапіталізацію банків і компаній, нарощування ліквідності банківської системи, купівлю державою проблемних («токсичних») активів у фінансових інституціях, націоналізацію компаній і банків, а також стимулювання попиту споживачів і виробничого попиту.

Проте за умов фінансового глобалізму одних лише заходів національного фінансового менеджменту, як і їх поєднання з механізмами наднаціонального регулювання фінансових дисбалансів (з боку МВФ, МВФК, МБРР, Світового банку та ін.) явно недостатньо для забезпечення глобальної фінансової стабільності. Адже синхронізація національних бізнес-циклів, міжнародний характер спекулятивних операцій, неконтрольована емісія долара, гіпертрофований обсяг випуску похідних фінансових інструментів, залучення у фінансові операції непрофільних інститутів вимагають не тільки розширення функцій наявних, але й формування нових інститутів глобального фінансового менеджменту. Вони мають бути наділені якісно новими компетенціями, а саме:

- запровадження системи довгострокового глобального фінансового планування;
- формування національних і наднаціональних фондів страхування фінансових ризиків, розширення національних і міжнародних фінансових резервних і стабілізаційних фондів;
- запровадження системи міжнародної фінансової відповідальності країн за нарощування боргів, фінансове надспоживання і надінвестування;
- запровадження жорсткого функціонального контролю за діяльністю національних фінансових ринків;
- прогнозування та запобігання фінансовим кризам і координація виходу з них та ін.

Що стосується сучасних глобальних інститутів регулювання соціальних асиметрій, то вони використовують диверсифікований інструментарій різноманітних важелів впливу на соціально-економічне становище громадян різних країн з боку як національних урядів, так і регіональних і світових інституцій. Найавторитетнішими серед них є нині підрозділи ООН та структурні фонди Європейського Союзу. Багаторічна діяльність цих інститутів дала змогу розв'язати низку найгостріших соціальних проблем, зокрема щодо поширення високих соціальних стандартів з розвинутої зони світу на решту країн, правового та соціального захисту іммігрантів, регіональної уніфікації рівнів доходів певних соціальних груп і категорій та ін.

Разом з тим глибока соціальна поляризація потребує значного підвищення ефективності функціонування цих інститутів у напрямках:

- установа регіональних стандартів доступу населення до соціальних послуг (освіти, охорони здоров'я, соціальної інфраструктури та ін.);
- подолання дискримінації за національною, расовою, релігійною та статевими ознаками;
- посилення соціальної та економічної відповідальності глобального бізнесу;
- регулювання глобального ринку людського ресурсу та міжнародної солідаризації національних профспілкових рухів;
- посилення ролі неурядових організацій у суспільному житті;
- розбудова громадянського суспільства у різних країнах світу тощо.

Підбиваючи підсумок, слід зазначити, що на сьогодні міжнародні регуляторні інститути, які були покликані обслуговувати переважно національні економічні інтереси країн розвинутої зони світу, потребують глибокої організаційно-функціональної трансформації з метою забезпечення світової економічної рівноваги та врахування інтересів і інших гравців глобального ринку. Основними напрямками реорганізації цих інститутів є посилення регіональної компоненти в їхній діяльності, а також «перезавантаження» їхніх функціональних компетенцій у форматі глобального антициклічного управління через планування, координацію та контроль за економічною діяльністю у глобальному масштабі.

9.9. ГЛОБАЛЬНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПАРАМЕТРИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Глобальна фаза цивілізаційного розвитку відкриває перед Україною широкі можливості і надає реальні шанси долучитись до світових науково-технічних надбань, міжнародних стандартів виробництва і споживання, загальнолюдських цінностей. Також, спираючись на підтримку глобальних інститутів та міжнародного співтовариства, наша країна зможе ефективніше розв'язувати власні політичні, економічні, територіальні, екологічні та соціальні проблеми, які різко загострились в останнє десятиріччя через конфлікт інте-

ресів кланово-олігархічної буржуазії та основної частини українського суспільства, обмеженість ресурсів та зростаючу відкритість національної економіки.

Разом з тим поглиблення глобалізаційних процесів у всіх сферах суспільно-економічного життя є серйозним випробуванням для Української держави. Воно диктує потребу адаптації її економіки до світових трансформаційних процесів через формулювання відповідей на глобальні виклики та розроблення механізму ефективної інтеграції в регіональні союзи та світогосподарську систему. При цьому слід зважати на загрози регіонального і глобального гегемонізму, що намагається, як свідчить практика, усунути зі світової арени слабкі національні держави або нових конкурентів через воєнну експансію, економічний бойкот, тероризм. Виходячи із прагнення українського народу брати участь у створенні вільного і безпечного світу, в якому всі нації відчували б свободу і мали б гарантовану безпеку, він повинен формувати міцні підвалини довіри і поваги до всіх заінтересованих у співробітництві країн-партнерів. Адже невідворотна вразливість та крихкість національної безпеки постає нині як перед великими, так і перед малими країнами, окремими регіонами і територіями. Тож лише толерантне міждержавне спілкування у глобальному конкурентному середовищі здатне зблизити національні інтереси країн та пом'якшити суперечності, котрі існують у сучасному світі.

За таких умов зростає роль інституту держави як гаранта економічної самодостатності України. Саме він повинен створювати сприятливі умови для розвитку та зміцнення національного капіталу, забезпечувати контроль над національними природними ресурсами, діяльністю міжнародних монополій у стратегічних сферах економіки, збереженням довкілля, фінансовими, інформаційними потоками та науково-технологічним обміном, а також взяти на себе повну відповідальність за енергетичну безпеку країни та захист її національного людського ресурсу. І це цілком вмотивовано, оскільки реальною для Української держави є економічна небезпека, яку створює динамічна регіональна та глобальна монополізація окремих галузей та секторів її економіки внаслідок позбавлення народу країни права розпоряджатися своїм багатством, а уряду — провадити збалансовану і незалежну політику в інтересах власної держави.

Ця загроза посилюється ще й тією обставиною, що сьогодні в Україні панівним є індустріальний тип економічного розвитку. І хоч у перспективі країна має шанси переорієнтуватися на постіндустріальну парадигму розвитку в руслі провідних тенденцій глобалізації, її сучасна участь у міжнародному поділі праці обмежується лише ресурсною спеціалізацією та технологічним послідовництвом.

Ключовою причиною, яка обумовила погіршення міжнародного статусу України за роки її незалежності, є вибір тодішньою владою всупереч національним інтересам найлегшого варіанта реформування її економіки на основі концепції Вашингтонського консенсусу. А оскільки його основні принципи зорієнтовані на контроль провідними країнами світу над цільовим використанням кредитних коштів слаборозвиненими країнами-боржниками, то апріорі за своїм змістом Вашингтонський консенсус аж ніяк не був спрямований на формування

конкурентоспроможної економіки України, а, скоріше, мав на меті забезпечення всебічного контролю за діями українського уряду.

Підтвердженням цього є той факт, що дана концепція за визначенням орієнтувала Україну на індустріальні та навіть доіндустріальні моделі економічного розвитку Латинської Америки з недооцінкою ролі держави в перехідний період, неврахуванням фактора глобалізації, а також нехтуванням необхідності інституціонального реформування суспільства. Без цього зусилля щодо стабілізації, приватизації та зовнішньоекономічної лібералізації не дають бажаного результату. Проте світова практика доводить, що саме в перехідний до сучасного ринкового типу господарювання період, який в останні десятиріччя ґрунтується на постіндустріалізмі, роль держави не тільки не послаблюється, а навпаки, суттєво посилюється. Особливо це помітно в галузі організації освіти, науки та охорони здоров'я, у розв'язанні екологічних проблем, у формуванні інноваційних систем та реалізації сильної соціальної політики.

З другого боку, Вашингтонський консенсус ніколи не був одномоментним керівництвом до дії, оскільки його метою є допомога у розв'язанні ключових проблем ринкового реформування економіки, успішність якого залежить виключно від спроможності максимально враховувати специфіку історичного моменту. Цього, на жаль, не відбулося, а сумні наслідки чистої імплементації подібної стратегії можна спостерігати сьогодні в Україні. Це — її фактичне перетворення на ресурсний сегмент світового ринку, деінвестування економіки, деіндустріалізація виробництва, натуралізація сільського господарства, значні структурні диспропорції економіки, низький рівень розвитку ринкової інфраструктури, формування негативного образу реформ, високий рівень суспільної недовіри до реформ та ін.

Особливо болісно та прикро це усвідомлювати, якщо згадати, що у складі єдиного народногосподарського комплексу колишнього СРСР науково-технічний потенціал України був чи не найпершим з-поміж інших республік. Так, за даними ЮНЕСКО, її частка у світовому інженерно-науковому потенціалі становила на той час майже 7%. Маючи всього 2,7% території Союзу і 18% від усього населення, Україна водночас значною мірою була задіяна в міжнародній науково-виробничій кооперації, не кажучи вже про її високу питому частку в міжреспубліканському поділі праці. На неї припадало майже 40% виробництва науково-технічної продукції та нових технологій за охоплення близько 20% сукупного ВВП народногосподарського комплексу СРСР. Так, у 1988 р. Україна добувала 25% вугілля, виплавляла 35% сталі, 41% — чавуну, видобувала 46% залізної руди, випускала 23% загальної кількості тракторів, 37,1% кольорових телевізорів, 96% — тепловозів колишнього Союзу.

Навіть після розпаду СРСР Україна потенційно була досить важливою країною для світової спільноти. Найбільша за територією, населенням, колишня ядерна держава, вона мала одну з найбільш численних армій в Європі, залишаючись політично мирною та етнічно стабільною державою. І сьогодні Україна багата своїми людськими ресурсами, має значний науковий потенціал, розмаїття природних ресурсів, високий потенціал розвитку високотехнологічних галу-

зей — носіїв економічного зростання (ракетно-космічної техніки, літакобудування, суднобудування, виробництва озброєнь), значний транспортний потенціал, потенціал для розвитку туристичної сфери, а також високий іміджевий потенціал історико-культурної спадщини. А найголовнішим її багатством є земельний ресурс.

Економічний розвиток України в XXI ст. визначатиметься впливом *техноглобалізму*, оскільки держава об'єктивно не зможе існувати в технологічному вакуумі без розвитку власної науково-технологічної індустрії та без використання передових світових надбань у цій сфері. До цього треба бути готовим, адже техноглобалізм, з одного боку, супроводжується фантастичним злетом інноваційних технологій та інтенсивним міждержавним науково-технологічним обміном, а з другого — здатен підірвати техніко-технологічну безпеку країни через втрату ефективного контролю над власним науково-технічним потенціалом, який гарантує стабільність промислового розвитку країн і їх незалежність від непередбачуваних зовнішніх чинників.

Отже, конкретними заходами з забезпечення національної техніко-технологічної безпеки України мають бути:

По-перше, виокремлення як національного пріоритету сектору інноваційного виробництва зі всебічною державною підтримкою його розвитку. Ситуація ускладнюється тим, що сьогодні в Україні немає належних умов для продукування критичних для країни технологій. Такими напрямками можуть бути біотехнології, нанотехнології та інформаційні технології. Глобальний характер динамічних трансформацій у сфері технологічного розвитку провідних держав світу переконує в необхідності визначення інноваційних високопродуктивних технологій як провідної рушійної сили економічного зростання. Україні вкрай потрібна масштабна стратегія технологічного прориву і програма її реалізації. Важливим компонентом даної стратегії має бути закупівля за кордоном найновіших ліцензій на сучасні технології, вироби і матеріали та оперативне створення на відновленій вітчизняній технологічній базі власного виробництва. Здатність створювати й ефективно використовувати передові технології як форму реалізації науково-технічних знань забезпечує суб'єктам господарювання стійкі міжнародні позиції та виживання за умов жорсткої конкуренції.

По-друге, досягнення секторального лідерства у світовому виробництві на основі національних конкурентних переваг за окремими напрямками технологічного прогресу (ракетно-космічна техніка, авіація, нові конструкції газових турбін, порошкова металургія, зварювальні та композиційні матеріали, фармацевтична й електронна промисловість, загальне машинобудування). Саме ці галузі в міжнародній практиці вважаються наукомісткими (високотехнологічними) і слугують критерієм оцінки концентрації національного потенціалу на головних напрямках науково-технічного прогресу. Цього можна добитися, підвищуючи індекс технологічного розвитку та *коефіцієнт технологічної незалежності* (тобто співвідношення технологічних балансів платежів і доходів країни). За умов реалізації політики відкритості це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності науки, техніки й промисловості і залученню зарубіжного науково-

технологічного потенціалу в ті галузі, де це найбільш раціонально з погляду національних інтересів.

По-третє, розроблення конкретних механізмів адаптації України до глобальних процесів технологічної інтеграції як важливого каталізатора розвитку національної інноваційної системи, яка потребує завершального свого оформлення. Використовуючи різноманітні форми міжнародного науково-технічного і технологічного співробітництва (технопарки, «силіконові долини», спільні науково-технічні проекти і програми, міжнародні стратегічні альянси), Україна може вийти на світові ринки високотехнологічної продукції і закріпитися на них. На відміну від розвинених країн, які до 90 % приросту ВВП забезпечують виробництвом і експортом наукомісткої продукції, Україна, посідаючи за кількістю науковців одне з перших місць у світі, досі розвивається без суттєвого використання результатів наукових досліджень. Тому тільки в тісному співробітництві з зарубіжними партнерами у сфері НДДКР можна надолужити технологічне відставання від країн-лідерів. Інтернаціоналізація і трансфер технологій — умова формування економіки знань, причому не менш важлива, ніж інвестиції, людський ресурс і технологічна база. Адже сьогодні не залишається жодного сумніву, що розв'язати глобальні проблеми на основі індустріального способу виробництва, орієнтованого на сировинний ресурс і руйнування навколишнього середовища, неможливо. Тому особливої ваги набуває технологічне прогнозування, яке базується на досконалій науковій основі й ефективному інструментарії, котрий дозволяє передбачити технологічні зміни, що чекають на людство через 20—30 років, зокрема в інформаційному секторі як ядрі техноглобалізму.

Функціонування України у відкритому глобальному середовищі наражає її національну економіку на цілу низку серйозних викликів *фінансового глобалізму*. Не маючи важелів впливу на сферу міжнародних фінансів, наша держава може лише пристосовуватися до коливань світової фінансової кон'юнктури, обумовлених діями світових фінансових центрів. Унаслідок цього існує цілком реальна загроза деформації відтворювального процесу в рамках національної економіки України, обмеження можливості підтримувати рівноважний стан економіки засобами грошово-кредитної та валютно-курсової політики, а також втрати нашою державою економічного суверенітету з причин боргової залежності та фінансового підпорядкування іншим країнам світу.

До головних викликів фінансового глобалізму українській економіці слід віднести насамперед високий рівень її доларизації, загрозу надмірного нагромадження зовнішніх активів і зобов'язань країни, зростання масштабів тіньового відпливу національного капіталу за кордон, експансію глобального спекулятивного капіталу. Так, надмірна доларизація національної економіки загрожує на сьогодні не тільки девальвацією гривні, але й деформацією дії трансмісійного монетарного механізму, зростанням уразливості національної економіки до зовнішніх фінансових дисбалансів та ризиків боргової кризи. А динамічне нарощення протягом останнього десятиліття масштабів тіньового відпливу національного капіталу за кордон суперечить узвичаєним міжнародним нормам і унеможливорює зниження рівня тінізації української економі-

ки. Позитивний кроком у цьому напрямі з боку української влади стало створення ще 2003 року Державного комітету фінансового моніторингу. Його функціями є формування системи контролю за нелегальним впливом національного капіталу за кордон і реалізація заходів щодо його повернення в Україну.

Особливо відчутними ці загрози стали в період світової фінансово-економічної кризи (2007—2010 рр.), яка охопила практично всі країни та регіони світу. Що стосується її впливу на національну економіку України, то вона мала своїми наслідками появу якісно нових виявів макрофінансової нестабільності в державі, а саме: глибоку рецесію фондового ринку, безпрецедентне падіння курсу національної валюти, ажіотажний вплив депозитів з банків, загострення проблем з банківською ліквідністю, зростання вартості та ускладнення умов одержання зовнішніх запозичень, нарощування масштабів впливу капіталу з країни та ін.

Поряд з екзогенними, глобалізаційними, чинниками, які спричинили таку ситуацію, вагому роль у наростанні фінансової дестабілізації в Україні відіграли і внутрішні суперечності національної економічної системи країни, котрі нагромадилися протягом останніх років. Серед них слід назвати перш за все стрімке наростання розриву між обсягами споживчих та капітальних витрат у структурі державного бюджету країни, тривале відставання темпів приросту ВВП від зростання доходів населення, ажіотажне зростання попиту українських домогосподарств на споживчі кредитні ресурси, що за умов низької відсоткової ставки на міжнародний позичковий капітал, спекулятивної капіталізації національного іпотечного ринку та нерозвинутості вітчизняних фінансових інститутів суттєво активізувало процеси зовнішніх запозичень з боку комерційних банків, а також поглиблення нерівномірності нагромадження в державі виробничого та фіктивного капіталів, що мало своїм наслідком наростання диспропорцій у галузевій структурі довгострокового інвестування національної економіки.

Разом з тим, незважаючи на значні загрози фінансового глобалізму національній економіці України, магістральний шлях нашої держави до інтеграції у глобальний фінансовий простір залишається практично безальтернативним. Цей процес слід розглядати в контексті формування ефективної системи валютно-фінансової безпеки України як комплексу заходів щодо забезпечення такого стану функціонування національної фінансової системи, який характеризується стійкістю національної валюти, стабільним і динамічним економічним зростанням, а внутрішній і зовнішній борг не загрожують нестабільністю національній фінансовій системі. Отже, адекватними відповідями України викликам фінансового глобалізму є:

— забезпечення стійкості національної валютної системи та подолання доларизації економіки України через макроекономічну стабілізацію, зменшення рівня та волатильності інфляції, а також середньо- та довгострокових девальваційних очікувань;

- формування ефективної системи мотивації для українських власників капіталу вкладати його в національну економіку через адекватну монетарну політику, політику обмінного курсу та валютних резервів;
- стимулювання процесу інвестування внутрішніх приватних заощаджень у виробництво;
- розвиток повноцінного фінансового ринку через концентрацію капіталу фінансових інститутів, диверсифікацію фінансових інструментів з одночасним рестрикціями щодо переміщення спекулятивного капіталу;
- посилення контрольних функцій Національного банку України за діяльністю комерційних банків та державного контролю за транскордонними потоками капіталу;
- прискорення грошового обігу як засобу запобігання інфляції та ін.

Наступним глобальним викликом розвитку української економіки є наявний на сьогодні *дефіцит паливно-енергетичних ресурсів*. Їх запаси стрімко скорочуються не тільки в Україні, але й у світі, що супроводжується подорожчанням паливної сировини. Навколо енергетичної сфери точиться найзапекліша конкурентна боротьба за володіння світовими енергоресурсами, за встановлення контролю над виробничими потужностями з їх переробки та зонами дислокації транспортної інфраструктури та за можливості формувати основні пропорції світового нафтогазового ринку.

Велика енергетична залежність України від Російської Федерації та інших зовнішніх джерел постачання особливо актуалізує питання щодо їх диверсифікації з метою гарантування енергетичної безпеки країни. У цьому плані великі надії покладаються на поставку в Україну енергоносіїв з Ірану, Об'єднаних Арабських Еміратів, Саудівської Аравії, Лівії та інших країн Близького і Середнього Сходу.

Наступним глобальним викликом економічному розвитку України є *глобальна продовольча криза*. Так, останніми роками на світовому ринку спостерігається різке зростання цін на більшість видів сільськогосподарської продукції та продуктів харчування, обумовлене комбінацією як довгострокових структурних, так і різноманітних короткострокових факторів. З-поміж них виокремимо передусім зростання попиту на продукти харчування, підвищення обсягів виробництва біопалива, несприятливі погодні умови в деяких країнах – продуцентах сільськогосподарських культур. Для довідки — протягом 2007—2012 рр. світові ціни на пшеницю зросли на 181 %, на продукти харчування — у цілому на 83 %.

За умов сприятливої для виробників продовольчих товарів світової кон'юнктури Україна з її аграрною спеціалізацією здобуває непогані шанси на суттєве розширення своєї присутності в даному сегменті глобального ринку. Ефективно використовуючи наявний ресурсний потенціал, а також здійснивши комплексну модернізацію сільськогосподарського виробництва завдяки запровадженню новітніх технологій у розвитку рослинництва і тваринництва, якісно оновивши інфраструктуру та наростивши експортну складову, наша країна може посісти провідні позиції не тільки на європейському, але й на близькосхідному, китайському, латиноамериканському та африканському ринках, насампе-

ред у сфері виробництва зернових культур, олії, цукру, меду, м'ясних виробів, мінеральної води та ін. Підвищення продуктивності сільськогосподарського виробництва та збільшення масштабів експорту аграрної продукції дасть змогу українській державі заробляти більше валютних коштів і вкладати їх у дальший розвиток національної економіки, розв'язувати соціальні проблеми селян.

Глобальним викликом, який кардинально змінює уявлення людства про систему матеріальних і духовних цінностей, обумовлює глибокі трансформації в міжнародних економічних відносинах, робить прозорим і незахищеним суверенітет не тільки країн, але й фірм, компаній і навіть окремих індивідуумів, є *інформаційна революція* з її тотальним впливом на всі форми суспільного життя.

Головною прикметною рисою постіндустріального суспільства є нагромадження та широке застосування в усіх сферах людської життєдіяльності інформації як найважливішого економічного ресурсу й одночасно суспільного надбання. І це не випадково, адже весь розвиток людства є нічим іншим як результатом засвоєння і переробки інформації, одержуваної з навколишнього середовища і нагромадженої суспільством. У нинішню добу ключовими в економічному розвитку є саме інформаційні технології, які забезпечують генерування знань і їх втілення в інноваційних продуктах, змінюючи, по суті, спосіб виробництва.

Інформаційна революція суттєво демократизує відносини між соціальними верствами населення країн, зменшує їх залежність від політичної влади та її рішень, індивідуалізує як особисту, так і ділову поведінку людини. Загальнодоступність інформаційних ресурсів відкриває перед особистістю широкі можливості щодо їх опанування та ефективного використання в різних комбінаціях, у тому числі суто у своїх корисливих інтересах, які не завжди узгоджуються із суспільними інтересами. Відкритість потоків інформації, неможливість їх жорсткого контролю, особливо в Інтернеті, дозволяє розвінчувати будь-які закриті, секретні, приховані від громадян дії, рішення влади чи інших політичних, фінансових, юридичних або військових структур. Це гарантує масам недопущення монополізації економічного життя та авторитаризму в політиці, унеможливорює міжнародні зговори чи замовчування гострих глобальних проблем людства.

У сучасному інформатизованому світі кожен суб'єкт може сам вирішувати, як і де йому працювати, контролювати свої інтелектуальні ресурси, зосереджуватися на набутті нових знань та навичок, а також самостійно розв'язувати свої особисті проблеми. Щодо проблеми впливу інформаційно-комунікаційних технологій на організацію праці, то експерти стверджують, що нові комунікаційні технології значно зменшать важливість ієрархічно побудованих виробничих процесів та водночас приведуть до нових, відкритих і взаємозалежніших способів праці.

Разом з тим інформаційна ера несе із собою зростання технологічного безробіття, знищення певних робочих місць і навіть професій через автоматизацію та механізацію, що є найнебезпечнішим соціальним наслідком загальносвітової інформаційної революції.

Україна має дбати про ефективну систему надійного захисту свого національного інформаційного простору від негативного впливу тих інформаційних потоків, які підривають її національні устої, пропагують війну, насилля та жорстокість, розпалюють расову, національну та релігійну ворожнечу, зазіхають на права і свободи людини і суспільства, деформують свідомість громадян, цілеспрямовано ведуть антиукраїнську пропаганду. Прикладом цього є неприхована інформаційна війна, яку оголосила Україні в 2013 р. Росія через вибір Україною європейського вектора свого розвитку.

Другий аспект інформаційної безпеки стосується недопущення несанкціонованого доступу до інформації, втрати, знищення, порушення цілісності, модифікації даних в інформаційних системах, перехоплення інформації та ін. З цією метою контроль за національним інформаційним простором держави має вміщувати комплекс заходів, спрямованих на мінімізацію збитків від здійснення іноземними та вітчизняними інформаційно-комунікаційними службами підливних дій, що завдають шкоди фінансовим та підприємницьким установам, державним та громадським організаціям, втручаються у приватне життя громадян.

Глобалізація кидає виклик не тільки політичній та економічній незалежності націй, але й *людському компоненту їх конкурентоспроможності*. З цієї причини досягнення кадрової незалежності в межах нового технологічного способу виробництва є найскладнішою проблемою. Адже за умов глобалізації розвинуті країни та ТНК стають потужними центрами тяжіння найбільш освічених, професійно підготовлених кадрів з усього світу, «знекровлюючи» трудовий потенціал багатьох країн в його найбільш кваліфікованій частині.

Масові еміграційні потоки з менш розвинених у більш розвинені країни світу, у тому числі вплив інтелекту, мають своїми довгостроковими наслідками консервацію у слабких у економічному плані країнах технологічної відсталості у зв'язку з невідтворюваністю в масовому масштабі національного інтелектуального ресурсу.

Що стосується України, то за роки незалежності вона втратила значну частину людського капіталу через зникнення багатьох наукових шкіл, звуження сфер використання кваліфікованої праці, закриття високотехнологічних виробництв, деформаційні процеси в освітній сфері та на вітчизняному ринку праці, а також еміграцію наукових та інженерних кадрів. Кризові явища охопили не тільки кадровий корпус та наукову еліту нашої держави, але й генофонд української нації. На сьогодні він поставлений під загрозу, викликаною багаторічною непатріотичною політикою керівництва держави з її антисоціальним спрямуванням.

Україна потребує нині докорінної зміни ситуації у цій сфері, а саме: зміни політики оплати праці залежно від рівня освіти та кваліфікації працівника та складності виконуваних ним робіт; запровадження системи заходів з мотивації молоді до здобуття сучасної європейської освіти та підвищення кваліфікації; державної підтримки підготовки кваліфікованих робітничих кадрів; ефективного регулювання професійно-кваліфікаційної структури та галузевого і територіального розподілу кадрів.

Індустріальний проект розвитку суспільства (XVIII—XX ст.), реалізація якого принесла багатьом країнам світу економічний, соціальний та технологічний прогрес, а також високі стандарти життя, разом з тим у небачених дотепер масштабах загострив екологічні проблеми, які стали головним глобальним викликом людській цивілізації, поставивши її на грань існування. Так, з розвитком цивілізації зростання людських потреб вимагало постійного вдосконалення технологій з погляду максимізації прибутку для нарощування виробництва благ. За таких умов питання власної безпеки та безпеки навколишнього природного середовища навіть не порушувалися. Поступово у процесі технологічного розвитку залежність людини від середовища її існування не послаблюється, а навпаки, посилюється з причин зростання антропогенного навантаження на навколишнє середовище, яке стає відчутним не тільки на регіональному, але й на глобальному рівні.

Глобальна екологічна криза, з якою зіткнулося людство, показала деструктивність поведінки людини, яка своїми діями протиставляє себе природі. Не випадково, що в підсумковому документі «Порядок денний на XXI ст.» розв'язання глобальних екологічних проблем було визначено пріоритетним напрямом міждержавного співробітництва за умов розроблення й реалізації програм «глобальної екологічної освіти суспільства». Одним з прикладів подібних програм є громадський проект «Мегаекологія», реалізації якої, на думку її авторів, допоможе розв'язати важливу проблему виховання лідерів XXI століття, здатних сформувати «суспільство досконалого довкілля», в якому поняття «світова економіка» і «економіка ноосфери» стануть рівнозначними. Великого значення для екологізації світової свідомості відіграли доповіді Римського клубу, висновками яких стали положення щодо нагальної необхідності призупинення економічного зростання і стабілізації чисельності планети.

Що стосується України, то на кінець 1980-х років вона мала найвище серед європейських країн антропогенне навантаження на довкілля, яке становило значну загрозу для здоров'я населення держави на більшій її території, прикладом чого стала найжахливіша ядерна катастрофа в історії людства — аварія на Чорнобильській атомній електростанції. Такий стан речей обумовлювався зосередженням в Україні чверті сукупного промислового потенціалу колишнього СРСР та браком технологічного й екологічного контролю за його використанням. На початок XXI ст. ситуація дещо поліпшилась з причин згорання багатьох видів шкідливих виробництв та простоювання значної кількості вітчизняних підприємств. Незважаючи на це, навіть сьогодні щорічні втрати України від нераціонального природокористування і забруднення навколишнього середовища становлять до 20 % її національного доходу і є одними з найвищих у світі.

Отже, назріла крайня потреба в реалізації комплексу заходів щодо забезпечення надійної системи екологічної безпеки в країні. На національному рівні така система передбачає поліпшення якісних кондицій навколишнього середовища, яке б не становило загрози здоров'ю населення у процесі праці й життєдіяльності. З цієї метою в Україні конче треба розробити науково обґрунтовану національну екологічну політику, яка сприяла б реконструкції та технічному

переоснащенню підприємств, упровадженню екологобезпечних, ресурсо- та енергоощадних технологій у всіх галузях, що підлягають структурній перебудові, формуванню жорсткої системи стандартів та нормативно-технічних документів якості навколишнього середовища. Крім того, вкрай важливо значно збільшити частку екологічних витрат у ВВП, широко використовувати безвідходні технології, знаходити альтернативні джерела енергоносіїв, раціонально залучати до господарського обігу відходи, а частину з них безпечно зберігати, формувати екологічну інфраструктуру тощо.

Важливе місце у формуванні адекватної системи екологічної безпеки України посідає її участь у міжнародному співробітництві в галузі охорони навколишнього середовища, де наша держава посідає одне з вагомих місць. Так, після набуття незалежності Україна активно долучилася до реалізації міжнародних природоохоронних заходів та екологічних програм і проєктів. На сьогодні наша держава є членом провідних міжнародних організацій, діяльність яких пов'язана з вирішенням глобальних екологічних проблем та захистом довкілля, зокрема ВООЗ, ЮНЕСКО, ЮНЕП. Як член ООН, Україна підписала 26 багатосторонніх міжнародних угод з питань екології, бере участь у 20 міжнародних конвенціях та виконує міжнародні зобов'язання з охорони довкілля. Крім того, наша держава брала активну участь у розробленні Орхунської конвенції, Картахенського протоколу про біобезпеку до Конвенції про біологічне різноманіття 1992 р., Протоколу про воду і здоров'я до Конвенції про охорону і використання транскордонних водопотоків і міжнародних озер 1992 р. та ін.

У галузі ядерної та радіаційної безпеки Україна тісно співробітничала з МАГАТЕ та Європейським Союзом у рамках програми ТАСІS, а також на двосторонній основі — зі США, Німеччиною, Канадою, Швецією та Японією.

2005 року Україна ратифікувала Кіотський протокол — документ, який опосередковано зорієнтовує діяльність урядів країн на проведення структурних реформ, запровадження природоощадних технологій з метою зменшення викидів парникових газів. Необхідність додержання вимог Кіотського протоколу обумовлена глобальним потеплінням, котре, за прогнозами авторитетних експертів, протягом найближчих 50 років може призвести до вимирання на Землі більше ніж половини біологічних видів.

Регіональний вимір економічного розвитку України на сучасному етапі пов'язується з пошуком нею свого місця в процесах *регіональної інтеграції* та участю в субрегіональних об'єднаннях і блоках. Що стосується регіональної інтеграції України, то в багатьох документах, присвячених її інтеграційним пріоритетам, відзначається незмінність орієнтації держави на європейську інтеграцію. Її початок було покладено у 1994 р. підписанням Угоди про партнерство і співробітництво України з Європейським Союзом. Європейський вектор зовнішньоекономічної стратегії держави тісно пов'язаний з інтересами не тільки українських політичних та бізнесових кіл, але й політико-економічного лобі зарубіжних країн.

Актуальність питання щодо конвергенції національної моделі економічного розвитку України з європейськими економічними структурами зростає

зв'язку з розширенням ЄС до формату 28 країн, збільшенням членів європейської валютної системи до 13 країн (з уведенням в обіг євро у Словенії з 1.01.2007), реальною перспективою вступу до ЄС Туреччини та неоднозначними ефектами для економік 13 країн, які стали членами ЄС у 2004, 2007 та 2013 рр.

На сьогоднішній день Україна досягла значного прогресу у співпраці з ЄС у політичній, торговельно-економічній, правовій та гуманітарній сферах. Так, на країни даного інтеграційного союзу припадає нині майже 35 % зовнішньоторговельного обороту України та 80 % сукупного обсягу ПШ.

Потужного імпульсу поглиблення українсько-європейського співробітництва надали План дій Україна — ЄС: політика сусідства (2004 р.) та Національна стратегія європейської інтеграції України (2005 р.), котрі визначили формування зони вільної торгівлі як магістральний шлях досягнення нової якості відносин України з Європейським Союзом.

Сучасні моделі економічної співпраці України з ЄС передбачають чотири варіанти дій:

1) утворення базової зони вільної торгівлі, що має на меті скасування імпортного мита, лібералізацію торгівлі послугами та ринку капіталу, а також спрощення візового режиму для громадян України;

2) утворення розширеної зони вільної торгівлі, яка включає реформу митного контролю, гармонізацію стандартів або їх взаємне визнання, відкритість сфери фінансових послуг і зміну регуляторної політики на ринках фінансових послуг, долучення України до спільної авіаційної зони ЄС, відкритість ринку телекомунікацій, відповідність регуляторній політиці ЄС в енергетичній сфері та ін.;

3) утворення в перспективі митного союзу з ЄС;

4) повна інтеграція в європейський економічний простір після імплементації в Україні всіх стандартів Євросоюзу.

Саме створення розширеної зони вільної торгівлі здається найбільш прийнятним для України, оскільки сприятиме встановленню рівноправних, партнерських відносин держави з ЄС. Проте воно потребуватиме виваженого плану з чітко встановленими часовими та індикативними показниками, розгляду секторальних пріоритетів України, а також максимального врахування інтересів суб'єктів ринкових відносин.

Курс на зближення України з Європейським Союзом та диверсифікацію економічного співробітництва між ними був підтверджений як з боку лідерів України, так і керівників ЄС на 16 саміті Україна—ЄС у лютому 2013 р. в Брюсселі. Незважаючи на різного роду перешкоди, політична частина Угоди про асоціацію України з ЄС все-таки була підписана в березні 2014 р. а в червні 2014 р. цей документ був підписаний у повному обсязі. Передувало цьому приєднання України до Угоди про оцінку відповідності та прийнятності промислової продукції (АСАА), що гарантує обов'язковість обопільного визнання відповідності європейським стандартам, розширення в рамках генеральної системи преференцій ЄС переліку товарних груп, які імпортуються відповідно до неї (тепер близько 50 % усіх товарів) та ін.

Разом з тим, незважаючи на пріоритетність європейського вектора інтеграційних устремлень України, реалізація її національного економічного інтересу не може обмежуватися лише цією площиною, оскільки значною мірою вона обумовлена й ефективністю налагодження стійких, взаємовигідних і тривалих економічних зв'язків із країнами СНД.

Євразійський інтеграційний вектор України почав розвиватися відразу після розпаду Радянського Союзу, тобто приблизно в той самий час, що і співпраця держави з ЄС. До дезінтеграції СРСР у його межах розвивався і відносно ефективно діяв спільний народногосподарський комплекс, який являв собою цілісну високоінтегровану систему з регіональним (міжреспубліканським) поділом праці. На базі останнього республікам СРСР вдалося досягнути достатньо високого рівня спеціалізації та міжреспубліканського виробничого кооперування, оптимізувати та скоординувати основні пропорції їхніх господарських структур в масштабі СРСР.

Особливістю економічних систем кожної республіки був високий рівень розвитку національних відтворювальних процесів, про що свідчить той факт, що частка продукції власного виробництва в ресурсах споживання у 1989 р. в Російській Федерації, Україні і Казахстані перевищувала 80 % (86,4, 82,4 і 80,8 % відповідно), а в інших республіках була приблизно на рівні 70 % (у тому числі: Таджикистан — 70,5 %, Вірменія — 71,3 %, Молдова — 72 %, Киргизія — 73,5 %, Азербайджан — 78,7 % та ін.).

Проте розпад СРСР поставив на порядок денний запровадження нового формату співробітництва колишніх союзних республік на ринкових умовах. Так, ще у 1992—1993 рр. між 12 країнами СНД було підписано двосторонні міждержавні угоди про створення зон вільної торгівлі, реалізація яких повинна була привести до формування митного союзу на їх території.

Утім запровадження ринкових механізмів міждержавної співпраці країн СНД спричинило певну асиметрію зовнішньоекономічних відносин країн — членів даного співтовариства. Вона набула свого матеріального втілення у стагнації взаємної торгівлі країн СНД, погіршенні її товарної структури, згортанні взаємного інвестиційно-технологічного співробітництва країн, переорієнтації їх зовнішньоекономічних відносин на далеке зарубіжжя тощо.

Нині товарна структура взаємної торгівлі країн — членів даного блоку характеризується переважно сировинною спрямованістю з переважанням у міждержавних товаропоставках палива, сировини і продовольства, частка яких досягає 75 % загального товарообігу. Серед найважливіших товарів, що постачаються тепер на ринки держав СНД, назовемо нафту (Росія, Казахстан), газ (Росія, Туркменія), вугілля (Казахстан), чорні метали (Україна, Росія) та зерно (Казахстан, Україна).

Загалом же аналіз основних критеріїв інтеграційної готовності України [політичних (забезпечення демократії, свобод людини, гарантованість бізнесу, політична культура); правових (відповідність законодавства вимогам спільного ринку, відповідність адміністративної реформи вимогам спільного ринку, рівень правової свідомості); економічних (вільний рух товарів, послуг, капіталу

та робочої сили, існування ринкової економіки, конкурентоспроможність національної економіки); соціально-економічних (ключові соціальні права і гарантії, соціальний статус особистості та співвідношення особистих і моральних інтересів)] свідчить про те, що об'єктивно держава сьогодні недостатньою мірою готова до членства в будь-яких наявних чи потенційних регіональних угрупованнях, блоках чи союзах.

Разом з тим євроінтеграційний вектор, безперечно, має бути пріоритетним з погляду формування в Україні конкурентної політико-економічної системи, яка б за основними параметрами не поступалася країнам Євросоюзу. На основі такої настанови Українська держава і, відповідно, владні структури повинні визначити найбільш ефективні форми і механізми співробітництва з Європейським Союзом у найближче десятиріччя, проте, без інституціоналізації цих відносин жорсткими правилами, які чинні в європейському економічному просторі.

Резюмуючи, зазначимо, що залучення України в інтеграційні об'єднання держав є передчасним, стратегічно невмотивованим актом і потребує часу для нарощування системних конкурентних переваг, які змінять умови і вигоди для її повноцінної інтеграції в континентальний і міжконтинентальний поділ праці. Водночас найбільш обнадійливою виходячи з національних інтересів України є максимальна реалізація нею потенціалу зовнішньоекономічних зв'язків через поглиблення та диверсифікацію двостороннього співробітництва з країнами на Заході й на Сході. Цей чинник є визначальним у приведенні національних умов господарювання у відповідність з міжнародним досвідом, а також формує системні взаємозв'язки між Україною та іншими державами світу в ролі суб'єктів єдиного економічного простору.

Що ж стосується співробітництва держави з регіональними союзами, то вигідною є одночасна взаємодія з обома стратегічними інтеграційними векторами — західним (ЄС) та східним (СНД, ЄСП, ГУАМ, ОЧЕС). Проте ця взаємодія має передбачити стратегічну перспективу — всебічну інтеграцію України в європейський економічний простір, оскільки досвід такої співпраці переконливо довели інші країни. Сьогодні багато учасників міжнародних економічних угруповань, таких як АТЕС, НАФТА, ОЧЕС, СНД тощо, також є членами інших регіональних об'єднань. Деякі країни мають угоди про створення зон вільної торгівлі не з однією, а з кількома державами, що не суперечить нормам і правилам ГАТТ-СОТ та іншим міжнародним нормативно-правовим документам. Отже, регіональну інтеграцію України ми вбачаємо в такій формі: у регіональних угрупованнях ЄС, СНД, ЄСП, ГУАМ, ОЧЕС — зона вільної торгівлі, що забезпечує ліквідацію торговельних бар'єрів між учасниками угоди і збереження власного торговельного режиму у відносинах з третіми країнами.

В останній період в Україні обговорюється питання щодо доцільності приєднання до митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану. Утім з огляду на технологічну відсталість, розбалансованість та глибокі структурні диспропорції економік цих країн стає зрозуміло, що, об'єднавшись сьогодні в митний союз, вони мало що зможуть виграти, оскільки синергійний ефект від інтег-

рації досягається або в разі об'єднання сильних в економічному плані країн, або якщо до блоку розвинених держав долучаються потенційно динамічні економіки. Це підтверджується, зокрема, тим фактом, що сьогодні пострадянські країни легко стають об'єктом товарної експансії саме на ринках високотехнологічної продукції й унаслідок розширення її імпорту без перебудови національної технологічної бази поглиблюють своє технологічне відставання від провідних країн світу. А створення спільного митного кордону суттєво послабить зовнішню конкуренцію та призведе до ще більшої консервації технологічної відсталості та цін на природно-сировинні та аграрні ресурси. Тому на нинішньому етапі більш доцільним є збереження повноцінної зони вільної торгівлі між Росією, Україною, Білоруссю та Казахстаном, у рамках якої можна створити передумови для розвитку більш глибоких інтеграційних форм співробітництва.

Об'єктивною передумовою досягнення нашою країною високого конкурентного статусу, а значить, і запорукою ефективної реалізації нею свого економічного інтересу є формування національної моделі соціально-економічної самодостатності. Її відмітною рисою має стати поєднання національної ресурсної бази і світогосподарських рушійних сил з орієнтацією насамперед на мобілізацію національного економічного потенціалу. Важлива роль при цьому відводиться активній економічній політиці, яка покликана сприяти максимальному залученню всіх наявних у країні ресурсів і механізмів формування власної національної економічної системи, її кількісного та якісного вдосконалення.

Така своєрідна мобілізаційна модель економічного розвитку здатна забезпечити саморозвиток і самовідтворення цілісної національно-державної економічної систем України, створити необхідні умови стійкого економічного зростання в довгостроковому плані, а також згуртувати всі сили української нації навколо формування і розвитку національної економічної ідентичності, власної цілісної господарської системи з її органічним входженням у світові економічні структури. Її парадигмальними засадами повинні бути такі:

По-перше, формулювання національної ідеї, яка сконсолідує суспільство і стане наріжним каменем будь-якої дії окремого громадянина, економічних суб'єктів, громадських та політичних організацій, державних інституцій, представників усіх рівнів влади, дипломатичних служб, інформаційних засобів та установ. Тільки вона зможе за сучасних умов виконати прогресотвірну функцію, системно забезпечити інтеграцію трудових зусиль усіх членів українського суспільства, спрямованих передусім на побудову ефективної економічної системи заради гідного життя людей у нашій державі.

По-друге, надання пріоритетного значення національним ресурсам у формуванні системи факторів суспільно-економічного розвитку. Україна має традиційні види ресурсів (земельні, природні, водні, енергетичні, рудні, транспортні, окремі технологічні і виробничі, а найголовніше, людські) у такій кількості, яка дає їй можливість успішно реалізувати концепцію економічного прориву на основі ресурсної самодостатності. Єдиним видом поки що дефіцитного ресурсу

для економіки України є паливно-енергетичний. Однак не потрібно забувати, що йдеться про наявний на сьогодні рівень освоєності національних ресурсів, який суттєво відстає від потенційних природних джерел палива, різного роду сировини, корисних копалин, енергії, продуктів харчування тощо. За умов ефективною і динамічною розробки цих джерел, їх включення в процес суспільного відтворення матеріальний фактор виробництва буде цілком достатнім для стійкого економічного розвитку і створення умов для повних виробничих циклів. Разом з тим системний аналіз стратегічних перспектив розвитку національної економіки і виведення її на рівень глобальної конкуренції змушує нас додати як ключові фактори даної стратегії такі ресурси, як інформаційний, інтелектуальний і інноваційний. Адже саме вони визначають пріоритети національного розвитку передових країн, є гарантією їх економічної безпеки та високої конкурентоспроможності. Оптимізація виробничої й експортної структури вимагає розроблення схем раціонального використання національних ресурсів, оскільки частина з них використовується значною мірою для експортних цілей (руди, метали, електроенергія тощо), інша частина не розробляється, бо в цьому не заінтересована певна частина української буржуазії, інтереси якої пов'язані з імпортом (нафта, газ, поліметали).

По-третє, домінантна роль держави в регулюванні та контролі над усіма суспільними процесами, що є однією з базових парадигмальних засад національного суверенітету, на відміну від принципу лібералізації як атрибуту сучасної парадигми глобалізації. Не завершивши процесу системної й ефективною трансформації державного устрою, економічних відносин, соціальної сфери, фінансової системи та не заклавши підвалин конкурентоспроможної моделі національного розвитку, не варто надавати пріоритету глобальним імперативам. Історія свідчить, що багато успішних нині країн трансформували свої національні економіки, спираючись на мобілізаційну модель з керівною роллю держави. Саме вона забезпечує формування всіх необхідних умов для самодостатності динамічного розвитку країни у глобальному середовищі.

По-четверте, ефективна й поетапна транснаціоналізація національної економіки з використанням політики сильного протекціонізму, який відповідав би національним інтересам, не був нав'язаний ззовні і перекрив канали безконтрольного впливу національних ресурсів за кордон (товарних, фінансових, сировинних, інтелектуальних, людських). Поступовий і дедалі впевненіший вихід на зовнішні ринки має здійснюватись на основі набутих завдяки внутрішньому розвитку конкурентних переваг.

Отже, на порядку денному сьогодні — знову питання розроблення та ухвалення національної стратегії економічного розвитку, в основу якої має бути покладена мобілізаційна модель, базована на наведених методологічних засадах. Її реалізація потребує потужного ідеологічного забезпечення і підтримки всіма суспільними, політичними, інформаційними, науково-дослідними та гуманітарними інститутами.



НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОГНОЗ

• Основний тренд сучасного світогосподарського розвитку обумовлений інноваційними стратегіями діяльності економічних суб'єктів, а його ключовими тенденціями є, по-перше, транснаціоналізація національних економік різних країн та поглиблення їх взаємозалежності; по-друге, дальше посилення регіональних і субрегіональних інтеграційних процесів та нарощування діяльності інтеграційних блоків; по-третє, соціалізація світової економіки; по-четверте, формування глобального інституціонального середовища економічної діяльності. Саме ці тенденції визначають нову диспозицію країн на економічній карті світу, змушуючи їх ефективно адаптувати свої народногосподарські комплекси до наявних на регіональному й загальносвітовому рівнях критеріїв, знаходить свою нішу на міжнародних ринках. Це стосується практично всіх держав, які прагнуть на паритетних і недискримінаційних умовах долучитись до нової моделі міжнародного поділу праці, посівши в ній гідне місце, з метою максимальної реалізації своїх національних інтересів як у двосторонніх відносинах, так і в системі міжнародних економічних зв'язків у цілому.

• У глобалізаційну епоху найвищого рівня та масштабів досягла діяльність ТНК, яка охопила практично всі країни світу та всі форми міжнародних економічних відносин. Однак навіть така всепроникна транснаціональна діяльність суб'єктів господарювання не усунула асиметрії економічного розвитку країн та регіонів, про що свідчить зростаючий технологічний розрив між країнами та нерівні умови доступу до інноваційної продукції, а також збереження несправедливої міжнародної конкуренції та дискримінація монополізованого сектору глобальної економіки. Це диктує потребу в суттєвій реорганізації наявної системи інституціонального забезпечення глобального економічного розвитку з метою нівелювання негативних наслідків наявних глобальних асиметрій та гармонізації інтересів суб'єктів світового господарства.

• Фінансовий глобалізм надає світовому господарству цілісної структури та внутрішньої єдності, проте, спричиняє й поглиблення асиметричності регіонального розподілу капітальних ресурсів, стимулюючи його надконцентрацію в невеликій групі постіндустріальних країн та створюючи своєрідний «фінансовий колоніалізм» відсталих держав. Останні через лібералізацію внутрішніх фінансових ринків опиняються перед цілком реальною загрозою втрати економічного та політичного суверенітету з причин боргової та інших видів фінансової залежності, фінансового підпорядкування розвиненим країнам світу та меркантилізації гуманітарних цінностей.

• Сучасна центрально-периферійна модель світового фінансового ринку не є статичною, на сьогодні вона зазнає суттєвих модифікацій у зв'язку з формуванням

в різних точках світового господарства нових його гравців. До них належить низка країн з новостворюваними фінансовими ринками в Південно-Східній Азії, Центральній-Східній Європі, Латинській Америці та на Близькому і Середньому Сході, котрі поступово нарощують свій конкурентоспроможний вплив у сфері міжнародних фінансів та претендують на перерозподіл регіональних сегментів світового фінансового ринку.

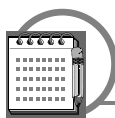
- Глобалізація економічного розвитку має суперечливий характер, який виявляється, з одного боку, у безпрецедентному нарощуванні економічного та технологічного потенціалу людства, що створює небачені можливості для світогосподарського поступу, а з другого — у неймовірному загостренні його проблем: демографічної, продовольчої, сировинно-енергетичної, екологічної, військово-ядерної. Вони справляють гальмівний вплив на динаміку глобального економічного розвитку через загострення міждержавних конфліктів у окремих регіонах, наростанні соціальних суперечностей на національному та континентальному рівнях, посиленні екологічних загроз та природних катаклізмів. Ці процеси вимагають негайного об'єднання зусиль усіх країн світу на основі компромісів і узгодження національних інтересів у подоланні глобальних викликів.

- Глобалізаційні виклики ХХІ ст. об'єктивно обумовили формування нового міжнародного економічного порядку як кардинальної перебудови всієї системи міждержавних відносин. Цей порядок передбачає відмову від однополярного світоустрою з домінуванням США, перегляд концепції абсолютного лібералізму в міжнародних економічних відносинах, посилення позицій інтеграційних угруповань з виокремленням країн – регіональних лідерів, розширення ядра міжнародної економічної системи за рахунок нових «полюсів зростання» з числа країн – колишніх аутсайдерів, перебудову світової економіки з акумуляцією в руках транснаціонального бізнесу всіх видів глобальних ресурсів та координацією з його боку міжнародної економічної діяльності.

- Наявні міжнародні регулятивні інститути, які були покликані обслуговувати переважно національні інтереси країн розвинутої зони світу, на сьогодні потребують глибокої організаційно-функціональної трансформації з метою забезпечення світової економічної рівноваги з огляду на інтереси й інших гравців глобального ринку. Основними напрямками реорганізації цих інститутів є посилення регіональної компоненти в їхній діяльності, а також «перезавантаження» їхніх функціональних компетенцій у форматі глобального антициклічного управління через планування, координацію та контроль над економічною діяльністю у глобальному масштабі.

- Україна перебуває нині в центрі геополітичних та геоekonomічних інтересів основних глобальних гравців — Росії, Євросоюзу, США, Китаю, які здійснюють не тільки потужний економічний, але й політичний та військовий вплив, що не завжди відповідає національним інтересам держави. Її дальший економічний розвиток вимагає як проведення системних реформ усередині країни, так і розбудови зовнішньоекономічних зв'язків європейського типу з долучен-

ням до системи колективної безпеки в рамках Північно-Атлантичного альянсу. Тільки за таких умов може бути гарантований суверенний та безпечний розвиток України у XXI столітті.



ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

Антиглобалізм (*Antiglobalism*) — суспільний і політичний рух, спрямований проти глобалізації в її сучасній формі, зокрема проти експансії країн-лідерів, домінування у світовому господарстві транснаціональних корпорацій і інститутів глобального економічного менеджменту, котрі провадять діяльність на користь світової олігархії.

Геополітика (*Geopolitics*) — наука, що виникла на межі суспільної географії і політології та вивчає міждержавні відносини у системі політико-економічних центрів світового суперництва.

Глобалізація (*Globalization*) — процес посилення взаємозалежності, цілісності та єдності людства, основою якого є глобальні закономірності розвитку науки, техніки, інформації, планетарний характер людської діяльності та ін.

Глобальна безпека (*Global security*) — здатність світової спільноти запобігати економічним, ресурсним, технологічним, інформаційним, воєнним та соціально-гуманітарним викликам, що ставлять під загрозу саме існування людства.

Глобальна економіка (*Global economy*) — суб'єктно, функціонально та інституціонально структурована багаторівнева світогосподарська система, основним елементом якої є глобальний ринок.

Глобальне пропонування (*Global supply*) — сукупність товарів і послуг на глобальному ринку, що їх виробники готові продати за адекватними глобальному попиту обсягами, номенклатурою та цінами.

Глобальний попит (*Global demand*) — наявна на глобальному ринку потреба у товарах і послугах за інтернаціональною ціною без обмежень за обсягами, номенклатурою та територією.

Глобальний ринок (*Global market*) — сукупність пов'язаних між собою національних ринків країн світу, який функціонує як механізм урівноваження глобального попиту і глобального пропонування.

Глобальні проблеми людства (*Global problems*) — комплекс проблем, які вийшли за межі окремих держав і зачіпають інтереси всього людства.

Міжнародна економічна політика (*International economic policy*) — сукупність заходів щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності всіх суб'єктів міжнародних економічних відносин, що здійснюються у глобальному економічному середовищі.

Міжнародний економічний порядок (*International economic order*) — тип економічної взаємодії між країнами різного рівня соціально-економічного розвитку, який історично склався і діє на принципах і механізмах, що забезпечують їх поступову конвергенцію на глобальному рівні.

Фінансова глобалізація (*Financial globalization*) — процес інтернаціоналізації національних фінансових систем країн світу та розвиток економічних відносин з приводу акумулювання, використання та привласнення фінансових ресурсів за межами національних кордонів.



ПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАТЬ

1. Розкрийте сутність, рушійні сили та основні ознаки економічної глобалізації.
2. У чому полягають переваги та загрози економічної глобалізації?
3. Як співвідносяться національно-державні та корпоративні інтереси за умов зростаючої глобалізації?
4. Як взаємодіють у сучасному світі економічний регіоналізм і глобалізація?
5. Розкрийте сутність міжнародного економічного порядку та напрями його сучасної трансформації.
6. Чим обумовлено виникнення нових суб'єктів економічної глобалізації?
7. За якими показниками можна оцінити рівень залучення країн у глобальний економічний простір?
8. Охарактеризуйте масштаби діяльності сучасних ТНК та їх організаційні форми.
9. Які проблеми називають глобальними і в чому полягає їхня сутність? Назвіть головні причини загострення глобальних проблем людства.
10. Розкрийте наслідки глобальних проблем для світової спільноти. Які способи їх розв'язання та механізм управління?

11. Чим обумовлені і як розвиваються сучасні антиглобалізаційні рухи?
12. Розкрийте напрями формування глобальної регуляторної системи.
13. Як позиціонується Україна у глобальній економічній системі?
14. Розкрийте вплив глобальних та регіональних факторів на економічний розвиток України.



ЗАВДАННЯ ДЛЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ

1. Однією з глобальних проблем людства є сировинно-енергетична, яка пов'язана з технічною неможливістю забезпечення лімітованого залучення паливно-сировинних ресурсів до процесу виробництва, з екологічними рамками економічного зростання, промислової діяльності та кількості споживаної енергії, а також з фізичним вичерпуванням природних ресурсів. У табл. 9.25 наведено дані, які характеризують динаміку і структуру нинішнього споживання паливно-енергетичних ресурсів різними групами країн з його прогнозом до 2035 р.

Таблиця 9.25

**ДИНАМІКА І СТРУКТУРА СПОЖИВАННЯ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ
ПРОТЯГОМ 1990—2035 рр. (млн т н.е.)¹**

Регіон	1990	1995	2000	2005	2012	2015	2020	2025	2030	2035
Північна Америка	923,3	952,6	1062,0	1130,5	1016,8	1013,8	996,5	976,2	937,4	894,9
Південна та Центральна Америка	172,0	203,1	229,5	241,0	302,2	324,6	355,8	384,7	408,9	431,2
Європа та Євразія	1128,4	948,4	929,4	962,0	879,8	854,0	846,5	833,8	809,6	780,0
Середній Схід	174,3	210,1	242,9	292,7	375,8	395,4	440,8	490,8	543,7	582,9
Африка	96,1	106,0	118,8	138,5	166,5	178,3	200,9	226,4	254,5	283,0
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	665,2	867,3	998,9	1146,9	1389,4	1460,7	1606,8	1758,5	1882,4	1995,2
Загальне споживання рідкого палива	3159,3	3287,6	3581,4	3911,6	4130,5	4226,7	4447,3	4670,5	4836,5	4967,3
Північна Америка	579,0	673,8	720,6	711,5	820,0	835,1	876,7	915,6	942,7	991,7
Південна та Центральна Америка	52,0	67,6	85,6	111,5	148,6	161,4	186,9	217,6	246,8	277,5

¹ Energy Outlook 2035. [Electronic Resource]. — Available from : <http://www.bp.com>

Продовження табл. 9.25

	1990	1995	2000	2005	2012	2015	2020	2025	2030	2035
Європа та Євразія	876,3	823,0	889,9	990,5	975,0	1002,7	1055,1	1097,8	1143,9	1188,9
Середній Схід	86,1	128,1	168,1	251,3	370,6	441,9	504,5	577,2	649,1	725,6
Африка	35,7	42,7	52,0	77,1	110,5	133,4	146,6	169,3	199,8	230,2
Азіатсько-Тихо-океанський регіон	139,0	191,1	261,2	357,7	562,5	683,4	853,0	981,2	1102,5	1217,0
Загальне споживання природного газу	1768,2	1926,3	2177,4	2499,5	2987,1	3257,8	3622,7	3958,7	4284,9	4631,0
Північна Америка	513,7	537,1	605,2	613,3	468,5	491,5	482,8	460,1	421,8	403,7
Південна та Центральна Америка	17,1	18,0	20,0	20,5	28,2	32,4	31,3	30,9	32,1	32,8
Європа та Євразія	792,5	583,7	526,4	514,5	516,9	497,7	479,4	460,9	433,8	400,4
Середній Схід	3,4	5,6	7,4	9,3	9,9	9,4	9,4	9,4	9,4	9,4
Африка	75,3	79,3	82,8	93,5	97,5	98,2	119,5	136,0	147,9	162,7
Азіатсько-Тихо-океанський регіон	809,1	1010,8	1100,3	1672,1	2609,1	2830,4	3245,2	3453,6	3605,5	3734,0
Загальне споживання вугілля	2211,2	2234,5	2342,1	2923,2	3730,1	3959,7	4367,6	4550,9	4650,4	4743,0
Північна Америка	154,5	184,3	197,8	209,4	206,9	220,0	228,9	228,4	224,7	176,7
Південна та Центральна Америка	2,2	2,2	2,8	3,8	5,0	5,6	6,7	8,0	8,7	9,5
Європа та Євразія	229,2	243,7	267,4	285,4	266,9	257,5	250,6	253,0	266,2	274,8
Середній Схід	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,4	0,8	3,4	4,8	7,2
Африка	2,0	2,7	3,1	2,9	3,2	3,2	3,1	3,1	4,4	6,3
Азіатсько-Тихо-океанський регіон	65,2	93,0	113,3	125,2	78,1	142,8	214,3	275,1	330,1	385,5
Загальне споживання атомної енергії	453,1	525,9	584,3	626,7	560,4	629,5	704,3	770,9	838,9	859,9
Північна Америка	139,2	152,9	151,2	150,1	156,3	155,4	158,2	160,6	162,6	165,4
Південна та Центральна Америка	82,3	105,5	125,8	141,5	165,7	169,6	198,7	225,1	245,9	266,7
Європа та Євразія	162,7	178,8	189,3	180,2	190,8	193,4	206,5	219,0	230,9	243,0
Середній Схід	2,2	2,8	1,8	5,3	5,1	5,2	6,3	7,4	8,2	9,1

Закінчення табл. 9.25

	1990	1995	2000	2005	2012	2015	2020	2025	2030	2035
Африка	12,9	13,8	16,9	20,4	24,1	26,5	34,7	42,8	52,3	61,9
Азіатсько-Тихо-океанський регіон	90,6	109,2	117,3	164,6	289,0	309,2	359,6	410,0	454,8	499,7
Загальне споживання гідроелектроенергії	489,9	562,9	602,4	662,2	831,1	859,3	963,9	1064,8	1154,8	1245,8
Північна Америка	16,5	18,9	21,2	25,0	57,0	72,3	98,5	138,3	193,8	235,8
Південна та Центральна Америка	2,1	2,8	4,0	6,5	15,6	20,7	30,4	37,6	46,2	59,7
Європа та Євразія	4,5	7,2	14,8	35,1	99,1	127,6	173,4	219,5	266,1	312,3
Середній Схід	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,5	2,3	4,6	9,2	16,5
Африка	0,1	0,2	0,4	0,7	1,4	3,0	7,1	12,0	21,6	32,7
Азіатсько-Тихо-океанський регіон	5,2	7,7	11,1	17,2	64,1	108,6	193,9	293,0	381,6	461,9
Загальне споживання відновлюваних енергоносіїв	28,5	36,8	51,5	84,6	237,4	332,7	505,5	705,0	918,4	1118,9
Загальне споживання паливно-енергетичних ресурсів, у тому числі	8110,1	8573,9	9339,2	10707,7	12476,6	13265,9	14611,3	15720,7	16683,9	17566,0
країни ОЕСР	4631,9	5007,3	5441,6	5676,4	5488,9	5566,9	5676,7	5746,1	5764,0	5745,7
країни — не члени ОЕСР	3478,1	3566,6	3897,5	5031,3	6987,8	7699,0	8934,5	9974,7	10919,8	11820,2
країни ЄС	1651,6	1650,6	1723,9	1810,3	1673,4	1646,3	1635,3	1619,5	1600,2	1574,1
Європа	1814,9	1812,6	1910,7	2015,4	1915,3	1895,8	1918,5	1934,1	1941,8	1937,3
країни колишнього СРСР	1378,7	972,2	906,5	952,2	1013,2	1037,1	1093,0	1149,9	1208,7	1262,1
США	1968,4	2121,9	2313,7	2351,2	2208,8	2256,6	2287,6	2312,4	2302,9	2273,4
Китай	664,6	886,5	980,3	1601,2	2735,2	3105,8	3741,8	4166,2	4458,3	4671,6
Індія	180,7	236,2	295,8	366,8	563,5	621,1	786,1	938,6	1110,6	1307,5

- Визначте частку країн та їх груп у загальному споживанні всіх видів паливно-енергетичних ресурсів.
 - Обґрунтуйте способи та механізми розв'язання сировинно-енергетичної проблеми на рівні окремих регіонів.
 - Які країни мають найсприятливіші умови для розв'язання даної проблеми за умов глобалізації?
2. У табл. 9.6 подано дані щодо динаміки рівня бідності та чисельності бідного населення у світі протягом 1970—2006 рр.
- Проаналізуйте рівень амплітуди соціальної нерівності в часовому вимірі.
 - Що, на вашу думку, заважає більш справедливому розподілу багатства, благ та цінностей на країновому, регіональному та глобальному рівнях?
 - Чи може глобалізація усунути соціальну асиметрію?



ЛІТЕРАТУРА ДЛЯ ПОГЛИБЛЕНОГО ВИВЧЕННЯ ТЕМИ

1. Глобальна економіка XXI століття: людський вимір : монографія / [Д. Г. Лук'яненко та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2008.
2. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование : монография / [Д. Лукьяненко, В. Колесов, А. Колот, Я. Столярчук и др.] ; под. науч. ред. профессором Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К. : КНЭУ, 2013.
3. Идентичность и ценности в эпоху глобализации : монография / [Ю. Н. Пахомов, С. В. Сиденко, Л. Л. Брожик и др.]. — К. : Наук. думка, 2013.
4. *Кальченко Т. В.* Глобальна економіка : навч. посіб. / Т. В. Кальченко. — К. : КНЕУ, 2009.
5. *Кулішов В. В.* Транснаціональна експансія світової економіки / В. В. Кулішов // Бізнес Інформ. — 2013. — № 4. — С. 58–61.
6. *Лук'яненко Д. Г.* Глобальна інтеграція : монографія / Д. Г. Лук'яненко. — К. : КНЕУ, 2008.
7. *Резнікова Н. В.* Глобальна економічна взаємозалежність: сучасна парадигма та детермінанти модифікації / Н. В. Резнікова. — К. : ВІСТКА, 2013.
8. *Сиденко В. Р.* Глобалізація – європейська інтеграція – економічне розвиток: українська модель : в 2 т. / В. Р. Сиденко. — К. : Фенікс, 2008.
9. *Сіденко С. В.* Некономічні чинники світового економічного розвитку : монографія / С. В. Сіденко. — К. : Аврора-Прінт, 2011.
10. *Филипенко А. С.* Экономическая глобализация: истоки и результаты / А. С. Филипенко. — М. : Экономика, 2010.

11. Global liquidity through the lens of monetary aggregates [Electronic Resource] / K. Chung, J. E. Lee, E. Loukoianova, E. M. Park and H. S. Shin // IMF. — January 2014. — Available from : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp1409.pdf>
12. *Husted S.* International Economics / S. Husted, M. Melvin. — Seventh Edition. — Boston, 2007.
13. Global Political Economy / Ed. By J. Ravenhill. — Third Edition // Oxford University Press, 2011.
14. *Maddison A.* The World Economy / A. Maddison. — Vol. 1 : A Millennial Perspective; Vol. 2 : Historical Statistics. — OECD, Paris. — 2006.
15. *Robertson R.* Globalization : An overview / R. Robertson // Globalization : Critical Concepts sociology / Ed. By R. Robertson and K. White. — London ; New York, 2004. — Vol. 1. — P. 1–44.
16. *Steger M. B.* Globalization. A Very Short Introduction / M. B. Steger // Oxford University Press, 2009.
17. The Global Competitiveness Report, 2013–2014 [Electronic Resource]. — Available from : <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>
18. World Development Indicators. — Wash. D.C., 2013.
19. World Development Report 2013. — Wash. D. C., 2013.
20. World Economic Outlook 2013. — Wash. D. C., 2013.

ЛАУРЕАТИ НОБЕЛІВСЬКОЇ ПРЕМІЇ З МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ



ЯН ТІНБЕРГЕН

Ян Тінберген (1903—1994). Видатний голландський економіст, лауреат Нобелівської премії 1969 р. за *розвиток та застосування динамічних моделей до аналізу економічних процесів*. Перший економіст, удостоєний Нобелівської премії.

Тінберген здобув докторський ступінь із фізики у Лейденському університеті. У 1960-ті рр. виконував функції консультанта-радника при урядах Індії, Єгипту, Туреччини, Суринаму, Чилі, Індонезії, Сирії, Іраку й Лівії, консультував міжнародні організації — Всесвітній банк, Європейське об'єднання вугілля і сталі, різноманітні підрозділи ООН. З 1966 до 1972 рр. Тінберген був головою Комітету планування розвитку ООН.

Внесок Тінбергена в економічну науку величезний. У 1930-ті рр. у співпраці з іншими вченими він поклав початок створенню науки економетрики, яка дозволяє оцінювати закономірності та взаємозв'язки з більшою точністю порівняно з традиційними економічними методами.

У середині 1950-х рр. Тінберген досліджував проблеми економічного співробітництва і розвитку, пов'язані з економічною відсталістю країн третього світу (саме він ввів цей термін). У 1976 р. Тінберген очолив підготовку відомого доповіді Римського клубу «Перегляд міжнародного економічного порядку». Прагнучи до ослаблення глобальних проблем (енергоресурсної, демографічної, екологічної тощо) і подолання відсталості країн, що розвиваються, група Тінбергена пропонувала реорганізувати міжнародні економічні відносини і перейти до нового світового порядку. Автори доповіді виступали з ідеєю реорганізації системи старого міжнародного розподілу праці, який прирікав країни, що розвиваються, на роль аграрно-сировинних додатків. На думку Тінбергена, ТНК повинні передавати країнам, що розвиваються, технологію і ноу-хау разом з досвідом менеджменту та маркетингу, і тим самим прискорювати процес їх економічного розвитку. Зазначаючи, що на той час ТНК стали головним каналом передавання застарілої техніки і технології, Тінберген викривав експлуататорську сутність міжнародних монополій стосовно до слаборозвинених країн.

Багато уваги Тінберген приділяв розробленню інституціональних механізмів, які, на його думку, дають змогу забезпечити стабільний розвиток світової економіки в довгостроковій перспективі (30 та більше років). Спираючись на концепцію часткового суверенітету над ресурсами та технологіями, які він розглядає як елементи загального спадку людства, Тінберген запропонував низку інституціональних заходів у галузі регулювання зовнішньоекономічних відносин.

Особливу увагу у своїх працях Тінберген приділяв пошуку способів розв'язання глобальних економічних проблем та побудови оптимального економічного устрою суспільства. Він висунув теорію «оптимального ладу», згідно з якою в майбутньому суспільстві відбудеться синтез деяких елементів капіталістичної ефективності і соціальної рівності, тобто конвергенція.



РАГНАР АНТОН КІТТІЛІХ ФРІШ

Рагнар Фріш (1895—1973) — норвезький економіст. Разом з Яном Тінбергеном здобув Нобелівську премію 1969 р. за *розвиток та застосування динамічних моделей до аналізу економічних процесів*.

Здобув ступінь бакалавра в Університеті Осло, навчався далі в аспірантурі у Франції, потім у Німеччині, Великобританії, Італії та США. У 1931 р. став професором соціальної економіки і статистики, очоливши дослідний відділ економічного інституту при Університеті Осло.

На початку 1930-х рр., перебуваючи під враженням економічної кризи і Великої депресії, Фріш, як і багато інших економістів, звернувся до проблем макроекономічного аналізу, економічної динаміки та економічних циклів. Його ос-

новна праця в цій галузі «Про поняття рівноваги та нерівноваги» принесла йому світове визнання в 1936 р. Розуміючи та критикуючи позачасовий характер попередніх теорій загальної рівноваги, Фріш доходить розуміння її як стану, що пов'язує сучасне, котре визначається минулим, з невизначеним майбутнім. Завдяки застосуванню його висновків до моделей загальної рівноваги стали включатись нові змінні величини, що сприяло поступовому наближенню моделювання економіки до постійно змінюваної реальності. У такий спосіб було закладено фундаментальні положення економічної динаміки, які сьогодні є узвичаєними.

Першою спеціальною працею Фріша, присвяченою проблемі економічного циклу, була стаття «Відносини між первинними інвестиціями та реінвестиціями» (1927 р.), що містила повний теоретичний аналіз ролі реінвестицій у циклічних коливаннях. Загальноновизнаною є роль Фріша в поясненні так званого *принципу акселерації* і його значення в розвитку циклів ділової активності. Дослідження цих проблем привело науковця до створення оригінальної й математично закінченої теорії економетричного циклу, викладеної у відомій статті «Проблеми поширення і проблеми імпульсу в динамічній економіці» (1933 р.). У даній статті Фріш описав модель торгового циклу в термінах макроекономічної теорії і вперше ввів у обіг терміни «мікроекономіка» (для позначення сфери поведінки окремих економічних суб'єктів) і «макроекономіка» (для позначення сфери діяльності в рамках єдиної національної економіки).

Паралельно з економістами шведської школи, а також із Дж. М. Кейнсом Фріш інтенсивно здійснював розроблення теорії економічної політики. Праця Фріша «Заощадження та планування обігу», що вийшла друком в Осло в 1933 р., передбачала багато положень Дж. М. Кейнса щодо ролі державного втручання в економіку за умов тривалої економічної депресії.

Фріша неодноразово залучали як експерта уряди і Норвегії, і інших країн, зокрема Індії та Єгипту. Одним із прикладів того, як Фріш пропонував поєднувати рішення на близьку перспективу з аналізом довгострокових тенденцій розвитку, була розроблена ним модель планування розвитку для Індії, викладена в праці «Планування для Індії: вибрані дослідження з методології» (1960).



ПОЛЬ-ЕНТОНІ САМУЕЛЬСОН

Поль Самуельсон (1915—2009) — американський економіст. Лауреат Нобелівської премії 1970 р. *за наукову роботу, що розвинула статистичну та динамічну економічну теорію та зробила внесок у підвищення загального рівня аналізу у сфері економічної науки*. Самуельсон здобув освіту в Чиказькому та Гарвардському університетах. Викладав у Масачусетському технологічному інституті (МТІ). Один з найвидатніших та найбільш впливових економістів-теоретиків ХХ ст. Автор численних досліджень та підручника з макроекономіки. Починаючи з 18-річного віку Самуельсон писав у середньому п'ять статей щороку протягом наступних 50 років, досліджуючи практично всі сфери економічної теорії. Об'єднав у одну теорію всі досягнення економічної науки —

починаючи від А. Сміта і закінчуючи своїми сучасниками (Мілтон Фрідмен, Дж. Тобін та ін.).

Самуельсон поставив економіку на міцну математичну основу, проголосивши, що нова математика є єдиною можливою для викладу положень сучасної економічної теорії. Уже у своїх перших наукових працях він використав методи математичного аналізу економіки, що сприяло його визнанню як видатного вченого та одночасно викликало значну критику багатьох економістів, котрі в ті роки заперечували широке використання математичних методів у економіці.

Однією з найбільш відомих праць Самуельсона є «Основи економічного аналізу» (1947). Ця книжка викликала фурор серед економістів, оскільки містила вичерпний виклад практично всіх розділів економічної теорії, перекладених на мову математики. Ця праця стала одним з найзначніших економічних творів ХХ ст. Самуельсон розглядає економічну науку як явище, що постійно розвивається; вона не може спростовувати та догматично віддзеркалювати економічні явища, а має сприймати та у постійному розвитку. Розроблення концепції економічної динаміки в «Основах економічного аналізу» стало неабияким внеском Самуельсона в економічну науку, за який він згодом здобув Нобелівську премію.

Світову славу Самуельсону принесло видання наприкінці 1950-х рр. «Економікс» — праці, що стала найпопулярнішим підручником на Заході. У ньому він узагальнив теорії, розроблені Кейнсом, Стокгольмською школою та ним самим. Саме в цьому полягає основна цінність книжки — вона ввібрала в себе головні досягнення сучасності як соціально-інституціонального, так і неокласичного напрямів. Цей підручник витримав багато видань, був перекладений на різні мови. Незначним тиражем «Економікс» уперше було видано в російському перекладі в 1964 р.

Із середини 1970-х рр. набули популярності статті Самуельсона, присвячені зрівнянню факторних цін у міжнародній торгівлі. Вони містили аналіз реальних змін на світовому ринку й у зовнішньоекономічних відносинах після Другої світової війни та обґрунтування необхідності повної свободи торгівлі між країнами як фактора нівелювання розбіжностей між доходами від праці та капіталом. У сучасних підручниках з міжнародної торгівлі можна знайти теорему Столлпера – Самуельсона, яка пояснює особливості міжнародної торгівлі між двома країнами.



САЙМОН СМІТ КУЗНЕЦ

Саймон Кузнец (1901—1985). Народився у м. Пінську, навчався на юридичному факультеті Харківського університету. У 1926 р. здобув ступінь доктора наук у Колумбійському університеті. Працював у Національному бюро економічних досліджень, викладав у Пенсільванському університеті. Нобелівської премії був удостоєний у 1971 р. *за емпіричне обґрунтування економічного зростання, котре привело до нового, більш глибокого, розуміння як економічної і соціальної структури, так і процесу розвитку.*

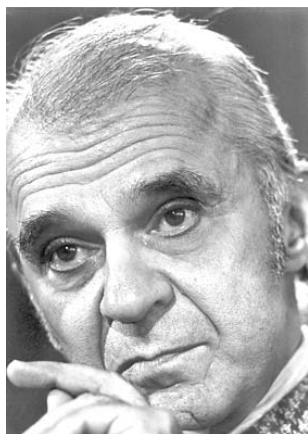
З ім'ям Кузнеца у світовій економічній науці пов'язують три основні проблеми: економічне зростання та економічні цикли, статистика національного продукту, розподіл доходу.

Найбільшим внеском Кузнеца в науку вважається дослідження з обчислення розміру та компонентів національного доходу, а також їх зміни в часі. Сьогодні термін «валовий національний продукт» (ВНП) використовують у всьому світі, але на початку століття він ігнорувався. Кузнец був не першим з тих, хто вивчав це питання, але його праці, присвячені національному доходу і національному продукту, були написані настільки чітко й обґрунтовано, що стали орієнтирами в цій галузі [«Національний дохід та формування капіталу в 1919—1935 рр.» (1937), «Товарний потік та формування капіталу» (1938), «Національний дохід та його структура за 1919—1938 рр.» (1951)]. Кузнец більш точно оцінив випуск кінцевого продукту, формування капіталу і заощаджень, розподіл доходу між різними верствами населення. Його дослідження заклали підвалини для оцінки ВНП та його складників Федеральним урядом США, мали великий вплив на далі дослідження економічного зростання та сприяли виробленню єдиної методики розрахунку національного доходу і ВНП для всіх країн світу.

З аналізом національного доходу Кузнец тісно пов'язував проблеми економічної динаміки, економічного зростання та факторів, що його визначають. Він є автором серії фундаментальних праць, присвячених проблемі економічного зростання, серед яких «Сучасне економічне зростання» (1966) та «Економічне зростання націй» (1971). У них учений обґрунтовує теорію виникнення і розвитку нової стадії в економічній історії, що дістала назву *епохи сучасного економічного зростання*. На думку Кузнеца, уперше це явище спостерігалось у північно-західній частині Європи другої половини XVII ст. Далі воно поширилось на захід і південь Європи і, нарешті, наприкінці сторіччя — на Росію та Японію. Ще через сто років епохою сучасного економічного зростання були захоплені Американський континент, а після Другої світової війни — країни Азії і частково Африки. Необхідними умовами та головними ознаками сучасного економічного зростання Кузнец називав певні глобальні структурні зміни в економіці, у соціальній структурі населення й у демографічних зрушеннях.

Досліджуючи динаміку економічного зростання в одній зі своїх перших праць «Столітня динаміка виробництва та цін», Кузнец виявив тенденції до змін у національному доході, які вимірюються проміжком часу 20 років. Ці коливання, що являли собою 20-річні періоди чергування швидкого та повільного зростання темпів технічного прогресу, населення та національного доходу, згодом були названі *циклами Кузнеца*.

Звернувшись до проблеми розподілу, яка завжди була однією з основних в економічній науці, Кузнец виявив, що в США діє тривала тенденція до усереднення доходів і багатства. Згодом таку саму тенденцію він виявив і в інших промислово розвинених країнах. Він узагальнив результати дослідження та висловив припущення, яке дістало назву закону Кузнеца: у перші 10 років інтенсивного економічного зростання для країни, що розвивається, є характерним збільшення нерівності доходів та багатства, а відтак починається процес зменшення нерівності.



ВАСИЛЬ ВАСИЛЬОВИЧ ЛЕОНТЬЄВ

Василь Леонт'єв (1906—1999) — американський економіст російського походження. Лауреат Нобелівської премії 1973 р. за розроблення методу «витрати – випуск», що започаткував використання на макрорівні міжгалузевого балансу. Леонт'єв закінчив Ленінградський університет у 1924 р. Докторську дисертацію з філософії захистив у Німеччині, згодом емігрував у США. Викладав у Гарвардському та Нью-Йоркському університетах.

Леонт'єв — один з найвидатніших учених ХХ ст. Особливої популярності набув як автор методу економічного аналізу «витрати-випуск». Цей метод він використовував для побудови міжгалузевих балансів економіки США. Результати цього дослідження були опубліковані у 1936 р. в праці «Кі-

лькісний аналіз співвідношення «витрати – випуск» у економічній системі США». Зроблені за міжгалузевими балансами розрахунки дозволяють оцінювати прямі та непрямі наслідки змін у масштабах, технології та структурі виробництва, у попиті споживачів, зовнішній торгівлі, інвестиційній сфері, співвідношеннях цін і доходів. Метод Леонт'єва — важливий інструмент, що застосовується урядами для вимірювання впливів на народне господарство різних варіантів інвестиційної та податкової політики, зовнішньої торгівлі, військових витрат і т. ін.

Поява комп'ютерів дозволила Леонт'єву перейти до складання національних балансів (шахових таблиць міжгалузевого балансу) для різних країн і їх національних економік (так звані *моделі леонт'євського типу*). До 1963 р. такі таблиці під керівництвом Леонт'єва були розроблені більш ніж для 40 держав. Аналіз за методом «витрати-випуск» залишається не менш продуктивним інструментом і у фундаментальних економічних дослідженнях.

Одним з найважливіших результатів досліджень ученого став так званий *парадокс Леонт'єва*, що полягає в такому: якщо взяти до уваги прямі та непрямі витрати в процесі відтворення, то експорт для США виявляється більш трудомістким і менш капіталомістким, ніж імпорт. Це означає, що США, незважаючи на дуже потужну інвестиційну сферу і високу заробітну плату, імпортують капітал і експортують працю.

Леонт'єв, поряд з Дж. М. Кейнсом, визнаний ученим, що зробив найбільший внесок в економічну науку ХХ ст.

Протягом останніх десятиліть свого життя Леонт'єв все більше приділяв увагу проблемам зростання світової економіки, її впливу на навколишнє середовище, аналізу потреб у природних ресурсах, відносинам між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. Працюючи в ООН, Леонт'єв керував у середині 1970-х рр. глобальним дослідним проектом, завданням якого було прогнозування розвитку світової економіки до 2000 р. Підсумки цього дослідження були опубліковані в праці «Майбутнє світової економіки» (1977). На думку Леонт'єва, головна проблема ХХ сторіччя — проблема третього світу. Якщо вона не буде розв'язана, то світ може стати свідком «вибуху жебрацтва», оскільки багато країн, що розвиваються, перебувають у найважчому стані.



ГУННАР КАРЛ МЮРДАЛЬ

Гуннар Мюрдаль (1898—1987) народився у Швеції. Здобув юридичну освіту в Стокгольмському університеті, економічну освіту — в Англії, Німеччині, Франції, США. Викладав у Стокгольмському університеті, очолював Центр з вивчення проблем американських негрів при Інституті Карнегі, протягом 10 років обіймав посаду генерального секретаря Економічної комісії ООН із проблем Європи. У 1961 р. Мюрдаль дістав звання професора міжнародних економічних відносин та став засновником і директором Інституту досліджень світової економіки. Мюрдаль є лауреатом Нобелівської премії з економіки 1974 р. *за новаторські праці з теорії грошей і економічних коливань та глибокий аналіз взаємозалежності економічних, соціальних та інституціональних явищ.*

У своїй докторській дисертації «Проблеми ціноутворення за умов економічних зрушень» (1927) Мюрдаль досліджував, як очікування невизначених ринкових умов у майбутньому впливає на поведінку компаній на мікроекономічному рівні. Цією роботою Мюрдаль передбачив багато досліджень ризику і невизначеності.

Мюрдаль вважається основоположником Стокгольмської економічної школи, яка незалежно від Дж. Кейнса обґрунтовувала активне державне втручання в економіку. Праця Мюрдала «Економічні результати фінансової політики» (1934 р.) містить пропозиції щодо того, як активізувати фінансову політику для подолання Великої депресії, і щодо виходу з економічної кризи. Мюрдаль стверджував, що заради підтримки суспільної довіри урядовий дефіцит, який утворився під час депресії, має бути покритий відповідним бюджетним надлишком під час наступного після депресії періоду піднесення.

Пізніше наукові інтереси Мюрдала зосереджуються на проблемах країн, що розвиваються, та расової дискримінації. У 1938 р. Мюрдаль очолив велику групу дослідників Інституту Карнегі, які вивчали «негритянську проблему» в США. Результатом даного дослідження стала праця «Американська дилема: негритянська проблема і сучасна демократія», що вийшла у світ у двох томах в 1944 р. і була визнана одним з найбільш значних досліджень расових відносин в Америці.

Результати вивчення слаборозвинутих країн Мюрдаль узагальнив у книжці «Азіатська драма: дослідження бідності народів» (1968 р.), в якій докладно аналізував сучасне становище азіатських країн, що розвиваються. Проведене ним дослідження вирізняється науковою неупередженістю, енциклопедичною насиченістю фактичним матеріалом. Центральний тезис даної праці полягає в тому, що тільки глибокі реформи в галузях контролю над зростанням населення, розподілу придатних для обробітки земель, а також охорони здоров'я та освіти можуть у комплексі сприяти економічному зростанню слаборозвинутих країн Азії та Африки. Мюрдаль вважав, що іноземна допомога з боку Заходу, яка може в низці спеціальних випадків відіграти важливу роль, якщо буде правильно спрямована, загалом же є лише допоміжним чинником. Книжка дістала загальне схвалення, незважаючи на деяку песимістичність поданих у ній висновків.

Мюрдаль — визнаний фахівець у царині міжнародних економічних відносин, насамперед у сфері обґрунтування практичних рекомендацій зі зміцнення економічних зв'язків між промислово розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. Також є прихильником посилення економічних контактів між країнами з різним політичним устроєм, створення світової економічної системи, фундаментом якої має стати міграція капіталу, трудових та природних ресурсів, досягнення всіма країнами економічного потенціалу, характерного для промислово розвинених країн. Така позиція викликає дискусії, але, імовірно, є теоретичним підґрунтям для побудови справді єдиної світової економічної системи.



ДЖЕЙМС ЕДУАРД МІД

Джеймс Мід (1907—1995) — англійський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки 1977 р. за внесок *першого прохідника в теорію міжнародної торгівлі і міжнародного руху капіталу*. Закінчив Оксфорд, де дістав ступінь магістра мистецтва та після закінчення освіти зостався читати лекції. Згодом почав викладати в Лондонській школі економіки (1948—1958) та в Кембриджі (1957—1969). Працював в економічному відділі кабінету міністрів, був президентом Міжнародного атлантичного економічного товариства.

Найбільший внесок Мід зробив у теорію міжнародних економічних відносин. У книжці «Платіжний баланс» (1951) — першому томі «Теорії міжнародної економічної політики» — Мід піддав системному аналізу зв'язок між внутріш-

нім і зовнішнім балансами країни в рамках моделі загальної рівноваги, яка включала як докейнсіанські ефекти ціни, так і кейнсіанські ефекти доходу.

У другому томі «Торгівля та добробут» (1955) Мід досліджував питання зовнішньої торгівлі і насамперед виявлення умов, за яких втручання в зовнішню торгівлю або приводить до підвищення добробуту, або стає деструктивним і спричиняє спад добробуту. Викладені Мідом умовиводи заклали підвалини майбутніх досягнень у сфері організації митних та економічних союзів. Внесок Міда у вивченні цієї проблеми полягав у тому, що він зіставив переваги та недоліки споживання товарів у межах митних союзів, а також сформулював цю проблему термінологічно в межах теорії загальної рівноваги.

Мід зробив значний крок уперед у теорії валютних курсів. На початку 1950-х рр. він за допомогою економічних розрахунків показав, що проблема одночасного досягнення внутрішньої та зовнішньої рівноваги не може бути вирішена за збереження стабільності валютних курсів, і одним з перших виступив із пропозицією встановлення плаваючих валютних курсів (які вільно змінюються під впливом попиту та пропонування та на які держава може за певних умов впливати через валютні інтервенції). В одних країнах ця концепція була достатньо швидко реалізована, в інших — пізніше, але в середині 1980-х рр. курси плаваючих валют застосовувались у 34 країнах.

Практичні рекомендації Міда щодо масштабів та інструментів державного втручання в економіку полягають в основному в тому, що реформування структури та механізму ринку має здійснюватись тільки для того, щоб додати йому більшої гнучкості та мобільності.

У двотомнику «Стагфляція» (1981 та 1983), написаному Мідом у співавторстві з Д. Вайнс і Дж. Маціовські, міститься проведений ним аналіз причин поточних проблем промислово розвинених країн і рекомендації щодо їх розв'язання. Запропонований спосіб включає політику цін і доходів. Мід, хоч і не припускав, що нещодавні сплески інфляції та безробіття пов'язані тільки з інфляцією витрат, але висловлював тверду впевненість в тому, що сучасна економіка стала настільки схильна до інфляції, що навіть наближення до повної зайнятості неможливе без контролю за цінами і заробітною платою або хоча б без податку на збільшення заробітної плати.



БЕРТІЛЬ ГОТТХАРД ОЛІН

Бертіль Олін (1899—1979) — шведський економіст, разом з Джеймсом Мідом лауреат Нобелівської премії з економіки 1977 р. за *внесок першопрохідника в теорію міжнародної торгівлі і міжнародного руху капіталу*. Здобув ступінь з математики та статистики в університеті Лунду (1917 р.) та ступінь магістра економіки в Гарварді (1923 р.). Докторський ступінь дістав у Стокгольмському університеті. Викладав у Копенгагенському університеті та Стокгольмській школі ділової адміністрації. Був членом шведського парламенту, міністром торгівлі, представником Швеції в Європейській Раді.

Справжня слава прийшла до Оліна після публікації його книжки «Міжрегіональна і міжнародна торгівля» (1933).

Міжрегіональна і міжнародна торгівля являють собою просторовий обмін товарами і послугами, виробленими за допомогою факторів виробництва, які тією чи іншою мірою нездатні переміщуватись у просторі, тобто країна експортує товар, для виробництва якого інтенсивно використовується її відносно надлишковий фактор виробництва, та імпортує товари, для виробництва яких вона відчуває відносну нестачу факторів виробництва. Ця теза, що пізніше була названа теоремою Хекшера – Оліна, майже одразу увійшла до підручників з економіки.

Згодом П. Самуельсон розвинув теорію співвідношення факторів і вивів теорему вирівнювання цін на фактори виробництва — теорему Хікшера – Оліна – Самуельсона, згідно з якою міжнародна торгівля приводить до вирівнювання абсолютних та відносних цін на гомогенні фактори виробництва в країнах, які перебувають між собою у торговельних відносинах.

Олін зробив особливий внесок у розвиток теорії рівноваги, довівши, що можна підтримувати рівновагу в економіці, незважаючи на переміщення валюти на світовому ринку. Уперше підкреслив можливість змін у сукупному попиті, випередивши ідеї Кейнса. У роки Великої депресії наголошував на важливості управління сукупним попитом та проведенні урядом стабілізаційної політики, яка зводилась до пом'якшення циклічних коливань та послаблення руйнівної сили економічних криз.

Центральне місце в антикризовій політиці Оліна відведено заходам політики кредитно-грошової. Він вважає за необхідне підтримку центральним банком такої норми відсотка, яка б забезпечувала рівновагу між загальним обсягом інвестицій та розміром заощаджень. Економічне піднесення, за Оліном, залежить насамперед від низької відсоткової ставки, яка, у свою чергу, обумовлюється обсягами пропонування позичкового капіталу.

Олін розвинув теорію державного регулювання на міжнародному рівні, а саме на основі кейнсіанських та некейнсіанських концепцій економічного зростання розробив методи державного регулювання валютних та торговельних відносин між капіталістичними країнами, а також між капіталістичними країнами та країнами, що розвиваються.

Олін як провідний економіст заклав підвалини сучасного розуміння змішаної економіки, яка почала розвиватись у Швеції в повоєнні роки. Він захищав «чисту економіку», що ґрунтується на особистій свободі індивіда, і водночас підтримував діяльність держави, яка стабілізує кон'юнктуру та стежить за тим, щоб ця свобода не стала свободою тільки для обраних.



АРТУР ВІЛЬЯМ ЛЬЮЇС

Артур Вільям Льюїс (1915—1991) — англійський економіст, лауреат Нобелівської премії 1979 р. за новаторські дослідження економічного розвитку з особливим урахуванням проблем країн, що розвиваються. Здобув освіту в Лондонській школі економіки, захистив докторську дисертацію та в 33-річному віці став професором Манчестерського університету. Льюїс був почесним доктором двадцяти університетів Америки, Європи та Африки, а в 1966—1973 рр. — почесним президентом Університету Гани. У 1969 р. став почесним членом Вейцманівського інституту в Ізраїлі, а в 1982 р. — президентом Американської економічної асоціації.

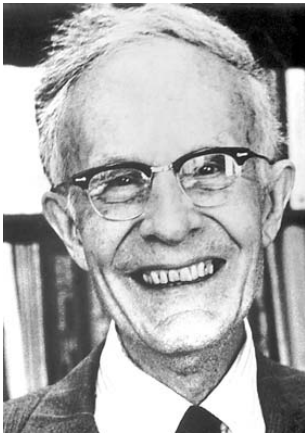
Праця Льюїса «Теорія економічного зростання» (1955), в якій вивчаються умови стабільного зростання, стала одним з перших повоєнних підручників, в якому були висвітлені проблеми розвитку країн третього світу. Роком раніше Льюїс опублікував статтю «Економічний розвиток за умов необмеженого пропонування праці» (1954 р.), яка дотепер залишається однією з найбільш цитованих праць, оскільки є першоджерелом всієї літератури про «дуальні економіки» країн третього світу. Під дуальністю Льюїс розумів брак єдиного механізму відтворення, тобто співіснування старого, традиційного, як правило, аграрного сектору, та нового, промислового, в якому переважають елементи капіталістичного розвитку. Така структура супроводжується ускладненням демографічної проблеми та наявністю великої кількості неграмотної робочої сили, часто безробітної.

Зважаючи на цю обставину, Льюїс доводив, що іноземний капітал слід вкладати не в індустріалізацію та нові технології, а насамперед в освіту, в «людський капітал», оскільки саме людська праця у вигляді застосування як фізичних, так і інтелектуальних, моральних та культурних здібностей людини є найбільш важливим і визначальним фактором виробничої і взагалі творчої діяльності. Численні робітники за умови їх навчання можуть бути залучені до праці у провідних секторах обробної промисловості та торгівлі за відносно низьких витрат. Одержуваний при цьому прибуток має стати джерелом тих заощаджень та капіталу, які потрібні для економічного зростання цих країн. Тобто Льюїс вважав, що для країн, які розвиваються, непридатними є шляхи економічного зростання, притаманні для промислово розвинених країн, — зовнішня торгівля, іноземні інвестиції, розвиток промисловості та ін. Ці методи та інструменти слід застосовувати тільки з урахуванням специфіки та цілей їх економічних систем.

Льюїс докладно дослідив фактори, які могли б стимулювати заощадження в цій економіці як основу майбутніх інвестицій та розширення промислового сектору з його вирішальним значенням для економічного зростання.

Модель Льюїса була майже миттєво сприйнята всіма країнами третього світу як виправдання імпорто-заміщувальної стратегії індустріалізації та економічного зростання, і тому вона є однією з причин неуваги до розвитку сільського господарства в країнах Африки, Азії та Латинської Америки, що вважається великою невдачею розвитку в 1970-х рр.

З часом наукові інтереси Льюїса поступово зміщувалися від планування економічного розвитку в бік порівняльної економічної історії, що виявилось у його працях «Планування розвитку: ази економічного планування» (1966 р.), «Роздуми про економічне зростання Нігерії» (1967 р.), «Деякі аспекти економічного розвитку» (1969 р.), «Тропічний розвиток, 1880—1913» (1971 р.), «Еволюція міжнародного економічного порядку» (1977 р.) та «Зростання і коливання 1870—1913» (1978 р.).



ТЕОДОР-ВІЛЬЯМ ШУЛЬЦ

Теодор Шульц (1902—1998) — американський економіст, разом з А. В. Льюїсом здобув у 1979 р. Нобелівську премію за новаторські дослідження економічного розвитку з особливим урахуванням проблем країн, що розвиваються. Навчався в університеті Вісконсина; доктор філософії цього університету (1930 р.). Був професором Чиказького університету. Президент Американської економічної асоціації в 1960 р. Шульц є дослідником, який віддав данину двом напрямам в економічній науці — аграрним проблемам і проблемам людських ресурсів. У 1940-х рр. опублікував чотири важливі книжки, присвячені американським сільськогосподарським програмам, у тому числі базовий підручник з економіки сільського господарства «Економічна організація сільського господарства».

Назва іншого широковідомого підручника Шульца з економіки освіти — «Економічна цінність освіти» (1963 р.). У 1964 р. він видав книжку «Перетворення традиційного сільського господарства», що стала його основною працею, присвяченою сільськогосподарському сектору економіки третього світу. На думку Шульца, фермери країн, що розвиваються, аж ніяк не бажають упроваджувати будь-яких нововведень, що пояснюється їхньою невпевненістю в тому, що ці нововведення принесуть економічну вигоду. Водночас діяльність багатьох урядів країн третього світу в кредитній сфері та дискримінаційна цінова і фискальна їх політика лише посилюють цю невпевненість. Неослабний інтерес Шульца до сільського господарства бідних країн віддзеркалюють такі праці, як «Економічні кризи у світовому сільському господарстві» (1965 р.), «Економічне зростання і сільське господарство» (1968 р.), а також «Спотворення стимулів у сільському господарстві» (1978 р.), видані під його редакцією. Основна теза цих видань полягає в тому, що важке становище сільського господарства країн третього світу є здебільшого результатом проурбаністичного планування розвитку, характерного для країн Азії, Африки та Латинської Америки, в яких програми швидкої індустріалізації та заміщення імпорту неминуче прирікають сільськогосподарський сектор на виробництво на рівні прожиткового мінімуму.

Публікація книжок «Інвестиції в людський капітал: роль освіти і досліджень» (1971 р.) ознаменувала собою повернення Шульца до теорії та проблеми «людського капіталу», що стала вельми значущою в 1950—1960-х рр. у зв'язку з розгортанням НТР. Людський капітал він розглядає насамперед як суму знань, навиків, енергії, котрі використовуються у виробничому процесі. Для здобуття цих знань необхідні певні витрати та інвестиції, які в майбутньому перетворяться на доходи, що, на думку вченого, визначатимуть величину людського капіталу.

Шульц доводить, що випереджальне зростання людського капіталу порівняно зі зростанням матеріально-речових засобів праці веде до більш рівномірного розподілу особистих доходів. Більше того, на його погляд, капіталізм змінює свою соціальну природу внаслідок того, що поряд із власниками засобів виробництва з'являється нова група — власників «людського капіталу». Звідси випливають висновки Шульца про крайню важливість інвестування в людський капітал. До такого виду витрат він відносив прямі витрати на освіту в навчальних закладах, самоосвіту, капіталовкладення в галузях охорони здоров'я, науки.



ДЖЕЙМС ТОБІН

Джеймс Тобін (1918—2002) — американський економіст. У 1947 р. здобув ступінь доктора в Гарвардському університеті, де викладав у 1946—1950 рр. З 1950 р. до самої смерті працював у Єльському університеті, обіймаючи у 1950—1960-х рр. посаду директора цього закладу. У 1961—1962 рр. Тобін був президентом Економічної ради при президенті США Дж. Ф. Кеннеді.

У 1981 р. Тобін був удостоєний Нобелівської премії з економіки за *аналіз стану фінансових ринків і їх впливу на політику ухвалення рішень у сфері витрат, зайнятості, виробництва і цін*.

Тобін зробив важливий внесок у кейнсіанську теорію за кількома стратегічними напрямками, зокрема, доповнивши її моделлю загальної рівноваги на ринках грошей і капіталів, розробивши базовану на кейнсіанській концепції ціни пропонування капіталу нову теорію інвестицій та вдосконаливши кейнсіанський підхід до аналізу проблем стабілізаційної політики.

Основний напрям наукової діяльності Тобіна — гроші та ринок капіталів. Значну увагу Тобін приділяв дослідженням попиту на гроші; у сучасній економічній теорії попит на гроші часто описується за допомогою моделі Баумоля–Тобіна. Згідно з цією моделлю власники вкладів визначають розміри необхідної їм суми готівки виходячи зі співвідношення збитків у вигляді недержаного на цю суму банківського відсотка і вартості оцінки економії часу від більш рідких відвідувань банку.

Тобін вважається одним з основоположників та провідних спеціалістів у сфері теорії фінансових ринків. У сучасній економічній теорії його ім'я в першу чергу пов'язано з розробленням оригінальної теорії вибору портфельних інвестицій, яка була викладена в праці «Національна економічна політика» (1966 р.). Теорія описувала, як на рівні індивідуального господарства і фірм визначається структура їх активів. Відповідно до теорії Тобіна інвестори лише зрідка прагнуть суто до одержання найвищого прибутку, не беручи до уваги всі інші фактори. Він показав, що для того, щоб досягти збалансованості у своїх інвестиційних портфелях, інвестори поєднують інвестиції з підвищеною мірою ризику з менш ризикованими.

Тобін також розширив короткостроковий макроекономічний аналіз Дж. М. Кейнса на моделі довгострокового зростання, що дозволило йому перейти до проблем економічної політики. Багато найбільш значних робіт Тобіна були присвячені саме застосуванню макроекономічної теорії до економічної політики. Критично ставлячись до надмірно спрощених монетаристських підходів, Тобін особливо різко виступав проти рекомендацій з питань макроекономічної політики М. Фрідмена. Цій критиці Тобін присвятив низку публікацій в «Економічному журналі»: «Чи так вже мертвий Кейнс?» (1977 р.), «Політика стабілізації: десять років потому» (1980 р.) і «Монетаристська контрреволюція сьогодні» (1981 р.). У цілому його модель портфельних інвестицій, яка вмщувала багато типів цінних паперів, виявилась придатною для вирішення багатьох практичних питань в економіці, зокрема, для побудови ефективної фіскальної політики.

Крім того, Тобін відомий завдяки своїй пропозиції, висловленій ще на початку 1970-х років: якщо ввести податок на операції з іноземними валютами, то навіть якби він дорівнював лише 0,1—0,25%, це могло б різко обмежити транскордонні валютні спекуляції, зробивши велику частину з них не вигідними, та зменшити їх шкоду, особливо для країн, що розвиваються. На думку Тобіна, цей податок приносив би щонайменше 150 млрд дол. на рік. Ці кошти він пропонував ділити між МВФ та національними банками. Зазвичай прихильники цього податку пропонують використовувати його для боротьби проти нерівності та бідності, для розвитку освіти, охорони здоров'я і розвитку економіки у відсталих країнах, хоч сам Тобін додержувався більш стриманих позицій. Ця пропозиція й досі має багато прихильників, особливо в країнах, що розвиваються.



РІЧАРД ДЖОН НІКОЛАС СТОУН

Річард Джон Ніколас Стоун (1913—1991) — англійський економіст і статистик, лауреат Нобелівської премії з економіки 1984 р. за *фундаментальний внесок у розвиток систем національних рахунків та суттєве вдосконалення основ емпіричного економічного аналізу*. Здобув ступінь доктора фізико-математичних наук у Кембриджському університеті. Обіймав посади декана факультету прикладної економіки та професора факультету фінансів і бухгалтерського обліку. У 1955 р. став президентом Економетричного товариства та Міжнародного статистичного інституту. Під час війни Стоун разом із Джеймсом Мідом працював економістом та статистиком в уряді Великобританії. 1978 року був удостоєний лицарського титулу.

У 1930-ті рр. Стоун збирає та опрацьовує дані про стан британської економіки, а саме: дані про заробітну плату, обсяги виробництва, споживання, роздрібну торгівлю, капіталовкладення, зовнішню торгівлю, ціни та ін. Цим він створює наукову базу для публікації в 1941 р. спільної з Дж. Мідом праці «Аналіз джерел фінансування для ведення війни та оцінка національного доходу і витрат у 1938 та 1940 рр.», що стала однією з частин Білих книг — офіційних звітів британського уряду — і була додана до бюджету за 1941 р. Дана робота виявилась одним із найбільш значних внесків Стоуна в економічну науку. Оцінки Стоуна і Міда склались із трьох таблиць, що містили національний дохід і витрати, особисті доходи, витрати і заощадження населення, а також чисте сальдо коштів, потрібних для урядових цілей, і коштів, які можна одержати з приватних джерел. Ця праця стала фундаментом для створення стандартної системи національних рахунків (СНР).

Уперше СНР була опублікована статистичним відділом ООН у 1953 р. і тепер застосовується в усьому світі. Вона являє собою систему взаємозв'язаних показників, які характеризують виробництво та розподіл національного продукту і національного доходу. Стоун уперше використав на макrorівні бухгалтерський принцип подвійного запису, де враховувались дані про доходи в домашніх господарствах, приватному секторі та в урядовій діяльності. Це дозволяло провадити порівняльний аналіз результатів діяльності як у різних секторах економіки, так і в різних країнах.

Надалі Стоун брав активну участь у розробленні стандартних СНР і демографічного обліку, ухвалених ООН та ОЕСР. Він першим добився скоординованості національних рахунків за методом «витрати – випуск», а також додав до своєї системи фінансові операції та побудував систему фінансових балансів.

Стоун зробив суттєвий внесок у вивчення поведінки споживачів, зокрема досліджував динаміку обсягів витрат споживачів, динаміку цін, співвідношення номінальних та реальних доходів у період швидких економічних змін, індекси вартості життя.



ФРАНКО ЕНРІКО МОДІЛЬЯНІ

Франко Енріко Модільяні (1918—2003) — італійський економіст. Лауреат Нобелівської премії 1985 р. за *новаторський внесок в аналіз заощаджень та фінансових ринків*, оскільки його доробок мав важливе прикладне значення для створення національних пенсійних програм. У 1939 р. здобув учений ступінь доктора права у Римському університеті. У 1944 р. Модільяні був відзначений докторським ступенем із природничих наук у Новій школі соціальних досліджень у Нью-Йорку. Працював науковим співробітником і головним статистиком в Інституті світових проблем у Нью-Йорку, професором економіки в Чиказькому та Іллінойському університетах, професором економіки й управління промисловістю в Технологічному інституті Карнегі, а також професо-

ром економіки і фінансів у Массачусетському технологічному інституті. Модільяні був президентом Економетричного товариства (1962 р.) та Американської економічної асоціації (1976 р.).

Внесок Модільяні в розвиток економічної науки полягає насамперед в оригінальному розробленні теорії доходу та заощаджень. На думку Модільяні, скорочення заощаджень на рівні економічної системи означає, що скорочуються інвестиції або погіршуються умови зовнішньої торгівлі, або і те, і те відбувається одночасно. У свою чергу, скорочення інвестицій може призвести до закриття підприємств, безробіття та економічного спаду.

Модільяні пояснив закономірності утворення особистих заощаджень, які є джерелом інвестицій, та першим описав модель «життєвого циклу». Згідно із цією моделлю, викладеною у 1949 р. в статті «Коливання коефіцієнта «заощадження – дохід», головний чинник, що змушує економічного суб'єкта робити заощадження, полягає в досягненні та підтриманні певного «життєвого стандарту». Різниця між величиною доходу та витратами на підтримання цього рівня утворює заощадження, котрі, отже, як і дохід, залежать від віку та змінюється разом з ним. На основі цієї теорії Модільяні виводить свою знамениту формулу «молоді заощаджують, старі витрачають».

У більш пізніх роботах Модільяні розвиває свою теорію заощаджень, пов'язуючи її з темпами зростання населення, темпами економічного зростання та іншими економічними процесами.

Предметом наукових інтересів Модільяні були також фінанси корпорації загалом та безпека інвестиційного портфеля зокрема. Разом з американським економістом М. Міллером у 1958 р. Модільяні опублікував працю «Вартість капіталу, фінансування корпорацій та теорія інвестицій», присвячену темі фінансів корпорацій. Автори підкресливали особливу роль індивідуального інвестора, який повинен тримати у своєму портфелі визначені кількості різних цінних паперів, щоб збалансувати різноманітні ризики та очікуваний дохід.

Модільяні створив основу для поширення в 1960—1970-х рр. теорії раціональних очікувань, яка стверджувала, що урядова економічна політика не може поліпшити функціонування економіки, тому що економічний суб'єкт, який раціонально діє та прогнозує свою діяльність, завжди буде передбачати діяльність уряду та вживати заходів для нейтралізації її негативних наслідків. Ця теорія була викладена у спільній статті Модільяні з С. Грундбергом «Можливості передбачення подій у соціальній сфері» (1954 р.).

П. Самуельсон, до речі, сказав: «У Франко Модільяні багато досягнень, але діамантом у його короні є гіпотеза про життєвий цикл заощаджень».



ДЖЕЙМС МАКГІЛЛ Б'ЮКЕНЕН

Джеймс Макгілл Б'юкенен (1919—2013) — американський економіст, один із засновників школи нової політичної економії. Нобелівську премію здобув у 1986 р. за дослідження договірних і конституційних засад теорії ухвалення економічних і політичних рішень. Здобув докторський ступінь в університеті Чикаго. Викладав в університетах Теннессі і Флориди, а також у Віргінському університеті. Був президентом Товариства суспільного вибору (1964 р.). На честь Б'юкенена названий Центр політичної економії університету Джорджа Мейсона.

Б'юкенен дістав міжнародне визнання за свою діяльність у сферах, що традиційно належали до політології, але завдяки його науковим дослідженням Б'юкенена тепер стали тісно пов'язувати з економічними науками.

Так, однією з основних тем, що розглядалась Б'юкененом, був суспільний обмін. Учений виділяв два концептуально різні рівні суспільного вибору — початковий конституційний (до ухвалення конституції) і постконституційний. Різниця між конституційним та постконституційним рівнями вибору вперше була висвітлена в монографії «Обчислення згоди» (1962 р.), написаній Б'юкененом спільно з Гордоном Таллоком. За Б'юкененом, суспільний вибір можна порівняти з тим вибором, який люди роблять протягом будь-якої гри. Спочатку вони вибирають правила гри (тобто початковий конституційний вибір, або вибір до ухвалення конституції), відтак визначають стратегію гри в рамках цих правил (тобто вибір постконституційний). Щоденні політичні дії являють собою результат гри, що прагне до «оптимального рівня» у рамках конституційних правил. У статті досліджувались різноманітні правила ухвалення рішень і процедур, включаючи правило однаковості, правило кваліфікованої більшості, правило простої більшості, правило взаємних послуг, двопалатні та однопалатні законодавчі органи тощо. Б'юкенен досліджував різні варіанти застосування цих правил у працях «Суспільні фінанси та демократичний процес» (1967 р.), «Попит і пропонування суспільних товарів» (1968 р.)

Важливим внеском Б'юкенена в конституціоналізм є створення наукової субдисципліни «конституційна економіка». Б'юкенен відкинув основоположну концепцію, що держава інтелектуально перевершує своїх громадян. Ця філософська позиція є основою конституційної економіки. Б'юкенен стверджував, що кожна конституція створена для захисту інтересів кількох поколінь, включаючи покоління наступні. Тому конституція має збалансовувати інтереси держави, суспільства й окремого індивідуума.

Також Б'юкенен досліджував проблему співвідношення вільного ринку, монополістичного ринку та ролі держави. Він був прихильником вільного ринку та обмеження функціонування монополістичного ринку. Б'юкенен вважав, що контроль над цінами допустимий тільки у виключних випадках, хоч загалом підтримував посилення державного втручання в економіку, якщо воно обумовлюється інтересами підтримки вільного підприємництва.

Б'юкенен також аналізував проблему демократії за умов бюджетного дефіциту. У праці «Демократія дефіциту», написаній разом з Річардом Вагнером у 1977 р., він виступив прихильником збалансованого бюджету виходячи з того, що фінансовий дефіцит допомагає політикам одержати підтримку від більшої кількості політичних сегментів через спекуляцію видатками на соціальні цілі та оподаткування.



РОБЕРТ МЕРТОН СОЛОУ

Роберт Мертон Солоу (1924 р.н.) — американський економіст. Лауреат Нобелівської премії 1987 р. за *внесок у теорію економічного зростання*. Здобув ступінь доктора філософії в Гарвардському університеті. Професор Массачусетського технологічного інституту. Президент Міжнародної економічної асоціації (1999—2002 рр.), Економетричного товариства (1964 р.), Американської економічної асоціації (1979 р.).

Славу Роберту Солоу принесли перш за все його новаторські праці з теорії капіталу й теорії економічного зростання, опубліковані у 1950—1960-х рр. Пізніше він також зробив внесок в макроекономічний аналіз і в економіку невідновлюваних ресурсів. Солоу є одним зі співавторів підручника «Лінійне програмування та економічний аналіз» (1958 р.),

який відіграв величезну роль у тому, що нові повоєнні досягнення теорії економічного зростання стали доступні молодим економістам. Однак найбільш відомі дві інші праці Солоу — «Внесок у теорію зростання» (1956 р.) та «Технічні зміни та агрегована виробнича функція» (1957 р.), що стали класикою.

У статті «Внесок в теорію зростання» Солоу описав модель економічного зростання, в якій капітал і праця є взаємозамінними. Згідно з даною моделлю шлях економічного зростання в кінцевому підсумку приводить до повної зайнятості. Стаття «Технічні зміни і агрегована виробнича функція» містить обґрунтування так званого *врахування чинників зростання*. Публікація даної статті за короткий час привела до появи майже нескінченної низки оцінок агрегованих виробничих функцій, що мали на меті відокремити внесок в економічне зростання, спричинений збільшенням кількості праці і капіталу, від внеску вдосконалення технологій. Розвиваючи теорію економічного зростання, Солоу в кількох статтях розвинув *вікові моделі зростання*, в яких капітал оцінюється не тільки з погляду його величини, але й з погляду його вікової структури, причому нові капітальні блага оцінюються вище, ніж старі.

Модель Солоу настільки багатогранна, що згодом використовувалась у дослідженнях проблем оптимальних заощаджень, стану суспільних фінансів, можливих змін в оподаткуванні, для визначення дальшої траєкторії економічного розвитку. У 1970—1980-ті рр. модель економічного зростання використовувалась для вивчення коливань економічного циклу. Вважається, що головне значення розроблених Солоу методів полягає в тому, що складна, незрозуміла та суперечлива дійсність стає впорядкованою та придатною для аналізу.



МОРИС ФЕЛІКС ШАРЛЬ АЛЛЕ

Моріс Алле (1911—2010) — французький економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки 1988 р. за *новаторський внесок у теорію ринків та ефективного використання ресурсів*. Здобув ступінь доктора технічних наук у Паризькому університеті. Викладав у Паризькому університеті та Інституті міжнародних досліджень у Женеві.

Свою першу економічну працю «Дослідження економічної науки. Частина перша: Чиста економічна теорія» Алле опублікував у 1943 р. У ній за допомогою математичних обчислень Алле прагнув показати, як протидія сили попиту та пропонування можуть привести ринок у стан рівноваги, коли попит на товар відповідає його пропонуванню. Учений розробив більш реалістичну модель ринку, за якою останній

— не єдиний об'єкт, а безліч взаємодійних ринків, та продемонстрував, як зміни, яких зазнає один з ринків, можуть вплинути на споріднені ринки та на економіку в цілому. Своім аналізом ринкової рівноваги та соціальної ефективності Алле заклав підвалини для формування у Франції в повоєнний період так званої французької маржиналістської школи. Внесок Алле в сучасну економічну теорію пов'язаний з розробленням чотирьох напрямів: загальної теорії рівноваги та оптимального розподілу ресурсів, теорії капіталу та економічного зростання, теорії грошей і циклу та, нарешті, теорії вибору за умов ринку.

У наступній праці — двотомнику «Економіка та відсоток», що вийшла друком у 1947 р., Алле сформулював нову теорію засобів виробництва, до яких він відносив уже вироблений товар, що використовується для виробництва іншого товару. Алле досліджував співвідношення між інвестиціями в засоби виробництва і ставкою відсотка, тобто ціною грошового кредиту. Як і будь-яка ціна, відсоткова ставка контролюється механізмом попиту і пропонування, зокрема тих, що стосуються грошових мас. Автор досліджував вплив даного механізму на економіку, що не є на стадії зростання, тобто економіку, в якій грошовий фонд — постійна величина. Алле зміг довести, що в такій економічній системі, де засоби виробництва розміщені з максимальною ефективністю, жоден виробник не потребує додаткового інвестування. Завдяки цьому зникає потреба в одержанні грошових кредитів, і в підсумку оптимальна відсоткова ставка дорівнює нулю.

Алле також відомий своїми працями з теорії ризику, в яких він показав, що загальноновизнана на той момент теорія максимізації очікуваної корисності не може бути застосована в процесі прийняття багатьох емпіричних рішень за умов ризику і невизначеності. У 1952 р. Алле провів серію психологічних експериментів, результати яких виклав у статті «Рациональна поведінка людини перед обличчям ризику. Критика постулатів і аксіом американської школи» (1953). Проведені дослідження показали, що реальний економічний агент, який діє раціонально, віддає перевагу досягненню абсолютної надійності, а не одержанню максимальної очікуваної корисності. Цей факт, відомий як *парадокс Алле*, став поштовхом для проведення величезної кількості як теоретичних, так і емпіричних досліджень.

Сам Алле й далі здійснював економічні дослідження на замовлення приватних та державних підприємств, а також за запитом Європейського Економічного Співтовариства, у створенні якого він брав активну участь.



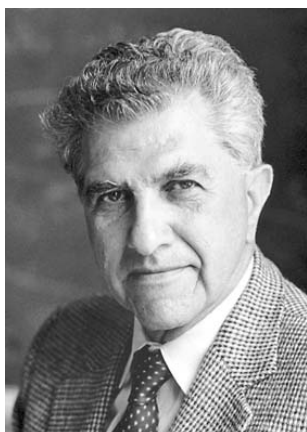
ГАРРІ МАКС МАРКОВІЦ

Гаррі Марковіц (1927 р.н.) — відомий американський економіст, автор концепції портфельних інвестицій, або теорії портфеля, а також мови Сімскрипт, розробленої для комп'ютерного аналізу економічних моделей. Доктор економіки Чиказького університету, професор Каліфорнійського і Пенсільванського університетів, працював у корпорації ІВМ. Лауреат Нобелівської премії 1990 р. за новаторську роботу у сфері фінансової економіки.

Темою докторської дисертації Марковіца було дослідження можливості застосування математичних методів до ринку цінних паперів. У процесі роботи над дисертацією вчений сформулював концепцію портфельних інвестицій, за яку 1990 року одержав Нобелівську премію. За словами Марковіца, ідея концепції прийшла до нього після знайомства з книжкою Дж. Б. Вільямса «Теорія вартості інвестицій», в якій автор показав, що вартість акції дорівнюватиме вартості її очікуваних у майбутньому дивідендів. Тобто якщо інвестор зацікавлений лише в очікуваній вартості цінних паперів, то його цікавитиме тільки очікувана вартість портфельних інвестицій, і тому, щоб отримати максимальну вартість портфельних інвестицій, інвестор повинен вкладати капітал тільки в один вид цінних паперів. Однак Марковіц розумів, що насправді інвестори мають справу з ризиком такою самою мірою, як і з прибутком, і тому воліють диверсифікувати вкладення капіталу. Оскільки у виборі задіяні тільки два критерії — ризик і прибуток, Марковіц логічно припустив, що інвестори роблять вибір на основі набору комбінацій розмірів ризику і прибутку.

Першою публікацією з даного питання була його стаття «Вибір портфельних інвестицій» (1952 р.). У більш розширеному варіанті дана теорія була викладена в монографії «Вибір портфеля: ефективна диверсифікація інвестицій» (1959 р.), в якій були описані оптимальні способи інвестування капіталу в різні цінні папери, що диференціюються за мірою ризику і очікуваного прибутку, а також способи мінімізації даного ризику. Головна заслуга Марковіца полягала в розробленні точно сформульованої і практично застосовної теорії для вибору портфельних інвестицій за умов невизначеності. Складна проблема вибору портфельних інвестицій з урахуванням великої кількості різних цінних паперів була схематично зведена Марковіцем до простого вимірювання двох величин — очікуваного прибутку від портфельних інвестицій та його зміни (дисперсії).

Модель Марковіца дістала широкого визнання завдяки математичній простоті та практичній застосовності. Доцільність диверсифікації цінних паперів та оцінка ризику з позицій теорії портфельних інвестицій були беззаперечно схвалені в США, у результаті чого в даній країні на законодавчому рівні була зафіксована обов'язковість диверсифікації вкладання коштів.



МЕРТОН ГОВАРД МІЛЛЕР

Мертон Говард Міллер (1923—2000) — американський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки 1990 р. за *новаторську роботу у сфері фінансової економіки*. Мертон Міллер навчався в Гарварді. Ступінь доктора здобув в університеті Джона Гопкінса. Викладав у Лондонській школі економіки, університеті Карнегі–Меллона, Вищій школі бізнесу Чиказького університету.

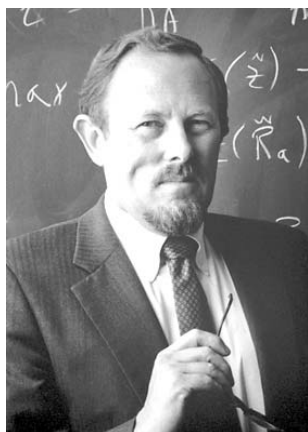
Наукові інтереси Мертона протягом усієї його діяльності фокусувались на проблемі фінансів корпорації. На початку 80-х рр. вони змістились у бік проблем економічного та адміністративного регулювання фінансових витрат, промисловості й особливо цінних паперів. Мертон, спочатку у співпраці з Модільяні, розробив так звану теорію фінансування

корпорації, яка встановлювала зв'язок між структурою основного капіталу і політикою дивідендів фірм-виробників, з одного боку, і ринковою оцінкою цих фірм і витратами капіталу — з другого. Предметом теорії фінансування корпорації є вивчення обґрунтованості прийняття рішень приватними фірмами щодо інвестицій та фінансових питань.

У 1958 р. Мертон у співавторстві з Модільяні опублікував свою першу статтю «Вартість капіталу, фінанси корпорації та теорія інвестицій». Через 20 років у огляді Асоціації фінансового менеджменту за 1979 р. було визнано, що ця стаття справила найбільший вплив на формування сучасних уявлень у галузі фінансів корпорацій серед усіх праць, присвячених цьому розділу економічної теорії. У даній статті Мертон і Модільяні сформулювали основну, базову, модель теорії фінансування корпорації. Відтак вони опублікували ще дві спільні статті — «Політика дивідендів і ринкова оцінка» (1963 р.) і «Деякі оцінки вартості капіталу в електротехнічній промисловості» (1966 р.). У них, використовуючи базову модель, автори сформулювали та розвинули далі дві так звані теореми інваріантності, відомі як теореми Модільяні–Міллера.

Перша теорема формулювалась так: ринкова вартість фірми не залежить від структури її капіталу і визначається нормою капіталізації доходу у фірмах її класу. Друга теорема, що впливала з першої, звучить так: очікуваний дохід на акцію являє собою суму норми капіталізації акціонерного потоку капіталу в даному класі та премії за фінансовий ризик, який дорівнює різниці між зазначеним потоком і ринковою відсотковою ставкою, помноженій на відносну величину кредитного важеля. Теореми інваріантності давно стали загальноновизнаною базою порівняння під час теоретичного та емпіричного аналізу фінансування корпорації.

Слід додати, що Нобелівська премія з економіки 1990 р. була присуджена Мертону разом з Г. Марковіцем і У. Шарпом.



ВІЛЬЯМ ФОРСАІС ШАРП

Вільям Шарп (1934 р.н.) — американський економіст. Премію пам'яті Альфреда Нобеля з економіки 1990 р. Шарп одержав разом з Г. Марковіцем і М. Міллером *за новаторську роботу у сфері фінансової економіки*. Ступінь доктора здобув у Каліфорнійському університеті. Викладав в Університеті штату Вашингтон, професор Каліфорнійського і Стенфордського університетів. Консультував приватні фірми з питань інвестування, у тому числі компанію «Мерілл Лінч, Пірс і Сміт». Співпрацював з Національним бюро економічних досліджень, у 1980 р. був обраний президентом Американської фінансової асоціації. У 1986 р. заснував власну консультативну фірму «Вільям Шарп асошиейтс».

Шарп відомий насамперед як автор моделі акціонерного капіталу, яка вперше була репрезентована в його статті «Ціни акціонерного капіталу — теорія ринкової рівноваги за умов ризику» (1964 р.). В основі даної моделі лежить припущення про те, що власник акцій (інвестор) може уникнути ризику, комбінуючи позичковий капітал і відповідним способом підібраний портфель ризикованих цінних паперів. Згідно з моделлю Шарпа структура оптимального портфеля ризикованих цінних паперів залежить від оцінки інвестором перспектив різних видів цінних паперів, а не від його власного ставлення до ризику. Модель Шарпа дозволяє визначити очікуваний дохід від цінного папера і показує, що ризик можна перенести на ринок капіталу, де його можна купити, продати й оцінити.

Модель Шарпа є однією з основ сучасної теорії цін на фінансових ринках. Вона широко застосовується в емпіричному аналізі, практичних дослідженнях і практиці прийняття рішень у різних сферах економічного життя. Поряд з моделлю портфельних інвестицій Марковіца, цінова модель Шарпа ввійшла в усі підручники з економіки фінансів.

Написаний Шарпом у 1978 р. підручник «Інвестиції» містить узагальнений емпіричний і теоретичний матеріал з даної теми. У ньому Шарп зробив важливий внесок у фактично нову специфічну галузь економічної діяльності — фінансову економіку. Остання, на думку Шарпа, набула відносної техніко-організаційної цілісності не тільки в національних рамках, а й у світовому масштабі. Ринки вдосконалюються, виникають нові типи операцій. Так, валютний ринок визначає валютні курси на основі балансування попиту та пропонування, що формуються під впливом економічних, політичних та інших факторів. Зокрема, захист від валютного ризику перетворився на невід'ємну частину повсякденної діяльності банків і корпорацій, оскільки зросли коливання валютних курсів і ускладнилось їх прогнозування. Виросла залежність кінцевих фінансових результатів від валютного ризику, а отже, необхідність більш обґрунтованих дій на фінансових ринках. Саме ретельний аналіз цієї мінливої ситуації має, на переконання Шарпа, урахуватись у фінансовій економіці, особливо в разі інвестування коштів на ринках цінних паперів.



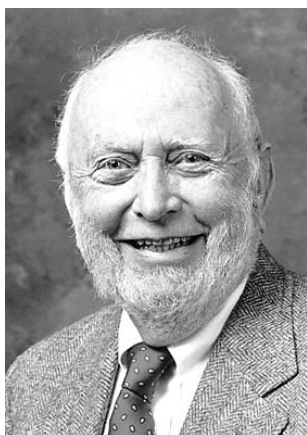
РОНАЛЬД ГАРРІ КОУЗ

Рональд Гаррі Коуз (1910—2013) — англо-американський економіст, лауреат Нобелівської премії 1991 р. *за відкриття і пояснення значення трансакційних витрат та майнових прав для інституціональної структури і функціонування економіки*. Закінчив Лондонську школу економіки. Викладав в Ліверпульському університеті та Лондонській школі економіки. У 1951 р. здобув докторську ступінь у Лондонському університеті. Після цього переїхав до США та викладав в Університеті Буффало й університеті штату Вірджинія, професор Чиказького університету.

Протягом своєї довгої академічної кар'єри Рональд Коуз опублікував одну книжку «Британське телемовлення: дослідження монополії» (1950 р.) і 18 статей, але всесвітнє визнання йому забезпечили лише дві з них: «Природа фірми» (1937 р.) — перша з опублікованих ним статей — і «Проблема соціальних витрат» (1960 р.). У статті «Природа фірми» узагальнена концепція фірми. На відміну від панівної в економічній теорії традиції, яка відводить головну організаційну та координаційну роль ринковому механізму, Коуз перший поставив питання про організаційну роль фірми, котра може втручатись у дію ринкових сил. Коуз увів у науковий обіг термін «трансакційні витрати»; визначення цієї категорії сприяло появі в інституціоналізмі так званого контрактного підходу до теорії інститутів.

Інша робота Коуза, яка також дістала загальне визнання, — «Федеральна комісія із засобів сполучення» (1959 р.) — вважається класичним прикладом інституціонального аналізу. У центрі проблеми — право власності, з наявністю або браком якого Коуз пов'язує функціонування ринкового механізму. Він вважає, що коли право власності купується та продається, аналогічно змінюється і належність ресурсів незалежно від того, як вони розподіляються спочатку. Основна ідея Коуза в теорії власності полягає в тому, що ринок прав власності зменшує сферу втручання держави в розміщення ресурсів та вплив на нього. Характерно, що до 1970-х рр. ідеї Коуза не привертали достатньої уваги економічної думки, і тільки потім вони стали фундаментом нової теорії інституціональної економіки.

Пізніше Коуз розвинув свою аргументацію і більш точно виклав зроблені висновки в статті «Проблема соціальних витрат», опублікованій у 1960 р. Ця публікація вважається однією з найбільш цитованих і обговорюваних у економічній літературі. У ній Коуз вивчає далі вплив вартості угод, які перешкоджають добровільній зміні і перекомбінуванню прав власності, на розподіл реальних ресурсів. Він показав, що там, де ці угоди пов'язані з витратами, розподіл прав може впливати на виробничі рішення. Соціальна проблема в цьому разі полягає в оптимальному розподілі прав. Робота Коуза являла собою вдале поєднання загального аналізу з конкретними даними і давала чітку економічну інтерпретацію правових рішень правлінь підприємств, пов'язаних з питаннями власності.



ДУГЛАС СЕСІЛЬ НОРТ

Дуглас Сесіль Норт (1920 р.н.) — один із фундаторів неоінституціоналізму в економічній теорії, а саме в царині нової економічної історії та теорії економічного розвитку. У 1993 р. став лауреатом Нобелівської премії *за внесок в оновлення досліджень економічної історії з застосуванням економічної теорії та кількісних методів з метою пояснення економічних та інституціональних змін.*

Норт здобув ступінь доктора в Каліфорнійському університеті в Берклі. Викладав в університеті штату Вашингтон (Сіетл) та Вашингтонському університеті (Сент-Луїс). Був економічним консультантом для урядів низки країн, у тому числі Перу й Аргентини.

Ранні праці Норта були присвячені конкретним проблемам, таким як динаміка цін і заробітної плати в середньовічній Англії, зростання добробуту американців у XVII—XIX ст. або оцінка ефективності океанського судноплавства. Однак надалі Норт одним з перших став провадити міждержавні зіставлення й кількісні оцінки різних стратегій економічного зростання.

Своїм головним дослідним завданням Норт вважав пояснення того, чому економічні системи протягом тривалого періоду часу функціонують по-різному. Ключ до пояснення цих причин Норт бачив у інститутах, тобто в правилах гри в суспільстві; більш формально: створених людьми обмеженнях, які надають форму людським взаємодіям і структурують стимули в галузі політичного, соціального та економічного обміну.

У 1970-х рр. вийшли книжки Норта, в яких були зроблені перші спроби використання аналізу інститутів: «Інституціональні зміни і американське економічне зростання» (1971), «Зростання західного світу: Нова економічна історія» (1973). За визнанням самого Норта, у цей період він багато в чому ще додержувався неокласичних позицій і вважав, що наявні інститути ефективні. Проте з часом учений дійшов висновку, що інститути соціальної системи не повинні бути оптимальними. Головна причина цього — неформальні правила поведінки, психологічна інерція, забобони та інші соціальні чинники. «Тільки короткозорість економістів не дає їм побачити, що ідеї, ідеології та упередження відіграють велику роль», — писав Норт. Крім того, у цей час під впливом праць Р. Коуза Норт дійшов розуміння ролі трансакційних витрат.

Результатом зроблених Нортом висновків стала книжка «Структура і зміни в економічній історії», що побачила світ у 1981 р. У ній Норт відмовився від передумови про ефективність інститутів і здійснив аналіз трансакційних витрат, пов'язаних з тією чи іншою економічною організацією. У праці 1990 р. «Інститути, інституціональні зміни і функціонування господарства» теоретична схема Норта набула закінченого вигляду.

Основні теоретичні концепції і положення в теорії Норта, хоч і мають багато спільного з неоінституціональною теорією фірми, сильно відрізняються від неї. Норт надто широко трактує термін «інститут», розуміючи під ним абсолютно будь-які правила поведінки, що існують у суспільстві. Усі інститути, на думку Норта, поділяються на формальні та неформальні. Формальні інститути являють собою закріплені законом і контрольовані державою правила поведінки. Неформальні — це правила поведінки, які існують у вигляді традицій або звичок і здійснюються без втручання третьої сили.



РОБЕРТ ЕМЕРСОН ЛУКАС

Роберт Емерсон Лукас (1937 р.н.) — американський економіст, лауреат Нобелівської премії 1995 р. за розвиток і застосування гіпотези раціональних очікувань, трансформацію макроекономічного аналізу та поглиблення розуміння економічної політики. Ступінь доктора наук з економіки здобув у Чиказькому університеті. Професор університету Карнегі-Меллона, обіймав посаду декана економічного факультету Чиказького університету. З 1988 — головний редактор Журналу політичної економії.

Лукас зробив значний внесок у розвиток теорії раціональних очікувань. Раціональні очікування — це позбавлені систематичних помилок очікування індивідів, що раціонально мислять, щодо стану економіки на основі всієї наявної інформації. На думку Лукаса, населення здатне заздалегідь передбачити наслідки економічних стресів і політичних нововведень, а також діяти згідно зі своїми раціональними очікуваннями.

Більшість новаторських статей Лукаса, присвячених раціональним очікуванням, увійшли до його книжки «Дослідження з теорії ділових циклів» (1981), у двотомник під редакцією Т. Сарджента «Раціональні очікування і використання економічних розрахунків: хрестоматія» (1981 р.), а також у двотомник «Використання економічних розрахунків: хрестоматія» (1981 р.).

Лукас розробив так звану *Критику Лукаса*, згідно з якою взаємини, що зберігаються в економіці, наприклад співвідношення між інфляцією та безробіттям, можуть змінюватись у відповідь на зміни економічної політики. Дана концепція привела до розвитку неокласичної економічної теорії, а також до активного дослідження мікроекономічних засад макроекономічної теорії.

Лукас є автором *Парадокса Лукаса* про відсутність значного переливу капіталу з багатих країн у бідні, незважаючи на більш високу прибутковість у останніх. *Парадокс Лукаса* пояснюється двома причинами: значними відмінностями в умовах функціонування економік розвинених країн і країн, що розвиваються (різні стадії технологічного розвитку, відмінності в державній політиці та правилах гри на ринку), а також високим суверенним ризиком бідних країн. Отже, незважаючи на високу прибутковість країн, що розвиваються, рух капіталу гальмується недорозвинутістю ринку і правового фундаменту. Якщо від високої номінальної прибутковості відняти премію за ризик, реальна прибутковість часто виявляється від'ємною.

Роберт Лукас є одним із засновників нової теорії економічного зростання, відомої як модель Лукаса–Ромера. Відповідно до цієї моделі основним фактором економічного зростання є зростання капіталовкладень у НДДКР та інвестиції в людський капітал. Один з висновків моделі полягає в тому, що економіка з ресурсами людського капіталу та розвиненою наукою має в довгостроковій перспективі ліпші шанси зростання, ніж економіка, позбавлена цих переваг.



АМАРТЬЯ КУМА СЕН

Амартья Сен (1933 р.н.) — індійський економіст. Здобув ступінь доктора в Кембриджському університеті. Викладав у Калькутському, Кембриджському, Делійському університетах, а також в Оксфорді та Гарварді; очолював Триніті-коледж у Кембриджі. З 2008 р. Сен є економічним радником Міжнародної комісії з основних показників економічної діяльності і соціального прогресу. У 1998 р. Сену була присуджена Нобелівська премія з економіки за внесок в економіку *добробуту*.

Найбільш відомими його працями є «Коллективний вибір і суспільний добробут» (1980 р.) та «Про економічну нерівність» (1973 р.), а також стаття «Неможливість паретовського ліберала» (1970 р.). Книжка «Коллективний вибір і суспільний добробут» присвячена

можливості раціонального суспільного вибору виключно на основі впорядкування індивідуальних переваг. У книжці «Про економічну нерівність» Сен розглядає й оцінює фактично всі коли-небудь запропоновані способи кількісного обчислення міри нерівності розподілу доходу. Стаття «Неможливість паретовського ліберала», у свою чергу, стала однією з перших, яка посягла сумніви щодо передумов, на яких базується концепція оптимальності за Парето: ринковий результат є оптимальним тоді і тільки тоді, коли відхилення від цього стану погіршить стан хоча б одного індивіда. Економісти завжди сприймали цей підхід як абсолютно розумний або навіть інтуїтивно очевидний, що і ставить під сумнів у своїй статті Сен.

Іншою темою, над якою активно працював Сен, була економіка країн, що розвиваються. Зокрема, книжка «Вибір технології» (1960 р.) та монографія «Зайнятість, технологія та розвиток» (1975 р.) були присвячені проблемі практичного застосування критеріїв інвестування, а також визначенню рівня бідності та безробіття в країнах. В одній з наступних книг, «Бідність і голод: нарис про права і злидні» (1981 р.), Сен піддав критиці погляд, згідно з яким голод у країнах третього світу є результатом посух або поведень: здебільшого під час голоду в країні буває цілком достатньо продуктів, але люди помирають від голоду через брак грошей на їх придбання. Ця тема була розвинута далі в книжках «Товари та можливості» (1985 р.) і «Стандарт життєвого рівня» (1987 р.), однак найбільш повно вони відображені в праці «Голод і суспільна реакція» (1989 р.).

Доробок ученого сприяв визнанню більш широкого підходу до проблеми бідності і вплинув на міжнародну політику економічної допомоги країнам, що розвиваються. Безпосереднє практичне застосування дослідження Сена полягає у відмові від трактування проблеми бідності (насамперед у країнах, що розвиваються) з обмеженого погляду щодо розміру доходу та створення можливостей вибору для бідних верств населення. Найбільш відомим прикладом такого застосування став *індекс людського розвитку*, який з 1993 р. щороку розраховують спеціалісти ООН для кожної країни світу.



РОБЕРТ АЛЕКСАНДЕР МАНДЕЛЛ

Роберт Манделл (1932 р.н.) — канадський економіст, лауреат Нобелівської премії 1999 р. за *аналіз монетарної і фінансової політики за умов різних режимів валютних курсів та за аналіз оптимальних валютних зон*. Ступінь доктора з економіки здобув у Массачусетському технологічному інституті. Професор Чиказького і Колумбійського університетів, декан економічного факультету Університету Ватерлоо. Брав участь у роботі МВФ, був президентом Американської економічної та фінансової асоціації. Працював економічним радником в Організації Об'єднаних Націй, Світовому банку, Європейській комісії та міністерстві фінансів Сполучених Штатів Америки. Манделл — економічний радник Канади та інших країн.

Наукова діяльність Манделла присвячена проблемам валюти та валютних курсів, міжнародного руху капіталу і стабілізаційної політики держави. Він заклав фундамент для теорії, котра передує практичним рішенням грошово-кредитної та фінансової політики у відкритих економіках.

Роберт Манделл опублікував дві книжки: «Міжнародна грошова система: конфлікт і реформа» (1965 р.) та «Монетарна теорія: відсотки, інфляція і зростання у світовій економіці» (1971 р.)

Учений відомий як співавтор моделі Манделла–Флемінга, що характеризує залежність бюджетної та грошово-кредитної політики від режиму валютних курсів. Дана модель передбачає неефективність грошово-кредитної політики за умов фіксованих курсів, а також неефективність бюджетної політики за умов гнучких валютних курсів за абсолютної мобільності капіталу.

Велику популярність і широке практичне застосування набула теорія *оптимальної валютної зони* Манделла, згідно з якою група країн, що вводять єдину валюту, дістає певні економічні вигоди завдяки більш високій прозорості цін, зниженню трансакційних витрат, зменшенню невизначеності та посиленню конкуренції. При цьому окремі держави повинні відмовитися від таких інструментів економічного регулювання, як незалежна грошово-кредитна політика і самостійне встановлення валютних курсів. У разі асиметричного шоку ситуація за таких умов може бути виправлена за допомогою мобільної робочої сили, гнучкої заробітної плати і цін, а також перерозподілу фінансових ресурсів, що здійснюється центральним фінансовим органом валютної зони.

Теорія Манделла лежить в основі формування єдиного валютного простору в рамках Європейського Союзу й уведення нової валютної одиниці євро. Саме за розроблення теорії оптимальної валютної зони у 1999 р. Манделл одержав Нобелівську премію.



ДЖОЗЕФ ЮДЖИН СТІГЛІЦ

Джозеф Стігліц (1943 р.н.) народився в Гері, штат Індіана, США. Здобув науковий ступінь PhD у Массачусетському технологічному інституті, працював професором у Єлі, Принстоні, Оксфорді, Стендфорді та Колумбійському університеті. Був головою комітету економічних радників у адміністрації Білла Клінтона, віце-президентом Світового банку. Фахівець з інформаційної економічної теорії, поведінкових фінансів, теорії економічного зростання, міжнародної економіки.

Разом із Джорджем Акерлофом та Майклом Спенсом Стігліц 2001 року був удостоєний Нобелівської премії за *розвиток теорії ринків з асиметричною інформацією*. Стігліц зумів довести, що розуміння асиметричної інформації дає

зможу глибше розібратись у багатьох економічних явищах, включаючи безробіття та обмеження доступу до кредитів.

Науковець зробив значний внесок у розвиток макроекономіки та монетарної теорії, теорії торгівлі, теорії розподілу доходів та багатства, публічних і корпоративних фінансів, а також детально вивчав економічні проблеми країн, що розвиваються. Він виявив обставини, за яких падає ефективність ринків, а також пояснив, як вибіркоче державне втручання може поліпшити роботу ринкового механізму.

Стігліц вважає агентську проблему однією з ключових у розвинених країнах світу. Агентська проблема полягає в тому, що в сучасних корпораціях власники передають контроль над фірмою найманім директорам. Відтак управлінські рішення стають ризикованими, довгострокові цілі розвитку заміщуються короткостроковими, що відображається в сумі річних бонусів директорів. Замість поступового зростання вартості фірми — гонитва за швидкими прибутками.

Стігліц також приділяє значну увагу вивченню країн, що розвиваються. На стажуванні в Кенії він зрозумів, що бідні країни мають більше проблем з асиметричною інформацією. Як приклад Стігліц наводить систему відносин між земле-власниками та орендарями, за якою орендар повинен віддати половину врожаю власникові поля. Інформаційна асиметрія полягає в тому, що власники не знають, наскільки добросовісно працюватимуть орендарі. Завищена частка доходу земле-власника призначена покривати його ризик не одержати жодного врожаю, якщо орендар не докладатиме зусиль для підвищення продуктивності праці. Занижена частка орендаря стимулює його ефективніше працювати на землі, щоб одержати хоч якийсь дохід.

У 1990-х рр. Стігліц різко засуджував політику МВФ і Світового банку, що пропагувала рецепти шокової терапії і повної лібералізації економік молодих держав. Учений вказував на системні помилки світових фінансових інституцій, які допустили перетворення постсоціалістичних держав на країни з неконтрольованими ринками, катастрофічним спадом ВВП та зубожінням населення.

Стігліц підтримував контроль над рухом короткострокового капіталу в країнах, що розвиваються, для ліпшого управління спекулятивними грошовими потоками на фоні м'якої монетарної політики у США. Разом з тим він відзначив позитивну роль довгострокових іноземних інвестицій, спрямованих на створення робочих місць.



ДЖОРДЖ АРТУР АКЕРЛОФ

Джордж Акерлоф (1940 р.н.) народився у Нью-Хейвені, штат Коннектикут, США. Навчався в Єльському університеті та Массачусетському технологічному інституті. Працював у Берклі, у Комітеті економічних радників при президентові Ніксоні, викладав у Індійському статистичному інституті та Лондонській школі економіки.

Акерлоф є лауреатом Нобелівської премії 2001 р. за *аналіз ринків з асиметричною інформацією*.

У першу чергу науковець відомий завдяки своїй статті «Ринок „лимонів”: невизначеність якості та ринковий механізм» (George A. Akerlof. The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics, v. 84, August 1970, p. 488—500). Тут Акерлоф

аналізує ринок, де продавці ліпше за покупців інформовані про якість продукції. Він розкриває концепцію інформаційної асиметрії на прикладі ринку старих авто, які можуть бути якісними або дефектними, на американському сленгу — «лимонами». Здебільшого власники таких «лимонів» намагаються якнайшвидше позбутися зіпсованого товару. Отже, вони виходять на ринок старих автомобілів, на якому зустрічаються і справні машини, що продаються з інших причин. Рівноважна ціна на цьому ринку, ясна річ, нижча за середні ціни автосалонів. Причиною цього є не тільки спрацьованість транспорту, а й вищий ризик придбати «лимон», на який наражається необізнаний покупець. Як наслідок, добросовісні продавці якісних старих авто виходять з ринку, бо вважають сформовану в такий спосіб ціну заниженою. Водночас власники «лимонів» з радістю заповнюють ринок, оскільки середня ціна значно перевищує реальну вартість дефектних автомобілів. За умов невизначеності якості товару перед покупцями постає проблема зворотного, або негативного, вибору, оскільки ліпші товари витісняються гіршими. Тобто негативні наслідки недобросовісної поведінки продавців на ринку не обмежуються лише втратами покупців, які придбали неякісний товар. Значно гіршим результатом асиметрії інформації стає витіснення чесних агентів, які не згодні продавати якісний продукт за безцінь. Як наслідок, створюється вся система. За умов інформаційної асиметрії ринковий механізм дає збій, втрачаючи здатність стимулювати поліпшення якості продукції та адекватно задовольняти потреби всіх учасників.

Акерлоф приділяв багато уваги економічним проблемам бідності, активно вивчав взаємозв'язок між бідністю, безробіттям, наркоманією, криміналом і проблемами расових меншин у США. Він пропонував більше зважати на виховання молоді з бідних районів, підвищуючи витрати на якісну загальну освіту для афроамериканців.

Один з основних наукових інтересів Акерлофа — проблема вимушеного безробіття та ефективної заробітної плати. Зростання рівня безробіття під час економічних криз Акерлоф пояснює схильністю фірм платити більшу за ринкову зарплату. Така зарплата називається ефективною, вона менше залежить від бізнес-циклів, тоді як ринкова заробітна плата знижується разом з падінням сукупного попиту на продукцію. Безробіття виникає через те, що підприємства не хочуть знижувати зарплату всім працівникам до економічно виправданого рівня і надають перевагу звільненню частини персоналу для збереження ефективної зарплати.



ПОЛ РОБІН КРУГМАН

Пол Кругман (1953 р.н.) народився у Нью-Йорку. Професор економіки і міжнародних відносин Принстонського університету. Експерт у сфері фінансів, міжнародної торгівлі та економічної географії. Навчався в Єльському університеті. У 24 роки здобув ступінь доктора філософії в Массачусетському технологічному інституті, викладав в університетах Берклі, Стендфорда, Лондона. Лауреат Нобелівської премії 2008 року за *аналіз структури торгівлі та розміщення економічної активності*.

Кругман є автором теорії, що допомогла глибше зрозуміти і швидко зростання світової торгівлі, і підвищення концентрації економічної активності в найбільших містах планети. Теорія пояснювала парадокс міжнародної торгівлі: чо-

му значна її частина припадає на взаємний товарообмін між розвиненими країнами зі схожими умовами для виробництва і чому країни імпортують товари, які в них і так виробляються. Кругман у 1979 р. використав принцип «зростаючих доходів», або «ефект масштабу», відомий ще з часів Адама Сміта, згідно з яким витрати на одиницю продукції знижуються зі зростанням обсягів виробництва. У міжнародній торгівлі беруть участь різновиди схожих товарів, на які існує попит з боку клієнтів, що хочуть урізноманітнити своє споживання. Вихід на світовий ринок збільшує кількість споживачів порівняно з внутрішнім ринком, а тому дозволяє виробникам суттєво знижувати середні витрати на виробництво одиниці продукції. Оскільки в розвинених країнах попит вищий, то саме між ними і зростає товарообіг. Бідні країни лишаються на периферії глобальних торгових потоків.

У своїй теорії Кругман виходить з того, що покупці схильні урізноманітнювати своє споживання. Це відкриває дорогу монополістичній конкуренції, яка полягає в боротьбі великої кількості брендів.

Пол Кругман не тільки заклав нову основу для теорії торгівлі, а й зумів використати ефект масштабу в розвитку «нової економічної географії», яка пояснювала причини прискореної урбанізації («Просторова економіка: міста, регіони і міжнародна торгівля», 1999, у співавторстві з М. Фуджита і Е. Венейблсом). Кругман вбачає ці причини в тому, що перенаселені райони більш привабливі для людей в економічному плані, оскільки надають ширший вибір товарів та послуг. Аналогічні закони діють на національних та глобальних рівнях. Одним з результатів досліджень Кругмана є висновок, що закриті від зовнішнього світу економіки більш схильні до централізації продуктивних сил і перенаселення міст, тимчасом як відкриті для зовнішньої торгівлі країни менше потерпають від негативних наслідків урбанізації, оскільки їхнім ринком збуту стає весь світ.

За Кругманом, кінцевий результат урбанізації — це поділ регіонів на густонаселене «ядро» і менш розвинуту «периферію». Якщо надто багато компаній концентруються в зоні ядра, одна з них може переміститися на периферію, де буде монополістом.

Розроблені Кругманом теорії дозволили повніше зрозуміти переваги вільної торгівлі, а також глибше усвідомити причини розміщення продуктивних сил. Завдяки науковим здобуткам вченого стало можливим точніше прогнозування впливу лібералізації торгівлі на різні сфери економіки. Численні економетричні моделі, побудовані на основі теорій Кругмана, широко використовує Світовий банк для оцінки ефектів діяльності Світової організації торгівлі. Співавтор підручника «Міжнародна економіка: теорія і політика».



ЕЛІНОР ОСТРОМ

Еліно́р Остро́м (1933 р.н.) народилась у Лос-Анджелесі, штат Каліфорнія. Професор політичних наук, директор-засновник Центру вивчення інституціональної різноманітності. Експерт у сфері колективної поведінки, соціальної довіри та громадських ресурсів. Єдина жінка, яка одержала Нобелівську премію з економіки у 2009 р. *за дослідження у сфері економічної організації*. Здобула звання бакалавра мистецтв з політології (1954 р.), магістра мистецтв (1962 р.) і доктора філософії (1965 р.) Каліфорнійського університету. Проведені Остром дослідження довели, що економічний аналіз здатний пролити світло на менш досліджені інституціональні форми організації суспільства. Економічні операції відбуваються не тільки на ринках, а й у межах фірм, домогосподарств чи громад.

Остром збирала величезну кількість прикладів використання громадських ресурсів з усіх куточків планети. Її основною метою було порівняти, як різні громадські ресурси можуть використовуватися на місцевому рівні. Вона хотіла відкрити спільні для всіх випадків закони самоорганізації споживачів колективних благ.

Основною працею Остром є «Управління громадськими ресурсами: еволюція інститутів колективних дій», опублікована 1990 року. Еліно́р Остро́м запропонувала згадати про традиційне обцинне користування ресурсами, вивчити найуспішніші приклади і виділити їхні специфічні риси.

У своїй науковій діяльності Остром вийшла за рамки боротьби adeptів управління ресурсами на основі приватної чи державної власності та порушила питання легітимності встановлених ззовні правил. Неприйняття їх місцевими жителями та відсутність прив'язки до специфіки навколишнього середовища — головні причини провалу більшості донорських програм, організованих державою чи благодійними міжнародними організаціями. Дослідження засвідчили, що місцеві громади можуть ефективніше управляти ресурсами порівняно з державою чи приватними власниками.

Проведені Остром численні емпіричні дослідження підтвердили, що місцеві громади часто розробляють дієві механізми прийняття рішень та ефективно впроваджують власні правила гри для вирішення можливих конфліктів інтересів між споживачами громадських ресурсів. Отже, Остром довела, що люди здатні виконувати правила стосовно до власності без зовнішнього тиску з боку держави. Важливим висновком її вчення є думка, що панацеї для вирішення проблеми суспільних благ не існує. А якість громадського користування ресурсами залежить від особливостей кожної окремої громади та її здатності до саморегулювання.



ОЛІВЕР ІТОН ВІЛЬЯМСОН

Олівер Вільямсон (1932 р.н.) народився у США. Бакалавр (1955 р.) Массачусетського технологічного інституту, магістр (1960 р.) Стенфордського університету, доктор філософії (1963 р.) університету Карнегі–Меллона. Працював у Пенсільванському (1965—1983) та Єльському (1983—1988) університетах. Професор (з 1988 р.) Каліфорнійського університету. Разом з Еліно́р Остро́м у 2009 р. Вільямсон став лауреатом Нобелівської премії з економіки за дослідження у сфері економічної організації.

Вільямсона було визнано класиком постінституціоналізму. Він розпочав свої розробки там, де зупинився його попередник — нобелівський лауреат 1991 р. Рональд Коуз. Останній довів, що трансакційні витрати існують, а Вільямсон пояснив, які вони, звідки походять і від чого залежать.

Основними працями Вільямсона є «Ринки та ієрархії» (1971 р.), а також «Економічні інститути капіталізму» (1985 р.). У них він розробив детальну теорію фірми. Згідно з цією теорією організація трансакцій всередині фірми є більш прийнятною порівняно з ринком, якщо трансакції складніші, а фізичні та людські активи — специфічні.

Розроблена Вільямсоном теорія дозволила відповісти на питання, чому значна частина економічних операцій відбувається всередині фірм та ієрархічних структур, а не на ринку. Учений уперше виявив такі джерела трансакційних витрат, як повторюваність і невизначеність операцій, а також специфічність активів, що є предметом трансакції.

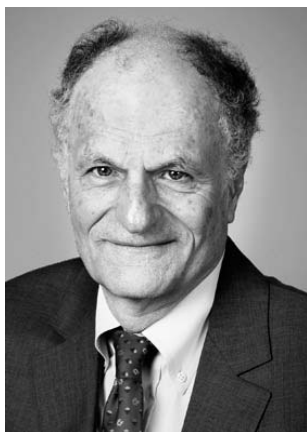
Якщо економічна угода має загальний, короткостроковий та однозначний характер, немає гострої потреби оформляти її юридично та можна обмежитися складанням найпростіших контрактів. Трансакційні витрати таких операцій близькі до нуля, а ринок виявляється найефективнішим механізмом координації дій їх учасників. Однак чим більш спеціальною та невизначеною є угода, тим вищі трансакційні витрати вона генерує, тим сильніші стимули до формування довгострокових відносин між учасниками та до їх юридичного оформлення.

Основний висновок, що випливав з теорії Вільямсона та був згодом підтверджений емпірично, полягав у тому, що схильність економічних агентів провадити трансакції у межах фірми зростає разом із збільшенням рівня взаємної специфічності їхніх активів. За умов зростання частки сфери послуг об'єднання економічних операцій у межах гігантських фірм — природний процес, який підвищує загальну ефективність використання ресурсів через скорочення трансакційних витрат на конкуренцію. Наслідком теорії вертикальної інтеграції був поворот у розвитку тогочасної економічної думки, адже до Вільямсона злиття та поглинання трактувалися з погляду негативних ефектів монополізації ринку.

Вільямсон рекомендував органам державної влади відмовитися від обмежень щодо вертикальної інтеграції. Натомість він пропонував жорсткіше регулювати проблемну поведінку на специфічних ринках, де наявні обидві необхідні умови монополізації: значна концентрація та високі бар'єри для входження.

Проведені Вільямсоном дослідження були використані як вагомий аргумент під час послаблення антимонопольного законодавства розвинених країн світу в 1970—1980-х рр. З 1984 р. офіційні рекомендації США щодо злиттів і поглинань містять тезу, що об'єднання фірм підвищує ефективність, особливо в разі вертикальної інтеграції.

Праці Вільямсона вже протягом кількох десятиліть є основою навчальних курсів з корпоративного стратегічного менеджменту найпрестижніших університетів та бізнес-шкіл світу. Теоретичні висновки вченого широко використовуються у тренінгах з розвитку здатності менеджерів до прийняття управлінських рішень.



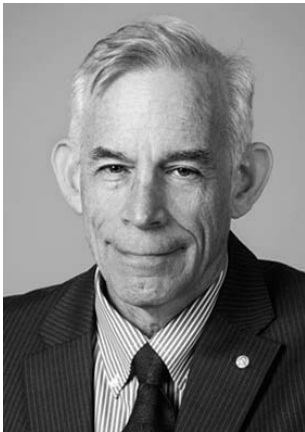
ТОМАС ДЖОН САРДЖЕНТ

Томас Сарджент (1943 р.н.) народився в місті Пасадена, Каліфорнія, США. Після здобуття наукового ступеня PhD в Гарвардському університеті служив лейтенантом в Пентагоні, консультував Федеральний резервний банк Міннеаполіса, викладав в університетах Пенсільванії, Міннесоти, Гарварда, Стенфорда, Чикаго. З 2002 р. працює в університеті Нью-Йорка. Фахівець з макроекономічної теорії, теорії раціональних очікувань, банківського регулювання. Разом з Крістофером Сімсом у 2011 р. одержав Нобелівську премію з економіки *за емпіричні дослідження причин і наслідків в макроекономіці*.

Сарджент є автором кількох монографій: «Раціональні очікування та інфляція» (1986 р.), «Динамічна макроекономічна теорія» (1987 р.), «Обмежена раціональність у макроекономіці» (1993 р.), «Боротьба з інфляцією в Америці» (1999 р.) — і багатьох наукових статей. Також він є автором популярного підручника «Макроекономічна теорія» (1979 р.).

Науковець є одним із засновників нової класичної макроекономіки, базованої на теорії раціональних очікувань. «Революція раціональних очікувань» радикально змінила суть макроекономічної теорії. Якщо попередні моделі передбачали, що люди пасивно реагують на зміни в бюджетно-податковій та грошово-кредитній політиці, то в моделях з раціональними очікуваннями населення поводить себе доволі стратегічно. За новою макроекономікою люди здатні раціонально оцінювати майбутнє, передбачати наступні дії влади та ринків, і лише на основі цих даних, а не рефлекторних реакцій на фактичні події, приймати економічно ефективні рішення.

Сарджент приділив велику увагу аналізу наслідків систематичних зрушень політики та реалізував ідею включення раціональних очікувань до структурних макромоделей. У своїй основній статті «The Stability of Models of Money and Growth with Perfect Foresight» (1973) він перший побудував і успішно оцінив структурну макроекономічну модель економіки США з раціональними очікуваннями. Технічна проблема полягала в тому, що в очікуваннях, які розраховуються для поточного періоду, відтворюється хід подій у наступні періоди часу та в тому числі всі майбутні перегляди очікувань на основі ще недоступної інформації. Послідовність подібних ітерацій могла б здатися неймовірно складною, однак Сарджент розробив методи розв'язання таких завдань і статистичного оцінювання структурних параметрів. Використовуючи ці методи, він протестував гіпотезу природного рівня зайнятості для США й обґрунтував неефективність активістської монетарної і фінансової політики. Моделі Сарджента з реальними шоками заклали передумови теорії реального ділового циклу.



КРІСТОФЕР АЛЬБЕРТ СІМС

Крістофер Сімс (1942 р.н.) народився у Вашингтоні, США. Після здобуття наукового ступеня PhD у Гарвардському університеті обіймав посаду професора в Міннесотському та Єльському університетах. Нині працює у Принстоні. Консультант МВФ та Федерального резервного банку Нью-Йорка. Фахівець з економічної теорії динамічних моделей, макроекономічної теорії і монетарної політики. Разом з Томасом Сарджентом у 2011 р. одержав Нобелівську премію з економіки за *емпіричні дослідження причин і наслідків у макроекономіці*.

Сімс є автором методики аналізу наслідків шоків економічних заходів та подій, базованої на так званій векторній авторегресії. VAR-метод Сімса — це система лінійних рівнянь з багатьма змінними, яка описує залежність вибраних цільових змінних від їхніх минулих значень, минулих значень решти параметрів та дії зовнішніх шоків.

Прикладом застосування VAR-методу Сімса може бути обчислення наслідків жорсткої монетарної політики — підвищення відсоткової ставки центральним банком — на дальший обсяг ВВП країни та рівень інфляції. За наведеними розрахунками Сімса наслідком цілеспрямованого підвищення відсоткової ставки стане різкий спад виробництва, а отже, обсягу ВВП протягом першого року після монетарних заходів. Однак починаючи з шостого кварталу після підвищення ставки ВВП має поступово і повільно зростати. Водночас вплив зростання відсоткової ставки на інфляцію, заради чого зазвичай і вводяться жорсткі монетарні заходи, протягом року не відчуватиметься. Лише через рік-два посилення грошово-кредитної політики приведе до зниження цін в економіці. Отже, приборкання інфляції обумовить для регулятора спад економічної активності та передбачатиме річну затримку. Заздалегідь обчисливши ефект від своїх дій, банківський регулятор може раціональніше розставити пріоритети: що важливіше — стабілізація цін або зростання виробництва?

Найбільш відомими працями Сімса є «Аналіз політики з економетричними моделями» (Policy Analysis With Econometric Models, 1982), «Проста модель для визначення рівня цін та взаємозв'язку монетарної і фінансової політики» (A Simple Model for Study of the Determination of the Price Level and the Interaction of Monetary and Fiscal Policy, 1994), «Фінансові аспекти незалежності центрального банку» (Fiscal Aspects of Central Bank Independence, 2004).

Підходи до аналізу ефектів економічної політики, запропоновані Крістофером Сімсом та Томасом Сарджентом, взаємодоповнювальні. Методи макроеконометрики широко використовуються під час розроблення заходів державної політики, особливо монетарної. VAR-метод Сімса є досить популярний завдяки простоті експериментів та наочності результатів. Він відтворює картину всіх можливих у рамках моделі причинно-наслідкових зв'язків у коротко- та середньостроковому періодах.

Навчальне видання

ЛУК'ЯНЕНКО Дмитро Григорович
ПОРУЧНИК Анатолій Михайлович
СТОЛЯРЧУК Ярослава Михайлівна

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

ПІДРУЧНИК

Редактор Л. Денисенко
Художник обкладинки Т. Зябліцева
Коректор Л. Денисенко
Верстка О. Федосенко

Підписано до друку 18.09.14. Формат 70×100/16. Папір офсет № 1.
Гарнітура Тип Таймс. Друк офсетний. Ум. друк. арк. 60,63
Обл.-вид. арк. 64,46. Наклад 1500 пр. Зам. № 14-4865

Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
03680, Україна, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи (серія ДК, №235 від 07.11.2000)
Тел./факс (044) 537-61-41; тел.(044) 537-61-44
E-mail: publish@kneu.kiev.ua